

JUILLET - AOÛT 2025

#152

www.eco121.fr

éco121

fête
ses

15
ans

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

D 28899 -152 - F: 7,50 €



3 782889 907508

A l'occasion de ses 15 ans, Eco121 lance un nouveau rendez-vous de l'entrepreneuriat régional. Découvrez les cinq gagnants de notre première édition. Notre dossier spécial. P.12

QUI SONT LES LAURÉATS DES TROPHÉES DE L'ECO ?



→ EURATECH : KOUSSÉE VANECKE REMERCIÉE P.10

→ EDTECH : ENACO BRANCHE SON CONTENU SUR LE N°1 MONDIAL P.30

ON S'EMPLOIE À RECRUTER DANS NOS RÉGIONS

En tant que **banque coopérative et locale**, nous avons recruté 247 collaborateurs en 2024 sur l'ensemble de nos 5 départements.*

BANQUE
POPULAIRE
DU NORD 



Photo ©GregLeduc

Entreprendre ensemble

Vous l'avez compris à la vue de notre Une, ce numéro est spécial. A l'occasion des 15 ans de notre magazine, nous avons décidé d'organiser notre propre prix entrepreneurial, les Trophées de l'Eco. Avec pour parti pris dès le départ de nous positionner assez différemment des prix existants. Les cinq Trophées que nous remettons, au terme d'un processus de sélection très rigoureux, incarnent les valeurs que nous voulons mettre en avant et partager : la résilience (Trophée Rebond), la croissance maîtrisée (Ascension économique), la réussite discrète et (souvent trop) modeste (Pépité des territoires), l'engagement pour la planète (Décarbonation 360) et l'innovation, contre vents et marées (Innovation disruptive).

Un numéro spécial donc, mais qui s'inscrit en fait dans le droit fil de notre ligne éditoriale depuis nos tout débuts en avril 2010 : mettre en avant des parcours entrepreneuriaux remarquables, découvrir des champions cachés de notre tissu économique, valoriser des initiatives originales, montrer la capacité créatrice de cette région, c'est ce qui guide notre équipe dans chaque numéro. Et qui nourrit votre appétit d'information, les enquêtes de lectorat montrant un vrai attachement à notre titre et à son contenu. Nous avons aussi été les témoins sur toute cette période des évolu-

tions profondes de la région : vers la création d'entreprise, qui était un vrai point noir il y a deux décennies, vers la transition énergétique, devenue un totem territorial, renforcée par la naissance spectaculaire de la filière de la batterie, ou encore vers l'économie numérique ainsi que vers l'innovation, longtemps - là encore - un point très faible de la région.

Intelligence collective, écosystème, impulsion publique, engagements personnels et collectifs : la région a des atouts considérables qui lui ont permis et lui permettront encore de faire face à tous les défis. Eco121 est fier de faire partie de cette communauté régionale active, inventive et désireuse de se projeter avec foi dans l'avenir. Bonne lecture, ces Trophées de l'Eco et ce journal sont vôtres.

Photo de Une : ©Sophie Stalnikiewicz

sommaire

TENDANCES 4-11

- Nausicaá : 30 M€ pour prendre le large
- EuraTechnologies : la présidente Koussée Vaneecke remerciée

GRAND ANGLE 12-18

- Qui sont les lauréats des Trophées de l'Eco 2025 ?

TERRITOIRES 20-32

- Flandre Opale Habitat va investir 350 M€ en trois ans
- Battri ouvre la plus grosse usine française de recyclage de batteries
- Enaco branche son contenu sur le numéro un mondial
- Otera prête à récolter les 100 M€ ventes

ENTREPRENDRE 34-42

- Transmission : Delrue Cuisson veut rester dans le feu de l'action
- Créatrice : Well With Waves dépoussière la radioprotection médicale
- La révolution IA ouvre l'appétit du tissu économique régional

DÉTENTE 46-48

- Traces d'Orient à La Piscine
- Gastronomie : Une heureuse surprise au cœur des Flandres

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 collège professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires. Multicanal, Eco121 est également présent sur le web (www.eco121.fr) où il diffuse un flux régulier d'actus et sur LinkedIn.

WWW.ECO121.FR



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
Didier Nicolas
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc
PUBLICITÉ
Rossel Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rosseleconseilmedias.fr
SECRETARIAT 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
CPPAP : 0527 I 08331
DÉPÔT LÉgal : à parution



COMITÉ D'URGENCE

Face à l'effondrement du marché, la Fédération des Promoteurs Immobiliers fait front commun. Autour de la table, elle a réuni acteurs du bâtiment, Région, Etat, banquiers et notaires pour insuffler une dynamique collective pour relancer le marché du logement. Objectif : trouver des solutions et des actions concrètes pour stopper l'hémorragie. Surtout au niveau des ventes aux investisseurs. A fin avril, celles-ci ont chuté de 63% sur un an en région, et de 82% sur la MEL.

CANDIDATURE

Le 16 juin, Amélie de Montchalin, la ministre chargée des comptes publics, a annoncé que Lille était candidate pour accueillir le siège de la future autorité douanière européenne en 2028. Où ? Dans un bâtiment flambant neuf de 8 étages, avenue Charles Saint-Venant, à côté de la gare Lille-Flandres. Enjeux : 500 emplois et 50 M€ de retombées économiques.



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Roquette recrute son nouveau DG chez Saint Gobain**
- 2 **Hutchinson, numéro gagnant de la loterie nationale**
- 3 **Disparition de Franck François**
- 4 **Lesaffre finalise l'acquisition de Biorigin au Brésil**
- 5 **8 ans après, Sensorium sur les fonts baptismaux**

250 M€

La Région Hauts-de-France va débloquer cette somme pour soutenir l'économie de guerre. C'est ce qu'a annoncé Xavier Bertrand lors des Assises régionales de la Défense, organisées aux Grandes Écuries de Chantilly le 24 juin dernier.



BOUQUET FLEURI

Le leader national de la vente en ligne de plantes Promesse de Fleurs (Éco121 n°149) reprend une partie de son concurrent Meilland Richardier, spécialiste des roses. L'entreprise familiale iséroise employait 30 personnes dont aucune ne rejoint Promesse de Fleurs. Le périmètre repris représente 3 M€ de ventes et va générer 10 emplois.

3 100 EMPLOIS

Au cours des 3 premiers mois de 2025, 3 100 projets de recrutement ont été recensés dans la presse (source CCI). Soit un léger repli des annonces par rapport au T4 2024 avec 3 500 projets. En tête du classement, l'industrie avec 1 600 emplois, suivie des services (900 recrutements, en particulier les activités touristiques de restauration et les loisirs).

RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121!



N°125 N°126 N°127 N°128 N°129 N°130 N°131



N°132 N°133 N°134 N°135 N°136 N°137 N°138



N°139 N°140 N°141 N°142 N°143 N°144 N°145



N°146 N°147 N°148 N°149 N°150 N°151

Bon de commande

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

- | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> n°98 | <input type="checkbox"/> n°107 | <input type="checkbox"/> n°116 | <input type="checkbox"/> n°125 | <input type="checkbox"/> n°134 | <input type="checkbox"/> n°143 |
| <input type="checkbox"/> n°99 | <input type="checkbox"/> n°108 | <input type="checkbox"/> n°117 | <input type="checkbox"/> n°126 | <input type="checkbox"/> n°135 | <input type="checkbox"/> n°144 |
| <input type="checkbox"/> n°100 | <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 | <input type="checkbox"/> n°136 | <input type="checkbox"/> n°145 |
| <input type="checkbox"/> n°101 | <input type="checkbox"/> n°110 | <input type="checkbox"/> n°119 | <input type="checkbox"/> n°128 | <input type="checkbox"/> n°137 | <input type="checkbox"/> n°146 |
| <input type="checkbox"/> n°102 | <input type="checkbox"/> n°111 | <input type="checkbox"/> n°120 | <input type="checkbox"/> n°129 | <input type="checkbox"/> n°138 | <input type="checkbox"/> n°147 |
| <input type="checkbox"/> n°103 | <input type="checkbox"/> n°112 | <input type="checkbox"/> n°121 | <input type="checkbox"/> n°130 | <input type="checkbox"/> n°139 | <input type="checkbox"/> n°148 |
| <input type="checkbox"/> n°104 | <input type="checkbox"/> n°113 | <input type="checkbox"/> n°122 | <input type="checkbox"/> n°131 | <input type="checkbox"/> n°140 | <input type="checkbox"/> n°149 |
| <input type="checkbox"/> n°105 | <input type="checkbox"/> n°114 | <input type="checkbox"/> n°123 | <input type="checkbox"/> n°132 | <input type="checkbox"/> n°141 | <input type="checkbox"/> n°150 |
| <input type="checkbox"/> n°106 | <input type="checkbox"/> n°115 | <input type="checkbox"/> n°124 | <input type="checkbox"/> n°133 | <input type="checkbox"/> n°142 | <input type="checkbox"/> n°151 |

Au prix de :

1 numéro 4,50€

2 numéros 3,50€ l'unité

3 numéros et au-delà 3€ l'unité

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

Soit au total :



Vos coordonnées :

NOM _____

PRÉNOM _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. _____

Règlement

Par chèque à l'ordre de ECOPRESSE

Par virement : Banque Caisse d'Épargne

LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

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

LE
TOP

NAUSICAA : 30 M€ DE PLUS POUR PRENDRE LE LARGE



Le plus grand aquarium d'Europe s'apprête à lancer l'ultime phase de son vaste projet d'extension démarré en 2018. La communauté d'agglomération de Boulogne-sur-Mer a indiqué que le chantier démarrera l'an prochain, pour deux ans, et offrira à Nausicaá 20% de superficie supplémentaire, pour la création d'une nouvelle aile et de nouveaux espaces. L'aquarium prévoit de s'équiper d'un espace dédié aux expositions temporaires ainsi que d'un nouveau parcours de visite Grand Nord de près de 1 500 m². Par ailleurs, les espaces des manchots et des lions de mer seront aussi réaménagés. Coût du chantier : 30 M€, dont 7 M€ apportés par la CAB. La Région, l'Etat et l'Europe se partagent le reste de l'enveloppe. L'an dernier, Nausicaá a accueilli près de 1 million de visiteurs.



“AUJOURD'HUI, UN JEUNE SUR
DEUX QUI SORT D'UN LYCÉE
PROFESSIONNEL NE S'ORIENTE
PAS VERS LE MÉTIER POUR
LEQUEL IL A ÉTÉ FORMÉ.”

Frédéric Danel,

directeur régional de France Travail,
lors des Assises du ferroviaire, le 24
juin au Conseil régional.

LE
FLOP

EXIDE COUPE LE COURANT DE SON USINE LILLOISE

Le fabricant américain Exide Technologies a annoncé le 18 juin 2025 la fermeture de son usine à Lille. C'était le dernier site de production du groupe en France. 211 emplois sont menacés. L'usine, spécialisée dans la fabrication de batteries au plomb pour l'industrie



(engins de manutention, véhicules aéroportuaires, camions, voitures, sous-marins), était un acteur industriel historique de la métropole lilloise, connue sous le nom de Tudor. La direction justifie cette fermeture par la réduction du marché des batteries au plomb, la surcapacité de production, ainsi que la concurrence des batteries chinoises ou celles produites dans les nouvelles gigafactories. Le site lillois, qui a employé jusqu'à 2 000 personnes, occupe un terrain de 7 hectares. Le maire de Lille, Arnaud Deslandes, qui a rencontré les représentants des organisations syndicales, a indiqué maintenir la vocation économique et industrielle du site. Il faudra aussi gérer la question de la dépollution du site, fortement dégradé par l'activité industrielle et l'émission de plomb.



“LE PIRE EST
DEVANT NOUS”

le président de la FPI nationale
Pascal Boulanger,
au sujet de l'effondrement de
l'activité du marché du logements en
région, lors d'une réunion d'urgence
organisée mi-juin.



“C’EST TRÈS BIEN LES NOUVELLES INDUSTRIES, 20 000 EMPLOIS, ON S’EN RÉJOUIT. MAIS IL NE FAUT PAS OUBLIER LES INDUSTRIES EXISTANTES”

Fabienne Castel, maire de Mardyck, à l’occasion des 50 ans de l’usine Imerys sur sa commune (lire p.25).



“LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE PASSE AUSSI PAR LA MODERNISATION DES FLOTTES ET DES INFRASTRUCTURES LOGISTIQUES”

Emmanuel Macron, lors d’une visite aux Transports Bray (Méricourt, 62), le 4 juin.

“UNE ENTREPRISE COMME INDELEC FAIT AUTANT PARTIE DU PATRIMOINE QUE LE BEFFROI OU LES GÉANTS”

Frédéric Chéreau,

maire de Douai, à l’occasion des 70 ans du leader mondial du paratonnerre, et de la passation de témoin à la troisième génération.



“A QUOI ÇA SERT, L’ADEME ? ÇA SERT À FAIRE ÇA ! A QUOI ÇA SERT LA BPI, ÇA SERT À FAIRE ÇA !”

Agnès Pannier-Runacher, ministre de la transition écologique, lors de l’inauguration de l’usine de recyclage battri, dans l’Arrageois (lire p22).

2 SEPTEMBRE

Soirée pépites de l’IRD

La cité des échanges

3 SEPTEMBRE

Les mercredis de

l’apprentissage

CCI Grand Hainaut,

Valenciennes, 14 h

4-5 SEPTEMBRE

Congrès national du

développement durable

Lille Grand Palais

6-7 SEPTEMBRE

Braderie de Lille

6-16 SEPTEMBRE

Foire Expo de Douai

Gayant Expo

23 SEPTEMBRE

Talent Fair job dating

Euratechnologies

9h-15 h

SPL EURAILLIE

Raphaëlle Robiquet est nommée Dg de la SPL Euralille.



La Lilloise, diplômée de Sciences Po Bordeaux et de l'Institut d'Urbanisme de Paris, s'est formée au droit public et a commencé sa carrière dans le secteur public. Notamment au sein de la Ville de Paris, avant de rejoindre la Métropole Européenne de Lille. Elle a également évolué dans des agences d'urbanisme à Lille et à Bordeaux, avant de s'orienter vers la maîtrise d'ouvrage directe. Elle rejoint la SPL Euralille en 2014 comme cheffe de projets. Elle devient directrice opérationnelle quatre ans plus tard.

MEDEF LILLE MÉTROPOLÉ



Jean-Pierre Letartre, 69 ans, succède à Yann Orpin à la tête du Medef Lille Métropole. Il était le seul candidat. Cet ancien dirigeant national (et Maghreb) d'EY et président d'Entreprises et Cités depuis 2019, met en avant pour son nouveau mandat l'ambition d'un « Medef responsable et visionnaire », porteur de solutions, soucieux de développer des offres complémentaires pour répondre aux besoins des entreprises.

CENTRALE NUCLÉAIRE DE GRAVELINES

Antoine Diot, 50 ans, prend la direction de la centrale nucléaire de Gravelines. Cet ingénieur ICAM Lille est un



pur produit du groupe EDF qu'il intègre en 1999 comme chef d'exploitation à la centrale nucléaire de Civaux (Vienne). Il rejoint Gravelines en 2006 pour y occuper des fonctions de chef de service, d'abord à l'exploitation puis dans les métiers de la maintenance et des projets d'arrêt. 10 ans plus tard, il rejoint le site nucléaire de Cruas (Drôme), en tant que chef de mission sûreté. Avant de partir en 2020 à Paris pour piloter des audits en France et à l'étranger. Il était depuis 2023 directeur délégué exploitation de la centrale de Gravelines.

SORELI

Isabelle Slots est la nouvelle directrice générale de la SEM Soreli. Cette Sciences Po Lille



débute en 2004 à la MEL comme chef de projet de renouvellement urbain. Un poste qu'elle occupera pendant 5 ans, avant de rejoindre la Ville de Denain aux mêmes fonctions. En 2014, elle rejoint la Soreli comme chargée d'opération aménagement. Trois ans plus tard, elle devient responsable de pôle Fives Cail, puis directrice de l'aménagement en 2022. Depuis fin 2023, elle était Dg adjointe de la Soreli.

CPME

Laurent Depoorter est le nouveau président de la CPME Hauts-de-France et succède ainsi à Emmanuel Cohardy. Il



était jusqu'alors vice-président du syndicat. Associé de l'entreprise de logiciels Oxemis depuis 21 ans, il est également trésorier à la CCI régionale. Par ailleurs, il a été vice-président (2019-2020) puis président pendant cinq ans de la CPME Nord.

MONABANQ

A 43 ans, **Amandine Montac** prend la direction générale de la banque en ligne Monabanq, filiale de Cofidis Group, dont



elle intègre en parallèle le comité exécutif. Cette IESEG et ESSEC affiche une solide expérience dans le développement commercial. Elle débute en 2004 au sein de la holding de Cofidis Group, avant d'exercer des responsabilités marketing chez Cofidis Belgique puis Cofidis France. En 2012, elle rejoint Mobivia puis Norauto France comme directrice marketing et relation clients. Avant de revenir en 2018 chez Monabanq, où elle intègre le comité de direction en tant que directrice marketing et développement commercial. Elle a piloté depuis six ans la transformation marketing et le repositionnement de l'offre.

UPECAD

Mathieu Hamelle est le nouveau président de l'UPECAD, l'Union Professionnelle des Entreprises



du Commerce à Distance. Le Pdg de Vertbaudet succède ainsi au président de Blancheporte Franck Duriez, en poste depuis cinq ans.

PORTRAIT EXPRESS

ROQUETTE

Thierry Fournier

Cet ancien de Saint-Gobain succède à Pierre Courduroux



Roquette se dote d'un nouveau directeur général. Thierry Fournier, un X-Ponts de 52 ans, rejoint le groupe familial, acteur mondial des ingrédients d'origine végétale et des excipients pharmaceutiques. Il remplace Pierre Courduroux, arrivé en décembre 2020, et qui fait valoir ses droits à la retraite. Thierry Fournier a débuté sa carrière comme fonctionnaire avant d'intégrer Saint-Gobain en 2005. Il y a occupé différentes fonctions dirigeantes en France, en Russie et au Brésil comme directeur régional pour

l'Amérique latine. Il est revenu en France depuis 2021 au poste de Dg Europe du Sud, Moyen Orient et Afrique. Roquette vient tout juste de modifier sa gouvernance en créant deux «business groups», l'un dédié à la santé et la pharmacie et l'autre sur la nutrition et la bio-industrie. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 4,5 milliards d'euros en 2024, avec plus de 11 000 collaborateurs et plus de 40 sites de production et 20 centres de R&D et d'innovation dans le monde.

DISPARITION GROUPE VOG

Daniel François, dit « Franck », fondateur du groupe de coiffure VOG, s'en est allé à 74 ans. De Maubeuge à Dubaï, en passant par les Etats-Unis, la Corée du Sud ou encore le Maroc, le Nordiste a bâti un empire capillaire. Le succès est tel qu'il ouvre 70 salons rien qu'en 2000. Aujourd'hui, le groupe familial est fort de 3 000 salariés employés dans 560 salons sous les enseignes VOG, Tchip et Mon Coiffeur Exclusif. Il détient également Claude Maxime, salon haut de gamme parisien.



L'ensemble a réalisé 160 M€ de chiffre d'affaires fin 2024. L'été dernier, Franck François a transmis la présidence du groupe à sa fille Morgane François, 33 ans.



Lève et Rayonne



**EN 2025 :
L'OCCASION,
VOTRE SOLUTION !**



www.gallorema.fr

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

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

INFOT 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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



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

éco 121

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

EuraTechnologies : la présidente Koussée Vanecke remerciée

Coup de tonnerre dans le ciel déjà très nuageux des start up. Fin juin, le conseil de surveillance d'EuraTechnologies a décidé de débarquer, « avec effet immédiat », Koussée Vanecke. Elle avait rejoint l'incubateur-accélérateur lillois, d'abord comme directrice générale, avant d'en prendre la présidence fin 2022 suite au limogeage du très controversé Nicolas Brien. Arrivée dans un climat social particulièrement délétère, Koussée Vanecke avait pour priorités l'apaisement, « un environnement de travail sain » et la formation d'une équipe stabilisée, confiait-elle à Eco121.

Trois ans plus tard, l'ESCP de 48 ans vante un « NPS des entrepreneurs passé de -77 en 2022 à +79 en 2025 ». Ainsi qu'un taux de satisfaction des porteurs de projet de 90%. Par ailleurs, EuraTechnologies aurait, depuis sa prise de fonction, doublé de taille. Tant en nombre de jeunes pousses accompagnées et créées que par le lancement du Campus Cyber. La structure aurait ainsi accompagné 759 projets et start up entre 2022 et 2024, « soit une croissance de 40% par rapport à la période pré-covid », précise Koussée Vanecke dans un message adressé aux équipes de l'incubateur.

« Pour faire rayonner EuraTechnologies au-delà de ses frontières, j'ai mobilisé toute mon énergie, assure-t-elle. Grâce à vous, grâce à votre engagement au quotidien, le résultat opérationnel de l'exercice 2025 sera le meilleur que l'entreprise

ait connu depuis 4 ans avec un retour à l'équilibre dès l'année prochaine. » Avant de livrer un ultime conseil à l'ensemble des collaborateurs : « Soyez soudés, n'oubliez pas de respirer... et de rire, souvent. »

ORGANISATIONS PRIVÉES OU PUBLIQUES

Passée par Danone puis Pernod-Ricard, cette experte en marketing, née à Moscou d'une mère russo-ukrainienne et d'un père tchadien, se définit comme « une entrepreneure dans l'âme ». Elle a créé puis cédé sa start up B2B, avant de plonger dans l'hyper-croissance de Webhelp. Puis de prendre par la suite la direction générale du portefeuille d'événements tech européens de Comexposium, le numéro 3 mondial des salons professionnels. Désormais, Koussée Vanecke dit vouloir « mettre son expertise au service d'organisations privées ou publiques qui veulent allier hyper-croissance, impact sociétal et ouverture internationale ».

Côté EuraTechnologies, qui pour prendre sa succession ? L'interrogation subsiste. Contacté au moment où nous écrivons ces lignes, Michel Colin, président du conseil de surveillance depuis avril, n'avait pas encore répondu à nos sollicitations.

**“UN RETOUR
À L'ÉQUILIBRE
DÈS L'ANNÉE
PROCHAINE”**

© Georges Lebon



IA : DiagRAMS placée en redressement



L'intelligence artificielle n'est pas gage de pérennité. Pour preuve, DiagRAMS Technologies, qui en avait fait un pilier central de sa solution, vient d'être placée en redressement judiciaire, avec une sérieuse menace de liquidation. Depuis 2019, l'entreprise développe une solution de maintenance prédictive pour l'industrie. Son outil vise l'optimisation des performances industrielles grâce à l'analyse et l'exploitation de données des usines. DiagRAMS Technologies travaille avec de grands donneurs d'ordres de l'énergie, de l'agroalimentaire ou encore de l'automobile. D'autres grands comptes étaient très intéressés par le produit de l'entreprise lilloise, « *mais les négociations très longues, qui pouvaient parfois durer trois ans, ont mis cette dernière en grandes difficultés* », indique une source proche du dossier. Difficultés déjà alourdies par le covid qui a contraint DiagRAMS à « *brûler beaucoup de cash* » et freiné les investisseurs.

Il y a un an, l'entreprise de Margot Corréard et Jean-François Bouin, associés à Quentin Grimont, devait boucler sa troisième levée de fonds. Malheureusement, l'un de ses actionnaires historiques qui devait remettre au pot a gelé tous ses investissements le jour de la signature, « *en raison de la conjoncture* ». DiagRAMS a levé 1,7 M€ en 2021 auprès de Nord Création, Finorpa, NFA, Nord Capital, de BPI et du Groupe Cleaning Bio. Puis 1,2 M€ deux ans plus tard auprès de ceux-ci ainsi que du groupe Ponticelli Frères. L'entreprise, qui a employé jusqu'à une quinzaine de personnes, ne compte plus que 5 personnes pour 258 K€ de chiffre d'affaires selon le tribunal de commerce Lille Métropole.

1,2 M€

C'est le montant que VizioSense, spécialiste lillois en vision assistée par ordinateur, né au sein d'Alacrité, vient de lever pour accélérer sa croissance et son développement à l'international. Déjà présente dans 15 pays, VizioSense (ECO121 n°145) conçoit des solutions capables de détecter et de compter en temps réel les flux de personnes ou d'objets dans des espaces publics ou commerciaux.



Optique : ZAC accueille Atol à bord

Alors qu'elle était en pleine levée de fonds, la start up ZAC, spécialiste de la collecte et du reconditionnement de montures de lunettes, a ouvert les portes de son actionnariat à Atol les Opticiens. Le géant français devait être l'un de ses clients mais a finalement souhaité se positionner pour accompagner ZAC dans son développement. « *Le deal s'est fait en trois semaines !*, confie la fondatrice Ophélie Vanbremeersch, qui conserve son poste de Pdg. *Je voyais que les gros du secteur se positionnaient de plus en plus sur le reconditionné. C'était le bon moment* ». Continuer seule était devenu « *trop difficile* », avoue l'entrepreneuse de 26 ans. Pour qui il était « *primordial de conserver sa liberté de choix. Sans quoi, je n'aurais pas signé.* »

Son objectif premier : la rentabilité. Atol déploiera la collecte et l'offre de montures reconditionnées de ZAC dans l'ensemble de son réseau composé de près d'un millier de points de ventes. La jeune pousse lilloise pourra également compter sur l'expérience logistique et la base de données d'Atol. Une dizaine d'emplois en insertion devrait être créée, en logistique et en contrôle qualité, précise Ophélie Vanbremeersch.

Son entreprise, détentrice d'une boutique dans le Vieux-Lille, a réalisé une croissance de 30% fin 2024 sur un an, avec 12 000 montures revalorisées. ZAC emploie 9 personnes, détient 1 500 points de collecte et un réseau de 250 distributeurs opticiens partenaires. Le reconditionnement de ses montures est réalisé chez Vitamine T à Lesquin par 10 salariés en insertion.

Les Trophées de l'Eco 121

Eco 121 a organisé le 10 juillet ses premiers Trophées de l'Eco à Entreprises & Cités. Un événement qui vient célébrer l'entrepreneuriat nordiste à l'occasion des 15 ans de notre média. Ce rendez-vous vise à mettre en avant nos entrepreneurs d'une façon nouvelle avec cinq catégories qui permettent d'illustrer non seulement le savoir-faire et l'expertise de notre tissu économique mais aussi sa capacité à surmonter les difficultés, à exceller malgré des contraintes parfois lourdes, à innover, tout en portant les valeurs fortes de notre région.



CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE



De gauche à droite, Thierry Lhoste, Paul Damestoy, Damien Debosque, Corinne Molina, Véronique Hiolle, Edouard Roquette et Olivier Verley



Pour cette première édition, près de 50 entreprises de toute la région ont concouru. Au terme d'une pré-sélection, trois finalistes ont été retenus par catégorie avant d'être départagés par le jury.

Celui-ci, présidé par Edouard Roquette, président du groupe éponyme, et composé de chefs d'entreprises comme Damien Debosque (Api Restauration), Véronique Hiolle (Hiolle Industrie), Corinne Molina (Mäder) et Olivier Verley (Theolaur), mais aussi d'experts du monde financier avec Jean Boutoille (Crédit Agricole Nord de France), Thierry Lhoste (Caisse d'Epargne Hauts de France) et Paul Damestoy (IRD) a donc retenu le palmarès 2025 suivant.
Découverte.



MÉTHODOLOGIE

Après un appel à candidatures ayant réuni 46 dossiers, 3 finalistes ont été sélectionnés pour chaque catégorie. Les trois premières (Rebond, Ascension économique et Pépite des territoires) supposaient deux conditions minimales : avoir réalisé les trois derniers exercices en croissance, et avec un résultat net d'au moins 5%. Le jury, réuni au Manoir de Marçq, s'est prononcé le 13 juin sous la présidence d'Edouard Roquette. Les résultats ont été dévoilés au public lors de la soirée des Trophées de l'Eco le 10 juillet à la Cité des Echanges.



ALIVE, PLUS VIVANT QUE JAMAIS

Le prestataire technique pour l'événementiel remporte le Trophée du Rebond Eco121. Confronté à une crise sans précédent avec le covid, le groupe dirigé par Alexis Devillers a réussi à rebondir d'une manière exemplaire et à retrouver un niveau d'activité supérieur à celui de l'avant-crise. Récit.

« C'était un scénario catastrophe », se souvient Alexis Devillers. Après une dizaine d'années de croissance organique, Alive est terrassé par le covid. Tous les événements auxquels participe le prestataire technique sont annulés ou reportés. Résultat : son chiffre d'affaires de 60 M€, avec 400 employés, fond à 19 M€ sur l'ensemble de 2020 (dont 12 M€ atteint dès mars). Si le premier confinement fut traversé sans trop de dégâts, les successions d'arrêts et de reprises donnent ensuite l'impression d'une crise sans fin. « C'est là qu'on a été moralement touchés. J'ai même pensé que notre histoire pouvait finir. » Tout en faisant le dos rond, en « bouffant » 25 ans de trésorerie mais aussi grâce aux aides de l'Etat, Alexis Devillers prépare l'avenir car il a la conviction que « quand ça va repartir, ça va repartir fort et il faudra être prêt ». Il décide d'abord de « faire tapis » comme un joueur de casino et rachète coup sur coup JMT, spécialiste du mobilier événementiel, et ARM une imprimerie spécialisée dans la signalétique basée à Tourcoing.

CRÉATION D'UNE ÉCOLE

Mais ce qui l'inquiète le plus, c'est la fuite de talents. « Certains salariés ont quitté l'entreprise et découvert d'autres secteurs avec un rythme plus tranquille que l'événementiel, où nous travaillons souvent le soir et le week-end ». Alexis Devillers pense qu'il n'aura pas les ressources humaines nécessaires quand l'activité repartira. Alors, il décide de créer Alive School, une école d'apprentissage pour laquelle il investit 100 K€. Il s'inspire de ce qu'avait fait chez Decathlon Michel Leclercq, « un visionnaire, qui avait toujours trois coups d'avance » et qu'Alexis Devillers considère comme son père spirituel. Alive School propose deux formations d'un an, avec un parcours consacré à l'aménagement d'espace et un autre à l'audiovisuel. Chaque année, 20 personnes sont formées. Alexis Devillers ne cache pas sa joie de voir les premiers diplômés être devenus à leur tour formateurs. La formation s'apprête à être certifiée CQP.



En 2023, le patron d'Alive procède à une augmentation de capital. IRD remet au pot, tandis que BpiFrance et Idia montent à bord. Alexis Devillers reste majoritaire avec une vingtaine de salariés. De quoi multiplier les opérations, avec la reprise de six sociétés : un traiteur (Butterfly), un spécialiste des LED (Supervision), un loueur de mobilier (Aktuel), un spécialiste des accessoires de décor (La Sceno) un loueur de chapiteaux (Provence Location), ou encore un prestataire audiovisuel (MVision). Ce qui fait dire à Alexis Devillers que son groupe né en 1995 dispose de toutes les compétences de l'événementiel, soit un modèle unique dans le secteur. Tout juste cite-t-il le besoin d'un spécialiste de la distribution électrique, en particulier pour les festivals.

ANTICIPER

Aujourd'hui, Alive a quasiment doublé son chiffre d'affaires d'avant covid. Il atteignait 114 M€ en 2024, avec 800 employés (équivalent temps plein). Avec l'ambition affichée de parvenir à 200 M€ en 2030. Pour cela, Alexis Devillers « essaie toujours d'avoir un coup d'avance. Je suis désormais président de la société et donc un peu en retrait de l'opérationnel. Mon rôle, c'est d'anticiper ce qui va se passer dans cinq à dix ans. » Ce passionné de VTT et d'art contemporain est en veille permanente. Y compris dans les autres secteurs, pour y dénicher de bonnes pratiques. Il entend bien poursuivre le maillage du territoire français, notamment en

Aquitaine. Ce sera par acquisitions. Il sonde le marché en attendant la bonne occasion. Ensuite, il compte dupliquer toutes les compétences d'Alive dans ses huit sites. Pour l'instant, seuls ceux de Tourcoing et de Paris réunissent toutes les expertises sous un même toit.

Une fois le maillage hexagonal achevé, l'international sera un nouveau levier de croissance. Aujourd'hui, le groupe n'a franchi les frontières qu'en Suisse (Lausanne). Il vise en particulier l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne. Là aussi, Alexis Devillers envisage de procéder par croissance externe, en reprenant des entreprises déjà implantées.

Un certain nombre de ces opérations se feront peut-être sans lui. L'amoureux de Belle-Ile assure être déjà en train de préparer sa succession. D'ailleurs, il verrait bien ses salariés prendre la relève. « Je fais tout pour ne plus être indispensable. J'ai recruté des gens capés pour prendre la relève. Il faut mettre les bonnes compétences. L'une des clés de succès, c'est de recruter des meilleurs que soi et d'oser déléguer. » **Y.S.**

LES AUTRES NOMINÉS

Rebond

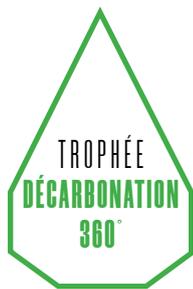
ARGENT : Chicorée Leroux (Orchies).

Relance et reconquête par Ghislain Lesaffre depuis le rachat en 2022

BRONZE : Critt M2A (Bruay-la-Buissière).

Centre d'essais et de R & D historiquement centré sur les essais moteurs thermiques, qui a su opérer un virage stratégique vers la mobilité électrique.





NEOCEM

DIVISE PAR 9

L'EMPREINTE CARBONE DU CIMENT

La start up industrielle vient tout juste de mettre en production une cimenterie d'un nouveau genre. Sa technologie d'économie circulaire, développée dans l'Oise à partir d'argiles « flash calcinées », abat de façon spectaculaire les émissions de CO₂. Un procédé duplicable partout sur la planète.

Transformer des argiles souterraines issues d'excavations de chantier en matière première bas carbone pour du liant cimentier. C'est le pari un peu fou de NeoCem, jeune société créée en 2022 au terme de 7 ans de R & D par Benjamin Constant et Christophe Deboffe, déjà associés au sein du groupe d'ingénierie environnementale NéoEco (Hallennes-lez-Haubourdin). Une structure qui a déjà réussi à développer de nombreuses filières de valorisation de déchets. Les deux amis se sont lancés cette fois dans un défi de taille, et fort gourmand en capital. L'idée sur le papier est simple : il s'agit, par un procédé de « flash calcination », de porter à très haute température mais sur une durée très courte l'argile pour la transformer en liant cimentier très bas carbone, mais avec les mêmes performances mécaniques. Avec pour conséquence majeure une empreinte neuf fois moins carbonée que le ciment classique : 95 kilos de CO₂ contre 822 pour le ciment conventionnel. Lorsqu'on sait que le ciment, deuxième ressource la plus consommée sur la planète après l'eau, compte pour 7 à 8% des émissions mondiales de CO₂, l'enjeu est absolument colossal. La ressource, elle, n'est pas inépuisable mais presque. Si les argiles éligibles pour devenir du liant cimentier sont bien spécifiques, la planète en regorge. « On en trouve même en Arabie Saoudite », sourit Benjamin Constant, qui revendique une quinzaine de « conversations » à l'étranger. Car le projet a vocation naturelle à être dupliqué. Il le sera d'abord en France. « Dans notre vision, on a conscience que le projet est sur un marché gigantesque. Ce sont 40 milliards de mètres cubes de béton qui sont coulés chaque année sur la Terre ! »



La première usine vient tout juste d'entrer en production il y a quelques jours à Saint-Maximin (Oise), non loin du château de Chantilly, dans une ancienne carrière en réhabilitation. Elle aura requis 23 M€ d'investissement. Et des levées de fonds substantielles, parmi lesquelles Rev3 Capital, Nord France Amorçage ou encore CB Green.

CRÉDITS CARBONE D'ÉVITEMENT

Pour pousser jusqu'au bout la logique d'économie circulaire de ce projet labellisé France 2030, les dirigeants ont choisi de réutiliser tout un bâtiment industriel déconstruit à Bousbecque, dans la périphérie de Lille, pour le réhabiliter dans l'Oise. Sans surcoût, car c'est l'une des marques de fabrique de NéoEco de ne se lancer que lorsque la viabilité économique est assurée. Du reste, le modèle économique de

NeoCem devrait être amélioré les prochaines années par la possibilité d'émettre des crédits carbone d'évitement. De quoi, selon les dirigeants, atteindre la rentabilité de l'investissement 20 à 40% plus rapidement, et d'accélérer l'essaimage industriel. En attendant, il reste à NeoCem à monter en production, avec un objectif de 100 000 tonnes par an. L'entreprise, qui emploie 20 personnes, devrait générer un chiffre d'affaires de quelque 15 M€ en 2027. **O.D.**

LES AUTRES NOMINÉS

Décarbonation

ARGENT : Moulins d'Ascq (Villeneuve-d'Ascq), brasseur biologique, très engagé dans une démarche écoresponsable depuis l'origine et désormais vers l'économie circulaire et l'agriculture régénérative.

BRONZE : Transports Inglard (Aire-sur-la-Lys), transport de personnes. Actions multiples pour réduire l'empreinte carbone dont le lancement d'un premier autocar rétrofité 100% électrique en 2025.



INBRAIN PHARMA PRÊTE À RÉVOLUTIONNER LE TRAITEMENT CONTRE PARKINSON

La biopharma loossoise développe une nouvelle voie thérapeutique contre la maladie de Parkinson : l'administration de dopamine sous perfusion cérébrale continue. Une avancée majeure, inédite, et de rang mondial.

C'est la maladie neurologique à la croissance la plus rapide au monde. Parkinson touche 10 millions de personnes, un chiffre en nette progression ces dix dernières années. Une entreprise régionale, InBrain Pharma, pourrait bien jouer un rôle majeur dans la lutte contre cette pathologie. Sur le parc Eurasanté à Loos, la jeune biopharma met au point un traitement sans équivalent d'administration de dopamine en anaérobie (A-dopamine) par perfusion intra-cérébrale continue, précise et contrôlée. Contrairement à la dopamine disponible dans les pharmacies hospitalières, celle d'InBrain Pharma, produite au CHU de Lille, est hautement concentrée, et fabriquée sans oxygène ni excipient. Cette formulation comme son mode d'administration sont protégés jusqu'en 2048 par deux familles de brevets et de multiples certifications. L'entreprise lilloise entend bien révolutionner l'ère de la médecine personnalisée pour les maladies neurodégénératives. Pour l'heure, elle se focalise sur les parkinsoniens au stade avancé, dont les voies de prise en charge actuelles n'offrent plus de satisfaction. Depuis 60 ans, la maladie de Parkinson est traitée par lévodopa administrée par voie orale. Quand cela ne suffit plus, les patients la reçoivent en sous-cutané ou se tournent vers la thérapie assistée sans médicament, comme la pose d'électrodes pour la stimulation cérébrale profonde. InBrain Pharma propose une troisième voie qui, à l'inverse de la lévodopa, ne provoque pas de mouvements involontaires anormaux. Mieux, elle améliorerait considérablement le handicap moteur, la qualité de vie, sans altérer la marche, la parole et le handicap émotionnel, assure l'entreprise. « Les traitements historiques ne me paraissaient pas suffisamment efficaces et confortables pour les patients », explique le Pr David Devos, neurologue et pharmacologue



Les professeurs David Devos et Caroline Moreau

de l'Université de Lille, qui a initié les recherches dès 2004.

ESSAIS INTERNATIONAUX

Ces dernières ont été boostées lorsque lui et son épouse Caroline Moreau, docteur et professeur de neurologie au CHU de Lille, rencontrent Matthieu Fisichella, docteur-ingénieur en biologie à la SATT Nord. La société d'accélération les aidera à financer brevets et preuves de concept. En 2018, après deux ans d'incubation à Eurasanté, les trois scientifiques créent officiellement la société. Et lèvent la même année 5 M€ dont 2,1 M€ de Finovam et NFA. Depuis, elle reçoit un vif soutien de l'écosystème, de la Région et du gouvernement, notamment à travers Bpi et France 2030 dont elle est lauréate depuis février dernier.

« On arrive au bout de l'argent public. Maintenant, il nous faut des financements privés pour alimenter le changement d'échelle », pointe le Dr Véronique Foutel, présidente d'InBrain Pharma depuis un an. Docteur

en pharmacie, et ancienne interne des Hôpitaux de Paris, sa principale mission est d'amorcer l'industrialisation du projet (avec un partenaire encore recherché) et d'assurer la production du médicament à plus grande échelle. De quoi fabriquer assez de lots pour permettre la phase 3 des essais cliniques. Les quatre dirigeants espèrent un démarrage fin 2026 - début 2027 auprès de 170 patients dans 30 centres américains et européens. Mais pour cela, il faut des fonds... beaucoup de fonds : 56 M€. Pas de quoi décourager InBrain Pharma, animée par la devise : « De défi en défi, jusqu'à la victoire finale ». J.K.

LES AUTRES NOMINÉS

Innovation disruptive

ARGENT : EcoXtract (Dunkerque) Solvant végétal alternatif à l'hexane reprotoxique et neurotoxique aujourd'hui utilisé pour l'extraction d'huile. Marché mondial.

BRONZE : Hemerion Therapeutics (Villeneuve-d'Ascq) Nouvelle voie thérapeutique contre le cancer (notamment le glioblastome) associant une molécule pharmaceutique et une plateforme d'illumination. Marché mondial.



SUNELIS : UNE MONTÉE EN ORBITE VERS LE ZÉNITH

L'entreprise de conception, d'installation et de maintenance de centrales solaires photovoltaïques remporte le Trophée de l'Ascension économique. Entre 2021 et 2024, elle a tout simplement décuplé ses ventes.

L'ascension est vertigineuse. En 2021, Sunelis compte 15 employés et réalise 3,2 M€ de chiffre d'affaires. Quatre ans plus tard, son chiffre d'affaires est décuplé (33 M€), avec 107 salariés. Un bond fulgurant, même aux yeux des trois fondateurs, Barthélémy Lucas, Jérôme Borne et Thomas Gheselle. Il y a quatre ans, ils s'étaient fixé l'objectif, qu'ils jugeaient alors très ambitieux, d'atteindre 10 M€ en 2025... Pourquoi une telle envolée ? Barthélémy Lucas, 47 ans, devenu directeur général l'an dernier, au côté de ses deux associés occupant des directions opérationnelles, pointe d'abord le contexte externe. La flambée des prix de l'énergie et la guerre en Ukraine ont montré toute la pertinence de l'autonomie énergétique. De plus, l'Etat a levé de nombreuses barrières pour permettre au pays de rattraper son retard. Mais c'est aussi le fruit de décisions internes, au premier rang desquelles celle de se spécialiser uniquement dans le photovoltaïque. En 2021, les associés revendent en effet deux sociétés sœurs créées en 2011, l'une dans la couverture, l'autre dans l'isolation. Depuis, la croissance s'est envolée. « On a bien fait de se re-spécialiser », sourit Barthélémy Lucas. Cet essor à marche forcée n'est pas sans conséquences. « C'est hyper violent à gérer, une croissance comme cela », confie ce passionné d'écologie qui effectue chaque jour en vélo les 28 km aller-retour entre son bureau et son domicile. Parmi les difficultés : des recrutements ratés ou des problèmes de transmission de l'information. Avec un léger flottement avant une réorganisation très efficace.

RÉORGANISATION

Déjà lauréat du programme Start de Réseau Entreprendre Nord en 2009, Sunelis intègre son programme Boost en 2022 pour se faire épauler. Les



associés instaurent un conseil de surveillance externe, un comité de direction de neuf personnes. Ils structurent les services, recrutent il y a quelques mois un directeur commercial chargé de créer un service commercial et marketing, ainsi qu'un SAV. Un nouveau site web va bientôt voir le jour. Et l'entreprise s'offre 500 m² de locaux supplémentaires à proximité de son siège de Fretin. « Mais LE sujet, c'est surtout les com-

pétences, et recruter les bonnes personnes au bon poste », estime Barthélémy Lucas. Le photovoltaïque étant un nouveau métier, les profils qualifiés ne courent pas les rues. Qu'à cela ne tienne, Sunelis se dote de son propre programme de formation (400 heures) qui a déjà accueilli deux promotions.

ROUEN ET GRAND EST

Pour rayonner davantage, l'entreprise va sortir de la région. Des bureaux vont ouvrir à Rouen et dans le Grand Est à la rentrée. L'offre sera également élargie pour proposer aux clients du stockage et le pilotage de leur énergie. La feuille de route de Sunelis vise désormais les 44 M€ de chiffre d'affaires en 2028. A moins que le business plan ne soit surpassé une nouvelle fois ! **Y.S.**

LES AUTRES NOMINÉS

Ascension économique

ARGENT : Eldorado (Roncq) Vente de programmes diététiques en ligne, suivis par des diététiciennes diplômées. Triplement en trois ans.

BRONZE : Terria (Puisieux, 62), conception et distribution de mobilier de jardin durable

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

éco 121

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

Il comprend :

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



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

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

Règlement

Par chèque : à l'ordre d'Ecopresse

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

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

éco 121

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

FLANDRE OPALE HABITAT VA INVESTIR 350 M€ EN TROIS ANS

DUNKERQUE. Pour suivre les besoins croissants de logements dans l'agglomération portuaire, le bailleur social passe la surmultipliée. Il veut construire 2 100 logements en 3 ans.

Malgré les turbulences autour d'ArcelorMittal ou de quelques projets en suspens, la dynamique économique de Dunkerque est très puissante. Il suffit de se rendre sur place pour s'en rendre compte, notamment du côté du port Ouest. Le premier bailleur du territoire, Flandre Opale Habitat, se met au diapason de ces enjeux inédits dans une communauté urbaine qui perdait 1 000 habitants par an il n'y a pas si longtemps. Le bailleur, filiale du groupe Action Logement, a décidé un plan d'envergure sur trois ans, pour construire 2 100 logements et permettre ainsi de satisfaire les besoins en hébergement d'une population active en expansion. Les constructions se feront dans un rayon de 30 minutes maximum des gigafactories (Verkor et ProLogium). A raison de 160 à 170 K€ par logement, l'investissement avoisinera les 350 M€. Il s'accompagnera du maintien de l'effort de rénovation, à raison de 30 M€ par an, pour porter tout le

parc (18 000 logements) en étiquette C vers 2030.

PARTICIPATION DIRECTE DU MEDEF

Pour financer ce vaste programme, Flandre Opale Habitat peut compter sur le financement classique du logement social (avec un prêt de 300 M€ de la Caisse des Dépôts) mais aussi sur les fonds propres apportés par sa maison mère ainsi que le Medef, qui détient 8% des parts et mobilise 1,5 M€.

La quantité n'exclut pas des opérations très spécifiques, à l'exemple d'isolations de maisons en laine de bois ou encore d'un programme de 46 logements utilisant la géothermie pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire. Christophe Vanhersel, le directeur général, évoque aussi un projet de logements déplaçables et



de logements réversibles, avec un ensemble de 200 logements T1 et T2 qui seraient gérés de façon quasi-hôtelière pendant 10 ans avec un engagement des entreprises. En fin de période, ils seraient transformés en T2 et T3.

Quid de l'activité de Flandre Opale Habitat au-delà du plan triennal ? « Tout dépendra du rythme plus ou moins soutenu des implantations. Si c'est le cas, il faudra maintenir au moins partiellement notre cadence », explique Christophe Vanhersel. Avec potentiellement des équilibres plus difficiles à établir : les prix du foncier s'élèvent nettement dans le Dunkerquois. « On n'est pas Le Touquet, mais ça monte dans le centre ville et sur Grand large jusqu'à 5 000 € le mètre carré », constate le dirigeant ■ **O.D.**



VILLE RENOUVELÉE SE DONNE DE NOUVEAUX MOYENS POUR LES COLLECTIVITÉS

TOURCOING. L'activateur urbain de la métropole lilloise augmente son capital et crée une nouvelle Société Publique Locale.

Ville Renouvelée franchit une nouvelle étape de son développement.

L'acteur de l'aménagement urbain dans la métropole lilloise vient de finaliser une augmentation de capital de 4,5 M€. Trois collectivités actionnaires ont mis au pot : la MEL, les villes de Roubaix et de Tourcoing, ainsi qu'un actionnaire privé, Safidi, la filiale d'EDF ayant pour vocation de financer des projets de développement et de décarbonation territoriaux. Le capital de la structure s'élève désormais à 13,6 M€. Parallèlement, l'organisme a acté la création d'une Société Publique Locale (SPL), SPL Ville Renouvelée. Cette nouvelle forme juridique s'adresse aux collectivités de la métropole et existera en parallèle de la Société d'Économie Mixte (SEM) actuelle.

Créée il y a 45 ans, Ville renouvelée s'est d'abord focalisée sur les friches industrielles issues du secteur textile pour y recréer des quartiers durables, à l'instar du site de l'Union ou de celui de la Lainière à cheval entre Roubaix, Tourcoing et Wattrelos. Ces chantiers ayant été menés, l'ob-



Isabelle Mariage et Giuseppe Lo Monaco, présidente et Dg de Ville Renouvelée

jet de la SPL est désormais de travailler d'autres sujets tels l'aménagement, la construction et la gestion de parkings, ou la rénovation énergétique des bâtiments publics. « On va pouvoir redynamiser le cœur des villes et travailler à la réhabilitation thermiques des bâtiments publics », se félicite Isabelle Mariage, la présidente de Ville Renouvelée, qui présente la SPL comme « un outil agile permettant d'approfondir le dialogue avec les élus. »

« La nouveauté, c'est que la SPL peut travailler directement avec les collec-

tivités, sans qu'elles aient besoin de passer d'appel d'offres, comme c'est le cas avec la SEM », détaille Claire Moulins, la directrice de la communication. Ainsi, dès qu'un maire a une problématique, il lui suffit d'acheter des actions de la SPL pour accéder à son offre. Actions qu'il pourra revendre sitôt les travaux effectués. La SEM et la SPL comptent à elles deux 80 salariés, mis à disposition de l'une ou l'autre entité en fonction des projets. Pour les orienter, un groupement employeur et un groupement économique ont aussi été créés ■ **Y.S.**



LE FERROVIAIRE EN QUÊTE DE TALENTS

La bonne santé de cette industrie stratégique en région entraîne des goulets d'étranglement du côté des ressources humaines. Un enjeu essentiel.

Le secteur ferroviaire cherche à attirer. C'est même devenu un enjeu prioritaire, comme l'ont montré les Assises du ferroviaire tenues au siège de Région juste avant le SIFER, le 24 juin dernier. « La filière est confrontée à un sacré défi, celui des ressources humaines », résume Frédéric Motte, le président de la mission Rev3. Anne Boucher, la DRH SNCF Réseau, renchérit : « le ferroviaire s'apprend essentiellement au sein des entreprises. C'est parce qu'on forme beaucoup en interne que nos métiers ne sont pas connus. Il y a aussi très peu de formation. »

Il faut donc bouger les lignes pour renforcer une filière régionale stratégique : elle pèse 20 000 emplois dans les Hauts-de-France et 40% de la production nationale, avec la présence du géant Alstom à travers ses sites de Crespin et de Petite-Forêt. Pour mieux structurer la filière, l'Etat,

représenté par le préfet de région Bertrand Gaume, la Région, le Département du Nord, France Travail, le rectorat et l'AIF, la fédération des acteurs de l'industrie ferroviaire des Hauts-de-France, ont signé un protocole d'intention. Celui-ci fixe un cadre d'action durable et mesurable, avec des engagements concrets : renforcer l'attractivité des métiers auprès des jeunes, des femmes et des publics en reconversion ; intensifier la formation grâce à des partenariats entre industriels et acteurs éducatifs ; mieux ancrer les politiques publiques dans les réalités locales.

Première mesure concrète : le lancement de la plateforme en ligne Voie F. Elle propose des fiches métiers, des témoignages, un annuaire des entreprises et des informations sur l'accompagnement. « On veut faire de Voie F un outil simple, efficace, aussi bien pour les entreprises que



© Région Hauts-de-France

pour ceux qui cherchent un emploi », explique Ali Benamara, président de l'AIF. Pour Frédéric Danel, le directeur régional de France Travail, Voie F est un moyen de donner envie à des publics scolarisés ou au RSA de rejoindre le ferroviaire. « Elle permettra aussi de préparer les talents de demain. » ■ **Y.S.**



Transition numérique : Rossel monte au tour de table de l'École IT

Le groupe Rossel, propriétaire de la Voix du Nord, annonce une «*prise de participation stratégique*» au sein de l'École IT. Cette école, présente sur quatre campus (Valenciennes, Amiens, Bruxelles et Orléans) délivre des diplômes bac + 3 à bac + 5 dans la formation aux métiers du numérique. Elle affiche une expertise particulière dans le domaine de la cybersécurité et l'intelligence artificielle. L'école compte 315 étudiants en formation initiale ou en alternance sur l'exercice 2024-25. Les cofondateurs de l'École IT, Paul Moreau et Martin Zanchetta, demeurent

majoritaires. L'École IT affiche des ambitions de densifier sa présence sur le territoire français pour «*répondre à la demande croissante en talents technologiques*». Aucune précision n'est indiquée quant aux modalités de cette opération.

SYLVAGREG SE BÂTIT UN NOUVEAU QG

Installé à Lomme, le groupe de construction Sylvagreg prépare son déménagement sur le Parc Rivéo à Marquette-lez-Lille. Il fait actuellement sortir de terre le programme tertiaire Quiétudes. Le premier bâtiment, dont la première pierre a été posée fin juin, est acquis en VEFA par Sylvagreg lui-même. Dès la mi-2026, il y installera la centaine de salariés de son siège social et ceux à venir. Tous bénéficieront de 2 250 m² de surface répartis en 4 étages. Quiétudes sera pleinement achevé avec la construction d'un second bâtiment (2 360 m²) dont les travaux débiteront dès lors que la commercialisation - en cours - sera terminée. Ce programme est réalisé en co-promotion par Spie Batignolles Immobilier et Ville Renouvelée.



Modalis pilotera le nouveau terminal de ferroutage du port de Dunkerque

À l'issue d'un Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI), Dunkerque-Port a sélectionné le groupe Modalis pour exploiter le nouveau terminal de ferroutage, actuellement en construction sur le port ouest et qui sera opérationnel en mars 2026. Cette infrastructure de 9,6 hectares, dédiée au transport combiné rail/route, vise à transférer sur le rail jusqu'à 50 000 unités de transport intermodal par an dès 2032, ce qui permettrait d'éviter près de 70 000 tonnes de CO₂. Capable de traiter 4 trains de 750 mètres par jour, le terminal contribuera à la décarbonation du territoire et à décongestionner le trafic routier. Un premier service entre Dunkerque et le nord de l'Italie sera lancé dès l'ouverture. Le projet représente un co-investissement de 25 M€ et générera jusqu'à 15 emplois d'ici à 2030.

Un nouveau quartier durable aux abords du Grand Stade

Novéa Parc s'apprête à transformer la zone commerciale voisine du Decathlon Arena Stade Pierre-Mauroy à Villeneuve-d'Ascq en un quartier mixte. Porté par Aventim, Nhood et Ceetrus, en partenariat avec les villes de Villeneuve-d'Ascq, Lezennes et la MEL, ce projet de 200 M€ réinvente 4 hectares aujourd'hui occupés par le plus grand Leroy Merlin de France, qui déménagera début 2026. Novéa Parc proposera 30 000 m² de logements variés, 20 000 m² de bureaux, 3 000 m² de commerces, une école et un parc public de 1,1 ha. Le quartier mise sur la mixité d'usages, la qualité de vie et la transition écologique : circulation 100% piétonne, renaturation, 300 arbres plantés, toitures végétalisées et la plus grande opération de géothermie de quartier au nord de Paris. Novéa Parc vise à accueillir 3 000 usagers quotidiens. Livraison progressive jusqu'en 2031.



CAGEOT PRÉPARE DES REPAS AU MILIEU DES CHAMPS



Le foodcourt Cageot vient d'être inauguré au sud de la métropole lilloise, à proximité du centre commercial Aushopping de Faches-Thumesnil. Il a l'ambition de transformer une zone périurbaine en un véritable lieu de vie, implanté au cœur d'un champ. Il veut proposer une nouvelle manière de consommer local, accessible à tous, qui valorise les circuits ultra-courts.

Développé par Nhood sur un site détenu par Ceetrus et exploité par La Friche Gourmande, le tiers-lieu s'étend sur 6 000 m², dont 5 000 m² dédiés au maraîchage en circuit court. Il accueille trois restaurateurs indépendants, deux bars, des espaces de jeux, des ateliers pédagogiques, ainsi que des animations portées par des artistes et associations locales. Le tout dans un environnement éco-conçu et végétalisé, car il a été construit à partir de conteneurs maritimes recyclés. Il offre 400 places assises, dont 200 en terrasse.

Swiss Life en quête de 130 nouvelles recrues

L'assureur est en pleine campagne de recrutement. Swiss Life recherche 550 personnes cette année, parmi lesquelles plus de 130 seront affectées à des postes basés à Roubaix. L'entreprise prévoit de créer 15 postes en CDD, 25 en CDI et 31 en alternance. Enfin, 60 CDI concernent des remplacements. Les profils sont variés et doivent couvrir les besoins en assurance, en relation client, en fonctions supports ou encore en management des équipes commerciales. En parallèle de ces recrutements, Swiss Life projette de quitter Roubaix fin 2027 pour offrir à ses 700 salariés un meilleur environnement de travail. Mais aussi pour améliorer son attractivité. L'assureur troquera son bâtiment actuel, construit dans les années 70, et qu'il occupe depuis 1999, contre un flambant neuf à La Madeleine.



OVHcloud se connecte à l'Italie

Après Mumbai, Toronto et Sydney, le roubaisien OVHcloud, leader européen du cloud, pose un pied en Italie. Il y ouvrira, précisément à Milan, un datacenter. Son 44e mondial, et 26e européen. Prévu pour fin 2025, « il offrira des services de cloud public hautement sécurisés, adaptés aux besoins des clients les plus exigeants », indique OVHcloud. Ce dernier a déjà investi 1 M€

depuis son introduction en bourse en 2021, notamment dans l'ouverture de 10 datacenters internationaux. A date, l'entreprise opère plus de 450 000 serveurs pour le compte de 1,6 million de clients présents dans 140 pays. Elle a réalisé 993 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier, en croissance organique d'un peu plus de 10% sur un an. OVHcloud vise cette année une croissance comprise entre 9 et 11%.

LOUVROIL : FLAMME BIENTÔT MAYENNAIS ?

Séché Environnement, numéro 2 français dans le traitement et la valorisation de déchets, a signé une promesse unilatérale d'achat et s'apprête à poser sur la table 300 M€ pour mettre la main sur le groupe familial nordiste Flamme. Avec ses 560 salariés, ce dernier est un acteur majeur dans l'incinération de déchets dangereux, sur les marchés des déchets industriels et de l'assainissement dans le Nord-Est de la France. Cette acquisition conférerait au groupe Séché Environnement un nouvel accès aux clients industriels du Nord et des régions frontalières. La finalisation de l'opération est soumise à l'Autorité de la concurrence.



Battri OUVRE LA PLUS GROSSE USINE FRANÇAISE DE RECYCLAGE DE BATTERIES

SAINT-LAURENT-BLANGY. Les premières tonnes de black mass issues des batteries recyclées vont sortir dans quelques jours.

15.000 tonnes pour commencer, 35.000 tonnes en deuxième phase : l'usine battri qui vient d'être inaugurée le 20 juin en périphérie d'Arras se revendique comme la plus importante de France pour la batterie lithium-ion. Elle entrera en production dans quelques jours. Le projet est en effet bel et bien maintenu et confirmé malgré les incertitudes et le retard de la filière batterie, qui ont valu notamment le retrait du projet du canadien Li Cycle à Harnes et la mise en suspens de celui d'Eramet à Dunkerque.

battri, créée en 2022 par quatre associés issus de l'automobile, la logistique et le recyclage des batteries, a déjà levé 20 M€ pour financer et sécuriser son programme. On trouve au tour de table BPI ou le groupe minier marocain Managem, mais l'entreprise revendique sa parfaite indépendance. « *Nous ne sommes pas rattachés à une gigafactory, à un constructeur automobile ou à un raffineur* », insiste Maxime Trèves, président et cofondateur. Pourquoi confirmer l'investissement dans

le contexte de doutes nourri entre autres par l'échec retentissant de Northvolt ? Car les besoins sont là, répond le dirigeant : les véhicules électriques n'ont certes pas inondé les routes mais ils sont présents, la mobilité électrique légère aussi, avec des besoins de recyclage en fin de vie par exemple pour les trottinettes ou les vélos, sans compter les importants rebuts industriels des gigafactories, en particulier à leur démarrage.

1 100% DE CROISSANCE ATTENDUE

Or précisément du fait des retards ou désistements d'autres projets, l'offre de recyclage est insuffisante, estime Maxime Trèves, qui souligne même que de gros tonnages de batteries à recycler sont aujourd'hui exportés en Asie ou aux Etats-Unis. battri évoque des études laissant apparaître que les besoins seront portés par une croissance attendue de 1 100 % du marché européen des batteries au cours des 8 prochaines années. Les fondateurs de la start up industrielle ont rete-

nu le site de Saint-Laurent-Blangy parmi 30 autres. « *On avait besoin d'être dans les Hauts-de-France, où le groupe familial à ses racines, même s'il n'a pas de lien avec ce projet. D'expérience, la culture industrielle est forte dans cette région, avec une population et des opérateurs sensibles à l'industrie et compétents* », relève Maxime Trèves. D'autre part, le bâtiment d'implantation était dédié au stockage avec des autorisations administratives pré-existantes, qui ont permis de raccourcir nettement les délais pour ce projet classé Seveso seuil haut.

L'entreprise s'attachera seulement au pré-traitement et non pas au raffinage. Il s'agit pour elle de collecter, diagnostiquer, puis décharger et démonter la batterie selon des protocoles de sécurité élevés. Ensuite les matériaux sont broyés et séparés pour obtenir la « black mass », riche de matières rares (nickel, cobalt, graphite, lithium notamment). Evitant *ipso facto* des prélèvements de matière première dans les mines lointaines, et offrant une solution de proximité en circuit court et de souveraineté industrielle. L'unité devrait employer à terme 100 personnes ■ **Olivier Ducuing**

“LE SITE EMPLOIERA 100 PERSONNES À TERME”



IMERYS INVESTIT POUR DÉCARBONER

DUNKERQUE. Imerys Aluminates, producteur de liant à haute valeur ajoutée pour des marchés de niche, modernise son site nordiste pour optimiser ses process et réduire ses émissions.

Quel est le point commun entre le pas de tir de fusées spatiales, des fondations d'éoliennes, des pistes d'aéroport ou encore de la colle de carrelage ? Ils utilisent tous le même ciment fondu, produit par Imerys dans son unité de Mardyck ainsi que dans son usine sœur de Fos-sur-Mer. Le site nordiste, qui fêtait ses 50 ans il y a quelques jours, fabrique du liant de spécialité, à base d'aluminates de calcium, présentant des caractéristiques techniques très particulières : une grande résistance au froid comme à la chaleur mais aussi à la corrosion ainsi qu'une prise très rapide. Autant de propriétés recherchées par des marchés de niche. Deux fours dits réverbères vont fusionner à plus de 1 600° les deux matières premières de l'usine, la bauxite et le calcium, aboutissant à la production de clinker. Une fois refroidi, celui-ci passe ensuite par deux broyeuses pour devenir un liant vendu soit en vrac soit en sacs. A noter toutefois qu'une partie importante de la production du site n'est pas broyée sur place, mais est envoyée par bateau vers une autre usine du groupe en Grande-Bretagne.

L'usine nordiste vient de faire l'ob-

jet d'un investissement de 12 M€ en deux ans pour renforcer son approvisionnement en bauxite. La ressource naturelle, qui se présente sous forme de blocs, provenant surtout de Turquie et de Grèce, s'amenuise. Or les fines de bauxite (c'est-à-dire sous forme de poudre) ne sont pas adaptées aux fours, qu'elles pourraient boucher. Imerys a mis en place un atelier baptisé Dunaglo, où les fines sont agglomérées, grâce à l'adjonction de 13% de ciment, pour en faire des briquettes (photo). Le site en produit 60 tonnes à l'heure qui sont ensuite enfournées à l'identique des blocs naturels.

20 000 TONNES DE CO2 ÉCONOMISÉES

L'autre gros sujet d'Imerys Dunkerque est son bilan carbone. Sans être à proprement parler une cimenterie, l'usine est très énergivore, avec un chauffage au fuel. Elle a déjà réduit ses émissions de 3,5% entre 2021 et 2024. Mais elle émet encore 145 000 tonnes de CO2 par an. Pour abattre ce volume, le site va basculer au gaz fin 2025, début 2026. Une énergie encore fossile, mais qui lui permettra néanmoins d'économiser 20 000 tonnes de CO2. Imerys



Imerys Dunkerque en bref

- 270 000 tonnes de clinker par an
- 170 000 tonnes de produits finis (liants d'aluminates de calcium) dont 70% partent à l'export
- 93 salariés directs
- 250 emplois induits
- Création par Lafarge en 1975, devenu Kerneos en 2006 et racheté par Imerys en 2017

visé une réduction de 42% de ses émissions à horizon 2030 (Scope 1 et 2), à travers un programme baptisé Free From Fossil Fuels (4F). Imerys Aluminates a du reste mis en place à Dunkerque un troisième four, dévolu à la recherche-développement, pour élaborer des tests de cuisson de nouveaux carburants. L'entreprise y a conduit récemment des essais à partir d'hydrogène. Une perspective encore lointaine à l'échelle industrielle mais qui a montré sa faisabilité technique. Mais précisément, l'industriel voit loin pour son site nordiste : l'an dernier, il a renouvelé son bail pour 50 ans, sur un périmètre élargi de 5 hectares (pour intégrer du stockage couvert), pour compter désormais 25 hectares ■ O.D.



HUTCHINSON ET RYO CATTEAU, TIRAGE GAGNANT À LA LOTERIE INTERNATIONALE

ROUBAIX-WATTRELOS. Les deux leaders mondiaux de production de boules et de machines de loterie font rayonner leur savoir-faire dans 130 pays. Levée de voile sur cette discrète expertise régionale.

L'un fabrique les boules, l'autre les machines. Ensemble, ces deux leaders mondiaux dans leur spécialité permettent l'organisation de loteries aux quatre coins de la Terre. Hutchinson (ex-Le Joint Français) est né à Roubaix il y a plus de 150 ans. Cette filiale de TotalEnergies est l'experte de production de pièces techniques en caoutchouc naturel, essentiellement pour l'automobile, le ferroviaire, l'aéronautique ou encore la défense. Mais depuis quelques décennies, l'usine produit des boules de loterie à partir de son élastomère. Sur sa centaine de collaborateurs, six sont dédiés aux boules.

Hutchinson en produit une quinzaine par jour, soit entre 3 000 et 5 000 boules annuelles, de manière très artisanale. Une boule en caoutchouc est conçue en 15 minutes dans un moule. Un autre fabrique les pastilles de numéro. Celles-ci seront ensuite collées sur la boule, une à une, à la main. La boule est ensuite poncée, nettoyée et surtout pesée. Celle dédiée au loto français mesure 5 cm de diamètre et pèse aux alentours de 24 grammes. Sous ce poids, elle doit être refaite. Au-dessus, elle retourne au ponçage. Dernière étape : l'enduit de silicone pour lui donner toute sa brillance. « *Ce n'est pas un*

processus de fabrication long mais cela demande une gestuelle très précise », explique Sébastien Theron, directeur du site roubaisien. Pour maîtriser la technique, un salarié suit une formation de 6 mois.

L'activité ne représente que 5% du chiffre d'affaires global, tenu secret, de Hutchinson Roubaix. « *Mais elle pèse et a son importance dans l'équilibre de notre groupe* », assure le dirigeant. Depuis l'an dernier, la production s'effectue en 2x8. Car, contrairement à beaucoup d'autres, « *le secteur du jeu ne connaît pas la crise !* »

CLIENT UNIQUE

Les boules de loterie, c'est une chose. Mais elles vont de pair avec les machines. Ces dernières sont également fabriquées en région par le leader mondial Ryo Catteau. Une entreprise familiale, basée à Wattrelos, qui en a fait sa spécialité depuis



“LE SECTEUR DU JEU NE CONNAÎT PAS LA CRISE”

SÉBASTIEN THERON

1933. Avant cela, elle fabriquait des machines pour l'industrie textile. Avec ses six salariés, Ryo Catteau dessine, conçoit et assemble des machines de tirage de loterie traditionnelle, de loto, keno, bingo, ainsi que des tables de keno.

Tout un catalogue qu'elle commercialise sur les cinq continents. En effet, les machines mécaniques Ryo Catteau sont expédiées dans 130 pays. Son premier client est Pékin, suivi du Brésil. La France, elle, n'arrive que « *très loin derrière* », confie le Dg Xavier Delgrange, co-dirigeant de Ryo Catteau au côté de Jean-Patrick Toulemonde, président.

Une fois chez le client, les boules, elles, restent dans des malles. « *Elles sont radiographiées et sous surveillance d'huissiers* », indique Xavier Delgrange. Son entreprise produit entre 10 et 20 machines en moyenne par an, pour un chiffre d'affaires non dévoilé. ■ **Julie Kiavué**

BOCAHUT JOUE L'INNOVATION CRYOGÉNIQUE CONTRE LE CO₂

AVESNOIS. Le fabricant de chaux a noué un partenariat avec la start up Revcoo. Elle déploie un pilote capable de capter le CO₂ en sortie de four et de le liquéfier. Visite.



N'étaient les 24 degrés lors de notre visite, les lieux feraient penser à une station scientifique en Antarctique. Des bâtiments modulaires, une tour centrale, de grandes cuves, le tout dans une atmosphère de luminosité extrême, des amas de chaux agglomérés sur les installations comme autant de paquets de neige, des bourrasques blanches pulvérentes: nous sommes chez Bocahut, au fin fond de l'Avesnois. Cette filiale d'Eiffage exploite une immense carrière (la plus importante d'Eiffage, et l'une des 5 plus grandes en France), disposant d'un immense gisement calcaire dont un ancien récif corallien de 350 millions d'années. Outre

10 000 tonnes de granulats par jour, Bocahut produit aussi dans une usine intégrée 300 tonnes de chaux par jour. Une activité très émettrice de CO₂ que le groupe a choisi d'intégrer dans un programme très novateur confié à la start up lyonnaise Revcoo. Le principe ? Revcoo va brancher un tuyau pour aspirer les fumées du four en post-combustion. Les gaz ainsi récupérés sont comprimés et séchés, avant que le CO₂ ne soit séparé de l'oxygène et de l'azote par pulvérisation d'un spray cryogénique. Lequel transforme le CO₂ en neige. Après quoi le CO₂ est liquéfié puis placé en cuve. Le procédé a requis 6 brevets. La brique de

**REVCOO VISE LA CAPTURE
DE 10 000 T DE CO₂ / AN
SUR LE SITE**

fusion du CO₂ (sa liquéfaction) est passée quant à elle par un partenariat avec Mines Paris. « On est l'un des seuls à proposer directement le CO₂ sous forme liquide », se félicite Hugo Lucas, fondateur de Revcoo.

TROIS DESTINATIONS

Le CO₂ peut ensuite être fléché vers trois destinations : l'usage industriel (agroalimentaire ou pharmaceutique notamment), la séquestration notamment vers d'anciens puits de pétrole comme en Norvège, et enfin la production de e-fuel pour en faire du carburant de synthèse. Mais seul le premier marché est mature et encore, sur des volumes faibles.

Bocahut accueille une première installation pilote, encore modeste par sa taille puisqu'elle ne capte que 2 tonnes de CO₂ par jour, soit moins de 1% des émissions du site.

L'ambition de Revcoo est de porter ce volume à 10 000 tonnes par an dans les deux ans. « *Le rentabilité de l'investissement se situe entre 5 et 6 ans. Et l'installation est censée tourner au moins 25 ans* », précise Hugo Lucas.

Selon lui, la décarbonation d'un site complet devrait nécessiter un investissement entre 50 et 100 M€. La start up, qui a déjà investi 4 M€ en quatre ans, s'apprête à procéder à une levée de série A (de l'ordre de 20 M€) pour accompagner sa montée en régime. Elle vise les 200 M€ de chiffre d'affaires en 2030 ■ **O.D.**

RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE : STELLANTIS REDOUTE UN DRAME INDUSTRIEL À COURT TERME

HORDAIN. Le patron de Stellantis Europe a fait un déplacement le 2 juillet dans l'usine nordiste menacée par les sanctions européennes du fait de la mévente des utilitaires électriques.

« Les professionnels n'en veulent pas. Je ne sais pas faire ce qui m'est demandé ! » Jean-Philippe Imparato, directeur Europe de Stellantis, n'a pas mâché ses mots en rencontrant la presse dans l'usine de véhicules utilitaires d'Hordain (2700 salariés, 155 000 véhicules en 2025), la plus compétitive du groupe, pour prendre la parole sur un sujet réglementaire mais aux conséquences majeures : le constructeur, pourtant leader du segment de l'utilitaire électrique, est incapable d'atteindre le mix de véhicules électrique exigé par Bruxelles (20% contre 11% aujourd'hui), et risque *ipso facto* une amende colossale. « Si je reste à ce niveau de mix, ça me coûte 2,6 milliards d'euros. Si je paie ce malus, je crashe des usines », a-t-il déclaré, en présence de Xavier Bertrand, venu soutenir une filière structurante en région. Le problème ne vient pas de Stellantis



qui sait faire des véhicules 100% électriques sur les mêmes lignes que les voitures thermiques, mais des clients, qui rejettent massivement la motorisation électrique dans le segment utilitaire. « Si on veut pousser le mix de manière non naturelle, il faut que

je perde 5 000 euros par véhicule. Je viens de refuser une affaire de 1 300 véhicules en Grande Bretagne, car je devais perdre 8 000 euros par véhicule. Ça n'a pas de sens ! » Stellantis propose plusieurs mesures simples et non coûteuses pour sortir de cette ornière réglementaire : que les modes de calcul du mix intègrent les véhicules particuliers ; que la destruction de chaque véhicule thermique soit comptabilisée comme une réduction d'émission, et que la réglementation permette la fabrication d'un véhicule à bas prix (moins de 15 K€). Xavier Bertrand a souligné l'urgence immédiate de la situation, sans attendre 2035. « Les constructeurs ont besoin d'être soutenus. Nous avons absolument besoin qu'il y ait cette prise de conscience », a proclamé le président de Région, évoquant une initiative commune avec les autres grandes régions automobiles en Europe ■ **O.D.**

LA BROSSE & DUPONT SE BÂTIT UN NOUVEAU SIÈGE SUR SES TERRES NATALES

BEAUVAIS. Le spécialiste de la beauté, de l'hygiène et de l'entretien de la maison investit dans un nouveau site administratif et logistique.

La Brosse & Dupont revient à Beauvais. Le spécialiste de la beauté, de l'hygiène et de l'entretien de la maison (avec les marques Camille Albane, Vileda, MColors, Steripan, Miss Den, Elephant, Bergère de France ou Manix) a posé à Allone la première pierre d'un futur site administratif et logistique, qui remplacera celui d'Hermes, à une trentaine de kilomètres, devenu trop exigu et inadapté aux besoins actuels. Le déménagement, prévu pour début 2026, répond à la volonté de La Brosse & Dupont de moderniser ses infrastructures et de renforcer son ancrage local, tout en améliorant la logistique et la performance environnementale de ses activités. « Ce projet représente plus qu'un simple déménagement, il symbolise notre enracinement territorial et notre ambition de croissance », souligne Fran-



çois Carayol, le Pdg de La Brosse & Dupont. Le nouvel équipement isarien nécessite un investissement de 20 M€, entièrement financé sur fonds propres, pour la construction d'un complexe de 22 000 m2 sur un terrain de 65 000 m2. Il comprendra trois

entrepôts de 6 000 m2 chacun, dotés d'une hauteur permettant une optimisation du stockage, ainsi que 2 900 m2 de bureaux. Le site regroupera 170 emplois, à seulement cinq kilomètres de l'atelier originel de tableterie ouvert en 1845, qui produisait alors des brosses fines. « C'est un signal fort pour notre territoire, qui témoigne de la confiance et de l'attractivité de notre région », explique Caroline Cayeux, la présidente de l'agglomération. La Brosse & Dupont est un acteur historique et un pilier économique local. » L'an dernier, La Brosse & Dupont, dont LVMH est actionnaire minoritaire, a réalisé un chiffre d'affaires de 207 M€, avec 950 personnes, sur cinq sites en France. Il vend près de 70 millions de produits chaque année, distribués dans une trentaine de pays ■ **Yann Suty**



BLONDEL ROULE Désormais SOUS UNE MÊME BANNIÈRE

SAINT-QUENTIN. Le spécialiste du transport et de la logistique fusionne Citra, Grimonprez, Vercaigne et Blondel sous la seule marque Transports Blondel.

Citra, Grimonprez, Vercaigne laissent la place à Blondel. Depuis quelques mois, ces trois spécialistes du transport agrégés au fil des rachats par le groupe saint-quentinois sont regroupés sous le seul nom Transports Blondel. Les autres filiales, Sobotram (rachetée en 2023) et Régis Martelet (en 2019), ne sont pas concernées par cette opération. Le groupe se concentre pour l'instant sur les Hauts-de-France alors que ces deux dernières opèrent surtout en Bourgogne. « Pour renforcer notre efficacité et mieux accompagner nos clients, nous engageons une évolution stratégique visant à unifier et rationaliser la gestion de nos filiales transport issues de la croissance externe », explique le président Grégoire Blondel.

Le changement est déjà visible sur les routes, avec des camions arborant la même identité visuelle : carrosserie blanche, logo unifié, marquage spécifique pour les véhicules au gaz. Le groupe dispose d'un parc de 1 800 camions, dont 1 000 dans les Hauts-de-France, avec une part

croissante de véhicules engagés dans le programme de décarbonation Go Green : 250 roulent au gaz et 11 camions électriques rejoindront la flotte à la rentrée. Ces trois dernières années, le groupe a investi 50 M€ dans la décarbonation, tant pour la flotte que pour les infrastructures.

SIMPLIFIER L'ORGANISATION

L'objectif de cette fusion est aussi de simplifier l'organisation dans les Hauts-de-France. « On voulait rationaliser nos opérations, détaille Renaud Weinert, le responsable de la communication. On souhaitait également mutualiser nos moyens et nos camions parce qu'il nous arrive de faire de la sous-traitance entre nos entreprises. Ce qui est compliqué au niveau administratif. »

Le regroupement s'accompagne de la mise en place d'un seul système d'exploitation pour tous les sites et filiales, en cours de déploiement. Une seule entité commerciale chapeautera désormais les 950 salariés de la région, répartis sur 20 sites :

Saint-Quentin, Courcelles-lès-Lens, Seclin, Calais, Méaulte, Gauchy, Mouy, Lille...

Au total, Blondel emploie 3 000 personnes en France, sur 45 sites. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 380 M€ en 2024 contre 350 M€ l'année précédente. Son président vise les 500 M€ à horizon 2028.

Alors que le secteur du transport est soumis à de fortes tensions en raison de l'inflation, du prix de l'énergie et des tensions géopolitiques, Blondel se montre dynamique grâce à une clientèle plus résiliente (aéronautique, cosmétique et luxe, notamment), mais aussi par son fort développement dans la logistique, où les contrats sont plus longs. Ce secteur représente aujourd'hui 40% de son chiffre d'affaires. A l'occasion du récent salon aéronautique du Bourget, le groupe a ainsi annoncé la signature d'un accord avec l'équipementier Mechachrome pour organiser et piloter les flux de transports de ses 21 usines. Des prestations qui s'ajoutent à la logique industrielle *in-situ* qu'il dirige depuis plus de dix ans.

Pour se développer encore, le groupe compte se renforcer dans les secteurs où il est déjà bien présent, en particulier l'aéronautique avec des clients comme Airbus et Dassault, mais aussi pousser à l'international. Déjà présent depuis dix ans au Maroc et en Tunisie, et depuis deux au Canada, il vise désormais les Etats-Unis, la péninsule ibérique et l'Allemagne. « Cela se fera soit par croissance externe, soit par appel d'offre, explique Renaud Weinert. On reste vigilant sur les opportunités. » ■ Yann Suty

En trois ans, Blondel a investi 50 M€ pour la décarbonation



SPEECHI CHARGE DE NOUVEAUX DOSSIERS SUR SES ÉCRANS

LILLE. Le spécialiste des écrans interactifs a su faire évoluer son modèle pour rester en phase avec un marché en constante mutation.

Speechi s'est bien transformé depuis sa création en 2004. D'abord spécialisé dans les logiciels éducatifs, l'entreprise lilloise s'est lancée dans les écrans interactifs en 2016 afin de profiter du boom de la digitalisation et du partage des contenus vidéo, mais aussi des forts investissements de l'Éducation nationale. La société a alors un rôle d'intégrateur et distribue des écrans qu'elle fait produire en Asie.

A partir de 2020, le marché devient mature, la concurrence s'accroît et la qualité entre les offres hardware tend à s'amenuiser. Les prix sont tirés vers le bas. « *On a alors fait le choix d'aller plus loin dans l'innovation pour le développement de logiciels* », explique Benjamin Brousse, arrivé comme directeur général fin 2022 et devenu président en septembre 2023, après une année de transition avec le fondateur Thierry Klein. Ce dernier est toujours au capital, dont il a cédé la majorité à Bpi et au fonds Siparex.



Lancé en 2023, le chantier a abouti en 2024. Le résultat ? Une expérience utilisation plus simple et fluide, à la fois pour les enseignants et pour la gestion informatique. Les équipes de Speechi ont elles aussi changé. Les développeurs de solutions ont peu à peu suppléé les ingénieurs spécialisés dans l'intégration.

L'entreprise détient 33 % de parts

de marché en France : elle équipe une classe sur trois. L'an dernier, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 19 M€, dont 14 M€ dans l'Hexagone, avec une quarantaine de salariés. La part de l'étranger a grimpé de 2 à 5 M€ entre 2022 et 2024. En 2023, le chiffre d'affaires s'élevait à 22 M€. Ce recul s'explique par celui du prix des écrans (-25%), alors que dans le même temps, les ventes augmentaient de 60 % en volume à l'étranger et de 8 % en France, soit une progression totale de 22 %.

Pour se développer, la société mise sur l'international, avec l'ambition de devenir l'un des leaders du marché de l'éducation en Europe. La croissance passera aussi par l'innovation. Car Speechi a encore l'intention d'élargir son champ dans l'édition de logiciels. « *On est une PME. On n'a pas les moyens d'une grosse marque. C'est pour cela qu'il faut proposer quelque chose de différenciant* », comment Benjamin Brousse ■ **Y.S.**

ENACO BRANCHE SON CONTENU SUR LE NUMÉRO UN MONDIAL

ROUBAIX. La première école de commerce 100% en ligne de l'Hexagone lance une collaboration avec le numéro 1 mondial de la formation en ligne, très orientée sur l'IA.

Avec ses 63 formations diplômantes et certifiantes et ses 6 000 apprenants, Enaco se revendique la première école de commerce 100% en ligne en France. Depuis la période covid, qui lui avait valu des croissances spectaculaires avec l'obtention d'importants marchés publics, notamment sur la formation des demandeurs d'emploi, l'activité est revenue à son niveau *ex ante* après avoir atteint 21 M€ de chiffre d'affaires au plus haut. « *Après l'euphorie de la période covid, les marchés publics se sont arrêtés brutalement dans tout le secteur* », constate Hélène Lejeune, fondatrice et Pdg de l'école roubaisienne. Ce qui n'a pas empêché l'établissement de pousser les curseurs de l'innovation et de la diversification, notamment vers l'apprentissage. A telle enseigne que ce dernier représente désormais 60% des contrats de l'école.

Enaco vise un nouveau levier de croissance grâce à un partenariat stratégique noué avec le leader mondial de la formation en ligne, le californien Coursera (qui revendique 136 millions d'apprenants depuis sa création en 2012). Un lien en résonance avec un partenariat antérieur lié avec l'université de Stanford. « *Coursera dispose d'un catalogue énorme de 12 000 formations avec les plus grandes universités et de nombreuses entreprises, et elle bénéficie des certifications de Google, Meta ou encore IBM. On va coconstruire des parcours de formation* », annonce Hélène Lejeune. Déjà la plateforme LMS (Learning Management System) d'Enaco communique avec celle de Coursera, offrant aux apprenants une navigation fluide de l'une à l'autre. L'un des axes forts de cette ouverture à Coursera est l'accès à son expertise en matière d'intelligence artificielle. L'école roubai-



sienne l'utilise déjà, du coaching des étudiants à la préparation d'un CV, mais l'accès à Coursera apporte un vrai saut technique. Enaco déploie ainsi un portefeuille de formations classiques, une version confortée d'un pack d'initiation à l'IA, et enfin un pack d'expertise. « *Selon Coursera, un job sur 4 aux Etats-Unis demande déjà explicitement de maîtriser l'IA* », rapporte Hélène Lejeune. L'école s'attend à un chiffre d'affaires de 13,5 M€ cette année, en croissance de 20% ■ **O.D.**

RECYCLAGE : ELISE MET DE NOUVEAUX DÉCHETS DANS SES BENNES

WAMBRECHIES. Le groupe de collecte de déchets tertiaires franchit la barre symbolique du millier de salariés. Plusieurs centaines devraient encore le rejoindre d'ici à 2030.



« *plais est notre point fort* », confirme Sophie Bayoux, Dg. A horizon cinq ans, son entreprise ambitionne les 1 500 collaborateurs.

TEXTILE PROFESSIONNEL

De nouvelles mains nécessaires pour permettre au groupe d'étendre son offre et d'ajouter le traitement de nouveaux déchets à sa palette. Il pourrait ainsi débiter, d'ici à la fin d'année, le traitement des textiles professionnels. D'abord en métropole lilloise, avant le déploiement au reste de son réseau entre 12 et 18 mois. « *Sur le recyclage du textile professionnel, la filière n'est pas encore tout à fait au point*, assure Sophie Bayoux. *On a une réponse à apporter* ». Au moins sur une partie des textiles qu'Elise peut renvoyer vers une revalorisation en isolant. « *Pour d'autres composants, comme les bandes réfléchissantes, il n'y a pas encore de solution de recyclage. Nous menons des expérimentations avec nos partenaires* ».

En parallèle, Elise - dépendante des fluctuations des cours des matières premières - entend accentuer son offre de prestation. En particulier celle de gestion déléguée des déchets sur site client. L'idée : créer des équipes de salariés Elise installées directement chez le client pour trier les déchets *in situ*. Un service pertinent pour les aéroports, les gares ou encore les centres commerciaux qui ont des mètres carrés disponibles pour accueillir une offre cousue main ■

Julie Kiavué

Elise collecte dorénavant pas moins de 22 flux de déchets

Depuis sa naissance en 1997, Elise a bien grandi. L'entreprise de Wambrechies, pionnière dans la collecte et le tri des déchets de bureau, s'est constitué au fil des ans un solide maillage dans l'Hexagone, à raison de 3 à 4 ouvertures par an lors des années d'accélération. Aujourd'hui, le réseau est fort de 50 sites, dont 45 entreprises adaptées en franchise. La société d'Alexis Pelluault, cofondateur et président, dispose de quatre antennes dans les Hauts-de-France. Celle qui a débuté son activité avec la valorisation du papier et du carton collecte désormais 22 flux de déchets. Le métal, le plastique, le verre, le

meuble de bureau ou encore les biodéchets depuis deux ans rejoignent également les bennes d'Elise, avant d'être triés puis vendus aux filières de recyclage dédiées. Chaque année, le groupe traite plus de 30 000 tonnes de déchets récupérés auprès de 20 000 clients.

Une activité toujours plus dense, au fur et à mesure de l'évolution de la législation en matière de recyclage, avec une vocation sociale toujours intacte. Elise emploie très exactement 1 003 personnes dont 59% en situation de handicap et un peu moins de 10% en insertion. « *Cette spécificité dans la création d'em-*



OTERA PRÊTE À RÉCOLTER LES 100 M€ DE VENTES

VILLENEUVE-D'ASCQ. L'enseigne de produits frais en circuit court appuie sur l'accélérateur. D'ici à 2026, une petite dizaine de nouveaux supermarchés devraient ouvrir au national, avec un ensemble de 400 salariés.

C'est sur ses terres natales, précisément à Wasquehal, qu'Otera a inauguré son dernier supermarché. Un autre devrait s'ajouter à la liste d'ici à la fin de l'année, portant à 14 le nombre total de points de vente en France. D'ores et déjà, entre trois et cinq Otera supplémentaires sont dans les tuyaux, prévus courant 2026. Dans le Nord bien sûr, mais aussi en Bretagne, à Bordeaux ou bien Annecy. Près de 20 ans après sa création, sous le nom de Ferme du Sart, la chaîne nordiste est bien partie à la conquête du pays. Depuis deux ans, elle affiche une croissance à deux chiffres, après un recul de 8% en 2022. Cette année, elle table à nouveau sur une activité dans le vert, aux alentours de +15% par rapport à l'an dernier.

Pour Loïs Abed-Liotard (photo), Pdg d'Otera depuis 2021, successeur du fondateur (et toujours actionnaire) Matthieu Leclercq, cette belle performance est le fruit d'un recentrage de la communication sur l'ADN de l'enseigne : la vente de produits frais, achetés en

grande partie en direct auprès des producteurs. Une stratégie qui permet à Otera de supprimer les marges des grossistes, que le dirigeant évalue entre 10 et 15%, et ainsi proposer aux clients des prix accessibles au plus grand nombre. Otera réalise également des économies — et non des moindres — sur les frais de personnels en caisse, puisque les clients s'encaissent eux-mêmes. Mais aussi grâce à une gamme de produits compact : le supermarché propose 2 000 références, contre 5 000 chez ses concurrents tels que Grand Frais ou Leclerc. Sur chacune de ses implantations, Otera vise, grâce à ce positionnement, à être toujours moins cher que ses concurrents présents dans la même zone.

FRÉQUENTATION EN HAUSSE

Par ailleurs, la conjoncture semble également servir les intérêts de l'enseigne. Après la pandémie, la guerre en Ukraine, la hausse des coûts de l'énergie et l'inflation galopante, « les gens ont été contraints dans

leurs achats », estime Loïs Abed-Liotard. « En venant chez nous, ils se rendent compte que consommer des produits de qualité n'est pas réservé à une élite ». Pour preuve, ses magasins historiques ont vu leur chiffre d'affaires grimper de 50%. A l'instar d'Otera Saint-André-lez-Lille, passé de 8 M€ de ventes avant le covid à 12 M€ aujourd'hui.

Le dirigeant l'assure : son enseigne n'a pas augmenté ses prix de ventes. La croissance est surtout dopée par la fréquentation en hausse. « Il y a un peu moins dans le panier moyen mais les clients qui connaissent Otera reviennent plus souvent. Et, en parallèle, nous accueillons davantage de nouveaux clients ». En partie grâce à « un travail long » pour développer la notoriété, notamment hors Hauts-de-France.

Cette année, Otera devrait franchir la barre des 100 M€ de chiffre d'affaires hors taxes avec 300 salariés. Contre 51 M€ en 2021 avec 150 personnes. L'an prochain, pour accompagner ses ouvertures, l'enseigne devrait créer une centaine de nouveaux emplois.

■ Julie Kiavué

"EN VENANT CHEZ NOUS,
LES CLIENTS SE RENDENT COMPTE
QUE CONSOMMER DES PRODUITS DE
QUALITÉ N'EST PAS RÉSERVÉ
À UNE ÉLITE"
LOÏS ABED-LIOTARD



ACCOMPAGNER LA DYNAMIQUE DES ENTREPRISES ET DE LEURS DIRIGEANTS



ET LES AIDER À ÉCRIRE LES PROCHAINS CHAPITRES DE LEUR HISTOIRE

AGIR CHAQUE JOUR
DANS VOTRE
INTÉRÊT

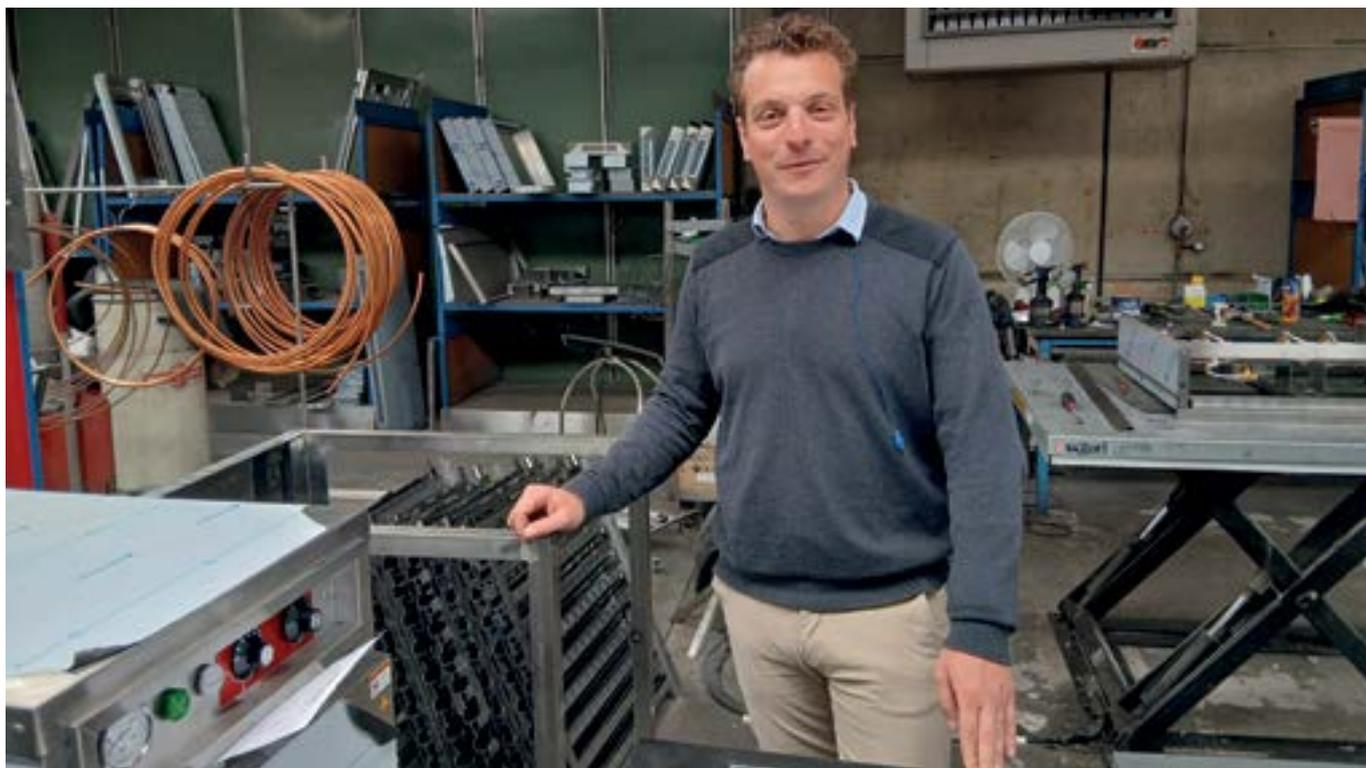


ET CELUI DE LA
SOCIÉTÉ

NORD DE FRANCE



credit-agricole.fr



DELRUE CUISSON VEUT RESTER DANS LE FEU DE L'ACTION

BAPTISTE BIGO compte s'appuyer sur les fondamentaux du spécialiste du matériel de cuisson tourquennois pour le relancer.

Delrue Cuisson change de mains, mais pas de recette. L'entreprise de Tourcoing vient d'être reprise, le 1er avril dernier, par Baptiste Bigo. À 34 ans, ce diplômé d'une école de commerce de Montpellier entend donner un nouveau souffle à la PML, spécialiste du matériel de cuisson pour bouchers, charcutiers et traiteurs. Elle fabrique fourneaux, cuisers, réchauds, fumoirs, sauteuses, ou chariots pour l'univers des métiers de bouche. La précédente propriétaire souhaitait se tourner vers d'autres projets professionnels. Baptiste Bigo a été séduit par le potentiel d'une marque reconnue, certes un peu vieillissante, mais disposant d'un vrai savoir-faire Made in France.

Fondée en 1947, installée depuis 1984 dans une usine de 2 700 m² à Tourcoing, Delrue Cuisson conçoit et fabrique ses produits à travers trois ateliers : découpe, soudure, montage. Une organisation qui lui permet d'être flexible et de ne pas dé-

pendre de sous-traitants pour lancer de nouveaux produits. Des produits « *simples, robustes et efficaces* » selon le repreneur qui a commencé sa carrière chez Hertz à Londres, avant de lancer une entreprise spécialisée dans l'export de vin en Chine, puis de revenir en France comme responsable export de l'entreprise agro alimentaire Flanquart.

« *Nos produits sont destinés à des bouchers qui n'ont pas envie de se compliquer la vie. Il suffit juste d'appuyer sur un bouton on/off, et les produits durent 20-25 ans.* » Une niche sans technologies complexes que Baptiste Bigo n'entend pas quitter pour le moment, assurant qu'il existe toujours une forte demande pour le traditionnel, le simple, le robuste, en particulier dans le secteur de la cuisson.

Delrue Cuisson emploie 13 personnes, pour un chiffre d'affaires de 3 M€, stable depuis cinq ans. L'entreprise s'adresse à deux types de clients : les

loueurs qui gèrent des flottes de matériel et s'adressent à des professionnels ou à des spécialistes de l'événementiel, et des distributeurs installant des cuisines dans les collectivités.

REPRISE FAMILIALE À TROIS

Pour la reprise, Baptiste Bigo s'est appuyé sur son beau-frère, dirigeant du groupe hôtelier Henotel (Noyelles-Godault), et son oncle, à la tête du fabricant de mobilier Gosto, installé à Wasquehal. Chacun détient un tiers du capital. Si le repreneur avoue être encore en phase de découverte et attend de mieux connaître l'entreprise avant de bâtir un plan d'action à part entière, il compte rapidement installer un ERP pour la production, et automatiser davantage la supply chain. Les bureaux seront aussi prochainement rénovés.

Il envisage d'autres relais de croissance. En premier lieu, le reconditionnement, une activité qui vient de débiter. Certains équipements usagés pourront reprendre du service après remise en état. « *On essaye, car je pense qu'il y a un marché* », expose le dirigeant, qui entrevoit également un potentiel à l'export. Pour le moment, Delrue Cuisson ne compte que quelques clients en Belgique. Enfin, Baptiste Bigo s'interroge sur la possibilité de s'attaquer au secteur des restaurateurs. Mais ce dernier est très concurrentiel et l'éloignerait de son cœur de cible. Il continue d'ausculter le marché avant de prendre une décision ■ **Y.S.**

PRÉSERVER LE PATRIMOINE.
LE PLUS BEAU CADEAU
QU'ON PUISSE FAIRE
AUX GÉNÉRATIONS FUTURES.

FAITES UN DON SUR FONDATION-PATRIMOINE.ORG



FONDATION
DU
PATRIMOINE

DONNONS UN AVENIR
À NOTRE PASSÉ.



WELL WITH WAVES

DÉPOUSSIÈRE LA RADIOPROTECTION MÉDICALE



CHARLINE DHERSIN développe des tabliers de radioprotection innovants. Avec la double ambition de lutter contre les troubles musculo-squelettiques et d'optimiser la protection avec des équipements adaptés aux différentes morphologies.

Elle s'attaque à un marché de niche : les équipements de protection contre les rayons X en milieu médical. Charline Dhersin, 35 ans, normande d'origine, a débuté dans le marketing digital et la gestion de projet, en particulier dans l'univers des start up. Licenciée économique, elle a suivi le programme Health Entrepreneurship à l'Université de Lille. Une formation lancée par l'établissement et Eurasanté pour apporter les pré-requis de l'entrepreneuriat dans le secteur santé aux scientifiques-chercheurs, entrepreneurs, professionnels de santé et étudiants master à post doctorat. Diplôme en poche, et après quatre ans de travail et de collaboration avec une dizaine d'ingénieurs et personnels de santé, la jeune femme lance au printemps 2024 Well With Waves - ou 3W - au pôle éco-numérique La Station à Saint-Omer.

Incubée à Eurasanté pendant 3 ans, elle a aussi pu compter sur le soutien de l'agglomération (CAPSO), de l'école d'ingénieurs IMT Nord Europe et d'EuraMatériaux. Lauréate du salon professionnel SantExpo à Paris et des Trophées innovation de la Fédération Hospitalière de France, Charline Dhersin est également accompa-

gnée par le CHU de Nîmes avec qui elle est en amélioration continue de son produit. Elle a fondé sa société à partir de fonds propres, complétés par une bourse DeepTech de Bpi (90 K€), un prêt d'honneur de l'IMT Nord Europe (30 K€) et 15 K€ d'un fonds régional. Elle fait aussi partie de la nouvelle promo Femmes Entrepreneurs d'Orange.

TABLIERS ALLÉGÉS

Un écosystème qui a permis à Charline Dhersin de concevoir des tabliers de radioprotection plus ergonomiques que ceux existants et mieux adaptés aux différentes morphologies du personnel en imagerie médicale. Ces derniers sont équipés de tabliers lourds pesant environ 8 kg. Entraînant chez 2 utilisateurs sur 3 des problèmes



musculo-squelettiques, souligne la dirigeante. Les siens sont en partie composés de plomb allégé, avec une meilleure répartition de la charge, gagnant 30% de poids sans perte de performance. Par ailleurs, les tabliers 3W promettent une meilleure protection des femmes au niveau de la poitrine. « Une étude américaine démontre qu'avec les tabliers actuels, taillés sur des morphologies masculines, les femmes chirurgiennes exposées aux rayons X présentent une prévalence de cancer du sein trois fois supérieure à celle de la population féminine générale », poursuit l'entrepreneuse.

Cette dernière vient d'emménager dans un atelier de 250 m² à Campagne-lès-Wardrecques, près de Saint-Omer. Grâce à un prêt bancaire de 100 K€, 3W se dotera d'une première ligne de production pour démarrer sa commercialisation à la rentrée. Ses locaux pourraient en accueillir 4 ou 5, juge Charline Dhersin, déjà approchée par des hôpitaux belges et suisses. Elle créera deux emplois cette année, et en vise 7 d'ici à 3 ans pour 1,2 M€ de ventes. En parallèle, 3W ambitionne d'équiper aussi le personnel en médecine nucléaire ■
Julie Kiavué

En août 2023, la vie de Céline Masquelier bascule quand son père est diagnostiqué d'un cancer métastatique. Dans l'urgence, elle cherche les essais cliniques ouverts susceptibles de l'accueillir, mais elle se heurte à un vide. « Avec un bac + 5 et dix années d'expérience dans le domaine scientifique, si je n'arrive pas à comprendre où et comment inscrire mon père, qui peut y arriver ? » confie-t-elle.

Très rapidement germe en elle l'idée de lancer un site Internet pour mettre en relation les patients et les organisateurs d'essais cliniques, sur le modèle de Doctolib. Objectif : recenser tous les essais cliniques en cours en France (on en compte 3 500 chaque année), dans un langage vulgarisé, accessible à tous. Quand son employeur la licencie peu après, du fait du temps passé auprès de son père, elle quitte Lyon pour s'occuper de lui, dans son Nord natal. Et en mars 2024, elle crée Clinotopia, comme actionnaire unique. A 34 ans, cette titulaire d'un master en neurosciences après un double cursus en biologie et psychologie a débuté sa carrière sur la maladie de Parkinson, avant de décrocher un DU Formation Investigateurs Essais Cliniques à Paris. D'abord attachée de recherche au CHR de Lille sur les troubles de l'alcoolisme, elle intègre ensuite des grands groupes, tels Sanofi à Boston, Novartis, Colgate ou les laboratoires Goiron, en tant que responsable d'essais cliniques.

CLINOTOPIA DÉMOCRATISE PAR LE WEB L'ACCÈS AUX ESSAIS CLINIQUES

CÉLINE MASQUELIER.
Sa plateforme en ligne recense tous les essais cliniques disponibles en France.



FRAIS OPÉRATIONNELS

En mars dernier, cette passionnée de surf rejoint l'incubateur Eurasanté. Elle profite aussi du soutien d'Hodefi (avec une bourse de 70 K€) et intègre le programme « Warm Up » de Réseau Entreprendre Nord. Avec quel modèle économique ? La plateforme est financée, via un abonnement annuel, pouvant s'élever à plusieurs dizaines de milliers d'euros, par les promoteurs d'essais, aussi bien français qu'internationaux (laboratoires pharmaceutiques, biotechs, hôpitaux, organismes académiques tels que l'Inserm ou Pasteur). « Pour eux, c'est un gain de temps, explique Céline Masquelier. Ils s'épargnent de nombreuses démarches et des frais opérationnels qui peuvent parfois grimper à des millions d'euros. »

La plateforme est gratuite pour les professionnels de santé comme pour les patients, qui ne sont jamais rémunérés pour les essais.

La start up entend intégrer de nouvelles fonctionnalités pour mieux cibler les patients et favoriser leur inclusion dans des thérapies innovantes. Elle espère aussi attirer des patients non issus des centres hospitaliers, c'est-à-dire le plus souvent des personnes aisées, vivant en métropole. « Les minorités et les plus de 55 ans sont sous-représentés dans les études cliniques. » Pour des raisons éthiques, l'entreprise ne peut pas établir de base de données des patients.

Pour se faire connaître auprès du grand public, Clinotopia compte lancer une campagne d'information. Fin 2025, la start up prévoit déjà 1,5 M€ de chiffre d'affaires, et vise les 10 M€ à trois ans. Une quinzaine de recrutements sont prévus dans les dix-huit mois même si pour l'instant, Céline Masquelier n'a qu'un stagiaire et travaille avec des développeurs freelance ■ Yann Suty

LA PLATEFORME EST FINANCÉE VIA UN ABONNEMENT ANNUEL PAR LES PROMOTEURS D'ESSAIS AUSSI BIEN FRANÇAIS QU'INTERNATIONAUX



GEIQ EMPLOI ET HANDICAP ÉLARGIT SON CHAMP DE COMPÉTENCES

L'association, qui accompagne vers l'emploi des personnes en situation de handicap veut se montrer plus inclusive, après avoir été rebaptisée Unik.

Un nouveau nom pour de nouvelles missions. Alors qu'il vient de fêter ses 25 ans, le GEIQ Emploi et Handicap est rebaptisé Unik, en fusionnant avec son autre structure, le GE Emploi et Handicap. « Le mot GEIQ n'était pas très explicite, reconnaît Gérard Beauvois, le président de l'association. On veut être plus connu auprès des personnes qui auraient besoin de nos services ». Il pointe aussi le contexte symbolique des 20 ans de la loi Handicap.

Céline Riter, la présidente du GE et pressentie pour devenir la future présidente d'Unik à la rentrée prochaine, souligne le pouvoir de la différence derrière ce changement de nom. « Chaque personne que nous accompagnons est unique. Chaque entreprise aussi. Et notre accompagnement est lui aussi unique. » L'objectif est de faire d'Unik une véritable marque.



Ce changement de patronyme s'accompagne d'une ambition d'élargir les missions dans une logique plus inclusive. Il s'agit notamment d'étendre l'expertise à d'autres profils éloignés

de l'emploi du fait de leur âge, un parcours de vie singulier, voire des accidents de vie. Cette évolution s'inscrit dans un contexte de transformation du marché du travail, marqué notamment par le vieillissement de la population active et la nécessité de mieux intégrer tous les profils.

L'association identifie, recrute et emploie des candidats éloignés du marché du travail, avant de les mettre à disposition d'entreprises partenaires. Soit un total de 80 salariés accompagnés actuellement, en Hauts-de-France et en Normandie. L'organisme compte une centaine d'entreprises adhérentes. Depuis sa création il y a 25 ans, le GIEC Emploi et Handicap a accompagné plus de 2 000 personnes tous secteurs confondus, avec un taux de transformation des contrats de qualification et des CDD proche de 80%. Il compte lui-même directement dix personnes ■ Y.S.



98% des chefs d'entreprise se déclarent satisfaits

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



Réservez votre publicité

0 970 808 612

contact@rosseladvertising.fr

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

LES HAUTS-DE-FRANCE MONTENT À BORD DE L'ECOTRAIN

C'est dans notre région que le train-navette Ecotrain a trouvé des solutions innovantes pour alléger sa cabine et mettre au point son système de conduite équipé d'intelligence artificielle. Un projet à la fois écologique et économique voué à (re)dynamiser les lignes ferroviaires rurales.



La maintenance et la modernisation d'un réseau ferroviaire chiffront (très) vite. Rien que cette année, SNCF Réseau compte mobiliser plus d'un demi-milliard d'euros en région à travers 45 chantiers majeurs, dont certains très attendus par la Région et les usagers. Malgré cette enveloppe colossale, un certain nombre de petites et moyennes lignes ferroviaires, essentiellement rurales, restent sur la sellette. Quand d'autres sont tout simplement rayées de la carte, faute de rentabilité. Des voies utilisées par quelques dizaines de voyageurs par jour - une petite centaine tout au plus. Comment y remédier ? De nombreux acteurs cherchent à relancer le trafic. Parmi eux, la jeune pousse toulousaine Ecotrain porte depuis trois ans, avec un consortium de quatre entreprises françaises, un projet de train-navette innovant. Tant dans la

conception de sa structure, que dans son système de pilotage. Deux points essentiels dont les solutions ont été développées dans le Nord. A Bersée, près d'Orchies, Stratiforme Industries a assuré la conception et la fabrication de la cabine de l'Ecotrain. Spécialiste dans la fabrication de pièces en composites, pour le ferroviaire notamment, l'entreprise d'une centaine de salariés a conçu une cabine en fibre de lin. Un matériau biosourcé choisi pour ses performances techniques et mécaniques, son faible impact environnemental et sa légèreté. « L'Ecotrain pèse ainsi 15 tonnes, contre une centaine de tonnes pour un TER classique », précise Guy Leblon, président de Stratiforme Industries. Son entreprise a également assuré l'intégration du système d'assistance à la conduite. Ce dernier a été développé au sein du Centre d'En-

seignement Recherche et Innovation (CERI) Systèmes Numériques de l'IMT Nord Europe. Doté d'une intelligence artificielle, il permet une conduite semi-autonome du véhicule et a vocation à devenir entièrement autonome à terme. L'IA est également en mesure d'interpréter les données visuelles, de détecter et d'anticiper les risques pour adapter le pilotage.

GAP SUR 2029

L'ensemble de ces composants permet d'envisager des options de maintenance, des coûts d'exploitation et de mise en circulation moindres par rapport aux matériels roulants actuels. « Notre solution peut être subventionnée par les collectivités à 30% maximum, contre 80% aujourd'hui. C'est un point important pour les Régions qui, comme l'Etat, ont de moins en moins de moyens », indique Guy Leblon.

De 14 mètres de long et 2,50 mètres de haut et de large, l'Ecotrain peut embarquer 32 personnes assises, une quarantaine debout. Voire plus en reliant deux ou trois navettes selon les besoins. Les partenaires industriels et académiques envisagent une mise en circulation en Hauts-de-France et en Occitanie à compter de 2029. Le prototype d'Ecotrain a débuté ses tests sur rails, à Tours, fin juin. Sa vitesse de circulation augmentera progressivement pour atteindre les 80 km/h en avril 2026. Le projet, d'un montant de 8 M€, est soutenu par l'ADEME et France 2030 ■

Julie Kiavué

« L'ECOTRAIN PÈSE
15 TONNES, CONTRE
UNE CENTAINE POUR UN TER
CLASSIQUE »
GUY LEBLON

LA RÉVOLUTION IA OUVRE L'APPÉTIT DU TISSU ÉCONOMIQUE RÉGIONAL

TEXTES Yann Suty

L'IA est au cœur des préoccupations des entreprises. En témoigne le gros succès de l'IA Summit, qui, bien que payant, a rassemblé près de 1 200 participants à la Cité des Échanges le 1er juillet dernier pour une journée d'échanges, de conférences et d'ateliers. L'événement, organisé par la Cité de l'IA et le Medef Lille Métropole, s'inscrit dans la volonté d'ancrer les Hauts-de-France comme un territoire pionnier sur le sujet. « L'IA va créer 13 % d'emplois supplémentaires et en détruire 5 %, a rappelé en préambule Yann Orpin, président sortant du Medef Lille Métropole. Elle crée donc 2,5 fois plus d'emplois qu'elle n'en supprime. » Une dynamique qui provoque aussi des tensions. Pour Jean-Pierre Letartre, le nouveau président du Medef lillois, « l'IA libère le cerveau. À nous de décider ce que nous allons en faire. Mais attention à ne pas surlégitimer. »

A quel point l'IA est-elle catalyseur de changement ? L'appropriation est variable d'une entreprise à l'autre. Mathieu Hamelle, Pdg de Vertbaudet, raconte comment le spécialiste de la mode enfantine utilise l'IA générative depuis deux ans pour produire des textes et les traduire. Elle permet aussi de créer des mannequins virtuels. « On a des prises de vue de qualité, rapides à faire et plus faciles qu'une séance photo avec bébé. » Lesaffre dispose d'un département data digital de 150 collaborateurs. L'IA est un sujet majeur depuis plusieurs années. L'entreprise a ainsi développé une appli utilisée chaque jour par 60 000 boulangers. Chez Sopra Steria, « la

peur de substitution est réelle pour les salariés », admet Grégory Wintrebert, le CEO Financial Services Group. « On met l'IA sur des tâches qui n'apportent pas de satisfaction. » De son côté, Brice-Audren Riché, le directeur général de Lesaffre considère l'IA comme un outil pour aider les collaborateurs. « C'est un outil pour augmenter. Pour faciliter, pour accélérer, pour aider au quotidien, mais pas pour remplacer. » La ministre de l'IA et du numérique Clara Chappez a du reste profité de l'IA Summit pour visiter le campus de Lesaffre à Marcq-en-Barœul (photo) et découvrir *in situ* la mise en œuvre à échelle industrielle de l'IA et du digital chez notre champion mondial de la fermentation et des micro-organismes.

ACCULTURATION

La conduite du changement suppose un travail d'acculturation. François

Pour sa première édition, l'IA Summit a montré comment l'IA pousse déjà les entreprises à faire évoluer leurs pratiques. Et ouvre en grand l'horizon, à condition de réussir son appropriation en interne.

« 48% DES ENTREPRISES DES HAUTS-DE-FRANCE ONT DÉJÀ INTÉGRÉ L'IA DANS LEURS OPÉRATIONS, CONTRE 30% DES ENTREPRISES AU NIVEAU NATIONAL »
SOURCE CITÉ DE L'IA

Dutilleul, le président de Rabot Dutilleul, ne souligne pas de crainte particulière chez ses équipes, les métiers du bâtiment n'étant pas délocalisables, ni remplaçables. Mais il voit la possibilité d'exercer plus vite son métier, notamment pour la conception de bâtiments nécessitant d'agréger de nombreuses données.

Et demain, comment l'IA va-t-elle changer les pratiques? Grégory Wintrebert estime que l'ensemble des tâches pouvant être automatisées le seront. Il entrevoit des « consultants augmentés », ainsi que de « nouveaux talents ». Riché Brice-Audren estime que l'IA va permettre d'augmenter la R&D et de développer de nouveaux produits évitant de consommer du pétrole. Mathieu Hamelle pense que les usages des clients vont changer et que « l'e-commerce va se transformer en commerce conversationnel » ■



LES ENTREPRISES DE PROXIMITÉ AUSSI S'EMARENT DE L'IA

L'intelligence artificielle se démocratise rapidement. Les Assises régionales de l'IA début juin ont montré l'impact croissant de cette technologie dans le tissu des TPE et PME.

L'intelligence artificielle n'est pas l'apanage des grandes entreprises. Elle s'installe aussi, doucement mais sûrement, au sein des entreprises de proximité (artisanat, professions libérales, services). Un enjeu clairement souligné lors des récentes Assises régionales de l'IA, organisées à l'IMT Nord Europe à Douai, sous l'égide de l'Opco des Entreprises de Proximité et du C2RP. Objectif : mieux comprendre ce que l'IA change concrètement, à commencer par ses impacts sur l'emploi et les compétences au sein des TPE et PME.

GAIN DE TEMPS

« Il est trop tard pour se demander si l'IA est bien ou mal. Il faut faire avec », avertit Frédéric Chéreau, le maire de Douai, en préambule. Elle bouleverse déjà les pratiques, comme Internet il y a vingt ans. Les gains de temps figurent au premier rang de ses bénéfices. Stéphane Bauduin, de Groupe Immobilier à Somain, en témoigne. Lui s'appuie sur l'IA pour rédiger ses mails, produire des supports internes ou encore pour le recrutement. « Je gagne du temps qui me permet d'être plus performant au quotidien. » Même constat chez Christophe Girodon (Sadaps Bardahl, Marcq-en-Barœul) qui utilise l'IA pour ses comptes-rendus de réu-

nion, obtenus immédiatement après leur tenue. Ce qui est devenu un gage de sérénité.

Dans le secteur plus réglementé des notaires, Matthieu Dallay, représentant de la Chambre interdépartementale du Nord-Pas-de-Calais, explique que l'IA libère des tâches ingrates. Sans toutefois bouleverser encore les pratiques de la profession, car elle ne comprend pas un certain nombre de nuance juridiques. « Aujourd'hui, l'expérience du notaire reste irremplaçable. Mais le notaire doit s'adapter, sinon il va être mis de côté. »

VISIBILITÉ ET CRÉATIVITÉ

L'IA modifie aussi l'organisation du travail. Michèle Delepierre, à la tête de la boulangerie du même nom à Faches-Thumesnil, a intégré des outils après une formation proposée par la Chambre des métiers. Elle souligne la facilité d'organiser le planning de ses équipes. Avec l'IA, elle a aussi mis au point un catalogue, trouvé des idées d'animations et même imaginé... une nouvelle gamme de pain !

Chloé Riquier, gérante du salon d'esthétique Ô Boudoir de Chloé, à Orchies, se sert de l'IA pour automatiser la publication de contenus sur les réseaux. Sandrine Cochez, dirigeante du spécialiste de l'événementiel Aprilys Events, en fait quant à elle un



**"LE NOTAIRE DOIT S'ADAPTER, SINON IL VA ÊTRE MIS DE CÔTÉ."
MATTHIEU DALLAY**

levier de créativité. « On lui demande de nous aider pour construire des événements. On lui donne quelques idées et elle nous donne des idées incroyables. Elle nous aide ensuite à les matérialiser. »

Selon les différents témoins des assises, l'IA est perçue comme une opportunité et non une menace. Elle permet notamment de réduire les tâches chronophage et de favoriser la créativité. A condition d'être accompagné et encadré, mais aussi formés en permanence car l'IA évolue si vite qu'on peut se retrouver rapidement mis de côté. Certains témoins ont aussi pointé la nécessité d'encadrer et de sécuriser l'IA, en particulier pour éviter le vol de données ■ Yann Suty



LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR : DES PASSEURS POUR L'INTERNATIONAL

Qui sont ces 1 300 bénévoles qui, à l'échelle de l'Hexagone, mettent leur expérience internationale au service des Pme ? L'exemple de **Cécile Boury**, dirigeante du cabinet éponyme.



« Je veux donner envie aux entreprises d'aller à l'étranger. » Cécile Boury est Conseillère du commerce extérieur de la France (CCEF). Elle a été nommée par décret du Premier ministre. La fondatrice du cabinet Cécile Boury Conseil International exerce cette fonction à titre bénévole, comme les 1 299 autres conseillers choisis parmi les dirigeants, cadres d'entreprises et professions indépendantes contribuant au rayonnement international de la France. Leur mission ? Encourager les entreprises à se tourner vers l'export. Cela passe par des séances de mentorat et de formation, ainsi que par des actions pour stimuler l'attractivité du territoire ou du conseil auprès des pouvoirs publics. Ils sont aussi chargés de promouvoir le programme VIE (Volontariat International en Entreprise).

En tant que CCEF, Cécile Boury ne s'adresse qu'à de jeunes entrepreneurs. Elle ne conseille les entreprises plus matures que dans le cadre de son cabinet. L'international s'avère un vrai parcours du combattant avec des normes, des usages, des taxes ou

encore des tailles de produits variables d'un pays à l'autre. Et il est encore plus difficile d'y rester. Selon les données de Team France Export, une entreprise sur deux arrête son activité à l'étranger après s'être lancée. « Les gens qui vont à l'export ont souvent tendance à mettre des coups d'épée dans l'eau, explique Cécile Boury. Ils font un salon et s'arrêtent. Alors qu'il faut avoir une action à long terme, à trois-cinq ans. »

L'enjeu est de taille pour les Hauts-de-France. La région occupe le troisième rang national avec ses 67 Mds€ d'exportations (11% du volume national), derrière l'Île-de-France et l'Auvergne-Rhône-Alpes. 10 000 entreprises font des affaires hors de leurs frontières, pour un demi-million d'emplois. Contrairement à d'autres, la région ne dépend pas d'un secteur majeur. L'industrie génère 30% de l'export, l'agroalimentaire 30%, l'art de vivre et la santé 20%, la tech 10%. Cécile Boury rappelle que la France ne pèse que 3 % du commerce mondial. « Cela veut dire que 97 % du commerce se fait en dehors du pays.

CÉCILE BOURY CONSEIL INTERNATIONAL AIDE À VENDRE À L'EXPORT

Ex directrice internationale d'un industriel français du Cambrésis, Cécile Boury a fondé son cabinet conseil en 2010. Cette polyglotte - français, anglais, allemand, espagnol, italien - revendique une approche concrète et agile. « Je bâtis une stratégie commerciale et je l'applique de façon très opérationnelle. Je fais et j'accompagne. On s'engage à obtenir des résultats. » Le cabinet, qui dispose d'une dizaine de personnes entre permanents, free-lances et partenaires, se partage entre la revue stratégique, la communication, la formation et le coaching, et la vente (80 % du chiffre d'affaires). Celle-ci passe souvent par la constitution d'une équipe au nom du client qui va défricher un pays pour y dénicher des distributeurs. Parfois, des groupements sont constitués afin de mutualiser les coûts entre sociétés. « Notre force, ce n'est pas d'ouvrir une porte, mais de faire grossir la boule derrière. On aide à faire de la vente. »

Quand on sort de France, on a plus de chance de trouver du développement commercial. » ■ Yann Suty

éco 121

1 AN
69€

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

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

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

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

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

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



éco 121

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

TANGUY DUBLY

AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY

GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF : NÉGOCIER LE PLAFOND SANS OUBLIER LE SEUIL DE DÉCLENCHEMENT ET LA FRANCHISE !

On ne présente plus la garantie d'actif et de passif (la « GAP »), qui permet à l'acquéreur de se protéger contre les mauvaises surprises héritées de la gestion antérieure du vendeur. Les négociations de la GAP portent notamment sur le sujet du « plafond » de garantie, qui définit la limite maximale de l'exposition du vendeur : au-delà, il n'est plus tenu d'indemniser l'acheteur, même si le préjudice subi dépasse ce montant.

En négociant le plafond de cette garantie, on anticipe le pire scénario, celui d'un préjudice extrêmement lourd pour l'acheteur, qui pourrait atteindre jusqu'à 30% (ou plus) du prix de vente...

Mais en pratique, combien de GAP sont-elles mises en jeu par l'acheteur jusqu'à atteindre le plafond de garantie fixé ? Ce cas est en réalité extrêmement rare !

Il est donc essentiel de se préoccuper tout autant du sujet du seuil de déclenchement et de la franchise, aux conséquences immédiates :

- Le seuil global de déclenchement, qui détermine à partir de quel montant de préjudice l'acheteur peut prétendre à une indemnisation. Par exemple, si ce seuil est fixé à 20 K€, le cumul des dommages devra dépasser ce montant pour activer la garantie.
- La possibilité (ou non) de cumuler plusieurs dommages mineurs pour atteindre ce seuil. Si des seuils unitaires *de minimis* ont été négociés par le vendeur, seuls les préjudices dépassant individuellement ce seuil pourront contribuer au seuil global et être indemnisés.



"IL EST CRUCIAL DE NE PAS NÉGLIGER CES QUESTIONS DE SEUILS ET DE FRANCHISE LORS DES NÉGOCIATIONS"

• La présence d'une franchise, qui spécifie que seule la portion excédant cette franchise sera indemnisée. Par exemple, en présence de dommages indemnisables de 80 K€ avec une franchise de 50 K€, l'indemnisation serait réduite à 30 K€. En quelque sorte, l'acquéreur accepte

de prendre pour lui jusqu'à 50 K€ de dommages dans cet exemple. A l'inverse, en l'absence de franchise, les dommages sont indemnisés dès le 1er euro (une fois le seuil atteint).

Ces questions de seuils et de franchise peuvent parfois passer au second plan car les enjeux en valeur paraissent plus faibles, mais ils ont un impact direct et concret bien plus fréquent... en réalité, lors de toute activation de la garantie ! Il est donc crucial de ne pas les négliger lors des négociations ■

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

RGPD : L'APPORT DE LA DÉCISION DE LA COUR DE CASSATION DU 18 JUIN 2025

La Cour de Cassation vient de rendre une décision le 18 juin dernier dont la médiatisation et les premiers commentaires méritent une lecture critique afin d'en analyser la portée. Dans cette affaire, le directeur associé d'une société avait saisi le Conseil de Prud'hommes à titre principal pour contester le licenciement pour faute qui lui avait été notifié par son employeur suite aux résultats d'une enquête interne. Il formulait une demande additionnelle de dommages et intérêts en raison du refus qui lui avait été opposé d'une communication de l'ensemble des e-mails professionnels envoyés ou reçus de sa messagerie.

L'entreprise avait pour sa part communiqué certains documents qui concernaient personnellement le salarié tels que les bulletins de paie, les documents de fin de contrat, les avis d'arrêt de travail mais pas la totalité des courriels envoyés et reçus par le salarié. Débouté en première instance de sa demande, la Cour d'Appel de Paris avait infirmé la décision du Conseil de Prud'hommes en allouant des dommages et intérêts à ce titre, considérant que le refus non justifié de l'em-

ployeur de faire droit à cette demande de communication avait causé un préjudice dont le salarié était en droit d'obtenir réparation.

Saisi d'un pourvoi, la Cour de Cassation vient de rendre une décision qui considère que « *les courriels émis ou reçus par le salarié grâce à sa messagerie électronique professionnelle sont des données à caractère personnel au sens de l'article 4 du RGPD et, d'autre part, que le salarié a le droit d'accéder à ces courriels, l'employeur devant lui fournir tant les métadonnées (horodatage, destinataires) que leur contenu, sauf si les éléments dont la communication est demandée sont de nature à porter atteinte aux droits et libertés d'autrui.* »

Il sera fait le constat que l'énoncé de ce principe général méconnaît la finalité



"LA FINALITÉ DU RGPD N'EST PAS UN DROIT D'ACCÈS AUX DOCUMENTS EUX-MÊMES, MAIS UN ACCÈS À L'INFORMATION SUR L'EXISTENCE OU NON D'UN TRAITEMENT"

du RGPD qui n'est pas un droit d'accès aux documents eux-mêmes mais un accès à l'information sur l'existence ou non d'un traitement, ainsi qu'a pu notamment le reconnaître la CNIL qui propose une méthode de traitement des demandes des salariés s'écartant

de la communication des documents eux-mêmes.

On peut d'ores et déjà regretter que le RGPD soit contourné de sa finalité pour soutenir une stratégie judiciaire visant pour le salarié à obtenir l'ensemble des mails professionnels reçus ou envoyés pendant la durée d'exécution du contrat de travail pour soutenir par exemple une demande de paiement d'heures supplémentaires. Les demandes de condamnation provisionnelle devant le Bureau de conciliation du Conseil de Prud'hommes en sont une des illustrations à

laquelle les juges du fond seront invités à se positionner avec rigueur afin d'éviter les dérives que cette décision peut induire ■

PASCALINE DE RUYVER

DIRECTRICE ASSOCIÉE, COACH PROFESSIONNELLE CHEZ QUINTESENS

**LA LOI DES 20/80
VALABLE EN MANAGEMENT ?**

Et bien, si elle est couramment observée, j'ai bien envie de proposer d'inverser cette tendance.

En effet, je constate bien souvent chez les managers la tendance à passer 80 % de leur temps à gérer les 20 % des collaborateurs qui posent problème. Ceux qui râlent. Ceux qui ne respectent pas les règles. Ceux qui freinent les projets. Ceux qui sapent la dynamique collective. Tous ceux qui ne sont pas aux attendus, ne remplissent pas leurs objectifs, n'atteignent pas les résultats escomptés !

Et seulement 20% de leur temps est consacré aux autres ; ceux qui s'impliquent, qui trouvent des solutions, qui portent l'équipe, prennent des initiatives et contribuent aux résultats. Ces collaborateurs discrets mais solides et engagés. Ceux qui, parce qu'ils « fonctionnent bien », n'attirent ni notre vigilance... ni notre attention. La conséquence ? Ce sont finalement les « meilleurs » qui se désengagent et quittent le navire.

Pourquoi ? Parce qu'ils ne se sentent pas considérés. Parce qu'ils donnent sans retour. Parce qu'à force de sup-

porter les dysfonctionnements des autres, ils finissent par baisser les bras. Et quand ils partent, c'est souvent un vrai coup dur pour l'équipe... et pour le manager.

Pendant ce temps, les moins motivés restent. Et nous épuisons parce que nous passons un temps considérable à tenter de les convaincre d'adhérer au projet et aux valeurs alors que ceux-ci ne leur correspondent peut-être tout simplement pas ou plus. Lâcher-prise est sans doute la clé à ce moment-là, même si c'est difficile car nous ne pouvons pas abandonner l'exigence et sommes parfois obligés de passer du temps à recadrer pour éviter les sorties de route impactantes pour le reste de l'équipe.

Sans compter qu'à force de tout don-

ner à ceux qui résistent, nous perdons notre propre énergie.

Et si on changeait de logique ?

Et si on choisissait de consacrer 80 % de notre temps à ceux qui s'engagent ? À leur offrir de la reconnaissance. À écouter leurs besoins profonds. À leur donner de vraies perspectives. À les former, les impliquer, les faire grandir.

Valoriser ce qui va bien, tout en maintenant l'exigence, ce n'est pas faire preuve de naïveté. C'est au contraire investir là où cela porte ses fruits. Là où l'impact est durable. Là où la motivation est contagieuse. Cela permet de travailler les points forts et développer la performance !

J'aime ce proverbe africain qui résume bien le sujet : « On ne tire pas une fleur pour la faire pousser. On l'arrose et on la laisse s'épanouir. »

Alors, à qui donnez-vous votre énergie aujourd'hui ? Et à qui voudriez-vous la donner demain ? ■



"VALORISER CE QUI VA BIEN, TOUT EN MAINTENANT L'EXIGENCE, CE N'EST PAS FAIRE PREUVE DE NAÏVÉTÉ. C'EST AU CONTRAIRE INVESTIR LÀ OÙ CELA PORTE SES FRUITS."



98% des chefs d'entreprise se déclarent satisfaits

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



➔

Réservez votre publicité

0 970 808 612
contact@rosseladvertising.fr

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

DÉTENTE



Avec *Au charbon !*, le Centre Historique Minier et le CID Grand Hornu rassemblent plus de quarante artistes et designers internationaux autour d'un matériau chargé d'histoire : le charbon. Entre mémoire industrielle et urgence écologique, l'exposition repose sur des œuvres, des objets et des installations pour explorer les enjeux de cette ressource fossile à travers le prisme du design. Une réflexion sensible et engagée menée jusqu'au printemps 2026.

**Au Centre Historique Minier
Du mardi au dimanche.
Tarif : 13,50 € /
www.chm-lewarde.com**

© F. Keaneuf



© La Piscine

TRACES D'ORIENT

La céramique de l'artiste franco-algérien Mahjoub Ben Bella développe un langage plastique abstrait et coloré autour de motifs et d'une calligraphie très libre aux réminiscences orientales. Grâce au soutien des Amis du musée et aux dons de sa famille, La Piscine de Roubaix, qui expose les œuvres de Ben Bella depuis des années, présente jusqu'à la rentrée un ensemble exceptionnel de céramiques.

**A découvrir jusqu'au 28 septembre
Du mardi au dimanche de 11h à 18h (jusqu'à 20h le vendredi et à partir
de 13h le week-end)
Tarif : 11€
www.roubaix-lapiscine.com**



© Christophe Tanière

RONDE ÉQUESTRE

À l'occasion de l'exposition exceptionnelle des Très Riches Heures du duc de Berry au Château de Chantilly, la Compagnie équestre propose *Kalendae*, la ronde des Heures, un spectacle poétique inspiré des célèbres enluminures médiévales. Scènes rurales et mythologiques prennent vie dans une fresque équestre immersive, mêlant danse, chant, acrobaties et art équestre. Un voyage sensoriel et féérique à travers les saisons et les savoirs du Moyen Âge. A découvrir du 12 juillet au 17 août.

**Au dôme des Grandes Écuries du Château de Chantilly
A 14h30.**

**Tarifs : Visite + spectacle 32€ / Spectacle seul 24€
Infos et billetterie sur chateauchantilly.fr
03 44 27 31 80**



© Yann Monel

ART'ILLONNAGES

Les Hortillonnages Amiens accueillent jusqu'à l'automne la 16^e édition du Festival international de jardins. Un voyage artistique et poétique unique entre art, nature et écologie, où 49 créations contemporaines transforment ce site naturel d'exception en un véritable musée à ciel ouvert. Cette année, le Festival s'enrichit de 13 nouvelles œuvres : 5 jardins, 6 installations artistiques, et 2 projets étudiants portés par l'UPJV et le lycée Édouard Branly.

**Jusqu'au 12 octobre. Entrée libre et gratuite
Renseignements :
festival@artetjardins-hdf.com
06 78 53 55 92
www.artetjardins-hdf.com**



© Marc Domage

BESTIAIRES D'INTÉRIEURS

Avec Intérieurs, le duo Ambroise&Victor investit Labanque, à Béthune avec un bestiaire monumental mêlant dessins à l'encre, sculptures, mobiles et installations sonores. Leur univers onirique interroge notre rapport au vivant à travers des formes hybrides et sensibles. Entre art, mythe et nature, l'exposition propose un voyage immersif où les animaux deviennent métaphores de notre monde intérieur.

Jusqu'au 5 octobre.
Du mercredi au dimanche
de 14h à 18h30
(ouvert le 15 août)
Tarifs : 6€/3€
03 21 63 04 70
lab-labanque.fr

PORT D'ATTACHE

Cet été, Dunkerque sera le théâtre de la deuxième étape de la Tall Ships Races, célèbre course internationale de grands voiliers écoles. Près de 40 navires d'exception feront escale dans le port, accompagnés de quatre jours de festivités gratuites. Visites, concerts, ateliers, parades nautiques et soirées événementielles rythmeront ce temps fort maritime, qui devrait attirer plus de 600 000 visiteurs.

Du 10 au 13 juillet
Toutes les infos et la programmation sur voilesdelegende.fr



©Aurélien Maillard



© Aisne ©CD02

BANC DES ACCUSÉS

Affaires de couples, querelles familiales ou de propriétés, accidents du quotidien jusqu'aux crimes les plus sordides : depuis le Moyen-Âge, la justice est partout. À travers une vingtaine de procès qui se sont déroulés dans l'Aisne, les Archives départementales dévoilent des procès emblématiques, et pour certains étonnants. L'occasion de retracer l'évolution de la justice au cours des siècles.

Aux Archives départementales CABA à Laon. Jusqu'au 31 octobre. Du lundi au vendredi. De 9h à 17h
Gratuit / archives.aisne.fr

Le goût d'ECO121

ECO121 VOUS EMMÈNE RÉGULIÈREMENT AVEC DIDIER NICOLAS À LA DÉCOUVERTE DE NOS BELLES TABLES RÉGIONALES. CE MOIS-CI, LE PIED DU MONT, À OXELAERE.



Une heureuse surprise au cœur des Flandres

A Oxelaere, au pied du Mont Casel, à l'abri des vents de la mode, Mikael Monvoisin a installé, avec les encouragements de la municipalité, son restaurant flamand dans une vieille maison traditionnelle au centre du village. Plafond en orme, briques et dalles grises, salles spacieuses meublées de tables de bois exotique bicolore. Equipé d'une spectaculaire rôtissoire Cuiralatre, le lieu est fonctionnel et chaleureux. Le pari était audacieux dans ce bourg rural de 500 âmes, mais il est réussi grâce au projet bien mené du chef et de son épouse d'offrir à la gourmandise des bons vivants une tradition culinaire devenue rare, sincère et généreuse, ni surjouée... ni surfacturée.

A quoi tient cette formule au succès rapide ? Eh bien, c'est apparemment simple (mais on sait que « les choses ne valent que de la façon dont on les fait »). Le lundi, c'est poulet grillé entier, en plus de la carte, le vendredi ce sont les grillades sur la fameuse Cuiralatre. La viande de bœuf d'excellente qualité est de race limousine élevée à proximité : côte de bœuf (1,2 kg, 53 €), entrecôte persillée (300g, 23 €), filet (200g, 25 €), grand travers de porc mariné (17 €), bonne

andouillette (17 €), servis avec frites croustillantes ou pommes de terre à la braise, une petite salade en julienne. Le tout précédé d'une bonne terrine maison ou rillettes. Et pour accompagner, la patronne préconise un côtes du Rhône « Les beaux gosses » ou « Côte de bœuf » à 20 €. Les autres jours, c'est le riche répertoire des quasi-disparus : oreille de porc panée, flamiche de boulet de Cassel cuite à la commande, os à moelle, saumon, terrine. Et en plats, rognon de veau, cervelles meunières, tripes de porc grillées, pied de porc, filet au poivre, tête de veau, potjevleesh avec os et gelée parfumée, et bien sûr toujours une option poisson pour les accompagnateurs ! Les assiettes, très copieuses,

Au Pied du Mont,
place de la mairie,
59670 Oxelaere
Menus : 18 €, 26 €, 32 €
Ouvert tous les jours 12h-14h
sauf mercredi.
Ouvert les vendredis
et samedis soirs.

sont accompagnées de frites croustillantes et d'une petite salade fraîche. C'est simple, c'est bon, c'est généreux et servi par un personnel aussi affable qu'efficace. Bémol pour les sauces (dont les plats peuvent se passer) qui mériteraient d'être mieux travaillées. La carte des boissons est dans le même esprit, bon choix de bières dont trois pression (Victoria, Tripel Karmeliet, et la spéciale Pied du Mont) et Hommelbier, Queue de charrie, et de vins dont un remarquable saint-estèphe Cossieu-Coutelin ; le rhum y a aussi une bonne place. Voici donc une maison sérieuse, bon enfant, bien sympathique, avec terrasse sur la place tranquille de la mairie.

Réservation nécessaire ■ **Didier Nicolas**



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



Découvrez Van Lys Bank, la banque d'affaires de la Caisse d'Épargne Hauts de France.

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

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

Nous sommes source de confiance, nous sommes

 **van lys bank**

CAISSE
D'ÉPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance. Capital social de 1 000 000 000 € - Siège social : 812 rue de la Chaudière Rivière 59600 LILLE - 383 960 882 RCS Lille Métropole Code NAF 6419 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 908 001 - N° TVA intracommunautaire FR34383000692 - Titulaire de la carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets de valeurs» n° CPI 8001 2016 000 006 207 délivrée par la CCI Grand Lille garantie financiers - CBSC, 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS - Crédit : ALTMANN + PARTNER - Crédit photo : Vincent Lobelle