

éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

SEPTEMBRE 2025

#153

www.eco121.fr

D 28899 -153 - F: 7,50 €



3 782889 907508



LOISIRS INDOOR LA RÉGION MARQUE DES POINTS P12

→ SIROPS MONIN INVESTIT 45 M€ À ONNAING **P26** → INNOVATION : ECOXTRACT VEUT CHASSER L'HEXANE DE NOS ASSIETTES **P37**



Une banque utile à son territoire, sur les plans économique, social et environnemental.

Caisse d'Epargne Hauts de France publie son premier **rapport d'impact**. Une démarche qui permet d'illustrer de manière tangible sa contribution à la transformation positive de son territoire.

En savoir plus sur caisse-epargne.fr

CAISSE
D'ÉPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



Entreprise



Certifiée



Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L512-95 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 Euros - Siège social 812 rue de la Chaussée Rivière 59000 Lille - 383 000 892 RCS Lille Métropole

Heure de vérité

Éco121 se veut résolument contra-cyclique en cette rentrée ô combien anxiogène pour notre pays. Notre dossier est consacré à l'industrie du loisir en intérieur qui affiche une vraie dynamique dans notre région traditionnellement faible dans ce registre. Elle rattrape son retard avec une flopée d'investissements et d'acteurs très offensifs dans ce marché qui demeure porteur quand le reste de l'économie tousse.

Un magazine de rentrée contra-cyclique certes, mais pas irénique. Voilà des années que l'auteur de ces lignes souligne l'irresponsabilité complète des gouvernements successifs face au glissement constant de la dépense publique - pas un budget équilibré dans notre pays depuis 1974 ! -, au vertige de la dette, à l'élargissement permanent de la sphère publique, à l'intrusion de l'Etat dans tous les segments de la vie économique avec son inflation normative folle et des prélèvements obligatoires décourageants. François Bayrou n'aura guère agi en 10 mois de Matignon, mais au moins a-t-il placé le sujet des finances publiques en haut de la pile des priorités gouvernementales. On peut contester son projet de budget 2026 pour des tas de raisons, à commencer par son

absence d'ambitions dans la réduction du périmètre de l'Etat et la rationalisation des dépenses. Mais son équation politique était dès le départ un chemin de crête quasi infranchissable.

L'incapacité historique de nos politiques à s'attaquer à cette question essentielle dans toute démocratie des finances publiques et du consentement à l'impôt va connaître sa résolution rapide d'une manière ou d'une autre. Car les limites sont atteintes, à l'évidence. L'heure de vérité approche. La question est de savoir si cette résolution s'opérera à l'italienne ou à la britannique, autrement dit sous une très forte pression des marchés financiers mais dans le jeu institutionnel classique, ou à la grecque, sous tutelle du FMI et de la BCE avec un emballement dramatique des taux d'intérêt des emprunts d'Etat. Une perspective catastrophique qu'Amélie de Montchalin, ministre des comptes publics, évoquait ouvertement en juin dernier. Le pire n'est certes jamais sûr, mais il faudrait un sens des responsabilités aigü dans la classe politique pour l'éviter. Il est parfois permis d'en douter.



Photo ©GregLeduc

sommaire

TENDANCES 4-10

- Le tourisme d'entreprise en plein essor
- Jérôme Lambert, l'homme qui valait trois milliards

GRAND ANGLE 12-16

- Loisirs indoor : la région marque des points

TERRITOIRES 18-32

- Porketto gloutonne de nouveaux marchés
- Sirops : Monin met les goulées doubles dans le Valenciennois
- Conseil en changement stratégique : Willing reprend Altera

ENTREPRENDRE 35-42

- Créateur : Koverloop met un coup de pagaie dans l'univers piscine
- Campus : 38 dirigeants reprennent en main les destinées du CEPI
- Transmission familiale : une fresque pour dénouer les enjeux

DÉTENTE 46-48

- Retour en images sur les Trophées de l'Eco

À PROPOS D'ECO121

Notre magazine est édité par la société Ecopresse. Celle-ci est détenue par trois collègues d'actionnaires représentatifs de l'économie des Hauts-de-France. Le principal pool, de 56%, est constitué de 35 chefs d'entreprises. Le deuxième collègue, financier, rassemble Finorpa, Nord Création et la Caisse d'Epargne Hauts de France qui contrôlent 33% des parts. Le dernier bloc est détenu par la Voix du Nord (11%) au titre du collègue professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires. Multicanal, Eco121 est également présent sur le web (www.eco121.fr) où il diffuse un flux régulier d'actus et sur LinkedIn.

WWW.ECO121.FR

éco121

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

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

JOURNALISTE
Julie Kiavué
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

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

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

IMPRIMERIE
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



R&D DANS LA SAMBRE

Le groupe de boulangerie Meniszez mise toujours plus sur l'innovation. Le dirigeant de l'ETI Laurent Meniszez confie avoir le projet de se doter d'une unité de production miniature dévolue à la R&D afin de tester en grandeur réelle les développements futurs sans perturber le fonctionnement de l'usine.

PRÉ-MATURATION

L'Université de Lille lance un « appel à soutien pré-maturation » de projets à potentiel d'impact socio-économique issus de membres d'unités de recherche de l'université de Lille. Une initiative prise dans le cadre de sa politique d'innovation et de valorisation de la recherche. Les innovations ciblées peuvent prendre la forme de nouveaux produits ou services, de nouvelles organisations dans les entreprises, de nouveaux usages. Une enveloppe de 60 K€ a été sécurisée pour financer 4 à 5 projets. La clôture de soumission des dossiers est fixée au 19 octobre à minuit.

SOLEIL DU NORD

L'usine Toyota d'Onnaing prépare la construction du plus grand parc photovoltaïque industriel en autoconsommation en France. L'équipement s'étendra sur 18 ha, comprenant des ombrières et une centrale au sol. Le parc vise une capacité de 18 Mwc, l'équivalent de la consommation de 3310 habitants. L'usine de la Yaris compte atteindre la neutralité carbone en 2030.



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Alive plus vivant que jamais : le prestataire technique pour l'événementiel remporte le Trophée du rebond Eco121**
- 2 **Lille : l'avenue du Peuple belge va se muer en parc urbain**
- 3 **Conseil en changement stratégique : Willing reprend Altera Conseil**
- 4 **Conjoncture : bonne tendance régionale au mois de juillet**
- 5 **Getlink : recul du résultat net de plus d'un tiers au S1**

2 700

C'est le nombre de projets de recrutement pour la région recensés dans la presse au cours du second trimestre 2025. Soit un repli des annonces d'emploi par rapport au 1er trimestre, où 3 100 projets avaient été répertoriés. Les services se démarquent avec 1 300 emplois, devant l'industrie (700 projets, dont 50 % dans le secteur de l'automobile). Le commerce est en 3ème position avec un peu moins de 300 emplois.

BAUDELET CREUSE LE SILLON DU BIEN-ÊTRE

Le groupe Baudalet devrait déposer courant septembre un permis de construire pour un projet immobilier, situé à une quinzaine de minutes de son siège de Blaringhem. Combinant centre de formation, hôtellerie et spa, « ce sera un lieu hybride, une bulle de déconnexion, sur un créneau assez haut de gamme », annonce Caroline Poissonnier, directrice générale de Baudalet.



L'UNIVERSITÉ DE PICARDIE JULES-VERNE DANS LE CLASSEMENT DE SHANGHAI

L'Université de Picardie Jules-Verne intègre le prestigieux classement de Shanghai, qui recense les 1 000 meilleures universités au monde. L'établissement amiénois rejoint les 26 autres universités françaises déjà distinguées, en se classant entre la 901e et la 1000e place. Le classement reste très largement dominé par les universités anglo-saxonnes.



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

CASSIOPA
— TRAITEUR - SCENARISTE —

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

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



LA FERME DE LA MOTTE DORÉE

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

Contactez-nous pour obtenir
votre devis personnalisé !

LE CHÂTEAU DU BAC ST-MAUR

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

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



LAURENT
06 45 19 53 21



STÉPHANE
06 33 64 73 72

Découvrez
nos autres lieux
de réception
sur cassiopa.fr



LE
TOPLE TOURISME D'ENTREPRISE
EN PLEIN ESSOR

Année après année, le tourisme industriel redore ses galons dans la région. En 2024, elles étaient 160 entreprises à ouvrir leurs portes au public, totalisant 363 000 visiteurs. C'est l'agroalimentaire au sens large qui attire le plus la curiosité avec 65% des entreprises présentes dont 31% dans les vins, bières et spiritueux, devant l'industrie-énergie-environnement (20%), laissant loin derrière l'artisanat et les métiers d'art (9%) ou la mode et la cosmétique (6%). Le top 3 des sites visités se compose de la chocolaterie de Beussent-Lachelle (25 000 visiteurs), les Faiseurs de bateaux (Saint Omer, 17 000), devant la Confiserie Afchain (12 000), selon l'Observatoire Entreprise et Découverte, qui évoque « le développement d'une filière en phase avec un ancrage industriel historique et un positionnement fort autour du travail et de l'innovation ».



“ON EST EN DROIT DE
DOUTER DE LA CAPACITÉ DES
POUVOIRS PUBLICS À SE DOTER
DES MOYENS DE CONTRÔLE
NÉCESSAIRES”

Barthélémy Guislain,

président du Conseil de Gérance de l'Association Familiale Mulliez, sur son compte LinkedIn à propos de la proposition de loi anti-fast fashion qui vise à réduire l'impact environnemental de l'industrie textile.

LE
FLOPBECOMING
EN LIQUIDATION

Christophe Levyfve espérait un plan de relance. C'est malheureusement une liquidation judiciaire que le tribunal de commerce de Lille Métropole a prononcée le 23 juillet à l'encontre de son groupe de communication Becoming. La structure, qui peut poursuivre son activité jusqu'au 22 octobre, couvrait un vaste panel d'activités (communication, y compris

financière, relation média, marketing...) à partir de 17 entités acquises ou créées, toutes fusionnées en 2022. Une situation qui complique d'éventuelles reprises d'activités par appartement. L'ensemble constituait un acteur très important et reconnu dans son domaine au nord de Paris. Christophe Levyfve avait un temps affiché des ambitions débridées, évoquant dans la Voix du Nord une perspective de 1 500 salariés et de 150 M€ de revenus. Les effectifs sont aujourd'hui de l'ordre de 150 personnes. (en photo le Garage, structure hybride de coworking et d'événementiel, au siège de Becoming, mais non incluse dans le périmètre de liquidation)



“CE SERA L'APOTHÉOSE
DE LA MÉTAMORPHOSE
PAYSAGÈRE LANCÉE PAR
MARTINE AUBRY”

L'envolée lyrique du nouveau maire de Lille

Arnaud Deslandes,

présentant le projet de transformation en parc urbain de la rue du Peuple belge (un projet à 25 M€).

“DANS NOTRE INDUSTRIE, LES COMPÉTENCES DISPARAISSENT RAPIDEMENT, MAIS ELLES METTENT TRÈS LONGTEMPS À SE RECONSTITUER”

Bruno Jacquemin, délégué général de l'A3M (Industrie des métaux et minéraux) sur le plateau de BFM Business le 12 août, après l'annonce du redressement judiciaire de Novasco (ex Ascometal), lire aussi p 27.



“JE SUIS FORCÉMENT UN PEU DÉÇU”

La réaction du président de l'Université de Lille

Régis Bordet,

dans la Voix du Nord, face au recul de 29 places dans le classement de Shanghai 2025. L'université fait partie des 27 que la France compte dans le top 1000 mondial.

“LA MOISSON 2025 BAT DES RECORDS... SAUF CELUI DES PRIX”

Le titre du média

L'Action Agricole picarde

cet été, faisant état d'une récolte céréalière étonnamment précoce et qualitative en région, mais marquée par des cours très faibles.



“NON À UNE CONCURRENCE DÉLOYALE EN EUROPE QUI MENACE NOS AGRICULTEURS !”

Le président de Région

Xavier Bertrand,

dans un courrier à la ministre de l'agriculture Annie Genevart, pour demander à Bruxelles la mise en place de clauses miroir empêchant l'entrée en France de denrées traitées à l'acétamipride. La filière betteravière est tout particulièrement menacée.

4 - 5 SEPTEMBRE : Congrès

national du Bâtiment

Durable du CD2E, Lille

Grand Palais

12 SEPTEMBRE : Comité Grand

Lille « Rencontre avec de

nouvelles personnalités

du territoire », Cité des

Echanges, Marcq-en-

Barœul, dès 8h

18 SEPTEMBRE : « Soirée

Couleurs » de la CCI Grand

Lille, au complexe Hercule

& Hops à Blaringhem,

dès 18h

21 - 23 SEPTEMBRE : Salon

Horesta, Lille Grand Palais

7 OCTOBRE : « MyGreenBiz »

Salon des solutions vertes,

Cité des Echanges, Marcq-

en-Barœul, dès 8h

23 OCTOBRE : Les Rencontres

de la Cohésion

« Réindustrialisation : les

clés de la réussite », Siège

de Région des Hauts-de-

France

Jérôme Jambert, l'homme qui valait 3 milliards

Son multi family office Herest est né à Roncq il y a 15 ans. Il s'occupe aujourd'hui du patrimoine de 35 familles depuis ses tout nouveaux locaux de Marcq-en-Barœul.

Ses bureaux sont flambant neufs mais discrets, dans une rue calme de Marcq-en-Barœul. La ville idéale pour l'activité de Jérôme Jambert, une micro-niche s'il en est mais à très haute valeur ajoutée. La société qu'il a fondée en 2010, Herest, est l'un des très rares multi-family offices en France. « MFO » en bon acronyme anglophone qui se respecte. En clair, il s'agit d'un cabinet spécialisé en gestion de fortune au profit de plusieurs familles au patrimoine bien garni. Herest suit pour sa part la fortune de pas moins de 35 familles, soit la supervision à 360° d'un patrimoine total de 3 milliards d'euros. La société est née à Roncq avec deux personnes. Elle est désormais implantée en région lyonnaise depuis trois ans et à Paris tout récemment, avec 28 collaborateurs dont pas moins de 7 enseignent, à l'IAE, la Catho ou Skema, notamment. Bien des grandes familles ont déjà leur propre family office. Quel est l'intérêt d'une structure partagée ? « *Ca coûte cher d'avoir son single family office. La base de fonctionnement se situe entre 250 et 500 K€ par an. Par ailleurs, même des familles qui ont déjà une structure peuvent venir chez nous en terme de réassurance car nous avons plus de surface, plus de dossiers* », explique ce diplômé de Skema, ancien d'Indosuez, dont il fut le directeur régional après avoir œuvré dans la gestion de patrimoine chez BNP Paribas. C'est d'ailleurs avec l'ancien président d'Indosuez qu'il a fondé l'entreprise, juste après l'énorme crise Lehman Brothers. Mais c'est en période de crise qu'on prend des parts de marché, estime cet Alsacien d'origine de 49 ans aujourd'hui.

TOUT UN ÉCOSYSTÈME

« *On n'est pas une société de gestion, par choix et pour des questions de réglementation. Mais on crée un écosystème, on fait en sorte que les gens se parlent* », explique-t-il. De quoi structurer le patrimoine des clients dans la durée, avec un suivi permanent des biens mais aussi des projets, des flux, le tout en lien étroit avec des avocats, des notaires, des experts-comptables. Si le secteur, aux activités par définition très sensibles, s'est longtemps méfié de la lumière, les temps changent. « *Le métier est nouveau. De nouveaux family offices sont arrivés sur le marché avec un postulat inverse et communiquent énormément* », constate Jérôme Jambert, qui se prête désormais lui aussi au jeu. « *On commence à répondre aux classements des family offices, on a gagné pas mal de prix dont quatre rien qu'en 2025* ». Herest réalise en tant qu'entreprise un chiffre d'affaires de 3,1 M€ issu d'honoraires de supervision. Elle investit aussi, notamment dans le programme immobilier (1 650 m²) où elle tient son siège, en association avec Boréal, à travers une SCI. Le site, qui a mobilisé 4,5 M€ d'investissement, a été formellement inauguré en juin dernier. **Olivier Ducuing**



COFIDIS FRANCE

Nicolas Wallaert prend la direction générale du groupe Cofidis France basé à Villeneuve d'Ascq. Cet IESEG a débuté en 1996 comme responsable du contrôle de gestion du vadiste



roubaisien Blancheporte. Quatre ans plus tard, il devient contrôleur de gestion international

chez 3 Suisses International, avant d'être nommé directeur financier de la Cité Numérique. En 2006, il rejoint Monabanq comme directeur financier et risque. Il est nommé par la suite directeur commercial en 2010. Trois ans plus tard, il devient Dg de Cofidis Portugal, son dernier poste.

DUPONT RESTAURATION

Loïc Hebert est le nouveau directeur des opérations France du groupe de restauration collective Dupont

Restauration. Cet ESCP a été directeur régional du groupe de services de restauration Elio à Lyon (2005) puis directeur des opérations Services et Santé de l'antenne à Paris. En 2012, il est nommé directeur des opérations France Nord de Restalliance, avant d'être nommé Dg délégué du groupe de formation professionnelle Afec. Il reviendra dès 2020 au sein du groupe Elio pour prendre la direction des opérations des cuisines centrales France, son dernier poste.

NORAUTO FRANCE

Pascal Duhamel est le nouveau



directeur de la communication de Norauto France. Il est notamment passé chez V&V Communication (2004) comme

chargé de projets événementiel et ETO Publicis (2008) au poste de directeur clientèle digital et CRM. Après un bref passage chez Bonduelle en tant que Corporate communication manager, il se lance dans

l'entrepreneuriat en 2013 en co-fondant le réseau de centres de pratique Padel Attitude. Associé à Time for the Planet depuis 2021, il rejoint Norauto France en 2020 comme brand content et social media manager.

AGRO-SPHÈRES

Philippe Fardel est élu président d'Agro-Sphères, l'association des entreprises agroalimentaires des Hauts-de-France basée



dans la Somme. Président de Mousline, il a par ailleurs été président et directeur commercial de Nestlé Waters, avant d'être nommé Dg pour le Benelux (2019-2022).

MAIRIE DE CAMBRAI

Marie-Anne Delevallée, première adjointe de François-Xavier Villain disparu au printemps

dernier, est la nouvelle maire de Cambrai. A 72 ans, elle devient la première femme élue à la Ville. Elle siège depuis 1983 au conseil municipal.

**DISPARITION
CHAMBRE
D'AGRICULTURE NORD -
PAS-DE-CALAIS**

Sébastien Bocquillon,



48 ans, était depuis mars dernier le président de la Chambre d'Agriculture du Nord - Pas-

de-Calais. L'agriculteur en polyculture-élevage laitier à Humières (62), dont il était le maire depuis 2014, est décédé fin juillet. Il a succombé à ses blessures quelques jours après être tombé de sa moissonneuse-batteuse.

PORTES OUVERTES Ventes Flash chez Gallorema !

Jeudi 2 et Vendredi 3 Octobre 2025

RSE
Performance globale
26000



CHARIOTS



GERBEURS



TRANSPALETTES



www.gallorema.fr

GALLOREMA MARNE
7 RUE JEAN MONNET
51500 - SILLERY
DE 8H À 12H ET DE 13H À 17H



Lille : Canard Street tombe de son nid



Le petit canard a vu le jour en 2016 dans les halles du marché de Wazemmes. Après avoir grandi jusqu'à ouvrir deux restaurants rue de Béthune, la start up de la restauration a mis un point final à son aventure lilloise début juillet, après sa mise en liquidation judiciaire par le tribunal de commerce de Lille Métropole. « Notre modèle économique n'était plus viable », admet Nicolas Drouault, cofondateur au côté de Grégoire de Scorbiac. D'abord fragilisée par la baisse de fréquentation de la principale artère commerçante lilloise, puis par le Covid, la grippe aviaire de 2022 a porté le coup de grâce à Canard Street. « Les prix du canard ont doublé, voire triplé, et il était devenu très difficile de se fournir », poursuit Nicolas Drouault.

Pour ne pas y laisser toutes ses plumes, l'enseigne réinvente son modèle mi-2024. Elle abandonne le concept street food pour une cuisine type brasserie, plus traditionnelle, avec service à table, carte de vins et cocktails le soir. Mais la mayonnaise ne prend pas. Du moins, à Lille. Car Canard Street conserve ses autres restaurants situés à Paris, Reims et Bordeaux. Début 2025, les dirigeants avaient déjà fermé leur restaurant au foodcourt lillois Grand Scène. Mais cela n'a pas suffi à redresser la barre. Pour autant, Nicolas Drouault et Grégoire de Scorbiac espèrent pouvoir revenir dans le Nord, « dans d'autres conditions et dans un autre quartier ». Canard Street Lille employait quatre salariés pour quelque 430 K€ de chiffre d'affaires, d'après le tribunal de commerce.

Première levée de fonds pour Celeos

La start up deeptech et medtech Celeos annonce la clôture de sa première levée de fonds d'amorçage à hauteur de 1,5 M€. Parmi les investisseurs figurent des business angels, la SATT Nord ou encore le Centre Oscar Lambret. C'est la première fois que l'établissement entre au capital d'une entreprise. « Cette levée nous permet de franchir une étape clé : obtenir un prototype fonctionnel et intégré, en vue de notre validation clinique en bloc opératoire, indique Philippe Saudemont, le co-fondateur et CEO de Celeos. Notre ambition est claire : offrir aux chirurgiens un outil de précision pour améliorer les chances de guérison des patients atteints de cancer ». Fondée en 2023, la startup développe une technologie de guidage chirurgical par spectrométrie de masse, capable d'identifier en quelques secondes pendant l'intervention chirurgicale si les tissus sont sains ou cancéreux. **Y.S.**

EuraTechnologies : une succession par intérim

Fin juin, la présidente du directoire de l'incubateur lillois Koussée Vaneecke était débarquée « avec effet immédiat » (Eco121 n°152). Après la surprise, vint rapidement la question de sa succession. Sujet hautement épineux après les différentes turbulences qu'a connues EuraTechnologies depuis fin 2022. « Un processus de recrutement est actuellement en cours », nous confirme une source. En attendant, c'est l'ancien avocat Étienne Westphal, secrétaire général de l'incubateur depuis 2021, qui assure la présidence du directoire par intérim.

Finovam investit dans le caddie de PikkoPay

La société d'investissement lilloise Finovam a pris une participation minoritaire au sein de la Pme PikkoPay via un tour de table d'1,6 M€. Basée dans le Grand-Est, cette dernière est incubée à Euratechnologies, mais aussi au Technopôle de l'Aube en Champagne et à Station F. Grâce à un QR code placé à l'entrée des enseignes de distribution, PikkoPay permet de transformer le smartphone des clients en caisses dématérialisées. Les clients scannent les code-barres des produits, paient en 1 clic puis sortent du magasin par le passage Scan&Go sécurisé. En région, l'entreprise est présente à Lille, Amiens, Hénin-Beaumont et Douai dans les enseignes Carrefour, Netto, Intermarché et Match.



Save the date !

23 Septembre

9h30 - 16h

Talent Fair

EuraTechnologies

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 !

INFO 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



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

LOISIRS

indoor

La région marque



des points

TEXTES JULIE KIAVUÉ

Portes blindées, lumières tamisées et cellules pénitenciaires. Bienvenue à Prison Island. Une sorte de Fort Boyard - sans les insectes ! - façon Prison Break. Avec votre équipe, attendez-vous à devoir sauter, grimper, escalader ou vous faufiler lors des épreuves physiques. Mais aussi compter, réfléchir, mémoriser pour tenter de réussir les énigmes intellectuelles. Objectif : engranger le maximum de points dans un temps limité. Depuis son ouverture à Lesquin, cet action game indoor ne désemplit pas. Tout comme ses pairs implantés à seulement quelques mètres, de l'espace de lancer de hache L'Hache Prise au simulateur de chute libre Weembi en passant par le parc dédié au trampoline So Jump. Une véritable zone de loisirs qui illustre à elle seule le dynamisme du secteur du divertissement intérieur. Au national, ce dernier est estimé à plus d'1 milliard d'euros, avec plus de 13 millions d'entrées enregistrées dans les différents espaces de jeux, d'après l'association professionnelle SPACE.

DES MILLIONS D'EUROS D'INVESTISSEMENT

Après un arrêt forcé en pleine crise du Covid, le marché a redémarré sur les chapeaux de roues, malgré un contexte général morose. Escape game, jeux d'arcade, karaoké, bowling... les complexes, souvent multi activités, se multiplient en région Hauts-de-France. Déjà bien dotée en offre de loisirs avec entre autres La Mer de Sable et son univers conquête de l'Ouest au cœur de la forêt d'Ermenonville dans l'Oise, le parc Bagatelle à Merlimont ou l'emblématique parc XXL Astérix, deuxième parc à thème du pays. Chaque année, son propriétaire La Compagnie des Alpes investit plusieurs millions dans de nouvelles attractions et attirer toujours plus de visiteurs. Quelque 2,8 millions de personnes s'y sont rendues en 2024. Le parc va injecter pas moins de 200 M€ en cinq ans pour la création de nouvelles expériences et de nouveaux hôtels. A Dunkerque, le fonds d'in-

2000
ENTREPRISES DE LOISIRS
INDOOR EN FRANCE
SOURCE : SPACE

vestissement spécialisé dans le loisir de proximité investira 17 M€ dans un Imagi Park. De son côté, Dennlys Parc près de Saint-Omer prévoit une enveloppe de 9 M€ pour se doter de sa plus grande attraction : un train capable de propulser ses passagers à 80 km/h en seulement quelques secondes.

Les projets fourmillent. Pour le plus grand bonheur des familles, mais aussi des entreprises toujours plus nombreuses à s'adonner aux loisirs pour leur team building, réunions et séminaires. Chez Hall U Need à Saint-André, le BtoB représente 15% du chiffre d'affaires. C'est plus d'un tiers pour Koezio à Villeneuve d'Ascq. Son fondateur et ancien dirigeant Bertrand Delgrange (lire son interview en page 16) l'assure : « *Le mix BtoC et BtoB permet d'assurer une rentabilité et un taux de remplissage* ».

L'envie de se divertir peut rapporter gros. Et ça, les investisseurs tout comme les promoteurs l'ont bien compris. Car il faut certes plusieurs millions pour implanter un complexe indoor, mais il faut aussi des mètres carrés... beaucoup de mètres carrés, bien placés. Pour redonner vie aux cellules commerciales désertées par le retail, les professionnels de l'immobilier n'hésitent plus à toquer à la porte de ceux du divertissement. Tout comme les collectivités qui cherchent à créer de l'emploi et redynamiser leur territoire grâce au pouvoir de trafic des concepts de loisirs.

Nous vous proposons dans ce dossier un tour de manège d'une sélection non exhaustive de projets et d'acteurs du tourisme indoor en région, dont le succès pour certains a déjà largement dépassé nos frontières.

Hall U Need essaime tous azimuts

Il y a quatre ans, Cyril Parenna redonnait vie à une partie de la Filature à Saint-André-Lez-Lille avec Hall U Need. Un temple du loisir en intérieur et de restauration, sur 7 000 m², enrichi d'une offre d'animations comprenant concerts live, soirées à thème ou bien diffusion d'événements sportifs. Inspiré des modèles nord-américains Eat & Entertainment, le succès de Hall U Need est rapidement au rendez-vous, malgré un démarrage freiné par la pandémie. Depuis son lancement, Hall U Need a enregistré plus de 2,2 millions de visiteurs et accueilli 2 900 entreprises pour leurs événements. L'an dernier, avec ses 65 ETP (90 en hiver), le complexe a réalisé un chiffre d'affaires de 8,3 M€, en croissance de 6% sur un an. « *On a trouvé notre rythme de croisière* », confirme le fondateur. Qui a très tôt planifié de faire des petits hors de la région.

L'EUROPE DANS LE VISEUR

A l'été 2024, Hall U Need lève 4 M€ auprès de Bpi, engagé depuis le début, et Picardie Investissement, nouvel actionnaire en lieu et place de Nord Capital. Objectif : soutenir l'ouverture de deux centres à Lieusaint en région parisienne et à Saint-Priest, dans la région lyonnaise. Le premier a ouvert au printemps dernier sur 5 000 m², dans un ancien bowling, au sein de la zone commerciale Carré Sénart, après un investissement de 7,2 M€. Le deuxième, prévu dans un ancien IKEA sur 4 800 m², pourrait voir le jour en septembre 2026. Sous réserve d'un démarrage des travaux en janvier prochain pour 6 mois. A ce rythme, où en sera Hall U Need dans cinq ans ? « *Idéalement, il y aurait une dizaine de centres* », répond Cyril Parenna. Le dirigeant est en discussion avec différents fonds pour nourrir ses projets de développement. Il vise 2 à 3 ouvertures par an. « *Il y a de quoi faire en France, mais je regarde aussi l'Europe* », confie celui qui dit recevoir plusieurs appels par semaine de promoteurs intéressés pour attirer Hall U Need dans leurs milliers de mètres carrés disponibles.

Baudelet Environnement se met au sport ludique

Le spécialiste de la gestion des déchets ouvrait en décembre dernier à Blaringhem Hercule & Hop's. Un complexe de sport ludique moyennant 2 M€ d'investissement. Sur 3 500 m², il regroupe des terrains de padel, futsal, de paintball ainsi qu'un espace d'escalade et un parcours ninja. Le tout en indoor et complété d'espaces de restauration, de conférences et de séminaires. Hercule & Hop's est la première pierre d'une stratégie de diversification du groupe. « On a décidé de ne pas développer nos activités au national, mais de nous diversifier avec un pôle loisirs, santé et bien-être », explique la Dg Caroline Poissonnier. Qui se dit « plutôt contente du démarrage » de Hercule & Hop's, « même si ça manque un peu de fréquentation. » Notamment en raison de son implantation à la campagne, estime la dirigeante. Pour accroître sa visibilité, le site accueille désormais les enfants dès 3 ans, contre 7 ans à son lancement, les anniversaires et les enterrements de vie de jeunes filles et de garçons. Il s'ouvre également aux centres aérés et aux écoles voisines pour les activités multisports. **Y.S.**



Get out insiste sur le côté événementiel

Le spécialiste lillois des escape games Get Out infléchit son modèle. L'an dernier, il a ouvert deux nouveaux centres à Orléans et au Mans qui sont, comme celui d'Angers inauguré en 2023, basés sur le modèle « Escapade Room » incluant un espace bar et jeux de société, dans un décor riche en objets chinés. « Cet espace permet de prolonger le temps de visite de nos clients, mais aussi de recevoir des personnes qui viennent simplement boire un verre ou se restaurer », explique Samuel Lefèvre, cofondateur avec Vincent Liogier. Des événements tels que des loups-garous ou des blind tests y sont aussi organisés. « On axe notre communication sur l'événementiel », précise Samuel Lefèvre. Un bar représente entre 10 et 20 % du chiffre d'affaires d'un centre. Les prochains privilégieront ce modèle, même si le choix final sera laissé au porteur de projet. Aujourd'hui, Get out compte 14 centres, dont trois succursales. Un projet de franchise est actuellement très avancé à Avignon et attend l'accord des banques pour être lancé. D'autres pistes sont étudiées en région parisienne.

L'entreprise a réalisé 5,33 M€ de chiffre d'affaires ces douze derniers mois, contre 5 M€ un an plus tôt. Elle emploie une centaine de personnes **Y.S.**



QUESTIONS À **BERTRAND DELGRANCE**,
EXPERT NORDISTE DU LOISIR

« LE MARCHÉ EST EN TRAIN DE SE CONCENTRER »

En 30 ans, l'entrepreneur est devenu un acteur majeur du divertissement indoor. À son actif : la création et le développement de concepts innovants, couronnés de succès, tel que Koezio. Pour Eco121, il revient sur sa riche expérience, avant de partager son analyse du secteur.

Le loisir est une histoire de famille. Votre grand-père a créé le parc Bagatelle à Rang-du-Fliers. Qu'est-ce qui vous a poussé vers ce secteur ?

A 25 ans, après quelques expériences dans la distribution, j'ai une envie d'entreprendre. Je pars donc aux Etats-Unis pour m'inspirer des concepts de l'époque. A mon retour, je crée Climb Up à Wambrechies, la première salle d'escalade privée de France. Un pari risqué, surtout dans le Nord où il n'y a pas de montagne et seulement deux moniteurs d'escalade ! L'un deux est devenu mon premier salarié. Quelques années plus tard, je lui ai revendu le concept. Il a par la suite ouvert deux autres salles dans le Nord, avant de créer les restaurants Place de l'Olivier.

Puis, en 2006, vous créez l'InQuest, un action game dans un lieu immersif...

Devenu Koezio en 2013. C'était une première en Europe, je crois. La création de A à Z du concept et le lieu ont nécessité un gros investissement. Hodefi et le Réseau Entreprendre Nord dont j'ai été lauréat m'ont mis en contact avec Michel Leclercq, président de Decathlon. Il m'a apporté plus que de l'argent, il a été un véritable mentor. Il m'a notamment accompagné dans la mise en place d'un vrai process de management autour du sens, des valeurs, proche de celui de Decathlon.

Quel a été l'accueil du public ?

Au démarrage, nous avons dû réaliser beaucoup de réglages. Au niveau de la gestion des flux, de la qualité des jeux que nous développons, de la sécurité... Mais le concept a tout de suite plu. Nous avons accueilli 60 000 personnes dès la première année, sans faire de publicité. Nous avons dupliqué le modèle jusqu'à ouvrir 5 Koezio. A la revente en 2024, le groupe comptait 200 salariés pour 20 M€ de chiffre d'affaires.



Pourquoi avoir quitté le navire ?

J'y suis resté 18 ans, avec plusieurs casquettes, donc un rythme effréné. Le Covid a été une période compliquée. Tous nos sites étaient à l'arrêt et nos salariés au chômage partiel. On a souscrit à un PGE important, tout en tapant dans la trésorerie. En fin de pandémie, l'activité de Koezio est repartie fortement. Mais je sentais que j'étais arrivé à la fin d'un cycle. Nous avons plusieurs appels du pied de fonds d'investissement, dont Hadrena à qui nous avons revendu l'affaire. Avec mon associé, c'était le bon moment pour nous retirer. Koezio était en bonne forme, à un niveau plus haut qu'avant Covid. Nous avons créé un plan de développement pour assurer la suite. Ce n'est pas facile de sortir proprement d'une entreprise. C'était important pour moi. Désormais, je suis consultant pour des entreprises et je développe en parallèle un nou-

veau concept multigénérationnel à Lille. Je recherche un site, des partenaires financiers et mes premiers salariés. A bon entendeur !

Quel regard portez-vous sur le secteur ?

Il est en plein développement depuis 2019. A raison de +15% par an en France, avec de nombreux projets. La tendance c'est le gros site multi activités. Malheureusement, sur un mix produit assez similaire. Il y a peu d'innovation. Le marché est en train de se concentrer. Il est puissant, dynamique mais plus difficile à pénétrer par les indépendants car les gros rachètent les plus petits pour créer des chaînes. Il y a encore de la place. A condition de bien travailler sa copie, et de se positionner sur des mètres carrés bien placés. Dans les villes moyennes, il y a du potentiel. Vous pouvez faire faire ce que vous voulez à l'IA, mais elle ne remplacera jamais les gens qui veulent se réunir !

“VOUS POUVEZ FAIRE FAIRE
CE QUE VOUS VOULEZ À L'IA,
MAIS ELLE NE REMPLACERA
JAMAIS LES GENS QUI
VEULENT SE RÉUNIR !”

Avec Hadrena, Koezio vise le high score mondial

Koezio, leader européen des jeux d'aventure indoor, passe au niveau supérieur. L'an dernier, il a intégré le portefeuille de marques du groupe Hadrena (ex-Otium Leisure). Ce dernier se dit expert des complexes de loisirs multi-activités de proximité. En pleine croissance, Hadrena, créé il y a quatre ans seulement, enchaîne les ouvertures et les acquisitions de concepts de loisirs. Jusqu'à atteindre à date 150 implantations, sous 11 marques, dans six pays, et 3 000 salariés pour 200 M€ de chiffre d'affaires. De son côté, Koezio, né en 2006 à Villeneuve d'Ascq, exploite cinq centres en France et en Belgique. Il affichait fin 2024 près de 20 M€ de chiffres d'affaires avec 200 salariés. « *Quand Hadrena m'a approché, je me suis dit qu'au bout de 18 ans à la tête de Koezio, c'était le bon moment pour vendre. L'entreprise était en bonne forme. Elle avait atteint un niveau plus haut que celui avant le Covid* », raconte Bertrand Delgrange, créateur de Koezio, associé à Michel Leclercq, fondateur de Decathlon. « *Un plan de développement a été créé avec les équipes pour assurer la suite de l'aventure de Koezio.* », poursuit l'entrepreneur nordiste dans le secteur du loisir depuis près de 30 ans.

En mettant la main sur Koezio, Hadrena entend propulser son univers Action game immersif et collectif en Europe et aux États-Unis. Le nouveau propriétaire prévoit l'ouverture de dix centres dans les cinq prochaines années. Mais aussi de créer des synergies avec ses autres marques. Il y a peu, le groupe parisien a lancé Fort Boyard Aventures, en licence avec la société de productions Adventure Line Productions, dont la gestion a été confiée à... Koezio. Grossissant ainsi les effectifs de celui-ci d'une centaine de salariés supplémentaires. Le jeu ne fait que commencer !



LE SECTEUR DU LOISIR
INDOOR EMPLOIERAIT
13 000
PERSONNES
EN FRANCE
CHIFFRE - OPALIS

Dunkerque : 8 000 m² de loisirs attendus en coeur de ville



17 millions d'euros. C'est l'investissement que Hadrena, groupe de loisirs de l'homme d'affaires Pierre-Edouard Stérin, compte réaliser à Dunkerque. Objectif : doter la ville industrielle dès 2027 de son concept Imagi Park, un pôle de loisirs indoor sur quelque 8 000 m², dans le secteur de la gare, à proximité de la future salle de spectacle « Le Boréal » et du futur casino. Ce sera le deuxième centre du genre de Hadrena, après celui ouvert au centre commercial Val d'Europe, en Île-de-France, au printemps dernier. En région, le groupe – qui se présente comme un acteur majeur du loisir de proximité en Europe – vise les 600 000 visiteurs annuels. Autant de personnes qu'il entend attirer et divertir avec ses enseignes Speed Park, regroupant des activités indoor de karting, de bowling ou encore de billard, Fort Boyard Aventures et ses 30 cellules de défis à relever, et enfin KoJump, son trampoline park. A la clé : une cinquantaine d'emplois créés. A l'issue des études techniques cette année, les travaux d'Imagi Park devrait débuter courant 2026, selon les projections de Hadrena. « *On doit se rattraper pour mieux diversifier l'économie* », explique le maire et président de la CUD Patrice Vergriete. Qui ambitionne de « *faire de Dunkerque un lieu de destination où l'on passe la journée* ».

Stéphane Henrie pilote le centre d'affaires affinitaire dédié aux fonds d'investissement, au sein de Van Lys Bank. Une activité pointue mais clé pour assurer la fluidité des acteurs du private equity et du M&A. Rencontre.

“Nous sommes la banque des entreprises, de leurs dirigeants et de leurs investisseurs”

Pouvez-vous nous décrire l'activité que vous pilotez sous le nom de « Financial Sponsor Coverage, » au sein de Van Lys Bank ?

Nous sommes la cinquième verticale au sein de Van Lys Bank, au côté des financements structurés, de la banque privée, de l'investissement en fonds propre et de l'activité M & A. Nous sommes un centre d'affaires affinitaire dédié aux fonds d'investissements. Notre activité existe depuis huit ans et est montée en régime par paliers. Nous avons commencé comme un financement technique et spécialisé pour les fonds d'investissement. Puis nous avons élargi l'offre aux fonds dédiés aux small et midcaps, autrement dit investissant dans les Pme et les ETI de la Région, ainsi qu'aux fonds d'investissement immobiliers.

Peut-on parler de niche ?

Oui et non. 95% de notre clientèle est parisienne et nous avons une relation commerciale avec une quarantaine de sociétés de gestion. Nous sommes donc très spécialisés, mais nous adressons vraiment tous les sujets dans cette activité, notamment par des relais d'opportunité d'affaires pour les financements structurés et les Centres d'Affaires Entreprises lorsque nos fonds clients investissent dans notre région. Nous portons cet ADN de la Caisse d'Épargne d'aimer regarder « out of the box » pour voir ce qu'on peut développer de façon innovante et différenciante, dans une démarche intrapreneuriale. Surtout, nous sommes pleinement intégrés dans la banque, nous nous insérons dans les autres activités, notamment comme apporteurs d'affaires. Nous sommes la banque des entreprises, de leurs dirigeants et de leurs investisseurs.



© Franck Bujes

Concrètement, que proposez-vous à ces clients un peu particuliers ?

Nous nous adressons principalement à des fonds dits professionnels, qui s'appuient sur des souscripteurs institutionnels ou des investisseurs fortunés. La levée s'opère de façon progressive. C'est un mariage à durée déterminée avec les souscripteurs. Les cinq premières années de ces fonds, qui durent généralement 10 à 12 ans, ils investissent en portefeuille et leurs trésoreries sont donc par nature tendues. Nous les finançons par des crédits de trésorerie, des lignes de découvert, pour leur éviter de recourir à chaque fois à des appels de fonds auprès de leurs investisseurs. C'est très sécurisé, le risque pris par la banque s'appuie sur la qualité des souscripteurs. Mais c'est aussi très technique. En raison des montants de crédit en jeu, nous ne pourrions pas déployer cette activité sans la taille de bilan de la Caisse alimentée par les activités historiques, mais nous lui apportons en retour.

Êtes-vous nombreux sur cette activité ?

Quand nous avons commencé il y a huit ans, nous étions les premiers. Cette activité génère un intérêt marqué d'autres établissements bancaires, nos parts de marché et notre historique sur ce secteur d'activités nous confèrent des avantages compétitifs que nous nous attelons à défendre.

Votre marché est-il affecté par le recul des opérations ?

C'est vrai que le private equity est actuellement en repli, pour des raisons qualifiées de conjoncturelles. Mais notre marché n'est pas directement lié au déploiement des fonds en tant que tel mais plutôt sur leur situation de leur collecte de souscriptions. Celle-ci est certes un peu plus compliquée, puisque le sous-jacent des levées de fonds sont les deals, les M&A et la rotation des portefeuilles. Mais de façon structurelle le private equity est une classe d'actifs qui a beaucoup d'avenir. Et les fonds de private equity, y compris nationaux, s'intéressent de plus en plus à des acquisitions dans l'univers des Pme. Nous réalisons d'ailleurs encore une très belle année en production.

Halluin: bientôt le centre de tri "le plus high-tech de France"

Aktid remporte le projet de modernisation du centre de tri métropolitain à Halluin. Le leader français de la conception et de la réalisation d'installations de tri et de valorisation de déchets solides entend transformer l'équipement en une référence technologique de pointe. Notamment grâce à l'intégration de l'ensemble de sa gamme « Aktid Smart Solutions » qui repose sur une combinaison de solutions automatisées et d'intelligence artificielle. En fin de chantier, espérée fin 2027, Aktid promet un centre capable d'assurer un tri *"plus efficient, précis, et intelligent"*. Le site d'Halluin maintiendra son activité de transfert pendant toute la durée des travaux. A terme, il pourra traiter 40 000 tonnes de déchets par an. Montant de ce vaste projet de modernisation : 45 M€.



RALLONGE EUROPÉENNE POUR LES GIGAFABRIQUES

La commission européenne a annoncé le 3 juillet un gros bonus de subventions de quelque 852 M€ dédiés à six projets de batteries électriques en Europe. Deux d'entre eux concernent notre région. ACC recevrait un chèque de l'ordre de 200 M€, selon le quotidien Les Echos, tandis que Verkor sera également bénéficiaire de ce coup de pouce sonnante et trébuchante. Bruxelles indique désormais soutenir non seulement les dépenses d'investissement mais aussi les dépenses opérationnelles. Le coût de lancement des gigafactories est très élevé du fait des difficultés à maîtriser parfaitement la chimie des batteries, avec des taux de rebuts initiaux élevés. Les entreprises concernées se sont réjouies de ce soutien mais ont nuancé immédiatement pour dire combien le fossé de productivité est élevé avec la Chine et justifierait *« un mécanisme pérenne de subvention de la production »*, selon Matthieu Hubert, secrétaire général d'ACC, cité par les Echos.

À Lesquin, le LAB Ineo se dévoile

Fin juin, l'entreprise française Ineo, spécialisée en génie électrique, a inauguré son LAB à Lesquin. Un démonstrateur conçu, avec et pour les collectivités, comme une ville miniature, pour tester plus de 50 solutions présentées comme des réponses aux enjeux de mobilité connectée, d'éclairage public ou de sûreté et vidéoprotection. Ce HUB technologique vise à accompagner les collectivités *"dans leur transition vers la ville intelligente"*, indique Equans France, maison-mère d'Ineo et filiale de Bouygues. En plus d'être un lieu d'expérimentation pour la sphère publique, le LAB Ineo servira d'espace de formation pour les futurs salariés de l'entreprise.





PSE POUR MINAKEM BEUVRY

Le groupe de chimie fine Minakem a annoncé début juillet le lancement d'un plan de sauvegarde de l'emploi sur son site historique de Beuvry-la-Forêt (Nord). La direction envisageait 41 suppressions de postes sur les 90 que compte l'usine. Le groupe a été fondé par Frédéric Gauchet, par ailleurs président national de France Chimie. La CFDT a vivement dénoncé « *un PSE au rabais* », le personnel étant rapidement soutenu par Xavier Bertrand venu sur place. « *Le PSE n'est pas à la hauteur. Que ce soit 0,1 mois par année d'ancienneté sur la supra-légale, c'est tout simplement se foutre du monde* », a tancé vertement le président de Région sur les réseaux sociaux.



LESAFFRE POSE LA PATTE SUR CANBIOCIN

Le géant mondial de la fermentation et des micro-organismes annonce « *un investissement stratégique majeur* » chez le canadien CanBiocin. C'est Phileo, la division santé animale de Lesaffre, qui opère ce rapprochement avec l'acteur nord-américain qui se présente comme leader mondial dans le développement probiotiques pour animaux de compagnie et d'élevage. Phileo, qui ne dispose pas d'usines en propre, compte 230 salariés, dont 80 en France. Les conditions précises de l'accord ne sont pas rendues publiques. CanBiocin, née de la recherche universitaire (Edmonton), est une entreprise de petite taille (20 personnes, chiffre d'affaires non dévoilé) mais l'opération est jugée stratégique du côté de Lesaffre, déjà présent dans ce domaine mais de manière limitée. Le nouveau lien avec un spécialiste du monde de l'animal de compagnie doit donner un nouvel essor. « *Phileo veut devenir un acteur conséquent dans le petcare, avec un focus sur les chiens et les chats, demain les équidés et la basse-cour. C'est un marché qui connaît une lame de fond, qui est rentable et où on peut aller chercher de nouveaux produits* », expose Manuel Maire, directeur de Phileo. A fortiori sur le marché nord-américain, le premier du monde.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE : AX GROUP REPREND DUTRIE



AX Group, spécialisé dans la conception et la fabrication de solutions de transition énergétique, annonce l'acquisition de Dutrie, expert en brumisation adiabatique, une technologie de refroidissement à faible consommation énergétique. Ce rachat s'inscrit dans la stratégie AX3030 du groupe, qui vise 30 M€ de chiffre d'affaires à horizon cinq ans. L'opération permet à AX Group de renforcer son expertise industrielle tout en élargissant sa couverture territoriale. En effet, Dutrie, outre son site à Bailleul, est aussi présent dans la Drôme. L'entreprise apporte dans l'escarcelle des solutions à fort rendement énergétique, notamment pour les secteurs agricole et énergétique.

Eclairage : Trato TLV devient suédois

Le groupe familial d'éclairage et d'équipement hospitalier Trato-TLV, basé à Roubaix, passe dans le giron du suédois Fagerhult, coté à la bourse de Stockholm. Né en 1947, le groupe Trato-TLV dirigé par Guillaume et Charley Picha, de la 3e génération, s'est fortement développé au fil des ans pour compter aujourd'hui 3 sites de production, 230 collaborateurs, pour un chiffre d'affaires de 60 M€ dont 20% à l'export. La prise est belle pour Fagerhult (750 M€ de ventes, 4 000 salariés), jusque-là quasi absent du marché français et peu présent dans le médical, l'une des expertises de Trato-TLV. Pour la partie nordiste, l'adossement à un groupe puissant permet de sécuriser l'avenir tout en conservant son identité. Si le capital change de mains, il est prévu que les dirigeants familiaux restent aux manettes pour trois ans. Leur père et oncle Francis Picha reste quant à lui président du conseil de surveillance. L'opération a été accompagnée par le cabinet Septentrion Finance.





KILOUTOU PRÊT À UN DOUBLÉ

Le troisième loueur de matériels en Europe poursuit ses emplettes. Kiloutou annonce la signature d'accords qui lui permettraient de mettre la main sur deux sociétés : le spécialiste de la location d'équipements de terrassement lourds Thor Jorgensen, basé au Danemark, et FIM, fournisseur de services de location d'équipements d'élévation en Italie. Avec la première, Kiloutou, via sa filiale danoise GSV, pourrait se développer dans l'ouest du Danemark où Thor Jorgensen emploie une centaine de personnes. Tandis qu'en Italie, FIM et ses 17 salariés lui offriraient l'opportunité de se développer sur l'axe Turin-Milan. Les deux opérations sont soumises aux autorisations réglementaires du droit de la concurrence. Sur son 1,25 Md€ de chiffre d'affaires réalisé l'an dernier, l'international représente 40%. Kiloutou vise les 50% d'ici à 2030, notamment en intégrant le Top 3 dans l'ensemble des pays où il est présent. C'est déjà le cas en France, au Danemark, au Portugal et en Espagne.

VERSPIEREN RENFORCE SES POSITIONS EN SUISSE

Le groupe familial roubaisien de courtage en assurance a annoncé mi-juillet une prise de participation au capital du courtier en assurances Vesta Conseils SA, basé à Renens près de Lausanne en Suisse. Fondée en 2018, l'entreprise réalise plus de 2 millions de francs suisses avec plus de 1 500 clients entreprises, professionnels et particuliers. Verspieren réalise cette opération à travers sa filiale locale Optimum. Les deux entreprises suisses entendent *"créer ensemble de nouvelles dynamiques de croissance"*, indique Pierre-Anthony Verspieren, président de Verspieren. Son groupe emploie 2 384 collaborateurs pour 485 M€ de chiffre d'affaires réalisés en 2024.



Traitement de l'eau : Kuhlmann injecte 55 M€ à Loos

Le groupe bicentenaire, né à Loos et filiale du belge Groupe Tessenderlo, a dévoilé sa feuille de route qui définit sa stratégie de développement pour les prochaines années. Au programme : trois projets lancés dès cette année, sur son site historique, pour un investissement global de 55 M€. L'entreprise chimique, spécialisée dans le traitement de l'eau, prévoit le renouvellement de ses colonnes de chloration (35 M€), sa connexion au réseau très haute tension RTE (15,5 M€) et la construction d'une route pour fluidifier ses flux logistiques. Kuhlmann Europe annonce en parallèle une nouvelle salve d'investissements de plus de 20 M€ par an dans les cinq ans pour, entre autres, mettre au point de nouvelles molécules pour améliorer le traitement et la purification de l'eau. L'entreprise emploie 180 personnes dont 150 en France.

Stellantis met ses véhicules à hydrogène au point mort

"Le marché de l'hydrogène demeure un segment de niche, sans perspectives de rentabilité économique à moyen terme". C'est dans un communiqué de presse diffusé mi-juillet que Jean-Philippe Imparato, directeur des opérations Europe de Stellantis, a annoncé mettre un point final au programme de développement d'utilitaires à l'hydrogène. L'usine de Hordain, qui emploie 2 700 personnes, devait en produire 5 000 dès 2026. Alors que l'avenir du site préoccupe les salariés, la direction assure que cette décision est *"indolore"* pour l'usine régionale.



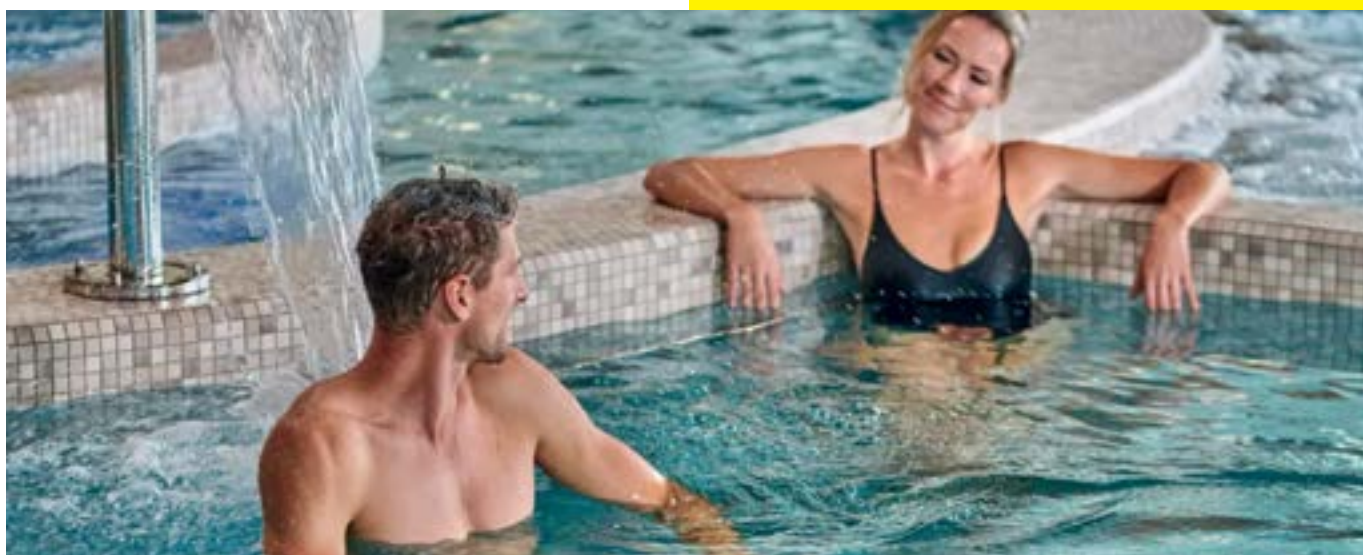


Maxxing et Optimix mettent leurs logiciels en commun

Les deux sociétés de Marcq-en-Barœul Maxxing et Optimix s'allient pour donner naissance à un poids lourd de la tech. L'opération, pilotée par le fonds NextStage AM, donne lieu à une injection de 30 M€. Elle réunit également Entrepreneur Invest ainsi qu'un pool bancaire composé de BNP, CIC et Crédit Agricole. Maxxing est un éditeur full SaaS, spécialisé dans la fidélisation et l'expérience client omnicanale. Fondée en 2011, Optimix est un éditeur SaaS spécialisé dans le pricing et la supply chain prédictive, grâce à l'IA. Ses suites logicielles accompagnent les enseignes dans la réduction des stocks ou l'amélioration de la disponibilité produit. Présent dans 35 pays, le nouveau groupe entend renforcer sa présence en Europe et au Moyen-Orient, accélérer ses investissements en R&D autour de l'IA, et poursuivre une politique ciblée de croissance externe. « *Ce rapprochement incarne parfaitement notre vision : simplifier l'accès à des solutions de pilotage intelligentes, pour aider nos clients à agir plus vite, plus efficacement, avec plus d'impact* », explique Gauthier Durand Delbecq, le directeur général d'Optimix et Maxxing.

ADVITAM COMPLÈTE SA PALETTE DANS L'EAU

Verhaeghe Irrigation, le spécialiste de l'irrigation, filiale d'Advitam, a racheté la société EQO Modul, implantée à Auch (Gers) spécialisée dans le traitement de l'eau. Cette opération lui permet d'élargir son expertise en conseil technique sur la qualité de l'eau, pour une utilisation plus efficace et responsable dans les traitements agricoles. L'intégration d'EQO Modul permettra à Verhaeghe Irrigation de proposer aux agriculteurs une prestation complète : de l'étude de faisabilité à la sécurisation de la pulvérisation, en passant par un accompagnement technique sur-mesure, que ce soit en productions végétales ou animales. Créée en 2016 par Bernard Bourde et Audrey Duran, EQO Modul propose des solutions innovantes dans le traitement de l'eau agricole. Spécialisée dans l'amélioration de la qualité de pulvérisation, d'abreuvement et la sécurisation des traitements phytosanitaires, l'entreprise intervient sur toutes les cultures (céréalières, légumières, viticoles, arboricoles) et dans les élevages. Elle emploie 7 collaborateurs.



Balnéothérapie : Calicéo prend pied dans la métropole lilloise

Au terme de deux ans de travaux, l'opérateur de balnéothérapie Calicéo a ouvert les portes de son tout premier établissement dans les Hauts-de-France, à Marcq-en-Barœul. Celui-ci s'étend sur 5 000 m² divisés en trois espaces : les bains, l'espace Spa et l'espace dit vitalité (aquabike, aquapilates etc), sur un concept inspiré des thermes à l'allemande. Calicéo a investi 25 M€ dans ce site le long de la rocade Nord-Ouest, qui est son dixième dans l'Hexagone. Trois autres doivent suivre ces prochains mois en Alsace, dans les Bouches-du-Rhône et en Seine-Saint-Denis. Le groupe affiche l'ambition de devenir le numéro un du marché du bien-être en France.



L'école de commerce Lybre liquidée

Sept ans après sa création, clap de fin pour Lybre. Le tribunal de commerce de Lille Métropole a prononcé la liquidation de l'école de commerce et de management privée roubaisienne. Présente à travers 8 campus en région (Douai, Valenciennes ou encore Béthune) et dans le Grand Est, Lybre employait 28 salariés, des dizaines d'enseignants intervenants et formait des centaines d'étudiants. Pour, une majorité d'entre eux, en alternance. En mars dernier, l'établissement avait annulé l'ensemble des cours. Le groupe d'écoles privées Collège de Paris détenait la moitié du capital de Lybre. L'autre moitié appartenait aux fondateurs Aude Leclercq et Fernand Etorri.

Alstom embarque la modernisation du métro de Lyon

Vingt-six nouvelles rames pour moderniser la ligne D du métro de Lyon, la plus fréquentée du réseau. C'est le contrat à plus de 300 M€ que vient de décrocher Alstom et qui concerne entre autres ses sites de Petite-Forêt et Crespin. Le premier sera chargé d'assembler, de tester et de valider les rames. Le second, de la modernisation des rames existantes pour les adapter au nouveau système de pilotage automatique prévu. Une bonne nouvelle donc pour les 4 500 salariés du groupe en région, qui intervient quelques mois après celle du plan d'investissement de 150 M€ dans la grande vitesse. Celui-ci prévoit notamment la création d'une nouvelle ligne d'assemblage dans l'usine de Petite-Forêt.



LE TERTIAIRE LILLOIS PORTÉ PAR LE NEUF

Les chiffres du bureau lillois sont tombés. Au premier semestre 2025, 95 000 m² ont été transactés, soit plus de la moitié de l'activité de toute l'année 2024 (152 000 m²). Par rapport au S1 de l'an dernier, celui de 2025 est en progression de 6%. En revanche, il décroche de 35% par rapport à la moyenne des S1 de ces cinq dernières années. Sur les 113 opérations déjà menées, 69% se sont réalisées dans le neuf (59%) et dans les comptes propres (10%). Le marché s'est essentiellement orienté vers les surfaces de plus de 1 000 m². Côté stock d'offres, les professionnels affichent une grande vigilance sur le neuf : 104 000 m² étaient encore disponibles à fin juin, et 293 000 m² de seconde main. En 2027, « *il n'y aura plus de bureaux neufs* », prédit le directeur régional Nord de BNP Paribas Real Estate Xavier Delecroix. « *On a les permis de construire pour de nouveaux projets, mais pas les investisseurs* ». Ces derniers n'ont par ailleurs injecté que 29 M€ ces 6 derniers mois dans la MEL.



UN ENGAGEMENT OUI COULE DE SOURCE

En tant que **banque coopérative et locale**, nous nous engageons à préserver la richesse du patrimoine naturel en contribuant à la restauration des zones humides et à la protection de la faune et de la flore.

MÉCÈNE DE



BANQUE
POPULAIRE
DU NORD 

PORKETTO GLOUTONNE DE NOUVEAUX MARCHÉS



WANCOURT. Après deux exercices éprouvants, le spécialiste du porcelet mise gros sur ses effilochés de viandes pour inverser la tendance. Avec en ligne de mire les 50 M€ de ventes en 2030.

L'horizon s'éclaircit pour Porketto. Et le lourd souvenir de l'incendie dévastateur qui, au printemps 2020, réduisait en cendres son usine s'amenuise petit à petit. Les deux années suivant le sinistre ne font évidemment pas partie des plus fastes. Et les deux suivantes auront été des plus compliquées. Le dirigeant Freddy Braure juge même 2023 de « cru exécration ». D'abord en raison d'un manque important de sourcing des matières premières. Puis, d'une progression plus longue que prévu de la R&D de produits complémentaires, repoussant ainsi de trois ans leur commercialisation. Mais surtout, Porketto, qui venait tout juste d'inaugurer sa nouvelle usine de 8 000 m², à l'issue d'un investissement colossal de 21 M€, a dû faire face, comme beaucoup d'autres, à une flambée des coûts énergétiques. Alors que l'accent a été mis sur les nouveaux engagements de transition écologique du site, l'entreprise familiale

s'est résignée, de temps à autres, à couper son électricité et poursuivre l'activité avec des groupes électrogènes. Une solution parmi d'autres « pour éviter que nos factures ne soient multipliées par 11 », indique Freddy Braure. Qui souligne : « Un fois 11 obtenu après négociations de nos contrats ! On a tout fait pour ne pas l'atteindre. Sans quoi, l'électricité aurait absorbé 20% de notre chiffre d'affaires ».

La pression énergétique retombée l'an dernier, Porketto dit « ne plus souffrir ». La Pme wancourtoise rencontre toujours des barrières sur ses marchés d'approvisionnement mais le lancement de ses nouveaux produits l'aide à sortir la tête de l'eau. Son dirigeant envisage ainsi « un retour à la bonne espérance » dès cette année. Avec sa cinquantaine de salariés, il vise les 17 M€ de ventes (+13% sur un an). Porketto réalisait aux alentours de 12 M€ de chiffre d'affaires avant son sinistre et avait cumulé 7 M€ de ventes l'année de celui-ci.

+35% PAR AN

D'ici à la fin de l'année, Porketto nourrira le marché B to B de ses effilochés de porc, de bœuf ou bien de poulet. Des produits concoctés sous la marque Cooketto pour répondre à la demande du QSR (Quick Service Restaurants), des chaînes de restauration, de la restauration commerciale et sociale ou encore des freezers centers telle Maison Thiriet. Le rêve de Freddy Braure : les 50 M€ en 2030, avec 25 personnes supplémentaires. « Il nous faut croître de 35% chaque année pour y arriver », précise-t-il. « On a l'usine taillée pour porter cette ambition ». Le dirigeant prévoit 1 M€ d'investissement au niveau du process pour avoir, à terme, une unité autonome.

En parallèle, Porketto planifie son arrivée en GMS avec des produits spécifiques, pour l'heure commercialisés au Benelux. L'export représente 15 à 20% des ventes C'était le double avant l'incendie, qui a de facto amputé Porketto d'une dizaine d'agréments d'exportation vers des pays tiers. Que Freddy Braure entend bien récupérer ■ **Julie Kiavué**

LESAGE & FILS INVESTIT 12 M€ POUR SOUTENIR SA DIVERSIFICATION

CHEMY. Le champion des viandes haut de gamme s'offre une nouvelle unité pour absorber une croissance spectaculaire : son chiffre d'affaires aura été multiplié par 13 en 25 ans.



« On est arrivés à notre limite de capacité de production. Ce nouvel outil doit nous permettre d'accélérer notre diversification ». François Lesage, 48 ans, à la tête du spécialiste du commerce en gros de viandes, avec son frère Pierre, 43 ans, explique ainsi l'investissement majeur que l'entreprise familiale va consentir. Lesage & Fils va construire un nouveau bâtiment de 3 600 m², au prix d'un investissement de 12 M€, financé sur fonds propres et emprunt. Sa livraison est prévue fin 2027. La nouvelle unité accompagnera la montée en puissance des produits élaborés, en particulier les cuissons basse température. De quoi poursuivre la diversification engagée depuis une vingtaine d'années. Lesage s'était déjà dotée en 2018 d'un bâtiment de 3 200 m². L'entreprise a connu une étape décisive en 1999 avec l'arrivée de François Lesage, représentant de la troisième génération de l'entreprise fondée par son grand-père dans les années 50. La boucherie de quartier à Lille a alors déménagé à Chemy, près de Seclin, pour disposer de plus grands locaux afin de mieux servir les collectivités. Le père de François avait opéré un premier repositionnement vers la restauration, avec la

vente de saucisses et merguez pour les baraques à frites. Mais l'entreprise restait dépendante de quelques gros clients et souffrait de la concurrence de grands groupes. En 1999, elle ne réalisait encore que 5 M€ de chiffre d'affaires, avec une vingtaine de collaborateurs.

MARQUES PREMIUM

Après avoir restructuré l'entreprise (système de traçabilité, RH, qualité), François et son frère ont opéré une montée en gamme. Notamment avec la création de la marque Lesage Prestige dès 2013-2014. Positionnée sur le segment premium, elle propose des viandes comme le wagyu japonais. Une stratégie gagnante puisque la marque pèse désormais 60% des ventes. Une dizaine de marques sont parallèlement lancées selon les types de viande ou leur origine géographique. En 2020, le covid agit comme un révélateur. Le chiffre d'affaires dévise de 35 %, de 34 à 23 M€. « Même si on était bien diversifié, on s'est retrouvé face au risque d'être dépendant d'une branche, en l'occurrence la restauration », explique François Lesage. Lesage & Fils part alors à la conquête de la grande distribution et des artisans bouchers. Et cette diver-

sification paye. Le dernier exercice s'est clôturé en mars à hauteur de 64 M€ de chiffre d'affaires avec 150 collaborateurs. « Dans une certaine mesure, le covid a été bénéfique pour nous, analyse le dirigeant. La diversification, ça a été à la fois notre survie et notre chance. »

Aujourd'hui, l'entreprise familiale réalise 55 % de son activité dans le négoce et le reste dans la transformation, une activité opérée pour moitié dans la découpe et la maturation, pour l'autre à travers des préparations de charcuterie-traiteur. Les canaux de distribution sont eux aussi désormais très variés : 60 % en restauration hors foyer, 20 % en grande distribution sous marque propre, 15 % dans les boucheries-charcuteries-traiteurs, dont 6 « Boucheries de la Halle » que Lesage & Fils détient en propre dans la métropole lilloise. Le reste provient de la vente à des distributeurs ■ Y.S.



SIROPS : MONIN MET LES GOULÉES DOUBLES DANS LE VALENCIENNOIS



ONNAING. L'ETI berrichonne, leader mondial des sirops haut de gamme, investit 45 M€ pour transférer son usine de Fresnes-sur-Escaut, et doubler ses capacités.

Olivier Monin, président du groupe éponyme, dont il représente la 3^e génération, avait fait le déplacement avec l'avion de l'entreprise pour l'événement. Le 8 juillet, il a coupé le ruban tricolore à l'occasion du lancement du chantier de la 9^e usine du groupe, à Onnaing. Un investissement rendu nécessaire par la croissance spectaculaire de Monin, basé à Bourges, et dont le chiffre d'affaires aura été multiplié par 15 en quelques années, pour atteindre 700 M€ (604 M€ en 2023). La croissance est notamment dopée par la tendance planétaire forte pour le *low alcohol* et le *no alcohol*. 85% de l'activité est réalisée à l'export, contre 5% seulement quand Olivier Monin a repris la société en 1986. C'est d'ailleurs largement pour servir les marchés étrangers que Monin procède à un investissement majeur à Onnaing. Il s'agit de prendre la relève de son usine de Fresnes-sur-Escaut, rachetée à la famille Guiot il y a vingt ans. Le site, implanté en pleine ville dans un bâtiment du XIX^e, n'avait aucune possibilité d'extension ou de modernisation.

C'est à 20 kilomètres de distance, à Onnaing, sur la zone du PAVE (Parc d'Activité de la Vallée de l'Escaut), que l'agglomération a trouvé un ter-

rain à disposition sur son foncier économique encore disponible. « On achète 10 hectares, on en utilise un tiers », explique Olivier Monin. Le leader du sirop haut de gamme va ériger une unité de 20 000 m², qui hébergera 2 lignes de production (de quoi produire 35 millions de cols à horizon 2030) et une centaine de salariés à partir de 2027, mais qui pourra accueillir jusqu'à 5 lignes et est conçu pour pouvoir grandir à terme. L'usine nordiste, produira les deux gammes Guiot (grande distribution) et Monin (pour les professionnels) mais avec une priorité à la première. « On pousse Guiot en Europe », décrit Olivier Monin, qui évoque en particulier les marchés britannique, allemand et scandinaves. L'industriel, très gros consommateur d'eau, compte déployer dans cette nouvelle unité la technologie ZEUS mise en œuvre actuellement dans l'usine historique de Bourges, dans le Cher, qui permet de recycler l'eau et d'en réduire très fortement l'usage. « Nos concurrents sont en général à 2 litres d'eau pour un litre de sirop. Nous sommes à 1,6 litre et on va arriver à 1,1 litre d'eau pour un litre de sirop dans deux ans », se réjouit Olivier Monin ■

Olivier Ducuing



Valenciennes Métropole : 2000 emplois au compteur

Carton plein pour le territoire valenciennois ces derniers mois. Laurent Degallaix, président de l'agglomération, chiffre à plus de 2 000 le nombre d'emplois décrochés par le territoire à travers les récentes implantations annoncées. Parmi celles-ci, le déploiement d'Axens à St-Saulve (400), l'implantation de la méga-plateforme logistique d'Action à Onnaing (1 000 emplois), les Sirops Monin (100 emplois), ses voisins OranoMed (25 emplois) et le fabricant de camions électriques Windrose (300 emplois, Eco121 n°152), sans compter, dans un autre genre, le futur centre pénitentiaire de Saint-Saulve (300 emplois directs). « Ce sont des investissements lourds, et il faut aussi compter tous les emplois induits. C'est le choix d'avoir un vrai écosystème sur le territoire », se félicite Laurent Degallaix.

NOVASCO MENACÉ DE LIQUIDATION

LEFFRINCOUCKE. Le groupe de 750 salariés dont 160 dans le Nord a été placé en redressement judiciaire au cœur de l'été, avec poursuite d'activité jusqu'à fin septembre. Le pessimisme domine.

Fin septembre : c'est l'échéance fixée par le tribunal de commerce de Strasbourg pour la recherche de repreneurs pour le groupe métallurgique Novasco (ex Ascometal). Comme on s'y attendait, le groupe en très grande difficulté a été placé le 11 août en redressement judiciaire. Repris il y a seulement un an par le fonds britannique Greybull Capital, le fabricant d'aciers spéciaux devait recevoir de ce dernier 90 M€ et 75 M€ de l'Etat. Si l'Etat a rempli sa part du contrat, Greybull n'a déboursé directement que 1,5 M€ accompagné de 30 M€ de financements privés.

Un plan de financement en tout état de cause insuffisant pour sortir l'industriel de l'ornière alors même que ses marchés, à commencer par l'automobile, sont en souffrance et que la sidérurgie mondiale est surcapacitaire.

Novasco, ce sont quatre sites indus-

triels dont les plus importants à Hagondange (Moselle) et Leffrinckoucke, près de Dunkerque. Hagondange est le plus menacé car l'outil industriel est considéré par certains observateurs comme vétuste, tandis que son marché principal est celui de l'automobile. Les deux petits sites d'usinage et de parachèvement de Custines et Saint-Etienne seraient mieux positionnés pour être repris, avec déjà quelques contacts. Enfin, Leffrinckoucke (160 salariés) dispose d'un appareil industriel de qualité qui pourrait intéresser, notamment dans une logique de diversification vers le militaire. Mais ces perspectives se heurtent à la guerre commerciale que livrent les Etats-Unis à l'Europe avec des droits de douane prohibitifs de 50% et qui vient tamponner frontalement tout un secteur majeur du vieux continent. Le sénateur socialiste de la Moselle Mickaël



Weber demande pour sa part une reprise en main du dossier par l'Etat, compte tenu de son caractère stratégique, « y compris par une nationalisation temporaire ». Une hypothèse qui ne semble guère réaliste dans le contexte général ■ **O.D.**

Gamme Renault Trucks 100% électrique

**RENAULT TRUCKS E-TECH : DES VÉHICULES INDUSTRIELS ET UTILITAIRES
100% ÉLECTRIQUES, ASSEMBLÉS EN FRANCE**

Du stade projet à l'exploitation, en passant par la configuration du véhicule, le financement, les aides publiques et la définition de l'infrastructure de recharge, nous vous accompagnons dans votre démarche globale de décarbonation. AVEC RENAULT TRUCKS, C'EST TELLEMENT SIMPLE D'ÊTRE BRANCHÉ !

Découvrez nos véhicules et réservez un essai
www.ets-coquide.fr

RENAULT TRUCKS
COQUIDE
UttoralVI
SOVIM

DELABIE FAIT MONTER LE DÉBIT AVEC LA REPRISE DE KWC PROFESSIONAL

FRIVILLE-ESCARBOTIN. Le rachat du Suisse propulse la dimension internationale du spécialiste des équipements sanitaires pour les établissements recevant du public, et dope considérablement son périmètre.



Patrick Delabie, Luc Delabie, Alice Delabie et Vincent Bogard

Delabie acquiert le suisse KWC Professional. Le fabricant d'équipements sanitaires pour les lieux publics vient de reprendre auprès du fonds Equistone et de plusieurs actionnaires minoritaires 100% du capital de l'ex-Franke Water Systems, un acteur du même secteur. Le montant de l'opération, qui devrait être finalisée au troisième trimestre, reste confidentiel.

Cette opération s'inscrit dans une stratégie d'acquisitions de longue date de l'ETI familiale quasi centenaire (1928) de Friville-Escarbotin, dans la Somme, et aujourd'hui pilotée par la quatrième génération. En 1996, Delabie avait racheté Bine, l'inventeur français de la robinetterie temporisée, et dix ans plus tard Chavonnet, spécialiste de la robinetterie pour hôpitaux. Ce furent ensuite le fabricant d'Abbeville Sogeprove (2006), l'anglais Douglas (robinets thermostatiques, 2007), l'allemand Kuhfuss Sanitar (2012) puis le fabricant portugais d'équipement en inox Senda (2013). La dernière acquisi-

tion en date étant celle d'Aquatools en 2019, mais le spécialiste de la filtration a gardé une structure indépendante.

Le rachat de KWC Professional s'avère toutefois d'une tout autre dimension. Les deux entreprises employant 450 personnes chacune.

Que pèse le nouvel ensemble ?

La direction de Delabie refuse de communiquer sur son chiffre d'affaires. En 2023, le groupe atteignait 100 M€ (source Pappers). Un montant que Delabie admet être très éloigné de la situation actuelle. Certains observateurs évaluent le nouveau chiffre d'affaires entre 160 et 180 M€. Delabie, qui équipe entre autres le Centre Culturel du Vin de Bordeaux, le Stade de France, le terminal Eurostar à Londres, le Sanctuaire de la Mecque ou encore la tour ICC à Hongkong, possède une usine dans la Somme, deux au Portugal, et 15 filiales dans le monde.

De son côté, KWC détient trois sites (Berlin, Royaume-Uni et Emirats). Le nouvel ensemble proposera pas

moins de 13 000 références.

INTERNATIONALISATION

L'intégration du groupe helvétique va permettre à Delabie de pousser ses pions à l'international. Sa part à l'export va ainsi s'envoler de 30 à 70%. Déjà présent dans 90 pays, le Picard va notamment pouvoir élargir son influence en Allemagne, Autriche, Suisse, au Royaume-Uni et au Moyen-Orient ainsi que dans les pays nordiques. « *On passe d'une société française, présente à l'international, à un groupe international qui n'aura plus que de petites racines françaises* », décrypte Luc Delabie, le co-dirigeant du groupe. Avec KWC, Delabie met aussi la main sur un portefeuille de marques complémentaires, parmi lesquelles KWC, Aquarotter, une référence sur le marché germanophone, ou encore DVS, un spécialiste des solutions destinées aux établissements pénitentiaires au Royaume-Uni.

L'intégration récente de Newcastle Joinery Ltd (NJL), un acteur britannique du mobilier sanitaire pour l'univers carcéral, renforce encore le positionnement sur des segments de marché très particuliers et exigeants

■ Yann Suty



1/3

Quand on est la banque
d'une PME sur trois,
on est forcément acteur
de l'économie locale.



Construisons pour que le monde bouge.

CONSEIL EN CHANGEMENT STRATÉGIQUE : WILLING REPREND ALTERA

LILLE. La région Hauts-de-France devient du même coup un pôle central du groupe toulousain, spécialisé dans l'accompagnement de « la transformation à impact ».

Le cabinet de conseil en accompagnement du changement Altera Conseil (ainsi que Stratego) créé par Franck Dumery change de mains. C'est le groupe toulousain Willing, présidé par Benjamin Provost, qui reprend la société lilloise, qui vient compléter son maillage territorial. Créé en 2016, ce cabinet conseil qui se présente comme « le spécialiste local de la transformation à impact » a connu une forte croissance organique qui l'a conduit à compter aujourd'hui 9 bureaux régionaux, pour un chiffre d'affaires de 22 M€. L'acquisition (pour 100% du capital) rajoute près de 9 M€ d'activité au million que réalisait déjà Willing dans notre région avec son bureau lillois ouvert en 2020. Les près de 35 salariés rejoignent le nouveau groupe, qui réalisera désormais un tiers de son activité dans les Hauts-de-France. « Cette alliance représente un levier stratégique pour pérenniser durablement l'action de



l'équipe Altera, tout en l'enrichissant des expertises reconnues de Willing, notamment en matière de data, d'intelligence artificielle et d'impact », a commenté Franck Dumery à la suite de l'opération. « Cette intégration marque une nouvelle étape dans la trajectoire de croissance de Willing, avec l'ambition de bâtir un collec-

tif de référence au service de transformations numériques à impact », complète Benjamin Provost.

Willing a par ailleurs bouclé une autre croissance externe (via une prise de participation majoritaire, les associés conservant 40%) il y a quelques semaines, à travers la société SK Consulting, cabinet conseil basé à Nantes et Niort. Au total, le périmètre de Willing devrait s'établir autour de 35 M€ en 2025, réalisés auprès d'ETI, de grands comptes et d'acteurs publics, avec 250 salariés. Le groupe revendique 115 clients dont 90% sont récurrents.

La route de Willing avait déjà croisé le Nord avec l'entrée à son tour de table du fonds Re-Sources en 2020, rejoint fin 2022 par le fonds Activa Capital. Benjamin Provost indique que le projet d'entreprise à horizon 2027-2032 comportera une dimension transfrontalière à partir de ses forces lilloises notamment ■ **O.D.**

O2D ENVIRONNEMENT SE BRANCHE SUR LES RECHARGES ÉLECTRIQUES AVEC ALLEGO

LESQUIN. Le spécialiste des sols perméables devient un acteur de l'aménagement de bornes haute puissance par le biais d'un partenariat avec le groupe néerlandais.

O2D Environnement déroule ses dalles alvéolaires en plastique recyclé sur le terrain de la recharge électrique. L'entreprise créée à Lesquin il y a vingt ans a noué un contrat pluriannuel avec Allego. Objectif : équiper les stations de recharge du groupe néerlandais avec son revêtement drainant.

Les premiers sites ont été livrés en 2024. 135 installations supplémentaires ont suivi cette année. Pour l'instant, le partenariat (dont le montant demeure confidentiel) se concentre sur les parkings de Burger King et des aires d'autoroute gérées par Vinci. Le réseau du spécialiste de la restauration rapide compte à lui seul 300 emplacements à équiper. Chaque borne nécessite pour Allego entre 250 K€ et 1M€ d'investissement. Un projet s'étale sur environ dix-huit mois, depuis la signature des baux avec les propriétaires des terrains au raccordement électrique, en passant par l'installation du matériel.

O2D est le seul distributeur en France de ses dalles alvéolaires en plastique recyclé importées d'Allemagne. Un produit qui apporte une réponse aux nouvelles exigences réglementaires sur la gestion de l'eau. « Nous avons choisi O2D pour sa solution à fort pouvoir drainant, qui s'adapte bien à nos sites très fréquentés », explique Mathieu Lanéelle, directeur général d'Allego France. Pour O2D, « ce partenariat ne crée pas encore de nouveaux emplois, mais il nous donne une belle visibilité », note Marceau Freche, coordinateur du projet.

O2D emploie une quinzaine de salariés pour 8,5 M€ de ventes. A côté du stationnement, qui représente 80% de son activité, l'entreprise intervient sur des cours d'école, des zones piétonnes ou des plateformes logistiques. Avec Allego, elle prend place dans une filière en mutation. Longtemps concentrée sur les zones blanches, la recharge publique se positionne aujourd'hui sur l'attractivité et le ser-



vice. « On commence à faire du marketing autour de ces stations », souligne Mathieu Lanéelle. Allego emploie 300 personnes, dont une trentaine en France, affiche 200 M€ de chiffre d'affaires, et opère déjà 700 bornes dans les Hauts-de-France ■ **Y.S.**

**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'Epargne 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

DANS LES ZONES RURALES, DES PHARMACIES FACE AUX DÉSERTS MÉDICAUX

DROCOURT. Avec le soutien du groupement Elsie Santé, la Pharmacie des 4 Vents devient un véritable pôle de santé, conjuguant prévention, soins de proximité et matériel médical.



Bridoux, relevant que les pharmaciens peuvent désormais vacciner, prescrire des vaccins ou délivrer des antibiotiques pour certaines infections urinaires. Tâches auparavant réservées aux médecins. Les pharmaciens les déchargent de ces petites tâches chronophages, même si cela peut avoir pour conséquence des pertes financières.

ZONE DE CHALANDISE ÉLARGIE

Le « Hub Santé » de Drocourt s'étend sur 60 m², sur un site de 460 m². Il rassemble des salles au rez-de-chaussée (vaccinations, tests de dépistages, orthopédie, entretiens pharmaceutiques, soins esthétiques) et un espace à l'étage réservé à l'oncologie, avec un accès direct par un ascenseur pour les personnes à mobilité réduite. « Ce qui nous permet de nous différencier, c'est de proposer des services plus qualitatifs que ceux d'un pharmacien traditionnel. La difficulté pour certains d'entre nous, c'est de proposer ce type de services de manière professionnelle. Certains vaccinent la clientèle dans une arrière-salle peu équipée. »

Autre particularité : un showroom de matériel médical de 200 m² où les patients peuvent tester attelles, genouillères, béquilles, fauteuils roulants et déambulateurs. Autant de services qui permettent à la pharmacie de couvrir une zone de chalandise bien plus grande que celle de son village de 3 000 âmes. L'an dernier, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 7,5 M€ avec 26 salariés ■ **Y.S.**

L'accès aux soins pourrait devenir un vrai casse-tête dans certaines zones rurales, comme dans le Pas-de-Calais où le vieillissement de la population s'accélère. Cette évolution s'accompagne d'un problème d'accès aux soins. La densité de médecins généralistes dans le département est inférieure à la moyenne nationale. Certaines zones, comme l'arrondissement de Liévin, sont particulièrement touchées par la désertification médicale. C'est pour s'attaquer au sujet qu'Elsie Santé développe un modèle de pharmacie XXL avec son concept Hub Santé, lancé il y a trois ans, et déjà déployé dans une centaine d'officines. Elles devraient

être 350 d'ici à fin 2025.

Dans notre région, après Dainville, Béthune, Longuenesse ou Houdain, le concept est déployé à Drocourt par la Pharmacie des 4 vents, dirigée depuis 2010 par Julien Bridoux, 44 ans. Située sur la départementale reliant Arras à Hénin-Beaumont, à côté d'un cabinet de quatre médecins généralistes, l'officine a entrepris en 2023 des travaux d'agrandissement qui viennent de s'achever. Investissement : 2,3 M€, dont 1,3 M€ pour réaménager la partie pharmacie et 1 M€ pour le bâtiment. « C'est l'évolution du métier de pharmacien qui m'a poussé à faire évoluer mon concept », précise Julien

Elsie Santé fédère les grandes pharmacies indépendantes

Créé en 2017 sous l'impulsion d'Emmanuel Lataste, Elsie Santé est un réseau indépendant de pharmaciens. Sur le modèle coopératif, il rassemble 230 officines indépendantes de grande taille installées sur tout le territoire. Elles représentent 1% des pharmacies du pays, mais 10 % de la part de marché hors prescription et 12% de la part de marché de la parapharmacie. Elsie Santé compte plus de 8 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 1,9 md € en 2024.



EN FRANCE, LES DATA CENTERS CONSOMMENT MIEUX QU'AILLEURS.

En s'installant en France, les data centers peuvent être alimentés par l'électricité d'EDF, légère en CO₂*.



L'ÉLECTRICITÉ, ÇA NE FAIT QUE COMMENCER

* Bilan électrique 2024, RTE, page 6. L'électricité d'EDF est à 99% sans émissions de CO₂ en France. Émissions directes, hors analyse du cycle de vie des moyens de production et des combustibles - Périmètre EDF SA, 2024. [edf.fr/climat](https://www.edf.fr/climat)
L'énergie est notre avenir, économisons-la!



LES MULTIPLES ATOUTS DE LA VALORISATION DE VOTRE SOCIÉTÉ

DAVID DELBERGUE & SYLVAIN CROSNIER

BANQUIERS CONSEILS FUSION ACQUISITION

Des années de pratique nous ont souvent fait regretter la méconnaissance des dirigeants concernant la valeur de leur entreprise qui, pourtant, représente bien souvent la part essentielle de leur patrimoine. Cette lacune peut entraîner une mauvaise appréhension des implications patrimoniales et / ou conduire à une stratégie de développement mal adaptée.

Connaître la valeur de votre société est essentiel pour clarifier votre situation patrimoniale. Savoir ce que vous possédez et ce que vous devez est le meilleur moyen d'identifier les problématiques à résoudre, les opportunités à saisir. Il s'agit aussi de marquer un temps d'arrêt pour réfléchir à la sécurisation de votre patrimoine.

L'ÉVALUATION, PRÉALABLE ESSENTIEL

Selon vos besoins personnels et vos objectifs professionnels, plusieurs solutions peuvent être envisagées : OBO, ouverture de capital ou même cession. Chacune de ces options requiert

une compréhension approfondie de la valeur de votre société pour vous aider à déterminer le moment opportun pour agir.

Préalable essentiel à des actes patrimoniaux (par exemple, instauration d'un pacte Dutreil, d'une donation en pleine propriété ou en démembrement, ...), l'évaluation pourra également vous orienter sur votre stratégie d'entreprise. Elle en révélera les forces et les faiblesses, non seulement au travers de l'analyse financière mais aussi par la compréhension de votre positionnement sur le marché. Elle vous permettra d'apprécier risques et opportunités, tout en vous offrant une réelle capacité d'action. Il s'agira alors d'identifier les freins qui en limitent la valeur et les leviers pour la développer.

Selon la nature de votre projet, des indicateurs clés seront identifiés. Par exemple, afin de mesurer la création

de valeur, il conviendra de suivre – entre autres – les KPI suivants : EBE, désendettement et capacité à générer du cash, taux de rétention de la clientèle, qualité et stabilité des ressources humaines, etc...

Enfin, l'évaluation va aussi favoriser la réflexion quant au financement de votre croissance. Vos ressources propres sont-elles suffisantes ? Faut-il recourir à des ressources externes (dette, levée de fonds, etc.) ?

Cette étude doit être réalisée par des professionnels capables d'appréhender les fondamentaux de votre entreprise et de son marché. Leur capacité à retracer les données financières exceptionnelles, celles induites par votre propre organisation, sera déterminante pour exprimer une valeur juste et précise. Les objectifs varient d'un dirigeant à l'autre, mais l'exercice est essentiel pour tous car il rend possible tant vos projets personnels que professionnels. Alors, mesdames et messieurs, faites valoriser votre société !

"CONNAÎTRE LA VALEUR DE VOTRE SOCIÉTÉ EST ESSENTIEL POUR CLARIFIER VOTRE SITUATION PATRIMONIALE"



KOVERLOOP MET UN COUP DE PAGAIE DANS L'UNIVERS PISCINE

CABIN DELANNOY a créé une couverture de piscine inédite, inspirée des planches de paddle, brevetée et fabriquée en région. Il vise les 2 M€ de ventes en 2030.

Bien que l'essentiel du marché se situe dans le sud du pays, c'est dans le Nord qu'est née la dernière innovation dans le secteur de la piscine. A Tourcoing, la jeune pousse entend bousculer le secteur avec sa marque Koverloop, une couverture gonflable 4 saisons. Sa technologie s'inspire de celle des planches de stand up paddle : Koverloop est conçu à partir d'un tissu tridimensionnel composé de 2 couches de PVC reliées entre elles par des millions de fils polyester haute densité. Grâce notamment à ses 10 cm d'épaisseur d'air, Koverloop se présente comme une solution 3 en 1 qui assure l'hivernage, la protection contre les impuretés et la sécurité. « *Tout en maintenant la chaleur de l'eau grâce à une isolation thermique quatre fois supérieure à une couverture traditionnelle en lames PVC. Ce qui permet de diviser par deux la consommation d'énergie* », détaille Gabin Delannoy, dirigeant

KOVERLOOP ASSURE L'HIVERNAGE, LA PROTECTION CONTRE LES IMPURETÉS ET LA SÉCURITÉ

co-fondateur. L'ingénieur des Mines Douai a mené les 14 premières années de sa carrière chez Decathlon jusqu'à devenir chef produit international. Après avoir découvert ce que renfermait une planche de paddle, Gabin Delannoy s'interroge sur les différentes évolutions et applications de la technologie. Ses réflexions et ses diverses rencontres le dirigent vers le marché des piscines. Courant 2021, il réalise une étude de marché. L'année suivante, il quitte son emploi pour se consacrer entièrement à son projet. Il réalise ses POC, échange avec les professionnels du secteur et des propriétaires de piscine pour mettre au point son produit. En 2023, l'entreprise est officiellement créée. Elle a pu compter sur une enveloppe de 15 K€ du fonds régional de l'innovation, d'une subvention Bpi de 50 K€, d'un prêt d'honneur d'IMT

Nord Europe de 30 K€, et de Hodefi à hauteur de 70 K€. Le Nordiste a également reçu 3 K€ du Prix Audace de la Banque Populaire du Nord. À date, il a déjà investi 300 K€ pour le lancement de Koverloop.

TROIS BREVETS

Rapidement, Gabin Delannoy est rejoint par les deux industriels à la tête de la marque Piscine Steel, fabricants français de piscines en acier. Les couvertures sont confectionnées par un partenaire, lui aussi français. L'entreprise reçoit son produit en rouleau au sein de son atelier tourquennois. Charge ensuite à la start up d'assembler près de 70 composants tels que l'enrouleur (fabriqué à Lyon) ou encore la carte électronique fabriquée à Lens. En fin de process, le produit final, créé sur mesure et personnalisable, est prêt à être installé par le client lui-même.

Koverloop est homologué par le laboratoire national LNE et protégé par trois brevets sur les systèmes de déroulement, d'enroulement et sur le process de fabrication qui, selon Gabin Delannoy, permettrait de multiplier par 4 sa productivité. L'entrepreneur a reçu une aide de l'INPI comprise entre 3 000 et 5 000 euros pour le dépôt de ses brevets ■

Julie Kiavué



RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121!



Bon de commande

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

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

Au prix de :

☐ 1 numéro 4,50€

☐ 2 numéros 3,50€ l'unité

☐ 3 numéros et au-delà 3€ l'unité

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

Soit au total :



Vos coordonnées :

NOM

PRÉNOM

ADRESSE

CODE POSTAL

VILLE

TÉL.

Règlement

☐ Par chèque à l'ordre de ECOPRESSE

☐ Par virement : Banque Caisse d'Épargne

LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

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

Ingénieure Polytechnique, Laurence Jacques a passé vingt ans chez Lafarge, notamment comme directrice d'usine. Elle en a passé onze autres ensuite chez Minafin dont elle a dirigé la branche chimie et pharmacie aux Philippines. En 2017, le groupe nordiste lui confie le projet EcoXtract à Dunkerque. Objectif : trouver une solution végétale pour remplacer l'hexane. Ce dérivé du pétrole est utilisé dans l'extraction d'huiles et la production de tourteaux, destinés à l'alimentation du bétail. Un investissement de 2 à 3 M€ est consenti pour mener des études toxicologiques lourdes. Mis au point en 1930, placé sur le tableau des maladies professionnelles dès... 1973, l'usage de l'hexane n'a pourtant été remis en cause par l'Europe qu'en février 2025, qui l'a classé comme Substance Très Préoccupante, autrement dit la liste noire des produits chimiques en Europe. Les recherches aboutissent à Ecoméo, un solvant liquide issu de bagasse de canne à sucre. Mais en 2023, Minafin se recentre sur la pharmacie. Laurence Jacques reprend alors la main, avec une camarade de l'X Anne-Sophie Pastel (co-fondatrice de Aufeminin.com). Elle rachète les brevets, finalise l'opération en 2024 et embarque un troisième investisseur minoritaire autour d'une levée globale de 4 M€. La start up est en négociations pour une nouvelle levée de 4,5 à 6 M€ qui pourrait se concrétiser courant septembre.

ECOEXTRACT VEUT CHASSER L'HEXANE DE NOS ASSIETTES

LAURENCE JACQUES. Sa start up dunkerquoise développe une alternative végétale à l'hexane, un solvant pétrolier particulièrement toxique utilisé pour l'extraction d'huiles comestibles. Sur fond d'enjeu majeur de santé publique.

UNE NOUVELLE LEVÉE DE FONDS ENTRE 4,5 À 6 M€ POURRAIT SE CONCRÉTISER COURANT SEPTEMBRE



START UP À MISSION

La start up à mission de huit personnes, labellisée Deeptech par BPI, a bénéficié de la bourse French Tech Emergence (France 2030). Laurence Jacques présente Ecoméo comme la solution la plus efficace et rentable pour l'extraction d'huiles et le dégraissage de protéines. Elle vise les entreprises alimentaires, les spécialistes des extraits naturels, arômes, colorants, mais aussi les détenteurs de coproduits à valoriser.

Les tourteaux produits avec Ecoméo (soit 145 tonnes de graines extraites lors de trois campagnes industrielles) ont été testés par l'INRAE, avec des résultats positifs sur la santé des poissons et des bovins. Des essais sur poulets et cochons sont prévus en 2026. Plusieurs partenaires utilisent déjà la technologie à titre expérimental. Pour faciliter la transition, EcoXtract a développé un package technique d'adaptation des usines (très simple). Un premier projet industriel démarre avec Exinnov, à Bordeaux, qui a investi 15 M€ dans une usine dédiée aux solvants verts. Le lancement est prévu pour la fin de l'année.

■ Yann Suty

L'hexane, prochain grand scandale alimentaire ?

L'industrie mondiale consomme chaque année 1,2 million de tonnes d'hexane pour l'extraction d'huiles, dont 400 000 tonnes finissent dans la chaîne alimentaire. Neurotoxique, reprotoxique, perturbateur endocrinien, il contamine cette dernière via les tourteaux. « Il reste utilisé parce que personne ne le connaît. Il ne figure pas sur les étiquettes, car il est considéré comme un auxiliaire technologique », explique Laurence Jacques. La dirigeante relève que plusieurs pathologies ont un lien prouvé avec cette substance telles la maladie de Parkinson, la sclérose en plaques, l'infertilité ainsi que des polyneuropathies. « L'hexane va être le prochain grand scandale alimentaire, à l'image des nitrites dans la charcuterie », alerte-t-elle.



CESI IMPLANTE SON INGÉNIERIE À LA HAUTE- BORNE

L'école privée d'ingénieurs quitte le Boulevard Louis XIV à Lille pour le parc scientifique de Villeneuve-d'Ascq. Ses 400 élèves intègrent un campus neuf de 4 700 m². Un investissement de 20 M€ pour accompagner les plans de développement du CESI.



CRÉDIT PHOTO : JUXTA ARCHITECTES

L'Université de Lille, plus de 200 entreprises, des centres de R&D internationaux, et depuis peu une école d'ingénieurs. En cette nouvelle rentrée scolaire, le parc scientifique de la Haute-Borne voit débarquer quelques centaines de nouveaux étudiants. Soit, plus précisément, 400 élèves du CESI qui rejoignent leur campus flambant neuf à Villeneuve-d'Ascq. L'établissement - qui regroupe une école d'ingénieur, une autre d'alternance et une école de formation continue de managers d'entreprises - quitte ainsi le centre de Lille. Locataire depuis 2015 d'espaces au sein de l'École Nationale Supérieure des Arts et Métiers, CESI devient désormais propriétaire d'un site de 4 700 m².

Conçu initialement comme un immeuble de bureaux, celui-ci a été adapté aux besoins de l'école. Après deux ans de chantier, le bâtiment s'est vu équiper d'un auditorium de 200 places, d'une cinquantaine de salles de cours et de réunion. Mais aussi d'espaces dédiés aux travaux communs d'étudiants, d'un FabLab, de démonstrateurs et de laboratoires, notamment de cybersécurité, ainsi que d'un espace réservé à la vingtaine de salariés de CESI. Un projet ambitieux pour lequel l'école d'ingénieurs a déboursé 20 M€, avec un coup de pouce de 1,6 M€ de la Région Hauts-de-France.

NOUVELLES FORMATIONS

A travers ce nouveau campus, CESI affirme sa volonté de grandir rapidement. L'école ambitionne de plus que doubler ses effectifs étudiants et d'accueillir 900 élèves dès 2030. « *Le cycle de prépa d'ingénieurs est en croissance permanente* », assure Romain Mouquet, directeur régional Nord Ouest. Qui poursuit : « *D'une quarantaine de places actuellement, on pense pouvoir grimper facilement à une soixantaine au vu de nos listes d'attente* ».

Côté formations, la carte de l'établissement évolue également selon les besoins du tissu économique régional. CESI forme des ingénieurs et techniciens pour l'industrie, l'informatique et le numérique, ou le BTP

CESI en chiffres

26 campus en France
En Hauts-de-France :
1400 étudiants
répartis sur
les campus de
Villeneuve-d'Ascq
et d'Arras
115 salariés
enseignants et
administratifs
12 M€ de budget
de fonctionnement
150 établissements
étrangers
partenaires

et le génie civil, entre autres. Autant de secteurs en quête de salariés toujours plus qualifiés. Raison pour laquelle l'école ouvre dès cette rentrée trois nouvelles formations : un cursus ingénieur informatique en anglais (encore sous réserve d'habilitation), un mastère professionnel Managers en numérisation des systèmes industriels et un mastère spécialisé Management de projet de construction options BIM et construction durable. Dans les prochaines années, en partenariat avec l'École de la Batterie – France 2030, CESI prévoit de former de futurs talents pour la filière batterie. Avec l'ouverture de cursus en maintenance et en systèmes électriques et électroniques embarqués ■ **Julie Kiavué**



CRÉDIT PHOTO : JUXTA ARCHITECTES

38 DIRIGEANTS REPRENnent EN MAIN LES DESTINÉES DU CEPI

MARCO-EN-BAROEUL. Nouveau départ pour la structure de formation des dirigeants : après un dépôt de bilan, c'est un collectif d'anciens du CEPI associé à plusieurs chefs d'entreprises qui relance le campus.



Pas moins de 38 dirigeants dont deux tiers d'alumni se sont mobilisés pour sauver le CEPI. Ce centre, créé en 1953, est une référence dans le domaine de la formation des dirigeants, majoritairement de Pme et d'ETI, notamment à travers le CPA (centre de perfectionnement aux affaires). Le modèle est notamment fondé sur l'étude de cas réels et la réalisation d'audits stratégiques. Mais le centre, qui était détenu à 100% par la CCI de région, a subi depuis deux ans un grave problème de gouvernance, avec le départ quasi concomitant du directeur général et du directeur général adjoint en arrêt maladie. Malgré la nomination d'un « leader stratégique » de transition, la structure a accumulé les pertes et a dû subir les affres d'une procédure collective. Certains observateurs proches du dossier évoquent au-delà une entité qui n'avait pas su se réformer depuis 20 ans. Une large mobilisation autour d'Alum-

ni du CEPI a fait naître un mouvement de 38 dirigeants qui ont réuni un demi-million d'euros pour relancer cet outil emblématique, implanté au Manoir de Marcq-en-Barœul. De quoi reprendre les actifs, et relancer le centre avec ses douze salariés. La reprise juridique est intervenue le 1er juillet. « *Le recrutement d'un nouveau directeur général est déjà en cours et nous allons aussi muscler l'équipe. J'ai pris la présidence pour assurer la stabilité de l'ensemble* », explique Ludovic Dewavrin, lui-même un ancien du CEPI, et actuel patron de Willemse et du cabinet conseil Transitions, dédié à l'intégration des enjeux RSE. Il est également élu consulaire. Parmi les autres dirigeants du pool de reprise figurent des personnalités aussi variées que Fabien Derville ou Alexis Devillers. L'outil avait réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 M€ en 2023 (derniers comptes publiés) pour une perte de

près de 100 K€, et l'activité s'est encore réduite en 2024. CEPI Management déploie également son diplôme CPA sur des campus à Nantes et Lyon et Toulouse, soit un total de 2 000 personnes formées par an, sur des modules très variables. La formation phare, le CPA, concerne quant à elle une quarantaine de personnes par an. « *L'objectif est de revenir rapidement aux 3 M€ d'activité, ce qui nous permettra d'être positifs* », souligne Ludovic Dewavrin, qui vise notamment la relance de partenariats avec des grands comptes pour assurer davantage de visibilité, tout en s'appuyant sur les valeurs de fond du CEPI. « *C'est un sauvetage, mais nous voulons aussi assurer une transformation, une pérennité*. » Une nouvelle feuille de route sera rendue publique à la rentrée ■ **O.D.**

« C'EST UN SAUVETAGE, MAIS NOUS VOULONS AUSSI ASSURER UNE TRANSFORMATION, UNE PÉRENNITÉ. »
LUDOVIC DEWAVRIN

LES HAUTS-DE-FRANCE : REGARDER LE PASSE POUR PRÉPARER L'AVENIR

TEXTES Yann Suty

« La résilience, marque de fabrique de notre région ? » Le thème de la table-ronde d'ouverture des Trophées de l'Eco, était moins une question qu'un constat, débattu par Jean-Pierre Letartre, président d'Entreprises & Cités et du Medef Lille Métropole, Laurent Martin, directeur général du Crédit Agricole Nord de France et président du Comité régional des banques, et Frédéric Motte, conseiller régional délégué à la transformation de l'économie régionale et président de la Mission Rev3. Résumé des débats.

Le 20 décembre 1990, la fosse 9-9 bis d'Oignies récoltait sa dernière gaillette de charbon. Symbolisant la fin de plus de deux siècles d'exploitation de la houille, qui aura façonné le territoire comme la population : les mines du Nord et du Pas-de-Calais ont employé à leur pic d'activité jusqu'à 220 000 salariés. S'en est suivi l'effondrement du secteur textile, qui a compté jusqu'à 130 000 salariés dans la seule métropole lilloise. Il n'en reste que 13 000 aujourd'hui... mais sur l'ensemble de la région, rappelle Frédéric Motte, conseiller régional délégué à la transformation de l'économie régionale et président de la Mission Rev3, évoquant « un tsunami de la désindustrialisation avec des dégâts économiques, sociaux et environnementaux ».

Au-delà de cet effondrement, il pointe un système de très grandes entreprises à l'esprit paternaliste, qui embauchaient de la main d'œuvre de père en fils, s'occupaient de nombreux paramètres de la vie de leurs employés, jusqu'à l'organisation de leurs vacances. Conséquence : « ils ont tué l'esprit d'entreprendre ». « On est la dernière région de France au niveau de la densité d'entrepreneurs, appuie-t-il. On a moins de créateurs. Il y a des difficultés de reconversion. C'est aussi un territoire marqué au niveau environnemental avec des friches, des sols et des cours d'eau pollués. »

UN PATCHWORK DE TERRITOIRES

Ce tableau sombre montre en creux tout le chemin parcouru par notre région pour réinventer son économie, doper la création d'entreprises, gagner le pari de la tertiatisation avec Euratechnologies ou Eurasanté par exemple, demain Euracréative. Et aujourd'hui relancer le chemin de la réindustrialisation avec une vague d'investissements jamais vus. Jean-Pierre Letartre, le président d'Entreprises & Cités, nouvellement élu à la tête du Medef Lille Métropole, estime toutefois qu'il faut se méfier des moyennes générales sur les Hauts-de-France, car la région est un patchwork de territoires très différents. Selon lui, les multiples crises, les « polycrises » selon l'expression du président de la CCI Hauts-de-France Philippe Hourdain (Brexit, inflation, énergie, Ukraine), ont forgé des cultures très spécifiques sur la durée. « Il y a un esprit entrepreneurial dans la région. Le territoire présente une attractivité très forte. C'est une attractivité sociétale, teintée de paternalisme et de catholicisme. Enfin, il y a fort esprit de coopération. Tout cela, on ne l'a pas dans les autres régions. On a une véritable culture d'entreprise. »

Arrivé dans les Hauts-de-France il y a trois ans comme directeur général du Crédit Agricole Nord de France après des expériences dans différentes régions françaises et à l'étran-

ger, Laurent Martin évoque une région « incroyable », la plus dense de France et la plus jeune après Paris. Il perçoit « une dynamique entrepreneuriale » qu'on ne trouve pas partout sur le territoire, avec « un tissu de centaines d'entreprises à côté des grands groupes. » Il estime qu'on ne prend pas assez conscience de la puissance d'un territoire très riche en infrastructures, avec 14 autoroutes, trois ports, un aéroport, mais aussi des secteurs de l'agroalimentaires et de l'agriculture innovants. « J'étais venu pour faire du business et je me régale », sourit-il.

100 MDS D'EUROS D'INVESTISSEMENTS

Autant d'atouts pour préparer l'avenir et transformer les Hauts-de-France face à trois enjeux : la décarbonation, les technologies et l'IA, et la transition écologique. « Toute cette transformation crée un territoire en ébullition », souligne Frédéric Motte. Il juge qu'avec son territoire et sa culture, la

"TOUTE CETTE TRANSFORMATION CRÉE UN TERRITOIRE EN ÉBULLITION"
FRÉDÉRIC MOTTE





région dispose de la capacité d'assurer la décarbonation. Reste à « concilier fin du mois et fin du monde, sans confondre urgence et précipitation ». De son côté, Laurent Martin juge que la situation géographique du territoire confère beaucoup d'avance à la région. « On a aussi la chance d'avoir de très grands groupes » permettant d'avancer sur les grands dossiers. Jean-Pierre Letartre met en avant la nécessité de changer de focale et de travailler sur un axe Maubeuge-Lille-Dunkerque-Arras. Ce qui a des conséquences sur la mobilité. Il estime aussi que la région va dis-

poser des moyens de la réindustrialisation, grâce aux nombreux investissements qui y sont réalisés avec les giga-factories et autres data centers pour l'IA. « Dans les 15 ans qui viennent, on parle de 100 milliards d'euros d'investissements », chiffre-t-il. Il espère cependant que tous ces atouts ne soient pas gâchés par la manque d'action du gouvernement et de l'UE, en particulier face à la Chine qui est en train de ravager les secteurs de la chimie, de l'automobile ou de la sidérurgie. « C'est aux entreprises de dire haut et fort qu'on ne va pas assez vite par rapport aux transfor-

mations du monde. »

Une affirmation appuyée par Laurent Martin. « Les entrepreneurs doivent se faire entendre davantage », exhorte-t-il. Mais comment valoriser les réussites régionales ? Pour Frédéric Motte, il est nécessaire « de raconter ces histoires et de les faire connaître afin de redévelopper de la fierté pour retenir les talents. » Pour cela, il évoque notamment un magazine comme... Eco121 qui, depuis quinze ans, célèbre l'entrepreneuriat nordiste, valorise les initiatives originales et montre la capacité créatrice de la région. On ne va pas lui donner tort ! ■

"DANS LES 15 ANS QUI VIENNENT, ON PARLE DE 100 MILLIARDS D'EUROS D'INVESTISSEMENTS"
JEAN-PIERRE LETARTRE



TRANSMISSION FAMILIALE : UNE FRESQUE POUR DÉNOUER LES ENJEUX

Le sujet du passage de témoin est aussi stratégique qu'hypersensible. Ana Maria Bonduelle a développé au sein de l'Open Lab de la société d'investissement For Talents un outil collaboratif dédié, lancé depuis six mois.

« *Le premier frein à la transmission, c'est le manque de communication* ». Ana-Maria Bonduelle, une familiale du groupe éponyme, a déployé depuis l'an dernier un levier novateur pour faciliter les prises de conscience, déminer les blocages psychologiques, démystifier cette étape de la passation de témoin dans les entreprises familiales. Elle pilote l'Open Lab, structure non lucrative mise en place par la société d'investissement For Talents. Celle-ci est elle-même dédiée à la prise de participation dans des entreprises familiales pour faciliter le passage de relais. « *La moitié des entreprises familiales, dont la plupart sont des Pme, sont à transmettre dans les dix ans, selon BPI. Or le sujet est complexe. On n'a pas envie d'en parler, on ne trouve pas l'espace pour, on a peur de créer des conflits dans l'entreprise ou la famille, il y a aussi le réflexe du vivons heureux, vivons cachés* », analyse-t-elle.

L'Open Lab a conçu un outil original, collaboratif, pour permettre ce déclin. La « Fresque de la Transmission » a mobilisé les expertises de plusieurs spécialistes, qui en transmission, qui en gamification, qui en psychologie, et même une notaire et une illustratrice.

De quoi s'agit-il concrètement ? La fresque se traduit par un atelier de 3 heures, réunissant de 3 à 8 personnes au maximum. Les configu-

rations varient entre des personnes de même génération, des personnes issues de familles différentes, ou des membres de plusieurs générations d'une même famille. La première demi-heure installe la rencontre, établit la confiance, également par son caractère confidentiel : la fresque ne donne lieu à aucune restitution ni prise de note, pour laisser la parole le plus libre possible.

4 LOTS DE 7 CARTES

4 lots de 7 cartes servent ensuite à cristalliser la discussion autour de thématiques : la prise de conscience, le chemin commun de la transmission, les cheminements individuels, et le passage de flambeau. Chaque participant choisit ensuite trois cartes prioritaires pour l'avenir : carte émotion, sur ce qui l'a le plus touché, carte ressource sur laquelle s'appuyer et enfin carte action à mettre en place à partir du lendemain. Mais il ne s'agit pas de sortir de cet échange avec une feuille de route et un plan d'actions. « *C'est juste un espace de communication au sein duquel on se pose les bonnes questions* ».

100 personnes ont déjà testé la formule depuis son lancement en janvier. Le caractère ludique de l'approche n'est pas un obstacle, relève Ana-Maria Bonduelle, pour qui « *on peut être sérieux sans se prendre au sérieux* » et qui souligne des premiers retours très positifs ■ **Olivier Ducuing**



ANTOINE HONORÉ, DIRIGEANT DU GROUPE METALIANS

« *Je le vois comme un cadre et un point de départ* »

« La fresque a permis, en toute bienveillance, de délier la parole de mes deux enfants pressentis pour reprendre. Pour moi, c'est un point de départ, on définit un cadre de travail familial. Nous avons ces jeux de cartes qu'on retourne avec une question à laquelle chacun répond dans un tour de table. Chacun a pu exprimer ses craintes et ses attentes. Concrètement, j'ai décidé deux actions après cet échange : je me suis fixé une date de départ, de trois ans, avec aussi un projet pour mon propre avenir, et on officialise le passage de flambeau, en mettant en place des points de vigilance familiale. L'objectif est aussi d'avoir la famille la plus unie possible ! »

Depuis une dizaine d'années, la France renoue avec son industrie ! French Tech, ETIncennes, Territoires d'industrie, France Relance, France 2030 ou encore Rebond industriel, sont autant de dispositifs destinés à favoriser la réindustrialisation, notamment depuis la prise de conscience de la fragilité de notre tissu industriel au moment de la crise du covid.

Une réindustrialisation aux formes multiples

Relocalisation de productions, extensions de sites existants, créations d'usines *ex nihilo* ou reconversions de sites industriels... Dans les Hauts-de-France, les exemples de projets se multiplient et témoignent d'un retour de l'industrie sur le territoire.

Des facteurs clés de succès

Si la recette miracle d'une réindustrialisation réussie n'existe pas, quelques ingrédients clés émergent.

- La disponibilité du foncier : en contrepoint de l'injonction de sobriété foncière du ZAN (Zéro Artificialisation Nette), la loi « Industrie verte » a permis d'accélérer les processus et d'initier l'identification et l'accompagnement de sites industriels prêts

PIERRE MESCHERIAKOFF
DIRECTEUR ADVISORY REVITALISATION INDUSTRIELLE KPMG & EMILIEN PRUM, ASSOCIÉ

RÉINDUSTRIALISATION : UN SUCCÈS AUX INGRÉDIENTS TRÈS TERRITORIAUX !

à l'emploi. 10 % de ces sites sont situés dans les Hauts-de-France, représentant plus de 220 hectares de foncier. Les friches industrielles, longtemps délaissées, deviennent des opportunités stratégiques.

- L'ancrage territorial et le portage politique, vecteurs d'acceptabilité des projets : ils permettent à un même industriel de concrétiser une implantation sur un territoire « industry-friendly », en évitant d'interminables recours, là où il serait rejeté dans une région moins marquée par la culture industrielle. Béthune ou Lens-Liévin, par exemple, incarnent cet état d'esprit propice à la réindustrialisation.

- La disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée : face à la pénurie de compétences, de nombreuses entreprises



"LES FRICHES INDUSTRIELLES, LONGTEMPS DÉLAISSÉES, DEVIENNENT DES OPPORTUNITÉS STRATÉGIQUES."

créent leur propre école de formation. Ces initiatives internes pallient les limites des dispositifs publics et permettent de répondre aux besoins spécifiques des métiers industriels, souvent en tension.

- Le dynamisme de l'écosystème : l'ancrage territorial, le nombre d'ETI et leur capacité d'investissement, le tissu de PME sous-traitantes et le

dynamisme des réseaux de dirigeants sont autant d'atouts pour des synergies locales et des projets mutualisés : économie circulaire, projets en joint-venture, récupération de chaleur, boucles énergétiques locales...

Ainsi, la réindustrialisation ne repose pas uniquement sur des politiques nationales, mais sur une alchimie locale entre foncier, compétences, culture industrielle et écosystème économique. C'est aussi dans cette dynamique terri-

toriale que se joue, en grande partie, le succès du renouveau industriel français ■

Je ne compte plus le nombre de fois où j'ai entendu cette phrase en coaching, en réunion, en conférence... : "Il faut sortir de sa zone de confort." C'est devenu un mantra. Presque une injonction sacrée. Comme si rester dans sa zone de confort, c'était... paresseux, voire coupable.

Mais permettez-moi de poser la question : Et si ce n'était pas toujours une bonne idée ? L'inconfort pour l'inconfort, très peu pour moi !

Oui, bien sûr, sortir de sa zone de confort peut être utile. On y découvre parfois des ressources insoupçonnées, des idées neuves, un nouveau souffle. Mais j'ai aussi vu des managers, des dirigeants brillants, se lancer dans des zones d'inconfort... sans filet.

Résultat : perte de repères, perte de confiance, et un sentiment d'échec qui n'a rien de formateur. C'est un peu comme vouloir faire du hors-piste sans savoir skier. On part pour la nouveauté... et on finit avec un plâtre. Et si la clé était ailleurs ? Si, au lieu de fuir notre zone de confort, on appre-

REBECCA FRAY
CONSULTANTE ASSOCIÉE ET COACH PROFESSIONNELLE CHEZ QUINTESENS

ET SI ON ARRÊTAIT (UN PEU) DE VOULOIR SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT ?

nait à l'habiter pleinement ?

Je parle de cette zone où on est compétent, confiant, aligné. Ce terrain connu, parfois sous-estimé, qui est pourtant notre meilleur levier d'impact. C'est là qu'on affine, qu'on crée, qu'on innove, parce qu'on n'est pas en train de survivre. Je ne dis pas qu'il faut rester dans sa zone comme dans un vieux canapé... mais l'élargir, l'explorer, la faire grandir de l'intérieur, voilà un vrai terrain de jeu. Cultiver sa zone de génie.

Dans mes accompagnements, je vois souvent des leaders qui gagnent en puissance non pas en allant ailleurs, mais en investissant à fond ce qu'ils font déjà bien.



"SI, AU LIEU DE FUIR NOTRE ZONE DE CONFORT, ON APPRENAIT À L'HABITER PLEINEMENT ?"

Et là, magie : la confiance revient, la clarté s'installe, et l'envie d'explorer plus loin naît... naturellement. Alors oui, un jour, on sortira peut-être de la zone. Mais pas parce qu'on y est obligé. Parce qu'on y est prêt, et que ça fait sens.

Finalement... votre zone de confort n'est pas un piège. C'est une base. Et elle n'est pas figée : elle évolue avec vous. Alors, et si la vraie audace, c'était d'oser exceller là où vous êtes déjà fort ?

Avant d'aller voir ailleurs, devenez incontournable chez vous. Le reste viendra. Toujours. Et ce jour-là, vous ne sortirez pas de votre zone de confort, vous l'aurez simplement agrandie.

Et vous, où est-ce que vous brillez sans effort ? Et si c'était là, votre prochain défi ? ■

TANGUY DUBLY

AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY

QUI RECONNAÎT SA GARANTIE, DOIT PAYER... MEME LA DOMMAGE OUVRAGE

En droit, le régime des responsabilités et des réparations obéit à des délais stricts et au respect bien souvent d'un formalisme rigoureux. Ces principes s'appliquent bien sûr en matière de droit de la construction. Le constructeur est tenu de répondre des désordres affectant son ouvrage et qui présentent une gravité certaine, et ce, pendant le délai de 10 ans suivant le procès-verbal de réception. Passé ce délai, il est déchargé. Parallèlement, lorsqu'une assurance dommage (ci-après DO) doit être souscrite, elle a vocation à assurer le préfinancement des travaux de réparation suite à déclaration de sinistre dûment régularisée, dès la connaissance du sinistre. S'en suit un formalisme strict prévu par l'article L 242-1 et s du Code des Assurances. Ainsi, notamment, l'assureur DO doit, dans un délai de 60 jours à compter de la réception de la déclaration de sinistre, notifier sa position sur le

principe de la garantie en acceptant ou en refusant de prendre en charge les désordres.

Le délai est surveillé de très près par les maîtres d'ouvrage.

En effet, le défaut de réponse, dans ce délai, entraîne pour la DO, le versement d'une indemnité majorée de plein droit d'un intérêt égal au double du taux de l'intérêt légal.

Dans un arrêt du 3 avril 2025, (numéro 23-16.055) la 3ème chambre civile de la Cour de Cassation précise que l'assureur qui a accepté sa garantie dans le délai de 60 jours, ne peut plus y renoncer, au motif que les désordres, en réalité, ne seraient pas de nature décennale.

Dans cet arrêt, sur 3 désordres déclarés, 2 relevaient en réalité de la responsabilité contractuelle, comme ayant été réservé à la réception.

La DO a donc, devant le tribunal, soulevé ce moyen pour échapper à toute condamnation au titre des désordres 2 et 3.

La Cour d'appel d'Aix en Provence a suivi l'argumentation de la DO.

Son arrêt a été cassé au motif qu'ayant accepté sa garantie dans les 60 jours, elle ne pouvait plus revenir sur sa position.

Soyons donc vigilant sur ce point lors des opérations d'expertise judiciaire et les procédures subséquentes. L'acceptation de la garantie, par la Dommage Ouvrage, est nécessairement, ferme et intangible, en sorte que

sa garantie est ensuite incontestablement due ■



"L'ASSUREUR QUI A ACCEPTÉ SA GARANTIE DANS LE DÉLAI DE 60 JOURS, NE PEUT PLUS Y RENONCER"

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

PROCÉDURE DE LICENCIEMENT : CHRONIQUE D'ACTUALITÉ

Le code du travail encadre les conditions de mise en œuvre d'une procédure de licenciement d'un salarié. Le formalisme légal applicable dépend notamment de la nature du licenciement envisagé et de la présence ou non dans l'entreprise de représentants du personnel.

Le non-respect de la procédure légale rend le licenciement irrégulier et conduit à un risque de condamnation de l'employeur à des dommages et intérêts spécifiques sans affecter toutefois la légitimité du licenciement.

Si les textes légaux sont anciens, la Jurisprudence de la Cour de Cassation précise régulièrement les conditions d'application de ces dispositions légales. L'actualité la plus récente a conduit en premier la Cour de Cassation à examiner une QPC portant sur la constitutionnalité des dispositions des articles L1232-3 et L1332-2 en ce qu'elles ne prévoient pas l'obligation pour l'employeur de mentionner dans la lettre de convocation à entretien préalable le droit pour le salarié de se taire. Considérant que cette question n'était pas dépourvue de caractère sérieux, la Cour de Cassation a décidé le 20 juin 2025 de transmettre cette question au Conseil Constitutionnel lequel

devrait prochainement statuer sur cette question.

La décision du Conseil Constitutionnel pourrait potentiellement conduire à une modification du contenu de la lettre de convocation à entretien préalable, laquelle prévoit traditionnellement que l'employeur recueille les observations du salarié sans autre précision.

Une deuxième décision de la Cour de Cassation rendue le 21 mai dernier doit retenir l'attention en ce qu'elle tranche une question fréquente en pratique liée au report de l'entretien préalable. Dans l'affaire examinée par la Cour de Cassation, l'entreprise avait initialement convoqué le salarié le 31 octobre pour le 09 novembre et avait ainsi respecté le délai minimum de 5 jours ouvrables entre la remise de la lettre de convocation à entretien préalable et l'entretien préalable. En raison de l'état de santé du salarié, l'entreprise avait convoqué de nouveau

le salarié à un nouvel entretien, sans respecter ce délai, situation conduisant le salarié à demander des dommages et intérêts pour licenciement irrégulier.

Confirmant la décision de la Cour d'Appel, la Cour de Cassation a pu valablement considérer que l'employeur est simplement tenu d'aviser, en temps utile et par tous moyens, le salarié des

nouvelles date et heure de cet entretien, le délai de cinq jours ouvrables prévu par ce texte courant à compter de la présentation de la lettre recommandée ou de la remise en main propre de la lettre initiale de convocation.

On rappellera que l'absence du salarié à la date de l'entretien préalable, quel qu'en soit le motif, ne contraint pas l'employeur à reporter cet entretien. Il lui appartient, s'il décide d'un tel report, de transmettre au salarié une nouvelle convocation, sans toutefois être

contraint de respecter à cette occasion un nouveau délai minimum de 5 jours ouvrables ■



"L'ABSENCE DU SALARIÉ À LA DATE DE L'ENTRETIEN PRÉALABLE NE CONTRAINT PAS L'EMPLOYEUR À REPORTER CET ENTRETIEN."

TRAITEMENT AMIABLE DES DIFFICULTÉS D'ENTREPRISE : ANTICIPER POUR MIEUX REBONDIR

MAXIMILIEN PLAISANT

SQUAIR AARPI – BUREAU DE LILLE AVOCAT ASSOCIÉ



"LA RÉUSSITE DE CES PROCÉDURES REPOSE SUR TROIS PILIERS : ANTICIPATION, PRÉPARATION MINUTIEUSE ET ACCOMPAGNEMENT EXPERT."

Face aux turbulences financières, les entreprises disposent de solutions préventives souvent méconnues : le mandat *ad hoc* et la conciliation. Ces dispositifs confidentiels permettent aux dirigeants d'engager un dialogue structuré avec leurs créanciers avant que la situation ne devienne critique.

Des dispositifs protecteurs et confidentiels

Contrairement aux procédures collectives qui impliquent publicité et dessaisissement partiel, ces mécanismes préventifs garantissent une totale discrétion pour l'entreprise et son dirigeant.

Seuls les créanciers concernés et le Président du Tribunal de commerce sont informés. Le dirigeant conserve les rênes de son entreprise tout en bénéficiant d'un cadre légal sécurisé pour négocier avec ses principaux créanciers.

L'accès reste conditionné : l'entreprise ne doit pas être en cessation des paiements depuis plus de 45 jours. Cette limite temporelle souligne l'importance d'agir rapidement dès les premiers

signaux d'alerte.

Une palette d'outils de restructuration

En mandat *ad hoc* et conciliation, les dirigeants peuvent mobiliser plusieurs dispositifs et proposer des solutions de restructuration aux créanciers appelés à la table des négociations.

La conciliation permet notamment d'étendre les PGE jusqu'à 10 ans avec maintien de la garantie étatique - une option exclusive à cette procédure.

L'ouverture d'une procédure de prévention permet également aux dirigeants de :

- solliciter des moratoires sur le passif fiscal et social exigible via la saisine de la CCSF (jusqu'à 36 mois) ;
- restructurer sa dette bancaire via une période de franchise de remboursement en capital des prêts bancaire à moyen terme (de 12 à 36 mois pour reconstituer sa trésorerie) et une extension de maturité pour ne pas alourdir les remboursements lors de la reprise de l'amortissement ;
- restructurer sa dette bancaire court terme (découvert autorisé ou billet de

trésorerie)

- mettre en place des financements (adossement, levée de fonds, émission d'obligations convertibles, avances remboursables).

En cas d'accord avec les créanciers, les périodes de franchise de remboursement des prêts peuvent être salvatrices pour une entreprise dont la trésorerie est fragilisée à court terme.

L'accès à de nouveaux financements : l'exemple du fonds Hauts-de-France Prévention

Au-delà de la restructuration de dette, ces procédures peuvent faciliter l'accès à de nouveaux financements.

Par exemple, la CCI de région Hauts-de-France et le Conseil Régional Hauts-de-France ont créé le fonds Hauts-de-France Prévention, dispositif concret pour les entreprises confrontées à des difficultés passagères de trésorerie.

Ce financement, privilégié avant l'ouverture d'une procédure amiable mais mobilisable pendant la durée de la conciliation ou du mandat *ad hoc*, offre sous conditions une avance remboursable d'un montant de 50 à 300 K€, sur 5 ans maximum.

L'anticipation, première garantie de succès

La réussite de ces procédures repose sur trois piliers : anticipation, préparation minutieuse et accompagnement expert. Un dossier solide, des projections réalistes et une stratégie de négociation claire constituent les fondements d'un accord pérenne.

Ces dispositifs ne concernent pas uniquement les entreprises en difficulté : celles en phase de développement ou confrontées à un retard de financement peuvent également en tirer profit. L'objectif reste le même : éviter la cessation des paiements et sécuriser l'avenir en négociant de façon confidentielle avec ses créanciers.

À condition d'anticiper, ces procédures préventives représentent une alternative crédible au dépôt de bilan et méritent d'être mieux connues des dirigeants soucieux de préserver leur entreprise et ses emplois.

Retour sur les Trophées de L'ECO

PHOTOS Sophie Stalnikiewicz

Le 10 juillet dernier, ECO121 organisait ses premiers Trophées de l'éco. Retour en images sur cette manifestation qui a rassemblé 400 personnes à Entreprises & Cités.



Un débat sur la résilience de l'économie régionale a ouvert le bal en présence de Laurent Martin, Jean-Pierre Letartre et Frédéric Motte, animé par Olivier Ducuing (lire p.40-41)





Olivier Verley, président de notre société editrice EcoPresse, en présence du président du jury 2025, Edouard Roquette



Barthelemy Lucas, l'un des associés de Sunelis, reçoit le trophée de l'Ascension Economique des mains de Frédéric Harvet (Caisse d'Epargne Hauts de France)





Aline Doyen, dirigeante de Somepic (Pépité des territoires), avec Laurent Martin (Crédit Agricole Nord de France)



David Devos, cofondateur d'InBrain Pharma (Innovation disruptive) avec Xavier Bourat (TotalEnergies)



Christophe Deboffe, cofondateur de NéoCem (Décarbonation 360°) avec Frédéric Motte, président de la mission Rev3



Alexis Devillers, patron d'Alive (Trophée du Rebond) entouré d'Edouard Roquette et Thierry Dujardin



La photo de famille à l'issue de la soirée réunissant les lauréats ainsi que les finalistes



**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**

Immobilier d'entreprises



IRD M&A

Fusions-acquisitions



IRD SOLUTIONS

Conseil stratégique
et démarche RSE

ENTREPRISES



UNE FACTURATION SÉCURISÉE POUR MIEUX PILOTER VOTRE ENTREPRISE

Avec Kolecto, simplifiez et automatisez vos tâches administratives et financières, en adoptant aujourd'hui une solution conforme aux prérequis de la future réglementation sur la e-facturation.



www.kolecto.fr



**NORD DE FRANCE
ENTREPRISES**

Kolecto, société par actions simplifiée au capital social de 30 000 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 844 589 226, dont le siège social est situé au 50 rue la Boétie, 75008 Paris.

Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369 59020 Lille Cedex 440 676 559 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n°07 019 406 (www.orias.fr). Crédit photo : Getty Images - ND : 2530C03