éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

OCTOBRE 2025
#154
www.eco121.fr

D 28899 -154 - F: 7,50 €
3 782889 907508

INSTABILITÉ POLITIQUE, DISETTE FINANCIÈRE, POLYCRISE

UNE RENTRÉE SOUS TENSIONS

Alors que les colères montent, sur fond de crise majeure des finances publiques, Eco121 a souhaité prendre le pouls de notre région à travers quatre observateurs privilégiés, **Jean-Pierre Letartre** (Medef), **Gérard Méauxsoone** (tribunal de commerce Lille Métropole), **Perrine Mohr** (CFDT) et **Stéphane Martinat** (Banque de France).

NOTRE DOSSIER P.12

→ BC MÉTAL NORD VOIT BEAUCOUP PLUS GRAND P.22

→ INNOVATION : NURA SKIN AU SECOURS DES PEAUX NOIRES P.37

NORD CAPITAL
Investissement

LEADER DU CAPITAL-INVESTISSEMENT SUR LE TERRITOIRE DU NORD-PAS-DE-CALAIS, NORD CAPITAL INVESTISSEMENT S'ENGAGE DEPUIS 50 ANS AUX CÔTÉS DES DIRIGEANTS DE PME ET ETI RÉGIONALES.

Actionnaire professionnel minoritaire de long-terme, Nord Capital Investissement accompagne en fonds propres la croissance durable des entreprises à travers des opérations de capital-développement et capital-transmission.

Nord Capital Investissement est une société filiale du Crédit Agricole Nord de France, gérée par Nord Capital Partenaires (filiale de Turenne Groupe).

12, Place Saint-Hubert - 59800 Lille | info@nordcapital.fr | www.nordcapital.fr

édito

OLIVIER DUCUING
Directeur de la rédaction

Signaux forts, signaux faibles

Photo ©GregLeduc

Il y a l'agitation médiatique, les mouvements de protestation et de colère, le nouveau péril de la dette, les fausses réponses avec le délire de la taxe Zucman et le théâtre de la géopolitique. Cette écume des jours ne s'accompagne hélas guère de solutions, pour autant qu'on puisse en juger : paix au Proche-Orient, réforme de l'Etat, stabilisations politique, sociale et financière semblent autant de lignes d'horizons qui s'éloignent sans fin.

Derrière ces signaux très forts qui attirent toute l'attention du monde politico-médiatique, d'autres plus discrets sont pourtant autrement signifiants. L'accord annoncé entre Pimkie et Shein est de ceux-là. On tombe à la renverse devant cette porte de bergerie ouverte délibérément au loup asiatique de la *fast fashion*, comme si aucune leçon du passé jamais ne nous prémunissait de nos erreurs. Autre clignotant ô combien important pour ses conséquences sur l'industrie automobile: la commission européenne s'apprête à réexaminer à très court terme l'échéance de 2035 sur l'interdiction des moteurs thermiques. Car, comme c'était prévisible dès le vote du parlement européen, les délais imposés s'avèrent intenables et laissent la voie grande ouverte aux constructeurs chinois. Pour la première région automobile française, les enjeux sont considérables.

Troisième actualité très récente et lourde de sens : l'abandon par ArcelorMittal de son projet d'usine de chaux en joint venture à Loon Plage, pour fabriquer cette matière essentielle à la purification de l'acier, en visant le zéro émission (lire p.23). Comme si les objectifs fixés par l'Europe pour se décarboner devenaient hors de portée financière ou technologique pour notre industrie dans l'implacable compétition mondiale. Il y a un an, c'est un autre projet dunkerquois qui était également mis en suspens, Eramet gelant son projet d'usine de recyclage de batteries *« dans l'attente d'un modèle économique solide et pérenne en Europe »*.

Certes, le volume d'investissements qui doivent déferler sur la région (vallée de la batterie, EPR, canal Seine Nord, data centers...) demeure considérable et devrait nous mettre à l'abri d'un grand coup de froid. Mais on aurait tort, sans doute, de ne regarder qu'un coin de l'écran et non pas toute l'image.

sommaire

TENDANCES 4-11
- Photovoltaïque : Ramery veut booster Sunelis
- Compiègne : Moodwork lève 3,1 M€

GRAND ANGLE 12-16
- Instabilité politique, disette financière, polycrise : une rentrée sous tensions

TERRITOIRES 18-31
- Arcelor met un terme au projet d'usine à chaux sans CO2
- Alternatives végétales : NxtFood lève 49 M€ pour conquérir l'Europe
- Auguste & Ferdinand fait lever la croissance
- Pimkie - Shein, l'alliance de la discorde

ENTREPRENDRE 32-41
- Innovation : Nura Skin, au secours des peaux noires
- Campus : Après Sky2025, Skema tend vers de nouveaux horizons
- Textifloor veut construire une filière de valorisation des moquettes

DÉTENTE 46-48
- ONL : Boléro festif
- Gastronomie : Le Renée, une nouvelle belle table qui vaut le déplacement

À PROPOS D'ECO121

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

WWW.ECO121.FR

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
RÉDACTRICE EN CHEF
Julie Kiavué

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
Jonathan Blanchet
Didier Nicolas
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

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

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

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

ISSN : 2109-3792

CPPAP : 0527 I 08331

DÉPÔT LÉGAL : à parution

Cette publication contient pour certains destinataires un document d'une page pour Bignon Lebray / un document d'une page pour QuinteSens

PEFC PEFC/07-32-375

HOSPITALITÉ LENSOISE

L'office de tourisme de Lens-Liévin lance dans ses propres locaux une « Académie de l'Hospitalité ». Objectif : former sur des sessions de 3 mois des personnes éloignées de l'emploi vers les métiers de l'accueil et de la restauration. Une cuisine d'application ainsi qu'une chambre d'hôte d'application ont été aménagées. De quoi contribuer à détendre la tension sur ce type de métiers dans le territoire. Une première promo de 10 a débuté le 28 septembre, la suivante comprendra 20 personnes.

« HISSEZ HAUTS »

C'est la marque collective qui vient d'être portée sur les fonts baptismaux en marge des Assises de la Pêche à Boulogne-sur-Mer. La marque va démarrer sa vie commerciale à travers les premiers produits labellisés présentés lors du salon SIA à Paris en février. Selon la vice-présidente du conseil régional Marie-Sophie Lesne, *« cette marque incarne l'excellence de la filière des produits aquatiques en Hauts-de-France »*.

COUP D'ENVOI

Les premiers coups de pioche des deux nouveaux sièges du Crédit Agricole Nord de France, à Lille comme à Arras, sont engagés. Les permis de construire ont en effet été purgés de tout recours et ces deux programmes urbains majeurs (7 000 m2 à Arras, près de 12 000 m2 à Lille, investissement total 110 M€) sont désormais sur les rails.

Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE **ECO121.FR**

1. **Fanny Lefebvre rejoint le cabinet de Xavier Bertrand en tant que conseillère spéciale**
2. 38 dirigeants reprennent en main les destinées du CEPI
3. Cécile Masson investit 10 M€ à Saint-Amand pour un nouvel espace de loisirs indoor
4. Ramery s'offre le spécialiste du photovoltaïque Sunelis
5. Alternatives végétales : NxtFood lève 49 M€ pour accélérer

100 000

C'est le nombre record de visiteurs hebdomadaires du centre McArthur Glen Roubaix fin août, lors de sa braderie. Un rendez-vous marqué aussi par un record historique de chiffre d'affaires (non précisé) depuis l'implantation du centre il y a 26 ans. Le village de marques de Roubaix compte 13 boutiques soit environ 80 salariés.

PÔLE DE VIE

On connaît bien le parc d'activités Artois Flandres, le plus important de la région, autour de Douvrin, qui accueille 106 entreprises dont la nouvelle gigafactory ACC. Le syndicat mixte Siziaf qui la gère construit un nouveau bâtiment de 1 000 m2 sur l'ancien site du comité d'entreprise de la Française de Mécanique. Baptisé Motylus, conçu de façon écologique et bioclimatique, ce *« pôle de vie »* accueillera le siège du Siziaf mais aussi une offre nouvelle de coworking, de salles de réunion et de bureaux mutualisés pour les entreprises. Investissement total, avec l'aménagement du terrain : 7 M€

CHANTILLY PRÉFÉRÉ

C'est le château de Chantilly qui monte sur le podium des Monuments préférés des français cette année, succédant dans un autre registre au circuit des 24 heures du Mans l'an dernier. Le château est le monument le plus visité de l'Oise (plus d'un demi-million de visiteurs par an).

WORLD FORUM FOR A RESPONSIBLE ECONOMY

19e ÉDITION

25&26 NOVEMBRE 2025

CITÉ DES ÉCHANGES
MARCQ-EN-BARŒUL

Entreprises, acteurs publics et citoyens : osons la contradiction pour construire une économie plus responsable

AU PROGRAMME

2 jours pour oser l'inconfort, décloisonner les idées et repartir transformés !

Débat d'ouverture :
Libéralisme, interventionnisme, régulation : quelles visions pour cheminer vers la transition ?

Expérience immersive :
Oserez-vous passer une heure à échanger avec une personne qui ne pense pas comme vous ?

Regards croisés :
Performance et durabilité : face à ces injonctions, des dirigeants partagent leurs vécus, leurs prises de risques et leurs vision assumée.

Déjeuner stratégique :
Décideurs publics et privés : quelles coopérations pour faire face au statu quo territorial ?

INSCRIPTIONS OUVERTES !

Un événement Réseau Alliances

WORLDFORUM2025.COM

AOÛT 2025

ORGANISÉ PAR

CO FINANCEURS

GRANDS PARTENAIRES

PARTENAIRES

SPONSORS

Créations et réalisation : JBL COM & cie - jblcom.fr - Crédit photo : Freepik.

LE TOP
PHOTOVOLTAÏQUE : RAMERY VEUT BOOSTER SUNELIS

Sunelis franchit une étape majeure en rejoignant le groupe Ramery. Né en 2008, le spécialiste du photovoltaïque a connu depuis cinq ans une croissance spectaculaire, portant son activité à 35 M€ de chiffre d'affaires pour 110 salariés. Pour poursuivre cette trajectoire météorique, les trois fondateurs (Barthélémy Lucas, Jérôme Borne et Thomas Gheselle) ont cédé la majorité des parts à Ramery, dont ils rejoignent le pôle production d'énergies renouvelables. Implantée à Fretin, Sunelis est aujourd'hui leader du secteur au nord de Paris. La société est engagée dans une stratégie d'extension de ses activités hors des Hauts-de-France avec notamment deux implantations programmées à Rouen et dans le grand Est. *« Je les laisse en autonomie. Ils intègrent nos propres équipes et nos projets. Nous tout seuls, nous manquions d'expérience dans ce secteur, eux avaient besoin de s'adosser pour grossir »*, décrypte Matthieu Ramery, patron du groupe éponyme (3000 salariés, 80 agences). Rappelons que Sunelis avait été récompensée de son parcours par le Trophée de l'Ascension économique d'Eco121 en juillet dernier.

"REMETTRE L'ÉGLISE AU MILIEU DU VILLAGE… ET CHANGER LE CURÉ"

Joseph Oughourlian,
président du RC Lens, sur Linkedin, qui conteste la gouvernance de la ligue de football trop orientée selon lui sur les intérêts *« d'un petit cercle d'influence »* au détriment de ceux des clubs.

LE FLOP
SOLDES D'ÉTÉ EN RÉGION : DÉSAFFECTION CROISSANTE

Les soldes ne font plus recette. C'est le constat d'une étude menée par la CCI Hauts-de-France sur les soldes d'été 2025. Seuls 6% des commerçants les considèrent désormais comme un moment important de leur activité. L'étude souligne toutefois quelques disparités sectorielles : 20% dans l'équipement de la personne, 17% en équipement de la maison, mais 7% pour les articles de loisirs ou 8% pour l'hygiène-santé-beauté ou encore le secteur auto-moto. On comprend cette désaffection au vu des résultats : les professionnels sont 60% à faire valoir un recul de leurs ventes, contre seulement 4% ayant enregistré une hausse.
Un commerçant sur 5 estime que le format des soldes devrait évoluer (mais 62% sans opinion). Ils réclament notamment un meilleur encadrement pour éviter les promotions permanentes (70%), une meilleure organisation pour mieux concurrencer les événements commerciaux de type black friday (41%) ou ventes privées et 34% préconisent une réduction de la durée des soldes.

"AVOIR RAISON TROP TÔT, C'EST AVOIR TORT."

Romain Deffrenne,
fondateur de la start up Reyouzz, spécialiste du seconde main reconditionné, qui a dû fermer boutique au printemps malgré une levée de 3,2 M€ et de grosses références en grande distribution.

MORCEAUX CHOISIS

“LES INVESTISSEMENTS DE NOTRE RÉGION SONT TELLEMENT IMPORTANTS, ON NE SAIT PLUS COMPTER, C’EST UN PEU COMME LA DETTE DE LA FRANCE !”

La boutade de **Jean-Pierre Letartre,**
lors de la dernière session du Comité Grand Lille qu’il préside.

“C’EST UN SABOTAGE EN REGLE, UNE FAÇON DE JOUER CONTRE SON PROPRE CAMP”

Le coup de gueule de **Yann Orpin,**
vice-président du Medef Lille Métropole,
suite à l’arrêt de la cour de cassation autorisant un salarié en congés à se mettre en arrêt maladie (lire aussi la tribune de Bruno Platel p.45).

“ LA SANTÉ MENTALE DES DIRIGEANTS EST EN ALERTE ROUGE.”

Caroline Poissonnier,
dirigeante de Baudelet, lors de la REF 2025 à Roland Garros.

“LES BUSINESS PLANS À TROIS ANS SONT COMPLIQUÉS, ON EST PLUTÔT SUR DES BP À 3 SEMAINES !”

Richard Degezelle,
directeur général de Réseau Entreprendre Nord, à propos des projets accompagnés par REN.

AGENDA

2 AU 3 OCTOBRE : Rencontres Européennes Décarbonation, Industries et Territoires, ÉcosystèmeD, Dunkerque

6 OCTOBRE : Club des repreneurs « Stratégie post-reprise : réussir les 100 premiers jours », CCI Hauts-de-France, 10h

7 OCTOBRE : Conférence IA & Industrie, CCI Artois, Arras, 18h30

7 OCTOBRE : Salon des solutions vertes « MyGreenBiz », Cité des Echanges, Marcq-en-Baroeul, 8h

9 OCTOBRE : Soirée des Clubs d’entreprises de la Métropole lilloise, Cité des Echanges, Marcq-en-Baroeul, 18h

9 - 12 OCTOBRE : Festival ECOPOSS, La Catho

13 OCTOBRE : Nuit du commerce, Cité des Congrès, Valenciennes, 18h

15 OCTOBRE : Investor Day, siège de Région Hauts-de-France, salle de l’hémicycle, 9h

23 OCTOBRE : Académie Synopia : « Réindustrialisation : les clés de la réussite », siège de Région Hauts-de-France, 9h

MOUVEMENTS

ECO121

Julie Kiavué, 31 ans, est la nouvelle rédactrice en chef d'Eco121 depuis le 1er octobre. Titulaire d'un master en journalisme à la Catho, elle a démarré son parcours chez DailyNord avant de rejoindre Croix du Nord/ Lille Actu. Elle a intégré la rédaction de notre magazine économique régional en 2018. Olivier Ducuing, fondateur et directeur du journal, s'orientera quant à lui davantage sur les projets de développement et de diversification d'Eco121.

© Alicia Mendes De Araujo

RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

Fanny Lefebvre est nommée conseillère spéciale du président de Région Xavier Bertrand. Cette Sciences-Po Aix, tout juste quadra, s'est d'abord fait connaître en région comme journaliste puis rédactrice en chef infos sur la chaîne de TV Weo avant de monter sa propre agence de création de contenus et de production audiovisuelle à Tourcoing, Weliveyou. Une activité qu'elle cède à son associé en 2020, lorsqu'elle rejoint Philippe Hourdain à la CCI Hauts-de-France, d'abord comme directrice des affaires publiques puis comme directrice de la communication, du marketing et des affaires publiques.

URSSAF NORD - PAS-DE-CALAIS

Aurélie Filliard-Henlé est la nouvelle directrice de l'Urssaf Nord - Pas-de-Calais. Cette Science Po Aix, également diplômée de l'Ecole nationale supérieure de Sécurité sociale, a débuté en 2008 à la CPAM de la Gironde comme manager de la plateforme de services. Avant de devenir attachée de direction en charge du département pilotage et communication. Quatre ans plus tard, elle est nommée directrice de l'offre de service de la même caisse. Puis, en 2017, elle rejoint l'Urssaf Lorraine à la tête de la direction du recouvrement, du contrôle et des affaires juridiques et, dès 2021, de la relation de confiance. Elle était depuis 2022 directrice adjointe de l'Urssaf Centre-Val de Loire.

CAISSE D'EPARGNE HAUTS DE FRANCE

Sylvain Suc, 49 ans, est nommé Dg adjoint en charge du pôle IT et Opérations de l'Ecureuil. Ingénieur des Arts et Métiers, il a mené sa carrière dans le groupe BPCE puis à la Banque postale, sa dernière fonction. Cet expert en transformation digitale sera amené à accompagner les évolutions technologiques et opérationnelles de la banque.

De son côté, **Antoine Oliveau**, 53 ans, devient Dg adjoint à la tête du pôle Culture, talents et transformation. Diplômé de Kedge Business School, il cumule 30 ans d'expérience dans le secteur financier, dont 10 passés chez Deloitte où il a dirigé le secteur bancaire en France, en Afrique francophone puis en Suisse romande. La Caisse d'Epargne indique qu'il pilotera également les directions RH et sécurité ainsi que Transformation et UX (expérience utilisateur). Tous deux intègrent le Comité de direction générale de la Caisse d'Epargne Hauts de France, qui se substitue à l'ancien Directoire, pour permettre d'accueillir davantage de membres.

SUEZ

Sylvie Barbon-Leroy devient la nouvelle directrice régionale Eau de Suez en Hauts-de-France. Pur produit de la maison qu'elle rejoint en 1992 à l'audit interne. Elle a par la suite été directrice financière pour l'activité eau en Île-de-France et au siège, puis directrice opérationnelle de l'agence Bordeaux Métropole, et directrice du pilotage des comptes stratégiques à la direction commerciale France. Elle a également été directrice de l'agence Terre et Côte d'Opale, son dernier poste.

ENEDIS NORD - PAS-DE-CALAIS

Pascal Dassonville succède à Jean-Lorain Genty au poste de directeur régional d'Enedis Nord-Pas de Calais. Après avoir fait ses premières armes à Lille en participant à la construction du métro, cet ingénieur rejoint EDF à La Défense pour accompagner la construction d'unités de production. Dix ans plus tard, il s'expatrie à Pékin, toujours pour EDF. En 2001, il intègre les équipes d'Enedis pour assurer des missions d'encadrement en Île-de-France. Après avoir été directeur régional Côte d'Azur (2020), il a été nommé directeur de projet à La Défense en 2024, son dernier poste.

CHAMBRE D'AGRICULTURE NORD - PAS-DE-CALAIS

A 41 ans, **Simon Ammeux** prend la présidence de la chambre d'agriculture du Nord - Pas-de-Calais. Il succède à Sébastien Bocquillon, disparu prématurément. Exploitant en polyculture et élevage bovin lait et viande, il est installé à Sainte-Marie-Cappel en Flandre Intérieure. Depuis plus de dix ans, il s'investit dans la représentation du monde agricole comme président des Jeunes Agriculteurs du Nord–Pas-de-Calais puis des Hauts-de-France, secrétaire général de la FDSEA du Nord, et enfin président de la FRSEA Hauts-de-France.

LA CATHO

Laurent Delaby devient vice-président, vice-recteur de l'Université Catholique de Lille, en charge du secteur santé social. Il succède à Thérèse Lebrun qui a fait valoir ses droits à la retraite. Cet Iéseg a été contrôleur de gestion de la Catho en 1990, après un service militaire au sein du service de santé des armées, et avant de devenir DAF sept ans plus tard. Il est depuis plus de 30 ans Dg du Groupement des Hôpitaux de l'Institut Catholique de Lille (GHICL). De son côté, **Patrick Scauflaire** est reconduit à la présidence de la Catho pour un second mandat de cinq ans.

RTE

Pierrick Tanguy succède à Laurent Cantat-Lampin au poste de délégué régional RTE Hauts-de-France. Ingénieur civil ENSTA, il débute en 1992 à EDF où il pilote des projets d'ingénierie du réseau de transport d'électricité. En 1997, il est nommé à la tête du département communication, concertation et environnement d'EDF à Nantes. Il occupe par la suite plusieurs postes à responsabilité jusqu'à rejoindre en 2006 la direction maintenance de RTE à Lille. En 2013, il est nommé directeur adjoint ingénierie, puis directeur de la maintenance en 2018. Année durant laquelle il rejoint le siège de RTE comme directeur du projet d'entreprise. En 2022, il devient directeur de l'ingénierie pour les régions Île-de-France et Normandie, son dernier poste.

RIGOLO COMME LA VIE

Audric Anselmi est le nouveau Dg du réseau de crèches privées Rigolo comme la vie. Cet HEC et ISC Paris a débuté comme chef de projet chez Publicis en 2011. Il devient par la suite responsable grands comptes dans l'entreprise de services aux entreprises City One Paris, avant de rejoindre le réseau de crèches d'entreprises et de collectivités Babilou en 2015. Où il sera directeur de la performance opérationnelle, puis directeur exécutif en Île-de-France, avant de prendre la direction exécutive nationale, son dernier poste.

ANAÏK

Séverine Toutain est nommée directrice des opérations d'Anaïk, fabricant de produits promotionnels. Elle était directrice des achats et de l'open innovation

depuis 2020. Diplômée en science politique à la Sorbonne, elle débute dans l'univers cosmétique. Elle est passée chez Yves Rocher (2000-2006) puis au sein du Groupe Rocher (2006-2008). Elle a ensuite rejoint le groupe de distribution Dempsey Corporation (2008), avant d'être nommée présidente du département produits de beauté promotionnels chez Showroom35 à New York (2014-2020).

FIBOIS HAUTS-DE-FRANCE

Thierry Dambrine, dirigeant de l'entreprise Alternative Bois Concept, a été élu à la présidence de l'association interprofessionnelle régionale de la filière forêt bois Fibois Hauts-de-France. Engagé dans le développement de la filière bois depuis de nombreuses années, il apporte *"une connaissance fine des réalités du terrain"*. Il ambitionne de renforcer les synergies entre les acteurs du secteur, autour des enjeux de la valorisation du bois local, de l'innovation et de la transition écologique, indique l'association.

DOMAINE DE CHANTILLY

Viviane Olivo quitte le Crédit Agricole Nord de France pour rejoindre le domaine de Chantilly, dont elle devient directrice du mécénat, rattachée à l'administratrice générale. Cette Edhec 1994 a débuté sa carrière comme consultante en communication chez Denoyelle & Bourgois avant de prendre la responsabilité du service communication de Banque Accord (devenue Oney), où elle restera 7 ans. Elle est ensuite nommée à la direction de la communication du Crédit Agricole Nord de France. Elle prendra en parallèle la tête de la fondation d'entreprise créée en 2015 puis la direction du pôle d'engagement sociétal. Après une courte parenthèse comme directrice adjointe au cabinet du maire de Roubaix, elle revient au Crédit Agricole en 2022 à la tête d'une large direction Relations institutionnelles, communication et partenariats, son dernier poste.

GENFIT

Sakina Sayah-Jeanne est la nouvelle directrice scientifique de la biopharma Genfit. Elle succède à Dean Hum, parti à la retraite fin septembre. Docteur en biologie moléculaire et cellulaire, spécialité neuro-immunologie, au sein de l'Université de Rouen, Sakina Sayah-Jeanne cumule plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique. Elle intègre le groupe pharmaceutique français Innothera en 1999 comme chef de projet pharmacologie. Elle rejoint Genfit en 2003 en tant que chef de projet préclinique puis devient deux ans plus tard directrice de la recherche sur les cibles thérapeutiques. En 2011, Sakina Sayah-Jeanne est nommée responsable de la recherche préclinique du laboratoire pharmaceutique DaVolterra, avant d'être nommée directrice de la R&D transversale et translationnelle. Elle revient chez Genfit en 2023 pour prendre la vice-présidence en charge de l'équipe préclinique et recherche translationnelle.

HCS Pharma : sa fondatrice attaque l'Etat

La biotech lilloise a été liquidée en 2024, après le refus de Bercy d'un tour de table à 23M€ avec un fonds chinois

Nouvel épisode dans le tumultueux feuilleton HCS Pharma. La fondatrice de la start up biotech lilloise Nathalie Maubon vient de déposer plainte contre l'Etat auprès du tribunal de Paris début septembre. Ce qu'elle demande ? *« Une réparation »,* répond cette diplômée en biologie santé, option biologie cellulaire. Réparation pour le préjudice subi le 8 mai 2024. Date de la liquidation de sa jeune société, pourtant très prometteuse. Créée en 2014, HCS Pharma disposait d'une technologie unique au monde de culture cellulaire lui permettant de créer des organes *in vitro* pour tester des médicaments. Une technologie de rupture protégée par deux brevets, née après 30 ans de recherche et qui aurait pu *« révolutionner la médecine »,* juge Nathalie Maubon.Ce n'est pas un secret, le domaine de la santé, précisément celui de la recherche, demande des fonds colossaux. Pour atteindre le stade des applications concrètes, HCS Pharma avait besoin d'une enveloppe importante. Mais dès 2018, la biotech s'est heurtée aux difficultés des levées de fonds. Alors qu'elle espérait un premier tour de table à hauteur de 5 M€, HCS Pharma n'a pu récolter que 600 K€ auprès de Finovam, NFA, de business angels et de financements participatifs. *« Un coup dur »,* reconnaît Nathalie Maubon.

BLOQUÉE PAR L'ETAT

Quelques années plus tard, c'est 20 M€ que sa société recherchait. Une somme que ses actionnaires ne pouvaient pas lui apporter. Alors, la dirigeante a sorti son bâton de pèlerin pour frapper à toutes les portes, à tous les guichets notamment européens.

« On m'a clairement dit que notre technologie était trop avancée pour les investisseurs européens, qu'ils ne prendraient jamais ce risque, et que je devais me rapprocher d'éventuels partenaires aux Etats-Unis ou en Asie ». Et c'est en Chine que HCS Pharma trouve un fonds prêt à injecter 23 M€ pour lancer le développement commercial de sa technologie.
Mais l'aventure n'ira pas plus loin. Stoppée net par Bercy, pour des motifs de souveraineté. *« Je n'étais pas contre. Sauf qu'il ne m'apportait aucune alternative… J'ai été spoliée de ma propre entreprise ! »,* lâche Nathalie Maubon. Celle qui avait notamment vendu sa maison à Rennes pour investir au total 300 K€ dans sa société ne pouvait plus poursuivre l'activité. Les actifs de HCS Pharma ont été cédés à une société concurrente, la jeune pousse lyonnaise Netri, pour 135 K€. *« Dont 100 K€ pour les brevets alors que notre dernière valorisation était montée à 200 M€ et 30 K€ pour nos équipements pour lesquels on a investi plus d'1 M€ »*, détaille, amère, l'ex-dirigeante.

Désormais, elle réclame 7 M€ à l'Etat, montant de tout ce qui a été investi dans HCS Pharma. En parallèle, avec un ex-salarié et d'anciens investisseurs, Nathalie Maubon travaille à la relance de sa technologie qu'elle envisage de proposer en exploitation sous licence. En revanche, *« qu'on ne me parle plus d'incubateur ou de financement public ! Vu comment ils nous ont traités, on va miser sur le privé »*.

PAGE RÉALISÉE PAR **JULIE KIAVUÉ**

Santé mentale : La compiégnoise **Moodwork** lève 3,1 M€

Depuis le Covid et les multiples crises qui ont suivi, la santé mentale est plus que jamais au cœur des préoccupations. En l'érigeant au rang de Grande Cause Nationale 2025, le gouvernement souligne ainsi l'urgence de prendre ce sujet à bras le corps. Ouvrant un boulevard pour la medtech Moodwork. Fondée en 2018, la jeune pousse se présente comme la première solution digitale dédiée à la santé mentale au travail. Elle a développé une plateforme unique combinée à une application mobile qui, grâce à une expertise scientifique et un accompagnement psychologique, permet de détecter les salariés en souffrance et de faciliter leur prise en charge. Avec ses 15 salariés, Moodwork a déjà touché plus de 100 000 collaborateurs du privé et du public. Sa solution est entre autres utilisée au Crédit Agricole, chez Swisslife, chez CCI France ou encore chez Engie. *« Après 6 mois d'utilisation, le risque d'être en burnout baisse de 13%,* avance Moodwork, *et le niveau de stress diminue de 9% ».*

NOUVEAUX MÉTIERS

L'entreprise veut aujourd'hui aller plus loin. Elle vient de boucler un tour de table à hauteur de 3,1 M€ auprès de son actionnaire historique Newfund (avec qui elle avait déjà conclu une première levée de 2 M€ en 2019) et de Grégory Salinger. Ce dernier fait son entrée comme associé et co-dirigeant auprès du fondateur Benjamin Brion (photo). Sur leur feuille de route, deux objectifs principaux. Le premier, ouvrir de nouvelles verticales métiers pour proposer la solution de Moodwork au personnel soignant dans les hôpitaux et les Ehpad, mais aussi aux chauffeurs routier et aux salariés dans la logistique. Deuxième objectif, élargir l'offre auprès des dirigeants, managers et RH pour permettre la détection collective. Pour accompagner la croissance, les dirigeants prévoient de doubler leurs effectifs d'ici fin 2026 pour atteindre les 30 salariés. Lesquels compléteront les équipes produit, tech, commercial mais aussi psychologie. Ils prévoient également de doubler le nombre de personnes accompagnées.
Disponible sur abonnement mensuel par salarié, Moodwork conclut soit en direct avec les organisations, soit sur proposition de mutuelles, comme Harmonie Mutuelle ou la MNFCT, la mutuelle des fonctionnaires des collectivités territoriales. Benjamin Brion ne dévoile pas son chiffre d'affaires mais assure être profitable.

RH : Skello débarque à Lille, 100 emplois à la clé

C'est pour accompagner ses 200 clients en région que Skello, solution RH pour les équipes terrain, a décidé d'y ouvrir une antenne. L'entreprise parisienne vient de s'installer à Lille, avec une vingtaine de salariés, après avoir ouvert un bureau à Barcelone. Son crédo : *« digitaliser les tâches administratives de nos clients pour qu'ils puissent se concentrer sur leur cœur de métier »,* explique Marc-Antoine Waymel, responsable de Skello Lille. Ses équipes devraient se renforcer avec une centaine de nouvelles recrues d'ici à la fin 2026. Pour accompagner la croissance et attaquer le marché belge. L'appli Skello est utilisée par 600 000 personnes chaque jour. Dans son portefeuille : 25 000 clients qui paient entre 60 et 200 euros leur abonnement mensuel.

Trois Amazing Ladies tech sacrées

© Barbara Grossmann

Fin septembre s'est tenue la 4e édition du concours Amazing Ladies organisé par French Tech Lille et Orange. Trois entrepreneuses tech ont reçu leur récompense à la CCI Grand Lille devant plus de 150 personnes. Julie Dulot (catégorie Boost), à la tête de la plateforme de coaching à la demande Hektore, Emilie Brossier Bruneau (catégorie Grow), fondatrice d'EKOO, plateforme de contenu audio dédiée aux entreprises du commerce, et enfin Anais Maâchi (catégorie Launch), fondatrice d'ACES O+ qui développe une solution post-mastectomie innovante. L'édition 2025 était parrainée par Julie Huguet (2e sur la photo), directrice de la Mission French Tech. Cette année, sur les 50 candidatures reçues, 12 finalistes ont pitché devant le jury.

Save the dates !

2 octobre - 18h
Réseau Entreprendre Hainaut
Soirée des Lauréats 2025
Site Minier de Wallers-Arenberg

9 octobre - 8h45 à 13h
Fresque de l'IA pour les RH
EuraTechnologies

INSTABILITÉ POLITIQUE, DISETTE FINANCIÈRE, POLYCRISE

UNE RENTRÉE SOUS TENSIONS

Rarement le brouillard n'aura été si intense sur les perspectives politiques, sociales, économiques voire financières du pays. En cette rentrée où la crise économique n'est pas encore palpable, l'inquiétude, elle, est à son sommet, attestée par l'attentisme des entreprises mais aussi par un niveau historique d'épargne … et de défiance des Français.
Eco121 a souhaité prendre le pouls de notre économie régionale à travers quatre regards différents, qui couvrent chacun dans leur périmètre un pan entier du tissu des Hauts-de-France : le monde du travail avec la secrétaire générale de la CFDT Hauts-de-France **Perrine Mohr**, l'entrepreneuriat avec **Jean-Pierre Letartre**, les entreprises en difficulté avec le président du tribunal de commerce de Lille Métropole **Gérard Méauxsoone** et une vue aérienne de l'économie avec le directeur régional de la Banque de France **Stéphane Martinat**.

Rencontre.

TEXTES ***OLIVIER DUCUING*** *AVEC* ***JULIE KIAVUÉ***

GÉRARD MEAUXSOONE,
PRÉSIDENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE LILLE MÉTROPOLE

« IL Y A UN FRÉMISSEMENT NÉGATIF DEPUIS LA RENTRÉE »

La situation du pays est particulièrement perturbée par les incertitudes politiques. Ce climat pèse-t-il sur la sinistralité des entreprises ?
Dans les procédures collectives (sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire) sur les huit premiers mois de l'année, on enregistre une hausse de 3%, ce qui reste tout à fait contenu. On a une forte proportion de liquidations judiciaires, comme c'est traditionnellement le cas. De plus en plus d'entreprises arrivent exsangues, on ne peut que constater leur arrêt.
Les procédures anticipatives, elles, sont en hausse sensible. Entre 2024 et 2025, j'ai ouvert 56% de plus de procédures de mandat *ad hoc* et de conciliation.

Vous en tirez des enseignements ?
Cela montre que le travail de terrain d'avertir les gens de venir en amont, la sensibilisation et la mise en place du fonds premier secours, qui passe aussi par la case mandat *ad hoc* et conciliation, ce travail porte ses fruits. Nous sommes très actifs en prévention, qui permet de sortir des difficultés de façon confidentielle.
En terme d'effectifs, les procédures anticipatives n'ont concerné à ce jour que 6 300 salariés cette année contre 16 000 l'an dernier à période comparable. C'est aussi beaucoup moins en procédures collectives.

L'attitude des partenaires notamment bancaires, a t-elle évolué avec la dégradation des perspectives du pays ?
Les partenaires bancaires ne sont pas plus faciles à convaincre qu'avant, c'est plutôt l'inverse. La tendance est plutôt de rester ferme voire de durcir les conditions, surtout en face de cas de récidives, par exemple quand il y a déjà eu conciliation il y a un ou deux ans.

Comment ressentez-vous l'état d'esprit des chefs d'entreprise qui se présentent à vous aujourd'hui ?
Ils ne sont pas plus désespérés qu'avant, en revanche ils sont de plus en plus inquiets car ils ont de moins en moins de visibilité. Nous commençons à avoir des signes avant-coureurs d'entreprises de plus grande taille où la situation plus tendue nécessiterait un mandat *ad hoc* ou une conciliation. Il y a un frémissement négatif depuis la rentrée. La Banque de France nous fait état aussi d'un niveau d'épargne record des Français : les gens ont peur et consomment moins, ils vont moins au restaurant. Certains acteurs pour lesquels les soldes sont importants disent même qu'ils ont été très mauvais.

> "LES CHEFS D'ENTREPRISE SONT DE PLUS EN PLUS INQUIETS CAR ILS ONT DE MOINS EN MOINS DE VISIBILITÉ"

Sentez-vous une démotivation de la part des chefs d'entreprise mais aussi des possibles repreneurs au vu du climat politique ?
Il ya la dette, les perspectives de taxes, voire même d'une taxe Zucmann, les tarifs douaniers, les taux d'intérêt qui risque de monter avec la dette de la France, le chef d'entreprise se dit qu'il est urgent d'attendre !
Concernant les délais de paiement, on ne constate pas de dégradation pour le privé, en revanche c'est la catastrophe dans le secteur public, avec des délais de 6, parfois 9 voire douze mois. Les petits commerçants sont désorientés, ils ne savent pas s'ils peuvent vendre leur fonds de commerce. Ils sont tous dans le brouillard, c'est préoccupant. J'ai vu des entreprises venir en mandat *ad hoc,* à l'issue des multitudes crises qu'ils ont subies : gilets jaunes, covid, grèves, énergie etc.
Quant aux repreneurs, il faut distinguer selon les secteurs d'activité et selon les régions, la nôtre n'est pas la pire. Mais le climat ne favorise évidemment pas le risque pour un dirigeant de reprendre à la barre du tribunal.

JEAN-PIERRE LETARTRE,
PRÉSIDENT DU MEDEF LILLE MÉTROPOLE

« ÇA SUFFIT, LES ENTREPRISES ONT ASSEZ DONNÉ ! »

PERRINE MOHR,
SECRÉTAIRE RÉGIONALE DE LA CFDT

« IL FAUT SORTIR DES POSTURES »

La représentante du premier syndicat régional, fort de ses 63 000 adhérents, analyse pour Eco121 la poussée de fièvre sociale de cette rentrée.

Quand on lit les notes de conjoncture de la Banque de France, la crise n'est pas encore tellement lisible dans les données macro-économiques. La colère n'est-elle pas plus profonde ?
En fait, il faut considérer qu'il y a eu une succession de crises, les gilets jaunes, la crise sanitaire, une crise sociale qui a abouti à une crise démocratique en 2023 avec la réforme des retraites. Il y a eu alors une alerte posée par les travailleurs qui n'a pas été entendue à sa juste mesure. En 2023, on est passé du sentiment d'être méprisé par la classe politique à un sentiment de colère. Aujourd'hui on passe de la colère à la résignation, et c'est presque inquiétant.

Votre syndicat a publié un baromètre social il y a quelques mois, quels enseignements en tirez-vous ?
Nous avons publié cette enquête en janvier. Nous avons pu mesurer cette colère, ce sentiment de ne pas être écouté, malgré leur volonté de bien faire sur le travail dans l'entreprise. Nous relançons l'enquête en fin d'année, on pourra mesurer l'évolution de l'expression des travailleurs.

Le 10 septembre puis le 18, la France a connu une mobilisation sociale significative. Mais n'est-ce pas totalement vain alors qu'il n'y avait pas de gouvernement en face ?
Le gouvernement n'est pas nommé (*à la date de l'entretien, ndlr*) mais il y a un sujet qui reste, c'est celui de la dette et du budget. A la CFDT, on n'est pas du genre à se voiler la face, il y a un vrai problème financier. Mais les réponses à trouver ne doivent pas peser sur les seuls travailleurs. Il faut que les hauts patrimoines et les entreprises y contribuent. On a à faire entendre la voix des travailleurs y compris pour qu'ils consentent à y participer.

L'instabilité politique de notre pays semble sans fin. Vous qui êtes au plus proche des entrepreneurs, quel est le moral des troupes ?
Il n'est pas bon. Il y a une grande déception et de vives inquiétudes. Le début du mandat d'Emmanuel Macron était très pro-entreprise. Aujourd'hui, il y a une impression de retour en arrière. Ce qui fait que les délais de prises de décisions sont devenus beaucoup trop longs. La question de la dette publique est une question majeure.
La machine politique est devenue complètement folle ! Résultat, il y a un éparpillement au niveau des priorités. Je suis d'accord sur le fait que tout le monde doit faire des efforts. Mais je suis contre l'alourdissement de la fiscalité. Ça suffit, les entreprises ont assez donné !

Quel rôle le Medef peut-il jouer ?
Les chefs d'entreprise doivent prendre la parole. La logique de proximité entre l'entreprise et le territoire n'est pas encore reconnue dans ce pays. J'ai pris la présidence du Medef Lille Métropole pour porter ce message. Sur le plan politique, les entreprises ont des choses à dire sur les sujets qui les concernent. On aura des messages à faire passer, notamment en amont des élections municipales. Car ces élections de 2026 auront plus d'impact sur le quotidien des entreprises (la sécurité, la mobilité…) que le changement de Premier ministre, à qui on accorde trop d'importance. Tout ne vient pas de lui et tout ne s'arrête pas parce qu'il n'y a pas de Premier ministre. Il ne gère pas l'alpha et l'oméga de nos vies.

> "SUR LE PLAN POLITIQUE, LES ENTREPRISES ONT DES CHOSES À DIRE SUR LES SUJETS QUI LES CONCERNENT"

Comment cela va s'organiser en interne ?
Un, nous allons rassembler les voix des entreprises et les porter haut et fort. Deux, nous devons provoquer des coopérations pour faire des choses ensemble. Comme l'entrée au capital d'Euratechnologies, la création de la Cité de l'IA ou celle d'un fonds d'investissement avec l'aide de la Région. Et pour cela, on va s'appuyer sur le Conseil du Medef Lille Métropole. Conseil qui, dans sa composition, essaie de représenter toutes les entreprises ; les Tpe, les Pme et les grands groupes. On est autant représentatif que possible de la réalité économique de notre territoire. Ce Conseil a un rôle de *think tank* et d'influence stratégique. On organisera des réunions tous les deux mois environ, en groupe de travail, pour mener nos réflexions et construire nos communications. Des choses en ressortiront.

La CFDT est connue pour sa dimension réformiste et constructive dans l'univers syndical. Et pourtant, vous vous associez aujourd'hui aux autres centrales…
La CFDT reste avec sa singularité, mais il y a des sujets sur lesquels il existe une convergence revendicative comme la réforme des retraites. Mais on est suffisamment réaliste pour ne pas faire croire aux travailleurs qu'un retour aux 60 ans est possible. Par ailleurs, il est question de l'acceptabilité des efforts. Tout le monde doit y participer. On ne sortira pas de cette situation si chacun n'est pas prêt à faire un effort.

Comment faire avancer cette idée ?
Le jour où les corps intermédiaires ne seront plus capables de gérer la colère, là, on aura un problème. Il faut sortir des postures. Nous avons essayé, et c'est une spécificité de la région Hauts-de-France, d'avoir une démarche d'écoute et de concertation, on a réuni un certain nombre de témoins de différents âges, de diffrents métiers, de la fonction publique comme du privé, avec des interlocuteurs économiques et politiques pour écouter la voix des travailleurs et ce qu'ils vivent au travail comme en-dehors. On va poursuivre ces échanges, il y a une absolue nécessité à plus de coopération et à une prise de conscience des acteurs du besoin de travailler ensemble pour apaiser la vie des travailleurs.

> "LE JOUR OÙ LES CORPS INTERMÉDIAIRES NE SERONT PLUS CAPABLES DE GÉRER LA COLÈRE, LÀ, ON AURA UN PROBLÈME"

STÉPHANE MARTINAT,
NOUVEAU DIRECTEUR RÉGIONAL DE LA BANQUE DE FRANCE

« LES ÉTUDES MONTRENT UNE RÉSILIENCE TRÈS FORTE DES ENTREPRISES »

Quand on lit les notes de conjoncture, on ne voit pas d'indicateurs très alarmants à ce stade. Et pourtant, l'inquiétude gagne nettement les acteurs économiques, comment expliquer ce paradoxe apparent ?

L'inquiétude est palpable depuis un temps certain. Depuis la période Covid, les chefs d'entreprises enchaînent, qu'il s'agisse de la guerre en Ukraine, des coûts énergétiques, de l'inflation énorme à laquelle on a dû faire face, des droits de douane. Aujourd'hui grâce à l'action des banques centrales, le taux d'inflation est revenu à 2% en Europe, 1% en France. C'est un élément stabilisateur. Nous avons révisé à la hausse nos prévisions de PIB pour 2025 de 0,6% à 0,7%. À l'inverse, compte tenu du niveau d'incertitude, nous les avons descendues à 0,9% pour 2026. Tous les mois, nous interrogeons 800 entreprises environ en Hauts-de-France, 9 500 sur toute la France. Il y a un attentisme, dans l'investissement des entreprises comme dans la consommation des ménages dont le taux d'épargne atteint le record historique de 19%. Mais les dernières études montrent une résilience très forte des entreprises. L'industrie continue à tirer dans les Hauts-de-France comme le bâtiment. Les carnets de commande ne sont pas énormes mais ils se regarnissent petit à petit.

Vous n'avez pas d'indicateurs annonciateurs de difficultés ?

Notre message est plutôt rassurant. Oui nous sommes dans un climat d'incertitude, mais à moyen terme, on voit la résilience. C'est vrai par exemple que le taux de marge des entreprises s'inscrit clairement en repli en 2024 et en 2025, mais il est encore supérieur à ce qu'il était avant le Covid. De même, on ressent une forte progression des dossiers de surendettement en 2025, en avance de phase, qui reflète le contrecoup de l'épisode inflationniste, avec 134 000 dossiers à l'échelle nationale. Mais sur le temps long, c'est moins que dans les années 2010 où nous étions plutôt à 220 000 à 230 000 dossiers. De la même façon, les défaillances d'entreprises augmentent certes, et même au-delà de la période Covid, mais en parallèle on a recensé 1 million de créations d'entreprises l'an dernier.

Diriez-vous que la masse d'investissements d'infrastructure et de nouvelles industries qu'attend la région Hauts-de-France est déjà perceptible dans la performance économique globale de notre territoire ?

Clairement ça joue, tout comme le fait que la région fait partie du trio de tête des investissements étrangers, même si les chiffres reculent. S'y ajoutent aussi le fait d'être organisés, d'avoir des filières d'industries vertes, de la batterie, et de l'automobile au sens large. Je découvre aussi dans la région des marques fortes d'une audace entrepreneuriale, avec beaucoup de start up, tout un écosystème favorable. Il existe ici tout un tissu d'acteurs économiques, associatifs, avec un vrai réseau d'entreprises, reliées les unes aux autres, une volonté de travailler en commun, des entreprises familiales en grand nombre. Il y a aussi des décisions d'investissements avec cette forte considération des salariés, mais aussi la conscience d'où l'on vient, et une bienveillance dans la façon de gérer. C'est quelque chose qu'on ne voit pas de façon aussi développée ailleurs. S'aider mutuellement peut aider le territoire.

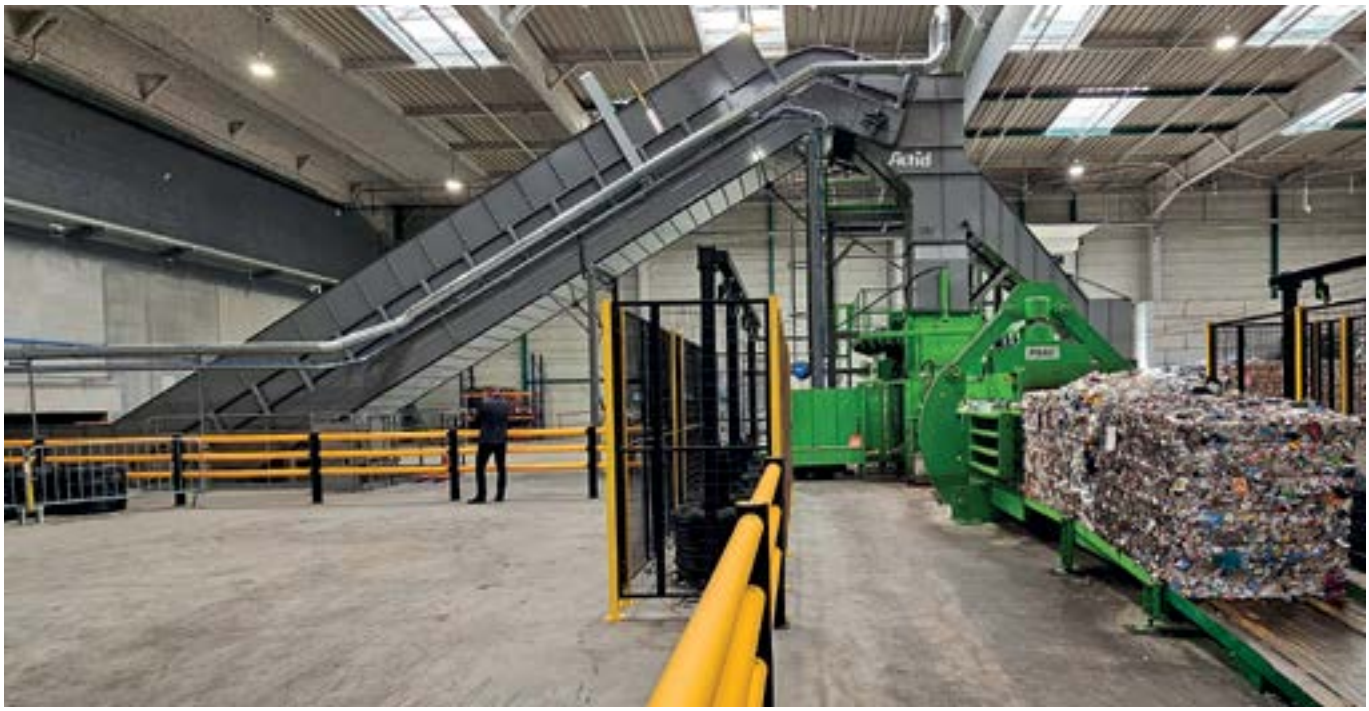
> " JE DÉCOUVRE DANS LA RÉGION DES MARQUES FORTES D'UNE AUDACE ENTREPRENEURIALE"

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

CIC

Construisons pour que le monde bouge.

cic.fr



DOUCHY-LES-MINES : LE **CENTRE DE TRI** (ENFIN !) INAUGURÉ

L'équipement traite 33 000 tonnes de déchets issus des 7 intercommunalités du SIAVED. Fruit d'une alliance entre le syndicat et d'un groupement d'entreprises, il est mis en service après un investissement de près de 50 M€ et… une bataille juridique de deux ans.

Entre les premières réflexions et sa concrétisation, dix longues années se sont écoulées. Le sud du département du Nord vient d'accueillir son nouveau centre public de tri des déchets. C'est précisément à Douchy-les-Mines, sur un ancien site logistique Bils-Deroo, que l'équipement a mis en route ses tapis convoyeurs. Conçu pour prendre en charge les nouveaux flux de tri, et mieux trier le contenu des poubelles jaunes (plastiques, papiers, cartons…), le centre est doté d'un procédé de traitement propre à chaque matière et chaque format. Maximisant ainsi la valorisation de chacun des matériaux.

Huit trieurs optiques ont par exemple été installés tout au long de la chaîne pour assurer une séparation fine et progressive des différentes matières. Un cylindre rotatif en début de process extrait les éléments inférieurs à 100 mm, suivi de séparateurs spécifiques pour capter les aluminiums et d'overbands magnétiques pour les plus petits métaux ferreux. En fin de process, les déchets passent par une cabine de tri manuel, avant de passer dans une presse à balles et d'être repris par les filières de recyclage. Les déchets refusés sont compactés et acheminés vers les centres de valorisation énergétique.

UN INVESTISSEMENT DE 47,7 M€

Sur 9 300 m2, l'équipement prend en charge les déchets provenant de 258 communes abritant près de 670 000 personnes. Des flux autrefois répartis sur les centres de Lourches et Anzin. Le nouveau centre emploie l'ensemble des équipes soit 59 salariés ; 40 en CDI et 19 en insertion.

Le site a été dimensionné pour traiter 33 000 tonnes annuelles. À l'avenir, il pourra accueillir de nouvelles machines dans un espace réservé pour traiter 6,5 tonnes de déchets supplémentaires. Voire plus si d'autres EPCI rejoignent le SIAVED après les municipales de 2026. Actuellement, le syndicat regroupe 7 intercommunalités.

L'équipement est le fruit d'une collaboration entre le SIAVED et le groupement d'entreprises STV Tri composé de Suez (66%), THEYS Recyclage (23%) et Valdec (11%). Ensemble, ils ont investi 47,7 M€ HT, avec un soutien de l'ADEME à hauteur de 4,6 M€ et de CITÉO de 1,15 M€

RECOURS EN CASCADE

« Les travaux de construction ont démarré entre 2019 et 2020 après de nombreuses péripéties… Ce projet n'a pas été un long fleuve tranquille ! ». Le président du SIAVED Charles Lemoine n'était pas peu fier, et soulagé, d'inaugurer le centre de tri le 19 septembre. Mettant ainsi un point final au feuilleton juridique qui a retardé de près de deux ans le chantier. Deux années durant lesquelles l'association locale Natur'Hainaut a multiplié les requêtes juridiques pour tenter d'annuler le projet, avançant la présence d'espèces protégées sur le site.

« Cette association a lancé près d'une vingtaine de recours », selon Charles Lemoine. *« Le syndicat les a tous remportés ! Mais la charge financière a été très importante pour les intercommunalités »*. Près de 95 K€ de frais de justice, payés avec l'argent public, souligne le président.

PARTENORD HABITAT CHANGE DE DIMENSION

LILLE. Pour répondre aux enjeux de rénovation et de développement de son parc, le bailleur social se transforme en groupe. Il se dote de cinq marques, dont une filiale dédiée au logement locatif intermédiaire.

Valentin Belleval, président du groupe Partenord, et Eric Cojon, Dg.

Partenord Habitat change d'identité visuelle… et de stratégie de développement. Bien qu'il se dise à l'aise avec sa situation financière, le bailleur social envisage, avec son modèle actuel, un épuisement de ses ressources d'ici quinze ans. Il décide donc de prendre le taureau par les cornes. Début 2026, l'opérateur de l'habitat du département du Nord deviendra un groupe, abritant cinq marques, destinées à trouver de nouvelles pistes pour financer ses opérations.

Concrètement, Partenord Habitat devient une entité distincte. A ses côtés, figurent une marque dédiée à la maîtrise d'ouvrage (Partéale), une autre (Partéliance) consacrée à l'immobilier spécialisé (gendarmeries, résidences universitaires, bureaux…). L'activité d'agence immobilière du groupe sera, quant à elle, logée dans Partimmo. Dernière brique de cette réorganisation, et la plus notable : une filiale, Partenium, qui devrait être officiellement constituée l'an prochain pour construire des logements intermédiaires (LLI).

Si le bailleur social n'a pas choisi d'ouvrir son capital (contrairement à LMH) pour conserver ses spécificités d'acteur public, il en va autrement de Partenium qui boucle actuellement une levée de fonds. Objectif : décupler ses capacités d'intervention… avec la garantie que le groupe Partenord restera actionnaire majoritaire. Le montant cible et l'identité de ce futur actionnaire n'ont pas été révélés. Quant au volume de production de cette catégorie de logements, il sera défini avec ce dernier. A travers cette nouvelle galaxie de marques, le bailleur revendique un droit à l'expérimentation pour renforcer sa rentabilité, dans le strict respect de son statut.

1 MD€ D'ICI 2035

Deuxième OPH de France avec 55 000 logements, après Paris Habitat OPH, Partenord Habitat (244 M€ de chiffre d'affaires en 2024) doit, comme l'ensemble du secteur, faire face à des enjeux importants sur la réhabilitation de son parc. *« Nous étions sur des standards de 1 000 logements réhabilités par an »*, confie Valentin Belleval, président du bailleur et maire d'Hazebrouck. *« Il faudra se poser la question de passer à 1 500 logements dans les années qui viennent »*. L'OPH estime ainsi devoir investir 1 Md€ dans les dix ans pour être au rendez-vous de ses objectifs. Côté constructions, le groupe prévoit de construire 700 logements par an dans les deux prochaines années, anticipant une décrue liée à la situation démographique. Dans le sillage de la loi Elan et des regroupements de bailleurs qui ont suivi, Partenord n'exclut pas de nouvelles coopérations avec d'autres acteurs publics du logement social. En 2020, déjà, Partenord avait fusionné avec Habitat Saint-Quentinois (Aisne), gagnant à l'époque 5 500 logements supplémentaires. En revanche, le bailleur annonce la fin de son partenariat avec Vilogia, qui avait été formalisé par la création d'une Société Anonyme de Coordination en 2022. *« Nous n'avons pas trouvé de point d'accroche »*, explique sobrement la direction ■ **Jonathan Blanchet**

Le tribunal de Vervins ressuscité par le pacte Sambre-Avesnois-Thiérache

Après 160 ans de bons et loyaux services, le tribunal de Vervins (Aisne) a fermé ses portes en 2009 au terme de la réforme de la carte judiciaire. Ce beau bâtiment néoclassique, vandalisé et devenu un lieu « d'urbex » («exploration urbaine»), rouvre ses portes aujourd'hui sous la forme d'un Palais de Justice entièrement rénové. Le fruit du pacte Sambre Avesnois Thiérache signé en 2018 par l'Etat avec la Région, les Départements et les intercos concernées. Le nouveau Palais de Justice a fait l'objet de 4 M€ de travaux, sous la houlette de la DRAC pour la restauration de ses parties classées. Il héberge désormais l'Ecole de la 2e chance, la maison des adolescents, le centre médicosocial de l'UTAS d'Hirson (unité territoriale d'action sociale) et l'antenne de justice de proximité du tribunal de Laon.

WÉO PLACÉE EN SAUVEGARDE

La télévision locale Weo connaît de grosses turbulences. La chaîne, créée en 2009 sur un modèle public-privé, et aujourd'hui détenue majoritairement (71%) par le groupe Voix du Nord, vient d'être placée sous sauvegarde par le tribunal de commerce de Lille Métropole. La dégradation de sa situation est venue du désengagement progressif du conseil régional, principal bailleur de fonds à travers une Convention d'objectifs et de moyens triennale. La dernière en date, qui s'étendait de 2023 à 2025, faisait déjà apparaître une réduction du soutien de la collectivité, de 1,8 M€ en 2023 à 1,6 M€ un an plus tard puis 1,4 M€ en 2025, rapporte Jean-Michel Lobry, directeur général. Ce dernier indique en outre que les perspectives évoquées depuis quelques mois par le conseil régional vers de nouvelles réductions voire un arrêt ne donnaient aucune visibilité à la chaîne. Celle-ci, en parallèle, a subi une forte dégradation de ses ressources publicitaires, diminuées de moitié entre 2022 et 2025, déplore son Dg. Une cessation de paiements risque de se produire en fin d'année. Selon l'homme de télévision, plusieurs options sont aujourd'hui ouvertes : une démarche auprès des collectivités territoriales pour prendre au moins en partie le relais du conseil régional, une initiative auprès des forces économiques du territoire sur le modèle de ce qui a pu se produire en Belgique avec l'équivalent du Medef belge (FEB-VBO), enfin, la recherche d'un repreneur. Wéo affiche un chiffre d'affaires de 3,2 M€ pour un effectif de 17 salariés.

Vilogia et l'ONV partenaires pour la vente HLM

Lors du Congrès HLM fin septembre, le bailleur social Vilogia et l'Opérateur National de Vente (ONV) ont signé une convention pluriannuelle de partenariat pour la vente de logements HLM. Concrètement, les deux partenaires s'engagent à effectuer la cession de 200 logements par an, pendant 3 ans, sur les territoires d'implantation de Vilogia mais principalement sur la MEL. Renouvelable deux fois pour 1 an, la convention vise à accompagner les locataires souhaitant devenir propriétaire, de contribuer à la mixité sociale ainsi qu'à renforcer les fonds propres de Vilogia pour alimenter la production et la rénovation de son parc. Lequel comprend plus de 90 000 logements en France.

CONSTRUCTION : SOLIDUM, ISSU DE SCARNA, PLACÉ EN RJ

Les défaillances d'entreprises dans le bâtiment s'accentuent. A Haubourdin, le groupe Solidum, né de la fusion de deux entreprises ayant appartenues au groupe familial de BTP Scarna, vient d'être placé en redressement judiciaire par le tribunal de commerce de Lille Métropole. Solidum, dirigé par Gino Scarna, est composé des entreprises SDI et CRI, spécialisées dans l'aménagement intérieur, les faux plafonds, la menuiserie, ou encore le carrelage. Le groupe emploie 115 salariés, d'après sa page LinkedIn, pour 17,9 M€ de chiffre d'affaires.

LAON : SONOCO CESSERA DÉBUT 2026, 117 EMPLOIS SUPPRIMÉS

C'est confirmé : l'usine Sonoco, spécialisée dans la production de fonds de bouchage (couvercles de boîtes de conserve), stoppera sa production à Laon dans quelques mois. La direction du groupe américain, dont le siège France est basé en Île-de-France, a lancé son PSE : 117 emplois, sur les 128, seront supprimés. Les cinq lignes de production quitteront la région pour d'autres usines du groupe en France et à l'étranger. Sonoco devrait transformer le site de Laon en plateforme technique et logistique. Au début des années 2000, l'entreprise fabriquait 2 milliards de fonds de bouchage et 780 millions de boîtes par an. Désormais, elle ne fait plus qu'1 milliard de fonds et plus du tout de boîte.

Wizpaper demande son placement en redressement

Les difficultés se poursuivent pour la papeterie de Wizernes. La direction de Wizpaper a demandé son placement en redressement judiciaire au tribunal de commerce Lille Métropole le 24 septembre. Relancée en 2019 après la fermeture d'Arjowiggins, l'usine a depuis fait face au Covid en 2020, à la crise énergétique deux ans plus tard suite au conflit russo-ukrainien, puis les inondations en 2023 qui ont perturbé sa production. Toute une série d'événements qui a *"fragilisé l'entreprise"*, reconnaît Perrine Geoffrey, DRH du groupe BePaper et fille de Henri Bréban. Ce dernier a créé le groupe à la reprise de Wizpaper. BePaper comprend deux autres entreprises, Ondulexpress qui transforme le papier en carton (sur le même site que Wizpaper) et Express Packaging à Arques. Deux sociétés qui ne sont pas concernées par les difficultés de Wizpaper. Henri Bréban espère qu'un éventuel repreneur se positionnera pour cette dernière et ses 140 salariés.

BÉTHUNE : BIENTÔT UN DATACENTER À 1,5 MD€ SUR L'EX-BRIDGESTONE ?

Jusqu'ici, SIG, le propriétaire et aménageur de l'ancien site Bridgestone, faisait le choix de l'économie circulaire pour les nouveaux locataires. Mais il pourrait bien s'ouvrir à d'autres activités. La société francilienne Azur Datacenter, créée en 2010, est depuis le 1er octobre locataire d'un entrepôt de 26 000 m2. Elle prévoit d'y investir l'importante somme d'1,5 Md€ d'un fonds américain pour y installer un datacenter dédié à l'intelligence artificielle. Le projet devrait être consommateur de 38,5 mégawatts sur les 45 mégawatts existants sur le site. Les travaux ne devraient pas tarder à débuter pour une mise en service prévue début 2026. Une trentaine d'emplois à la clé est annoncée.

CONSTRUCTION MÉTALLIQUE : **BC METAL NORD** VOIT BEAUCOUP PLUS GRAND

GRANDE-SYNTHE. Au terme d'un investissement de près de 9 M€, l'entreprise quitte Téteghem pour une nouvelle usine XXL. De quoi assumer la forte croissance attendue dans le sillage des investissements majeurs du territoire.

8 ponts roulants avec une capacité maximale de 42 tonnes, deux bâtiments de 4 200 et 900 m2, une capacité de stockage extérieur sur un site de 2 hectares : BC Metal Nord va enfin pouvoir respirer. L'entreprise de maintenance industrielle et charpente métallique, filiale du groupe français Baudin-Chateauneuf, vient d'emménager il y a trois mois dans ce nouveau site sur le parc industriel des Repdycks à Grande-Synthe, devenu indispensable face au développement de l'entreprise. Le site aura nécessité 8,7 M€ d'investissements (dont 1,8 M€ pour le matériel). L'usine est également flanquée de 3 700 m2 de panneaux photovoltaïques capables de l'autoalimenter en partie.

Implantée à Téteghem depuis 23 ans, la société ne réalisait encore que 2 M€ en 2002, chiffre monté à 10 M€ en 2020 puis à 30 M€ aujourd'hui. Et l'aventure ne fait que commencer : BC Metal Nord se met en ordre de marche pour surfer sur la vague historique d'investissements qui s'abattent sur le littoral. *« Ici nous sommes pluridisciplinaires. Jusqu'ici nous réalisions seulement 10 à 15% de notre activité dans la charpente métallique, ce chiffre va monter à 30 ou 40% »*, anticipe Pascal Deweerdt, directeur général de l'entreprise, qui inaugurait ses nouveaux locaux le 24 septembre dernier. Selon lui, BC Metal est la seule entreprise disposant de cette compétence en charpente métallique à ce jour dans le Dunkerquois. La croissance de l'entreprise se traduit déjà dans ses effectifs. La société a généré 30 emplois en trois ans, pour atteindre aujourd'hui les 86 collaborateurs, et elle en prévoit 16 de plus dès cette année. Principaux profils recherchés : des opérateurs machines, des chaudronniers, des soudeurs et autres tuyauteurs et monteurs. Une denrée rare sur le secteur, où les grands industriels aspirent largement les compétences. BC Métal Nord recourt du coup fortement à l'alernance comme source de recrutement, avec actuellement 7 jeunes sous ce statut.

PARTICIPATION À DES GROUPEMENTS

Affichant déjà des références nombreuses comme le pont Napoléon à Lille, la patinoire de Dunkerque, l'hôtel Royal Hainaut, une ligne de production de Coca-Cola ou encore l'extension du chimiste SNF, la société lorgne évidemment les gros chantiers du territoire, comme la charpente de la future salle de spectacle Boréal de Dunkerque, ou la future usine Orano-XTC. Quitte à chasser en meute. *« On s'associe à des Français pour répondre au territoire et éviter que ce soient des Chinois qui soient retenus. On doit faire très attention : les fabrications peuvent venir dans des conteneurs de Chine, réalisées avec d'autres règles et d'autres salaires... »*, souligne Pascal Deweerdt.

BC Metal Nord en bref

Activité : charpente métallique, ouvrage d'art, maintenance industrielle
Effectifs : 86
CA 2024 : 16 M€

Groupe Baudin Chateauneuf
Création : 1919
Capital 100% familial
Siège : Chateauneuf sur Loire (Loiret)
Effectif : 1 900

ARCELOR MET UN TERME AU PROJET D'USINE À CHAUX SANS CO2

DUNKERQUE. Le sidérurgiste considère que les conditions techniques, financières et de calendrier ne lui permettent plus de mener à bien cette co-entreprise à 120 M€ d'investissement.

AMeLi ne verra pas le jour. A tout le moins ArcelorMittal, qui en était le principal porteur et client tout à la fois, s'en retire. Cette coentreprise avec SigmaRoc, qui associait également les Carrières du Boulonnais, visait à construire une unité de chaux vive à zéro émission nette de CO2, grâce à la fois aux procédés de combustion les plus modernes et efficaces, mais aussi par la captation du CO2.

Le tonnage attendu était énorme (880 000 tonnes) pour alimenter l'industriel voisin, la chaux ayant un rôle capital de purification de l'acier lors de la phase de conversion : elle permet de fixer les matières comme le phosphore, la sulfure et la silice avant de les éliminer dans ce qu'on appelle le laitier.

Outre le sidérurgiste qui devait représenter 60% des débouchés d'AMeLi, cette chaux vertueuse devait aussi alimenter des marchés comme l'agriculture, la construction, l'industrie papetière ou encore celle du recyclage des batteries.

PAS DE VIABILITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

ArcelorMittal comptait sur les volumes de l'usine à partir de 2026 avec un premier four qui devait être suivi de trois autres. *« Au cours des études de faisabilité approfondies, il est apparu clairement que la livraison du projet dans les délais et le budget impartis n'était plus réalisable. Ces problèmes ont remis en question la viabilité économique et sociale du projet et, par conséquent, sa réalisation »,* commente sobrement ArcelorMittal.

L'usine, qui aurait du voir le jour sur un site de 13 hectares adjacent à Aluminium Dunkerque, doté en outre de 4 hectares d'embranchements ferroviaires, devait générer une quarantaine d'emplois directs et autant d'emplois indirects. Il s'élevait à 100 M€ d'investissements complétés d'une tranche de 20 M€ dans la réalisation d'une unité de biomasse issue de bois et de produits végétaux. Le projet avait été conçu dans le cadre d'un appel à manifestation d'intérêt du Grand Port Maritime de Dunkerque en vue de créer une usine de chaux à empreinte carbone réduite. Son abandon intervient peu après qu'ArcelorMittal ait recalibré fortement à la baisse son projet de décarbonation à travers un four électrique, fixé à 1,2 Md€ contre 1,8 Md€ dans l'enveloppe initiale. Rappelons que le sidérurgiste, touché comme tout le secteur par les surcapacités mondiales, a récemment annoncé un plan de suppression de plus de 600 postes pour son *« cluster Nord »* incluant Dunkerque, Mardyck, Desvres et Montataire dans notre région ■ **O.D.**

MC2 TECHNOLOGIES S'OFFRE UN NOUVEAU QG

VILLENEUVE D'ASCQ. Pour gérer sa croissance, la Pme, reconnue pour son expertise dans les hyperfréquences, prévoit de déménager début 2026 sur un site qui doublera presque ses surfaces actuelles.

En février prochain, MC2 Technologies transférera ses activités sur un site, toujours en location sur le parc de la Haute-Borne à Villeneuve d'Ascq. Pour faire face à la hausse de sa production, l'entreprise va passer de 2 500m² à 4 000 m² de locaux.

A l'origine d'équipements technologiques dans le domaine des hyperfréquences, la société réalise actuellement 90% de son chiffre d'affaires dans un secteur de la Défense en plein développement.

Avec 90 collaborateurs à son bord, elle devrait atteindre les 16 M€ de contrats en fin d'année, en progression de 18,5% sur un an. De quoi lui permettre de *« devenir une ETI dans trois à quatre ans »*, espère Christophe Gaquière, co-fondateur aux côtés de Nicolas Vellas. Son entreprise a investi près de 2 M€ pour monter en charge. L'usine disposera *a minima* de trois nouvelles lignes de montage pour gérer en parallèle la production de plusieurs gammes de produits. Chose qu'elle ne pouvait pas faire jusqu'alors.

La PME, qui s'est fait connaître avec ses brouilleurs de drones, a progressivement développé une gamme de produits plus large. Elle propose dorénavant des dispositifs portatifs ou embarqués capables de détecter des drones, de brouiller les communications ou de les sécuriser.

Un radar devrait également voir le jour dans les deux ans. Son nouvel outil de production lui permettra aussi de produire des versions moins performantes, mais moins onéreuses de ses dispositifs existants. *« Nous allons encore embaucher, nous avons actuellement dix postes ouverts »*, souligne MC2 Technologies.

A l'avenir, la société souhaiterait également retrouver des marchés dans la sécurité. Elle pourrait ainsi adapter certaines de ses références produits *« dans le cas de sécurisation de centrales nucléaires, comme de sites Seveso… »*, esquisse Christophe Gaquière ■ **Jonathan Blanchet**

Les locaux actuels de MC2 Technologies sur le parc scientifique de la Haute-Borne (Villeneuve d'Ascq)

AUGUSTE & FERDINAND FAIT LEVER LA CROISSANCE

AVELIN. L'enseigne hybride de boulangerie-burger née en 2016 ouvre à Roubaix et vise 15 ouvertures en 5 ans. Ses effectifs pourraient grimper de plus de 200 postes.

L'époque du foodtruck des débuts en boulot d'été en 2016 avec trois autres étudiants en droit et en commerce paraît bien loin. Les trois autres compères reprendront le cours de leurs études mais Yoann Duriez fait, lui, le choix de se lancer à fond et quitte Skema pour monter son propre foodtruck de burgers bio et 100% faits maison sur la métropole lilloise. Il intègre à son aventure un stagiaire, Valère Tanche, qui deviendra son associé.

Le moment clé intervient en 2018 quand il saisit l'opportunité de racheter une boulangerie de Lambersart devant laquelle il stationnait son camion le week end. Il s'associe à deux autres personnes dont un maître boulanger, et le succès est immédiat. En deux ans, le chiffre d'affaires de la boulangerie passe de 350 K€ avec 7 personnes à 2 M€ avec 40 personnes. L'idée : marier la boulangerie-pâtisserie classique à l'univers pourtant bien différent du burger, et celui du traiteur, sur un concept qua-

litatif, avec un parking . Et ça marche. *« La boulangerie apporte les flux, et le burger et le traiteur font grimper le panier moyen »*, décrit Yoann Duriez. Autre avantage du burger, il élargit la plage d'ouverture de la boutique et les clients de burger du soir en profitent souvent pour acheter la baguette du petit déjeuner. Et les clientèles ne sont pas exactement les mêmes, le burger attirant davantage les familles ou les jeunes. Coup de pouce supplémentaire du destin quand la crise sanitaire frappe. Yoann Duriez et ses amis mettent en place un click and collect, un drive, avec un succès considérable.

97% DE REMPLISSAGE

A telle enseigne qu'ils réinvestissent leurs bénéfices dans une deuxième boutique en 2021 à Avelin, surmontée cette fois d'un restaurant bistronomique de 60 couverts à l'étage. Là encore, la réussite est au rendez-vous. Yoann Duriez annonce un taux de remplissage vertigineux dans la profession de 97%. Mais le modèle est coûteux en charges fixes et ne sera pas dupliqué. Le siège d'Auguste & Ferdinand – un nom supposé renvoyer à des valeurs de tradition et de qualité - y est désormais logé, avec toutes ses fonctions support. Cette croissance rapide conduit le petit groupe à se doter (en location) d'un laboratoire central de 1 000 m2 sur la zone de la Pilaterie à Wasquehal. Lambersart, Avelin, la Pilaterie... En 2023, Auguste & Ferdinand complète sa carte métropolitaine avec une boulangerie à Linselles, sans burger cette fois.

Et en septembre 2025, l'enseigne vient de planter un autre drapeau dans la métropole, cette fois à Roubaix, dans une ancienne station service. La boutique s'étend sur 130 m2, plus dense que les 150 à 200 m2 de surface moyenne visée, mais tout y est : l'atelier de fabrication visible depuis la boulangerie, un point relais pour les burgers ou le traiteur, un parking pour faciliter l'accès.

L'aventure n'en est qu'à ses débuts. Le groupe pèse déjà 150 salariés pour un chiffre d'affaires de 10 M€, mais le potentiel est élevé : le laboratoire ne tourne qu'à 10% de ses capacités, avec 50 personnes. Cela tombe bien, la feuille de route d'Auguste & Ferdinand vise quinze ouvertures à horizon 2030. Yoann Duriez, qui se charge lui-même du développement et de la recherche de sites, promet déjà une annonce forte dans les prochaines semaines. A raison d'une quinzaine d'employés par point de vente, Auguste & Ferdinand pourrait ainsi s'enrichir de plus de 200 postes dans les cinq prochaines années. Le financement se fait pour l'heure sur les ressources propres de l'entreprise qui réinvestit tous ses profits, mais l'hypothèse d'une ouverture du capital à un fond à terme n'est pas exclue, sous réserve d'un alignement des valeurs, auxquelles le fondateur se montre très attaché.

Olivier Ducuing

POUR AVOIR DU GRAIN À MOUDRE, GROUPE CARRÉ INVESTIT MASSIVEMENT

COUY-SOUS-BELLONNE. Le groupe de négoce de céréales planifie une salve d'investissements qui pourrait atteindre jusqu'à 40 M€ d'ici à 2030. A la fois pour moderniser ses outils et construire de nouveaux silos.

Il a collecté 945 000 tonnes de céréales lors de la récolte 2023-2024, contre 740 000 tonnes en 2017-2018. Cette année, il vise plus d'un million de tonnes. Groupe Carré, spécialiste du négoce et de la collecte de céréales, profite de vents porteurs pour mener des investissements importants.

L'enveloppe, comprise entre 30 et 40 M€, doit permettre au premier négociant agricole privé du pays d'absorber le flux d'activité à venir. Groupe Carré pressent en effet une collecte en hausse de 20% à horizon 2030. *« Depuis 2020, nous avons drastiquement réduit notre endettement, tout en menant un développement organique sans trop investir »*, explique le dirigeant du groupe éponyme Maximilien Carré. Sauf qu'aujourd'hui, les outils de son entreprise ne suffisent plus. *« Le commerce a rattrapé nos infrastructures »*.

Celle-ci fléchera donc l'essentiel de ses futurs investissements vers sa capacité de stockage. Objectif : se doter de 100 000 tonnes de capacité supplémentaires pour atteindre les 700 000 tonnes totales. Groupe Carré entend moderniser ses silos et en construire cinq en Picardie. Territoire où elle est déjà implantée *« mais pas suffisamment »*. A date, le négociant régional détient en propre 40 silos de stockage, exclusivement en Hauts-de-France. Auxquels s'ajoute une cinquantaine en location vers le Grand-Est, l'Île-de-France, la Bourgogne. Il compte plus de 95 points de livraison dans l'Hexagone pour accueillir orge, blé, colza et pois, entre autres.

LE POIDS DE LA GÉOPOLITIQUE

L'extension de son parc doit permettre d'optimiser la logistique, d'améliorer la traçabilité des céréales et de favoriser la stabilité des prix grâce à une gestion des stocks plus souple. Sur un marché en pleine mutation. *« La France est en concurrence avec la Russie, le Royaume-Uni, l'Amérique du Sud. Mais elle est mal positionnée car avec des grains affichés au même prix que ceux de ses concurrents mais à une qualité inférieure »*, raconte Maxime Carré. Résultat, notre pays perd des parts de marché. Et des clients historiques à l'instar de l'Egypte qui négocie désormais en direct avec les forces militaires russes, la Chine qui réduit ses volumes d'achats sans raison clairement annoncée. Ou encore l'Algérie qui a d'abord divisé par deux ses achats de grains français, avant de cesser complètement ses emplettes en raison de la crise diplomatique.

Face aux fluctuations sur la scène mondiale, la sécurisation des stocks est donc hautement stratégique pour Groupe Carré, les agriculteurs qu'il accompagne dans leurs approvisionnements et les nouveaux qu'il souhaite conquérir. *« Dans les prochaines années, on veut poursuivre notre croissance dans la région »*, confirme le dirigeant.

Groupe Carré emploie 210 salariés pour un chiffre d'affaires visé de 325 M€ cette année, contre 440 M€ en 2023. Un volume dépendant du cours des céréales **Julie Kiavué**

NXTFOOD (ACCRO) LÈVE 49 M€ POUR CONQUÉRIR L'EUROPE

VITRY-EN-ARTOIS. Le spécialiste des préparations végétales alternatives à la viande boucle un tour de table record. IRD Invest et Clay Capital embarquent aux côtés des historiques Creadev et Roquette Ventures.

« *Devenir le champion européen du végétal* ». NxtFood ne cache pas ses ambitions. L'industriel, qui développe des alternatives végétales à la viande à base de protéines de blé et de pois cultivés en France, vient de lever 49 M€. Un tour de table record, précise-t-il, bouclé auprès de ses actionnaires historiques que sont Creadev, société d'investissement et d'accompagnement de PME de la famille Mulliez, et Roquette Ventures. Mais aussi auprès de deux nouveaux arrivants au capital : IRD Invest et Clay Capital, un fonds de capital-risque Singapourien dédié aux technologies agroalimentaires. Creadev devient l'actionnaire majoritaire. C'est la troisième levée de fonds de l'entreprise. Après 5,5 M€ à ses débuts pour lancer son atelier, suivis de 10 M€ en partie consacrés à la construction de son usine de production mise en service

courant 2022.
Fondé en 2019, NxtFood produit 2 000 tonnes annuelles pour plus de 20 références (saucisses végétales, émincés, steak haché, boulettes jusqu'aux plats complets cuisinés) dans son usine de Vitry-en-Artois. Une partie des fonds levés permettra de tripler la surface de l'unité pour atteindre les 12 000 m2 en septembre 2026. Le Nordiste prévoit également de renforcer sa R&D et d'accélérer sur le plan commercial et marketing dans l'Hexagone et en Europe. De quoi l'aider à atteindre l'équilibre dans 12 à 18 mois.
Au national, NxtFood commercialise ses produits sous la marque ACCRO. Laquelle est présente dans toutes les enseignes de grande distribution et dans plus de 10 000 points de restauration. L'ensemble doit lui permettre d'approcher les 17 M€ de chiffre d'affaires fin 2025, contre 10 M€ l'an dernier. NxtFood emploie 115 personnes. Des effectifs qu'elle prévoit de doubler à moyen terme ■

Julie Kiavué

ENYGEA ACCÉLÈRE HORS DES FRONTIÈRES ET ACCUEILLE CRÉDIT MUTUEL EQUITY

ENGLOS. L'acquisition d'une société tchèque fait passer à Enygea le seuil symbolique des 1 000 salariés. Le groupe de sanitaires éphémères adosse son expansion internationale sur une nouvelle levée de fonds, avec l'entrée de Crédit Mutuel Equity.

WC Loc et ses sept marques sœurs accueillent un nouveau venu dans la famille : Enygea, le groupe leader des sanitaires mobiles et temporaires en France (50% de parts de marché), vient en effet de s'adjuger l'entreprise tchèque Johnny Servis. La société emploie 130 personnes pour un chiffre d'affaires de 14 M€ et est leader national du secteur, avec une gamme d'activités homogène avec celle d'Enygea, à savoir les sites de chantiers et les festivités. Cette acquisition apporte donc une nouvelle marque dans l'escarcelle mais aussi une ouverture vers d'autres pays voisins tels l'Autriche et la Slovaquie, et nourrit l'ambition du groupe de se densifier en Europe centrale.

Elle permet aussi à l'ETI fondée en 2007 par Hervé Montagne de franchir le cap des 1 000 salariés, pour un chiffre d'affaires consolidé de 130 M€. Il pourrait atteindre les 150 M€ dans trois ans dont la moitié à l'international.

Le groupe réalise désormais 60% de son activité en France, un ratio qui devrait être ramené à 50% dans les trois ans par le développement international. Avec sa dernière acquisition, Enygea est aujourd'hui présent dans dix pays, et d'autres croissances externes sont dans les tuyaux.

Cette stratégie ambitieuse s'appuie d'abord sur une activité toujours très porteuse, y compris en France, où le contexte réglementaire, la prise de conscience autour de l'hygiène mais aussi les problématiques d'image dans l'événementiel poussent à toujours élever le niveau de services dans ce domaine.

UNE OPÉRATION À 50 M€

Mais Egynea s'adosse aussi à des partenaires financiers, à commencer par Geneo Capital Entrepreneur, arrivé en 2022 avec une logique de stratégie à impact, et qui réinvestit cette fois au côté d'un nouvel entrant, Crédit Mutuel Equity. L'opération, accompagnée d'une dette senior pilotée par SG Crédit du Nord, totalise un montant de 50 M€, qui inclut une part de refinancement de dette antérieure.

Hervé Montagne, qui conserve 72% des parts, a par ailleurs finalisé la création d'un Fonds Commun de Placement d'Entreprise (FCPE) ouvert à tous les salariés, pour placer la participation annuelle, avec un abondement de l'entreprise. Ils sont déjà 200 à avoir choisi cette formule. Depuis 2012, 50 cadres avaient déjà rejoint le capital d'Enygea (soit 6% des parts) ■ **O.D.**

Enygea en bref

Création : **2007**

Siège : **Englos**

Marques : **WC Loc, HAPPEE Services, Bases Clean, Waterlab Services, LooLoo, Sanibert, Johnny Servis, Swittec, M00V&C00K.**

Activités : **N°1 français et N°2 européen des sanitaires mobiles, gestion de l'eau potable et des eaux usées, vidange…**

Présence dans dix pays : **France, Belgique, Luxembourg, Italie, Espagne, Portugal, Canada, Tchéquie, Autriche, Slovaquie.**

CA consolidé : **130 M€**

Effectif : **1 000**

DÉCHETS DU BTP : BAUDELET MET LA MAIN SUR RECYNOV

La prise de contrôle majoritaire de Recynov porte le périmètre de Baudelet à 900 salariés.

HAUBOURDIN. Le groupe familial dirigé par Caroline Poissonnier prend la majorité du spécialiste de la gestion des déchets du BTP, soit un ensemble de 170 personnes pour 35 M€ de chiffre d'affaires.

Le groupe Baudelet poursuit sa stratégie de croissance externe en prenant le contrôle majoritaire (76%) de Recynov. Les conditions de l'opération ne sont pas rendues publiques. Il s'agit d'un retour aux sources puisque Baudelet fut associé à l'origine de Recynov, créée en 2014, avant de s'en retirer. Recynov, dirigé par Jérémy Coudrais (36 ans), est un spécialiste des déchets du BTP à travers une palette d'activités : transformation-commercialisation de matériaux issus de chantiers et de carrières, nettoyage industriel, assainissement et inspection télévisée, déchets verts, boues organiques, compost, amendement, et un pôle transport.

L'entreprise a notamment racheté fin 2021 la société des transports Paul-Pacquet, basée à Santes. Une acquisition qui aurait pesé sur l'endettement du groupe selon plusieurs sources. L'entreprise apporte dans l'escarcelle de Baudelet des marchés importants dans la métropole lilloise. Cette croissance externe est particulièrement significative pour Baudelet puisque Recynov, basé à Haubourdin, compte aujourd'hui 170 salariés pour un chiffre d'affaires de 30 M€. *« Convaincu par le projet de l'entreprise, le Groupe Baudelet, acteur majeur de l'économie circulaire, a répondu présent pour accompagner l'hyper-croissance de Recynov, consolider son organisation et soutenir son développement futur »*, déclare Baudelet dans un communiqué.

MUTUALISATIONS

Baudelet, basé à Blaringhem, indique que cette opération va désormais se traduire par des mutualisations de compétences afin de structurer le développement de Recynov. *«En intégrant Recynov à la branche Environnement de notre Groupe, nous franchissons le cap des 900 collaborateurs et ajoutons une corde supplémentaire à notre arc, en renforçant notre expertise dans le secteur du BTP»*, se réjouit Jean-Baptiste Poissonnier, co-directeur de Baudelet au côté de sa sœur Caroline.

Baudelet indique que *« les deux prochaines années seront consacrées à accompagner et pérenniser le développement de Recynov, en lui assurant une rentabilité durable »*.

L'ETI familiale Baudelet Environnement, née en 1964, a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 200 M€ avec 700 salariés, à travers quatre branches d'activités : environnement, énergie, commerce et bien-être. Le groupe multiplie les prises de participations comme récemment l'acquisition de 54% d'Axoé (conception durable des bâtiments) ou celle de 15% de Furniture for Good (fabricant de mobilier éco-responsable). Baudelet actionne en outre le levier de la diversification dans l'univers du loisir-santé-bien-être à l'exemple du lancement du complexe de sport indoor Hercule & Hop's sur 3 500 m2 à Blaringhem, ou encore d'un projet immobilier non loin de là pour développer un centre de formation, hôtellerie et spa ■

Olivier Ducuing

PIMKIE – SHEIN, L'ALLIANCE DE LA DISCORDE

Une solidité financière en échange d'un blason redoré ? Contre toute attente, et alors qu'elle disait faire de la durabilité l'un des piliers de sa renaissance, Pimkie vient de dévoiler *« un partenariat stratégique »* avec Shein.

Faisant table rase du flot de critiques à l'encontre du roi de l'ultra *fast fashion*. Lequel avance vouloir ainsi *« soutenir le secteur français de la mode et de la distribution »*. Concrètement, d'ici la fin de l'année, le géant chinois vendra sur une plateforme dédiée des vêtements Pimkie, conçus en partie au sein d'usines communes. Cette gamme ne sera en revanche pas vendue en boutique, ni sur son site Internet, assure l'enseigne nordiste de prêt-à-porter féminin. Celle-ci bénéficiera d'*« un ensemble de services sur mesure »* sur la logistique, la production à la demande et le traitement des commandes en ligne.

D'après Salih Halassi, qui a repris l'entreprise aux mains des Mulliez en 2023, cette alliance créera une cinquantaine d'emplois. Il lorgne par ailleurs les 100 M€ de ventes en ligne à travers 160 pays dans les 3 ans, soit un tiers du chiffre d'affaires global à comparer aux 5% actuels. Pimkie réalise 150 M€ de chiffre d'affaires avec près de 200 boutiques et plus de 700 salariés. Le dirigeant, pour qui *« ce partenariat est une chance »* pour son entreprise, vise un retour à l'équilibre dès l'an prochain.

De son côté, Shein entend bien attirer d'autres enseignes dans ses filets. Histoire de prouver que son modèle *« peut travailler avec des modèles traditionnels »*, estime Quentin Ruffat, porte-parole de Shein France.

VILLENEUVE D'ASCQ. Pour l'enseigne féminine nordiste, ce rapprochement avec la plateforme chinoise de fast fashion doit accélérer son retour à l'équilibre, tout en renforçant significativement sa présence à l'international.

Pour les autres acteurs de la filière, c'est un pacte avec le diable.

JUSTICE SAISIE

Sans grande surprise, ce rapprochement a eu l'effet d'une bombe dans le milieu très fragile du retail (dont une partie des maux sont en partie imputés à Shein). Pimkie s'est de sitôt attirée les foudres de son ancienne propriétaire l'Association familiale Mulliez. Selon qui cette alliance franco-chinoise *« résulte d'une application particulièrement déloyale des accords conclus lors de la cession de Pimkie à ses repreneurs »*. Considérant que *« l'usage des fonds mis à disposition lors de la vente de l'enseigne »*, soit près de 140 M€, *« est manifestement contraire à leur finalité »*, l'AFM a annoncé saisir la justice. Dans un entretien avec Les Echos, Salih Halassi estime que *« la famille Mulliez ne dispose d'aucun fondement juridique lui permettant d'engager une action contre Pimkie »*. *« Le choix de Pimkie d'ouvrir ses portes à Shein est un signal inacceptable »*, dénonce pour sa part l'Alliance du commerce. *« Ce n'est pas 'un choix stratégique', c'est un signal d'alarme,* dit-elle, avant de poursuivre : *on ne peut pas normaliser un partenariat avec un acteur qui ne respecte aucune des règles que les autres enseignes s'efforcent d'appliquer »*. Quant à la Fédération française du prêt-à-porter féminin, elle a appelé *« la direction de Pimkie à renoncer à ce partenariat »*. Ce à quoi Salih Halassi a répondu auprès de l'AFP : *« Depuis plus de deux ans que j'ai repris Pimkie, je n'ai reçu aucun soutien des différentes organisations et fédérations »*. *« Beaucoup attendaient sans doute la fin de la marque »*, a-t-il déclaré, bien décidé à mener jusqu'au bout son projet ■ **Julie Kiavué**

3 QUESTIONS À **OLIVIER DUCATILLION**, PRÉSIDENT DE L'UNION DES INDUSTRIES TEXTILES

«PIMKIE VA SE FAIRE BROYER ! »

En tant qu'industriel aux racines nordistes, l'enseigne Pimkie s'est-elle rapprochée de vous en amont de cette annonce de partenariat avec Shein ?
Pas du tout ! Nous n'avons pas été mis au courant avant et l'avons appris au même moment que tout le monde. Hasard du calendrier, ou pas, Pimkie et Shein ont communiqué le même jour que la signature d'une lettre commune entre l'organisme Euratex et 22 fédérations européennes du textile et de l'habillement à destination de la Commission européenne. Courrier dans lequel nous appelons l'Europe à mener des actions urgentes dès l'an prochain contre la mode ultra-éphémère. On sentait que quelque chose se tramait. Il y avait des rumeurs sur un éventuel rapprochement entre un industriel français et Shein car ce dernier avait mené un tour de France des industriels récemment.

Quel regard portez-vous sur cette alliance ?
Dans nos rangs, les acteurs expriment du dégoût, de la colère. Quand d'autres attendent de voir si ce partenariat sera salutaire pour Pimkie… C'est triste de voir une entreprise nordiste tomber dans l'escarcelle de Shein. Elle va se faire broyer ! C'est un très mauvais signal pour toute l'industrie textile française. Pimkie est la première, il y en aura d'autres malheureusement. C'est une certitude.

Avez-vous déjà eu des échanges directes avec Shein ?
Nous avons reçu les équipes en début d'année. Une rencontre hallucinante ! Shein se présente comme le gendre idéal, qui fait tout bien pour ses salariés, qui respecte les normes, l'environnement, et qui fait tout pour aider l'industrie textile française. C'est clairement énervant ! Le problème n'est pas d'avoir un concurrent qui ne vend pas cher. C'est d'avoir un concurrent qui ne joue pas avec les mêmes règles du jeu que nous, point. Ça fait un an qu'on interpelle l'Etat notamment sur les taxes à appliquer sur ces petits colis de moins de 150€ et venant en majorité de Chine. Bruxelles propose des frais de 2 à 4€ payés par les plateformes. Clairement, ce n'est pas pas dissuasif. Si on monte le curseur à 20 ou 25€, ce n'est pas la même chose. L'Etat cherche à faire des économies partout : voilà une manière simple de récolter des sous. Soyons courageux !

INNOVER : START-UP, PME ET ETI FACE AU MÊME DÉFI

L'INNOVATION, MOTEUR DE LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES

JULIE MALLET WILSON
EXPERT INNOVATION

L'innovation est souvent associée aux start up, mais chaque année, 50 % des PME innovent parfois sans le savoir ! Elle englobe les biens, les méthodes de production, la réorganisation, la digitalisation, la robotisation, ainsi que la R&D. Elle peut aussi intégrer des initiatives sociales et environnementales. L'innovation est un pas supplémentaire par rapport à l'invention : transformer une idée pour la valoriser économiquement. Les entreprises sont les acteurs de cette transformation, et l'innovation est leur moteur de compétitivité.

Pourquoi les entreprises françaises innovent-elles ?
Innover est une condition de durabilité. Sans innovation, les entreprises perdent en compétitivité, en croissance et en souveraineté. L'OCDE note que la R&D est passée de 2,1 % à 2,7 % du PIB en vingt ans. La France progresse, mais reste en retrait par rapport à l'Allemagne et à l'Italie, notamment dans l'industrie et les dépôts de brevets. Les secteurs les plus dynamiques comprennent l'information-communication et les activités scientifiques.

Focus industrie : quelles synergies l'industrie peut-elle créer à travers l'innovation ?
Près de six entreprises industrielles sur dix innovent. Les start up apportent des ruptures tandis que les PME et ETI offrent leur expérience. C'est l'esprit du 3DEXPERIENCE Lab de Dassault Systèmes ; les start up y trouvent un terrain d'industrialisation, et les PME/ETI partenaires accélèrent leur propre transformation. L'innovation se renforce grâce à l'accompagnement et à la coopération.

Comment les PME et ETI peuvent-elles innover pour durer ?
Pour les start up, l'innovation est "native". Pour les PME et ETI, elle est souvent plus diffuse : robotiser un atelier, digitaliser la logistique ou diversifier une offre. Elles doivent organiser leur innovation en s'appuyant sur un écosystème coopératif.
Plusieurs dispositifs existent :
- Les Banques de l'innovation apportent expertises et mises en relation.
- Bpifrance propose des financements (prêts, subventions), des accompagnements (coaching, diagnostic) et des dispositifs comme les accélérateurs.
- Les régions et métropoles financent et accompagnent localement.
- Les fonds d'investissement, publics et privés.
- Le CIR et le CII.

Innover pour durer est un défi qui unit toutes les entreprises, de la start up à l'ETI. Une porte d'entrée efficace consiste à solliciter un banquier de l'innovation, qui orientera vers les dispositifs appropriés et connectera les entrepreneurs avec l'écosystème.

> "INNOVER POUR DURER EST UN DÉFI QUI UNIT TOUTES LES ENTREPRISES, DE LA START UP À L'ETI "

Sources
OCDE, Main Science and Technology Indicators (2000–2023).
INSEE, Enquête sur l'innovation dans les entreprises (dernières données disponibles).
Dassault Systèmes, 3DEXPERIENCE Lab – Open Innovation Platform.
Bpifrance, Observatoire des start-up et PME industrielles ; Programmes Accélérateurs et Étincelles.
Arnaud Naudan, entretien sur la Task Force PME Croissance (Les Échos, 2024).

il est temps

d'accélérer la transition énergétique du territoire

La Banque Populaire du Nord se tient à vos côtés pour une croissance plus durable.

Financer votre transition environnementale
Soutenir vos placements responsables
Vous conseiller à l'aide de nos partenaires experts

BANQUE POPULAIRE DU NORD +X

BANQUE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
PAR BANQUE POPULAIRE DU NORD

Banque Populaire du Nord - 847 avenue de la République 59700 Marcq-en-Barœul - Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable - 457 506 566 RCS Lille métropole - Inscrite à l'ORIAS sous le n°07 001 925 en tant que courtier, mandataire d'intermédiaire et mandataire d'assurance

BANQUE COOPÉRATIVE ET LOCALE

L'ÉCO-RESPONSABILITÉ, INGRÉDIENT PHARE DES GLACES **LE CRÉMOIR**

TOM BERTRAND a mis au point un process innovant de fabrication de crèmes à glacer. Sans faire l'impasse sur l'expérience culinaire, les ingrédients naturels et locaux. Il vise une commercialisation au national en 2027.

Saveur chicorée, feuille de figuier ou argousier pour la gamme annuelle. Mais aussi fraise, rhubarbe ou tomate basilic à la carte cet été. Au Crémoir, vous ne trouverez pas les traditionnelles glaces vanille ou chocolat. La toute jeune pousse lilloise fait le pari de recettes audacieuses, sucrées ou salées, à partir de produits naturels, locaux, sans substances chimiques ni additifs.

"Le marché des glaces se développe bien car de moins en moins saisonnier. On évoque souvent des innovations mais qui ne sont pas de rupture. Je cherche à améliorer la qualité, la texture et surtout l'impact environnemental", détaille Tom Bertrand, fondateur du Crémoir. Après avoir multiplié les tests dans sa cuisine avec des produits bruts et des alternatives, en particulier au sirop de glucose, cet ingénieur HEI (bâtiment, aménagement et architecture !) a cherché un mode de conservation moins gourmand en énergie.

Les glaces et sorbets actuels sont stockés, souvent pendant des mois, au congélateur à température négative. Tom Bertrand, incubé à Euralimentaire au MIN de Lomme depuis mars, a mené des tests semi-industriels, en partenariat avec le centre technique agroalimentaire Adrianor, sur une conservation en froid positif. C'est ainsi qu'ont été créées les préparations de crèmes à glacer Le Crémoir. Elles se conservent un mois au réfrigérateur et se transforment à la minute en glace ou sorbet avec une sorbetière, une turbine ou tout autre robot culinaire.

> "JE NE SOUHAITAIS PAS LEVER DES MILLIONS D'EUROS DÈS LE DÉPART"

TROIS CANAUX DE DISTRIBUTION

Tom Bertrand, qui a débuté comme responsable de projet travaux chez Unibail-Rodamco-Westfield, avant de co-fonder en 2020 Swoop, une marque française de préparations pour boissons pétillantes, puis de rejoindre Innovafeed comme ingénieur projet deux ans plus tard, a officiellement créé Le Crémoir en juin. Depuis, il tient un stand au food court Chaud Bouillon au sein de l'écoquartier à Fives Cail où il vend ses préparations en pots et cornets.

"Je ne souhaitais pas lever des millions d'euros dès le départ. Mais créer une entreprise qui tourne, une marque forte, et tester mes produits sur à peu près tous les canaux de distribution", explique le Lillois, qui sera à la tête d'une équipe de quatre personnes d'ici à la fin de l'année. Celui qui a pu compter sur 7 K€ du Fonds Régional d'Incubation (FRI) de la Région pour mener sa R&D entend consolider ses différents canaux commerciaux ces prochains mois. A savoir les points de ventes physiques, notamment en réseau de distribution spécialisée, le BtoB avec les restaurateurs et enfin l'événementiel.Tom Bertrand envisage à terme de vendre ses préparations de crèmes à glacer auprès des particuliers (de plus en plus équipés pour ce type de produit) et de proposer aux professionnels des glaces et sorbets prêts à consommer. Il ambitionne les 150 K€ de ventes et une ouverture du capital l'an prochain, avant un lancement à l'échelle hexagonale, via le site Internet, dès 2027. En parallèle, Tom Bertrand travaille sur différents formats tels que des bûches glacées pour cet hiver et les fêtes de fin d'année ■ **Julie Kiavué**

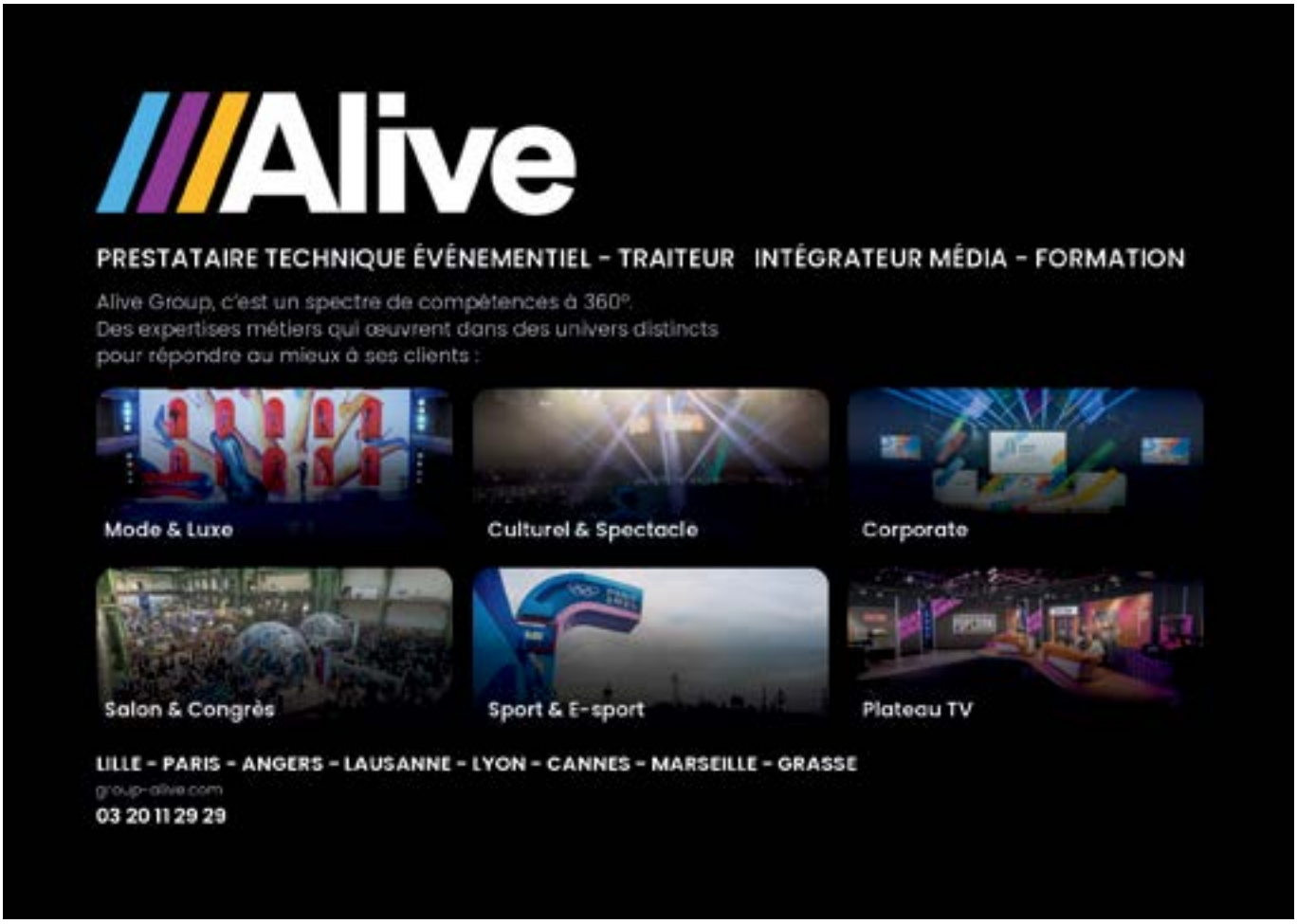
O'SORTY SIMPLIFIE L'ACCÈS AU SPECTACLE DE PROXIMITÉ

THOMAS THIRIET. Le jeune ingénieur informatique a développé une appli capable d'identifier et de mettre à jour quotidiennement les spectacles musicaux.

Il aurait pu choisir la tranquilité d'une carrière qui démarrait bien à la Défense, avec un solide CDI dans une entreprise de conseil en datas où il était déjà devenu manager. Mais Thomas Thiriet, lillois d'origine, ingénieur informatique de l'UTC, choisit après deux ans d'activité de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Depuis 18 mois, le voici micro-entrepreneur, pour développer une appli mobile destinée à fluidifier la connaissance et l'accès aux spectacles de proximité. Autour d'un constat simple : *« j'avais du mal à trouver les spectacles d'humour. Quand je les trouvais, la billetterie avait déjà ouvert depuis longtemps ou bien c'était plein »*. Après un test de pitch convaincant dans un start up weekend à Grenoble, c'est chez Euracréative (ex Plaine Image) qu'il met au point son appli généraliste, ouverte à la fois à la musique, à l'humour et au théâtre, demain peut-être aux musées.

Le principe ? L'appli, téléchargeable sur Android comme sur iOS, offre deux entrées principales : la première est le principe du *«dernière minute »* : que puis-je voir ce soir selon ma localisation ? Une carte du territoire symbolise chaque salle avec les spectacles à jour. L'autre entrée est celle du suivi d'artistes que l'on aime particulièrement et dont on va pouvoir suivre la programmation. Le système va se mettre à jour automatiquement toutes les 24 heures, de façon à rafraîchir les informations. Déjà bien présent sur la métropole lilloise et en région parisienne, le dispositif vise à mailler le territoire français à terme. Le modèle économique retenu s'appuie d'un côté sur la gratuité pour les utilisateurs, mais un abonnement pour les salles, qui pourront quant à elles bénéficier du dashboard présentant les données précises (par exemple le profil des spectateurs), mais aussi donner lieu à des mises en avant de concert. *« A terme, j'aimerais aussi intégrer de la vente directe »*, envisage Thomas Thiriet.

L'appli est déjà opérationnelle ; il reste à pousser les volumes. Aujourd'hui 2 000 personnes l'ont téléchargée, mais le jeune créateur de 28 ans vise le seuil de 30 000 utilisateurs actifs par mois pour arriver à un premier point d'équilibre avec une équipe modeste ■ **O.D.**

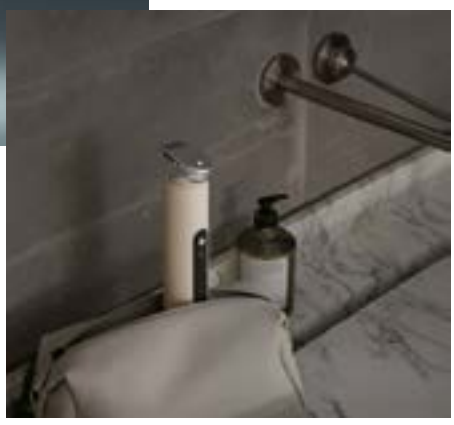


Cet encart d'information est mis à disposition gratuitement au titre de l'article L. 541-10-18 du code de l'environnement.
Cet encart est élaboré par CITEO.

NŪRA SKIN, AU SECOURS DES PEAUX NOIRES

La start up lilloise a développé et breveté un rasoir électrique embarquant une technologie sonique. Sa mission : réduire les problèmes de peau liés au rasage des poils frisés et crépus. Commercialisation prévue au printemps 2026.

"*J'ai toujours eu des problèmes de barbe, surtout à cause de l'acné*". De sa propre expérience est né ce projet auquel il consacre désormais sa carrière. Ézé Ndzie, toulousain de 28 ans, s'est installé à Lille en début d'année pour créer Nūra Skin. Une société qui a mis au point un rasoir électrique conçu comme un dispositif de soin pour peaux noires et métissées. Des peaux davantage sujettes aux désagréments post-rasage comme les boutons et les poils incarnés en raison d'une pousse du poil en spirale. En résultent des inflammations douloureuses, des infections, des cicatrices et de l'hyperpigmentation. *"Le secteur des rasoirs est drainé par des mastodontes qui n'arrivent plus vraiment à innover et délaissent certains utilisateurs. Or, la communauté noire est loin d'être une niche. C'est 5 millions de personnes en France et quatre fois plus en Europe"*, expose Ézé Ndzie. Au fil de ses recherches, le jeune entrepreneur découvre que la technologie des ultrasons est largement utilisée pour les soins dentaires et par les dermatologues pour le nettoyage et les soins du visage. Il décide alors de creuser cette piste pour une application au produit de rasage. Ézé Ndzie noue des partenariats avec la Catho et le CHU de Lille pour réaliser des études, notamment dermatologiques, pour confirmer les bienfaits de l'ultrason.



En parallèle, l'ingénieur en design produit réalise pas moins de 14 versions avant de parvenir à une solution finale. Son rasoir est doté d'un système d'ultrasons avec une fréquence de 27 000 MicroHertz, d'un peigne dynamique et de lames en graphène composées de cuivre et de zinc en particules, des matériaux antibactériens. Trois composantes protégées par deux familles de brevets. Baptisé Velour, le rasoir est affiché au prix de 389€.

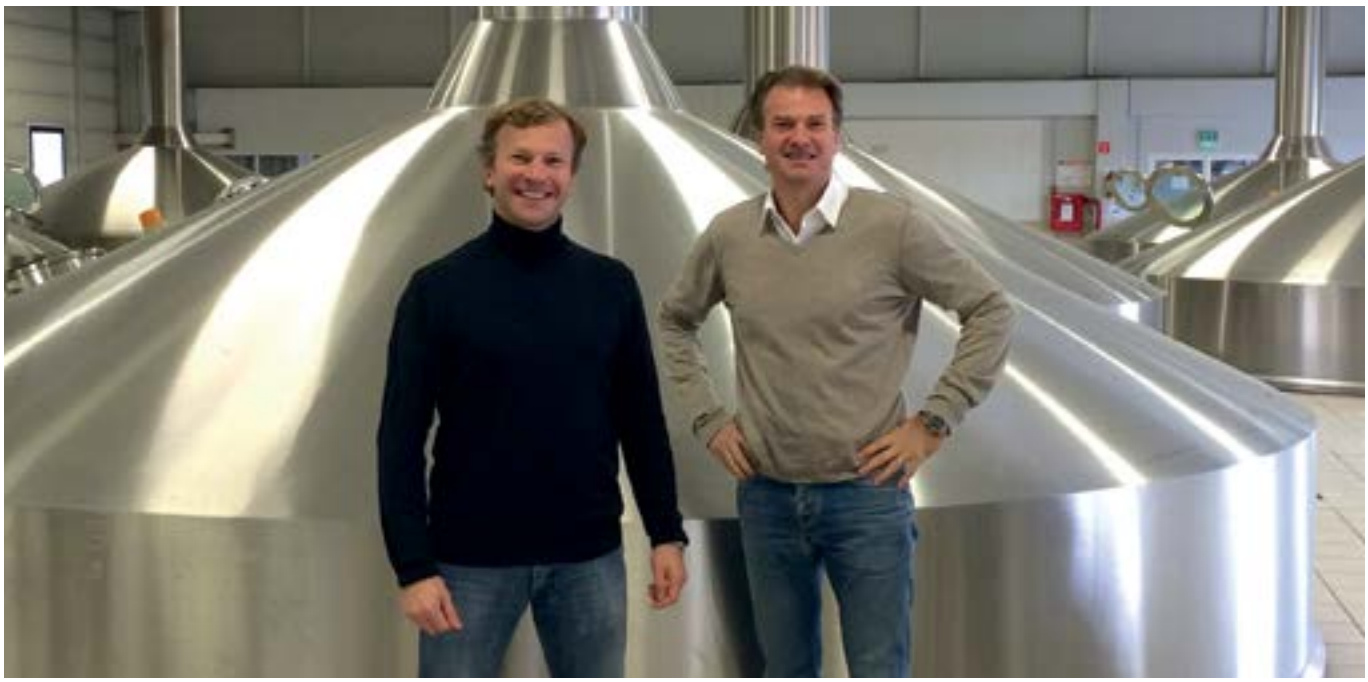
PARTENAIRE INDUSTRIEL

Ézé Ndzie, incubé à Euratechnologies, et qui a déjà investi 5 K€ en fonds propres, a mené des premiers tests utilisateurs en août. La phase de précommande commencera le 1er novembre pour une livraison prévue au printemps 2026. Son produit sera assemblé dans un premier temps à Paris au sein d'un laboratoire. Ézé Ndzie espère trouver un partenaire industriel pour prendre le relai à terme. *"Je suis seul, donc ça prend du temps. Mais je rencontre petit à petit l'écosystème local et les organismes qui pourraient potentiellement nous soutenir financièrement"*, raconte l'entrepreneur. Il ambitionne de créer cinq emplois d'ici à fin 2026 pour accompagner la commercialisation en ligne et en boutiques spécialisées dans l'Hexagone.
A horizon 2028, Ézé Ndzie prévoit de mener des tests cliniques en vue d'une certification de son produit comme dispositif médical ou pour obtenir son remboursement partiel par des mutuelles ■ **Julie Kiavué**

"LA COMMUNAUTÉ NOIRE EST LOIN D'ÊTRE UNE NICHE. C'EST 5 MILLIONS DE PERSONNES EN FRANCE ET QUATRE FOIS PLUS EN EUROPE"

WALLART FAIT TOURNER DES BRASSERIES AUX QUATRE COINS DU MONDE

Ce spécialiste du négoce et de l'installation de matériel d'occasion pour les brasseries s'est fait un nom dans plus de cent pays. En gérant toute l'opération de transfert industriel d'une nation à l'autre.



Guillaume et Frédéric Wallart, représentants de la troisième génération de l'entreprise familiale

Wallart revient tout juste de Munich où elle a exposé à Drinktech, référence mondiale pour l'industrie de la boisson. Un carrefour stratégique pour cette entreprise de Wambrechies qui propose à des brasseries du monde entier de reprendre les moyens de production qu'elles n'exploitent plus pour les installer ailleurs. Cette activité de transfert industriel lui assure une place à part dans l'industrie brassicole. Et lui a permis de mener plus de 150 projets sur les cinq continents… de l'installation d'une cuve au redémarrage d'une usine *in extenso*. C'est d'ailleurs ce que la société fait actuellement en supervisant le démontage d'une brasserie d'1,5M d'hectolitres à Koszalin en Pologne pour le compte d'un client allemand. Ce dernier l'a rachetée pour l'installer à Séville, toujours sous la conduite de Wallart.

Cette année, l'entreprise familiale a mené trois chantiers internationaux en Jamaïque, en Guinée-Bissau et au Vanuatu dans le Pacifique. « *Notre activité n'est pas une activité de niche, mais de micro-niche. Nous allons partout !* » explique Frédéric Wallart, codirigeant qui représente la troisième génération avec son frère Guillaume. Structure ultra-légère de trois salariés (dont ses deux patrons), Wallart travaille en flux tendu avec un réseau d'une trentaine d'apporteurs d'affaires et de sous-traitants en Allemagne, en Belgique, en Pologne et en Angleterre. Dont la mission est de détecter les projets de cession d'équipements en amont et d'assurer la dépose et la réinstallation de l'outil industriel.

90% DU CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT

Fondée dans les années 30 par Joseph Wallart, alors agent commercial, la société a évolué dans les années 1960 vers le négoce de matériel d'occasion, sous l'impulsion de ses fils. Depuis 1994, la troisième génération a pris la relève et accélère à l'international. L'Afrique a servi de tremplin, avec une forte présence au Nigéria. Un projet en appelant souvent un autre, les passeports se remplissent. Si bien qu'avant Covid, l'entreprise réalisait 98% de son chiffre d'affaires à l'export. « *On était connu de tous les brasseurs en Afrique, et beaucoup moins dans le Nord !* » souligne Frédéric Wallart. La situation sanitaire pousse sa société à aller démarcher des acteurs hexagonaux. Depuis, elle oscille entre les marchés français et internationaux, en fonction des opportunités.

« NOTRE ACTIVITÉ N'EST PAS UNE ACTIVITÉ DE NICHE, MAIS DE MICRO-NICHE. NOUS ALLONS PARTOUT ! »

Cette année, Wallart devrait réaliser entre 85% et 90% de son chiffre à l'étranger. La société ne se risque pas à des projections financières, jugeant ses résultats trop évolutifs d'une année sur l'autre, de par son activité cyclique. « *Je ne sais pas les produits que nous aurons à vendre dans quinze jours, ni l'origine des clients qui vont nous démarcher d'une année sur l'autre* ». 2025 s'annonce néanmoins comme un excellent cru : Wallart devrait dépasser les 10 M€ de chiffre d'affaires, son exercice le plus significatif depuis 2012. Et s'ils se laissent guider par le marché, Frédéric et Guillaume Wallart se verraient quand même bien étoffer leurs interventions sur le continent sud-américain à l'avenir ■ **Jonathan Blanchet**

APRÈS SKY2025, SKEMA TEND VERS DE NOUVEAUX HORIZONS

L'école de commerce dévoile une nouvelle feuille de route pour cinq ans. Un programme ambitieux qui prévoit entre autres un investissement de 100 M€ à Lille et deux ouvertures à l'international.

Le précédent devait amorcer la bascule d'une business school à une Institution. Avec son nouveau plan stratégique, Skema cherche cette fois à affirmer *« sa singularité et sa trajectoire de croissance unique »* ces cinq prochaines années. Baptisé Unveil, pour *« processus de révélation »*, ce nouveau schéma directeur — le quatrième depuis la création de l'école en 2009 — repose sur quatre piliers que sont Seek, Commit, Build et Grow.

Le premier doit accompagner les 10 000 étudiants de Skema *« à se révéler »*, précise la Dg Alice Guilhon. L'établissement les équipera par exemple de compagnons IA pour les aider à *« se challenger et s'auto-évaluer »*. Des agents numériques, développés par trois anciens de Skema, qui seront d'abord accessibles sur une partie des programmes, avant un déploiement à l'ensemble du catalogue d'ici 18 mois. Dans les prochains mois, les élèves pourront aussi créer leur CV augmenté qu'ils utiliseront sur une plateforme, actuellement en cours de conception au Centre d'Innovation en IA de SKEMA à Montréal. L'espace devrait faciliter le rapprochement entre étudiants et entreprises partenaires à l'échelle mondiale. *« Il sera capable de détecter les CV augmentés compatibles à un ou plusieurs besoins des entreprises, et permettre aux étudiants de trouver plus facilement un stage ou un emploi »*, détaille la dirigeante.

Avec le second pilier de son plan, Skema veut inciter l'engagement de ses parties prenantes. A travers *« des initiatives à impact »* qui accompagnent les transformations d'une ville, d'une région, d'un pays. Ou via la création *« d'un observatoire mondial de l'impact »* dans lequel étudiants, salariés, entreprises partenaires et entrepreneurs de l'écosystème de Skema pourront communiquer sur leurs propres initiatives. Commit prévoit la création de hubs d'entreprises, sur tous les territoires où Skema est présente, pour co-créer des programmes de formation. Le premier naîtra en 2026 à Lille.

FORMER DES TECHNICIENS

Le troisième pilier, Build, porte l'essentiel des investissements d'ici à 2030.

> « NOUS FORMERONS DES TECHNICIENS, AVEC DES PROGRAMMES SKEMA HAUTEMENT QUALIFIÉS, QUE LES ENTREPRISES S'ENGAGENT À FAIRE ÉVOLUER »
> ALICE GUILHON

Skema s'est constituée une enveloppe de plus de 150 M€ réservés aux campus de Lille et Sophia Antipolis. Dont 100 M€ fléchés vers le site régional. Pour y intégrer l'intelligence artificielle ou repenser les espaces de collaboration. Afin de *« recentrer l'expérience utilisateur et apprenante »*, souligne Alice Guilhon.

DEUX NOUVEAUX CAMPUS

Enfin, le dernier axe d'Unveil comprend la création d'une *« School of Professional Studies »*. Une filière certifiante et diplômante de Bac+2 à Bac+3 dès l'admission post-Bac. *« Nous formerons des techniciens, avec des programmes Skema hautement qualifiés, que les entreprises s'engagent à faire évoluer »*, détaille la directrice. En parallèle, son école ouvrira deux campus en Inde et en Australie dans les cinq ans, après Dubaï l'an dernier.

Skema voudrait atteindre d'ici 2030 les 16 000 étudiants dans 12 campus, un millier de collaborateurs et 250 M€ de budget de fonctionnement, contre 180 M€ à date **Julie Kiavué**

TEXTIFLOOR VEUT CONSTRUIRE UNE FILIÈRE DE VALORISATION DES MOQUETTES

L'entreprise spécialiste dans la location longue durée des revêtements de sol développe une technologie de récupération du bitume et des fibres issus des moquettes en fin de vie.

Depuis sa création en 2012, l'ADN même de la société Textifloor la positionne sur l'économie de la fonctionnalité : l'entreprise madeleinoise, fondée par Thomas Letiers, est spécialisée dans le « floor managing », autrement dit la location longue durée des revêtements de sol, accompagnée de la maintenance et de la récupération des moquettes en fin de vie. Un promoteur, une foncière ou l'utilisateur final vont pouvoir louer le revêtement, le faire remettre en état pendant son exploitation si besoin avec remplacement des dalles défaillantes. La durée de vie moyenne d'une dalle est de 7 ans, même si les conditions d'usage peuvent évidemment considérablement modifier cette perspective, par exemple dans les parties communes de logements, très piétinées. Textifloor a mis au point en 2020 une machine *ad hoc* capable de redonner une deuxième jeunesse aux dalles – la société n'est pas dans le segment des rouleaux – à raison de 60 m2 par heure. *« On a appris le réemploi sur le tas »*, sourit Thomas Letiers. Le marché est très demandeur, car le réemploi présente un bilan carbone très vertueux à un tarif attractif, mais l'offre encore faible, avec très peu d'acteurs. *« Le marché est important, on n'arrive pas à l'alimenter suffisamment en réemploi faute de gisement »,* raconte le dirigeant. La société a mené une opération emblématique avec le village des athlètes des Jeux de Paris 2024, avec 30 000 m2 posés et récupérés. 10% de ces dalles vont se retrouver sur le chantier Blanchemaille à Roubaix. Thomas Letiers vise aujourd'hui à dupliquer sa ligne de nettoyage des dalles en région parisienne pour réaliser du réemploi sur site. L'objectif est important puisque le réemploi représentait déjà près de la moitié des surfaces posées par Textifloor en 2024. La société est accompagnée du cabinet Ouvert (groupe Pocheco) et de RSE Inside (IRD) et travaille avec les éco-organismes Valobat et Valdelia.

VERS UN RECYCLAGE INTÉGRAL

Mais la société prépare ajourd'hui une étape complementaire pour la moquette en fin de vie. Actuellement, les produits irrécupérables sont acheminés vers un partenaire belge, Valheede Environnement, pour leur incinération pour un coût de 170 € la tonne. C'est beaucoup mieux que les 95% de moquettes en fin de vie qui finissent en centres d'enfouissement, mais pas encore optimal. L'objectif est d'atteindre un recylage intégral des moquettes. Celles-ci sont composées de bitume et de fibre polyamide, que Texifloor arrive à récupérer par processus chimique. *« On sait les séparer, mais cela utilise pas mal de solvant »*, indique Thomas Letiers, devant une bonbonne de bitume recyclé et un sac de broyat de fibres (photo).

Depuis plus d'un an, les équipes de Textifloor planchent sur le sujet avec le projet de se doter de leur propre unité de valorisation. *« On veut faire un démonstrateur puis le dimensionner avec les partenaires pour sa mise en place »*, expose Thomas Letiers qui n'a pas encore d'approche budgétaire pour ce projet qui pourrait être décisif dans le monde de la moquette, et ouvert cette fois à la valorisation des revêtements en rouleaux ■

Olivier Ducuing

TEXTIFLOOR EN BREF

Siège : *La Madeleine*

Effectif : *15 CDI + 5 intérimaires en moyenne*

CA 2024 : *2,7 M€*

Volume commercialisé : *60 000 m2/an*

Lauréat Réseau Entreprendre 2014 et 2024 (Boost), lauréat Réseau Alliances

CROIN VEUT REPEINDRE LE MARCHÉ BTOB

Le repreneur Pierre Cristol souhaite renforcer le positionnement de l'entreprise lilloise de décoration sur le marché des professionnels pour accroître sa notoriété. Objectif : attirer jusqu'à 200 K€ de contrats annuels supplémentaires.

Pierre Cristol, repreneur de la société Croin, dans ses locaux de Lilles Fives

La maison Croin s'apprête à entrer dans une nouvelle ère. Fondée en 1886, la société lilloise de décoration d'intérieur, de peinture et de rénovation était jusque-là aux mains de la famille du fondateur. Alexandre Croin, - qui a fait valoir ses droits à la retraite -, vient de céder l'entreprise à Pierre Cristol, 36 ans. Au terme d'une opération *« rapidement initiée »* après leur rencontre fin 2024, confie ce dernier. Cet ingénieur de formation, qui a travaillé dans la distribution, avait déjà goûté à l'entrepreneuriat en lançant une marque de prêt-à-porter spécialisée en 2019. Une expérience stoppée par le Covid qu'il souhaitait réitérer. Jusqu'à se rapprocher de l'association CRA pour l'aider à identifier les dossiers de reprise. *« Je n'avais pas de secteur d'activité en tête, mais je visais une société à taille humaine, familiale, reconnue dans son secteur »,* détaille l'entrepreneur. Croin coche à ses yeux toutes les cases. Si bien qu'il a rejoint l'entreprise dès mars dernier, avant même les premières signatures, pour en comprendre les rouages. Accompagné jusqu'à fin juillet par le cédant, Pierre Cristol est désormais seul maître à bord. Son premier chantier a été de propulser sa société dans l'ère du digital, en mettant en place une plateforme CRM de gestion administrative. A court-moyen terme, le normand entend grappiller quelques parts de marché dans le secteur du BtoB, alors qu'elle réalise aujourd'hui 65% de son chiffre d'affaires auprès du particulier. Bien implantée depuis plusieurs générations, la maison Croin *« fonctionne depuis 30 ans par appels entrants, sans aucun démarchage »,* décrit le repreneur, à la tête de 15 salariés pour 1,3 M€ de chiffre d'affaires, stable depuis six ans.

NOUVEAUX MARCHÉS

Le nouveau dirigeant prévoit d'approcher de nouvelles cibles. *« Il y a de vrais relais de croissance à aller chercher du côté des architectes et des syndics de copropriété »* expose t-il. Dans son viseur : gagner entre 100 K€ et 200 K€ de chiffre d'affaires supplémentaires grâce à ces nouveaux marchés, *« tout en gardant une taille humaine »*.

Son entreprise réalise par ailleurs la réfection d'églises et de monuments historiques. Une activité encore minoritaire mais avec du potentiel de croissance. Croin ambitionne en effet de recentrer le marché des sinistres au cœur de sa stratégie de développement. En commençant notamment par doubler les effectifs dédiés à ce segment. *« Nous pourrions devenir un véritable intermédiaire auprès des assureurs, en tirant parti de notre réputation auprès des clients »,* estime Pierre Cristol.

Une expansion espérée qui pourrait conduire l'entreprise dans les années à venir à quitter ses bureaux actuels de Lille Fives pour des locaux plus adaptés ■ **Jonathan Blanchet**

RÉGION NORD : LA CONTRIBUTION DÉCISIVE DES ETI

JOCELYN SCAMPS
ASSOCIÉ, DIRECTEUR KPMG RÉGION NORD

Bien que leur nombre soit encore limité, quoiqu'en progression – elles sont 6 800 en France –, l'ancrage des ETI, à la fois territorial et actionnarial, agit comme un multiplicateur de dynamiques dans les territoires. Dans la majorité des cas, leur siège social, leur centre de décision, leur outil industriel, leurs savoir-faire et leurs compétences, se trouvent dans le même bassin de vie, lequel est bien souvent l'endroit qui les a vu naître.

"LES ETI ALIMENTENT UNE CHAÎNE DE VALEUR TERRITORIALE ET SONT DE PUISSANTS MOTEURS D'ENTRAÎNEMENT DE LEUR ÉCOSYSTÈME LOCAL "

Les ETI sont parties prenantes du dessein collectif de leur territoire

Cette proximité engage sur le long terme et oblige en matière de responsabilité. Ici réside un élément essentiel : plus l'actionnariat est local – qu'il soit familial, salarié ou entrepreneurial – plus l'entreprise est partie prenante du dessein collectif de son territoire.

C'est tout l'objet de la nouvelle étude menée par KPMG en France, en partenariat avec le METI : démontrer, réaffirmer, objectiver cette contribution des ETI à la vie de nos régions, laquelle mérite d'être davantage connue… et reconnue ! Et ce pour trois raisons principales :

Tout d'abord, parce que rapporté à leur taille, les ETI sont la catégorie d'entreprises la plus contributrice sur le territoire où est basé leur centre de décision. À la fois sur le plan économique (création d'emploi, contribution à la fiscalité locale, investissements dans l'innovation), mais également sur des champs d'intervention qui, à première vue, ne relèvent pas directement de leur mission : le logement, la mobilité, la santé, l'éducation, la biodiversité, la culture ou encore le sport.

Ensuite, parce que les ETI alimentent une chaîne de valeur territoriale et sont de puissants moteurs d'entraînement de leur écosystème local. Leur politique d'achat fait vivre un réseau dense de TPE, PME, artisans et prestataires divers. Leur logistique s'avère souvent de proximité et leurs partenariats sont construits et maintenus dans la durée. C'est dire combien l'impact de ces entreprises, qu'il soit direct, indirect ou induit, est puissant sur leur territoire.

Enfin, parce que les ETI sont des leviers d'attractivité de leur territoire. Des leviers fondés sur le capital ancré, avec une vision long terme, qui s'investit et se réinvestit année après année, dans le même bassin de vie, au service de son dynamisme et de son développement.

Toutes les ETI interrogées (douze au total, une par région continentale) ont un point commun : leurs dirigeantes et dirigeants prennent des décisions qui transforment leur territoire. Ce faisant, ils contribuent à transformer positivement le quotidien de toutes les personnes installées dans leur bassin de vie ■

Les 5 enseignements clés de l'étude

1 Face à l'inadéquation entre l'enseignement et leurs besoins, les ETI prennent leur destin en main pour la formation et le recrutement de leurs collaboratrices et collaborateurs ;

2 Un actionnariat local, qu'il soit familial ou salarié, favorise la projection à long terme des entreprises sur leur territoire ;

3 Les ETI jouent un rôle de moteurs de coopérations locales grâce à leurs politiques d'achat et de supply chain ;

4 L'investissement et l'innovation sont des leviers fondamentaux de contribution économique territoriale portée par les ETI ;

5 Les ETI contribuent à « faire société » en assumant un rôle de cohésion sociale.

ALEXIS ROQUETTE
DIRECTEUR ASSOCIÉ DE QUINTESENS

APPRENDRE À SE TAIRE

Dans l'imaginaire collectif, un manager ou un dirigeant performant, est souvent celui qui s'exprime : il donne du sens, il explique, il rassure et il tranche. Ses collaborateurs attendent de lui qu'il remplisse l'espace par des propos. C'est le patron, c'est donc naturellement son rôle.

Et pourtant, le silence, bien utilisé, peut être l'une de ses attitudes les plus impactantes. J'ai pu l'observer à plusieurs reprises.

Car le silence n'est pas une absence. C'est une présence, différente. Un acte volontaire qui teinte autrement la qualité de la relation avec son équipe.

Il existe plusieurs formes de silences pertinents. Chacun d'entre eux a deux qualités communes : l'empathie et la sincérité dans l'intention.

Le silence de réflexion, qui consiste à prendre un temps avant de répondre. Il montre que le manager ne délivre pas des réponses automatiques, mais qu'il prend au sérieux ce qui vient d'être dit.

Le silence d'écoute, qui laisse l'autre aller au bout de sa pensée sans être interrompu. Souvent, les collaborateurs n'ont pas besoin de conseils immédiats, mais d'un espace pour formuler leurs idées.

Le silence d'espace, dans une réunion, quand le manager résiste à l'envie de parler en premier ou de conclure trop vite. Ce vide relatif incite les autres à s'exprimer et à s'approprier la discussion.

Le silence de soutien, parfois plus fort que mille encouragements : rester présent, attentif, sans chercher à combler l'émotion de l'autre par des conseils trop rapides.

Ces silences ne sont pas du retrait, mais bien au contraire des actes de management forts. Ils renforcent l'écoute, encouragent l'autonomie, apaisent les tensions et amènent souvent plus de profondeur dans les échanges.

Bien sûr, le silence peut être mal interprété. S'il est froid, il ressemble à du désintérêt. S'il est fuyant, il devient de l'évitement. S'il n'est pas expliqué, il génère de l'anxiété. Comme tout outil de management, il demande donc de la clarté d'intention, de l'honnêteté intellectuelle et de la justesse.

"LE SILENCE N'EST PAS UNE ABSENCE. C'EST UNE PRÉSENCE, DIFFÉRENTE."

Dans un monde de plus en plus saturé de messages, de réunions et de notifications, le manager n'a pas toujours besoin d'ajouter du bruit au bruit ambiant. Il peut offrir autre chose : un espace. Et cet espace, paradoxalement, peut devenir l'une des plus belles preuves de son leadership.

Un leader ne se mesure pas seulement à la qualité de ce qu'il dit, mais aussi à la justesse des silences qu'il offre à son entourage. ■

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR !
INFOS 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

OUI, je m'abonne au magazine Éco121 pour une durée de :
○ 1 an (10 n°) au prix de 69€
○ 2 ans (20 n°) au prix de 109€
+ Abonnement multiple : nous consulter (Tél. 03 55 33 21 05)

Réglement
○ 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 TÉL.
E-MAIL

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

RETROUVEZ
LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121 !

N°125

N°126

N°127

N°128

N°129

N°130

N°131

N°132

N°133

N°134

N°135

N°136

N°137

N°138

N°139

N°140

N°141

N°142

N°143

N°144

N°145

N°146

N°147

N°148

N°149

N°150

N°151

N°152

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'Epargne
LILLE - IBAN : FR76 1627 5006 0008 0003 5417 520

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

ECOPRESSE SIRET : 526 819 485 00012

ALEXANDRE GHESQUIERE
AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY

ATTENTION AU MIRAGE DE LA FLAT TAX POUR LES CESSIONS D'ENTREPRISE

Le sujet concerne essentiellement les personnes physiques souhaitant céder des titres qu'ils détiennent dans une entreprise pour une valeur supérieure à 500 000 €.
Une des principales mesures instaurées par Emmanuel Macron a été la mise en place d'une taxation à 30% des dividendes et des plus-values pour les personnes physiques (flat tax), ce taux étant réparti entre l'impôt sur le revenu à 12,8% et les prélèvements sociaux à 17,2%.
Or, deux contributions additionnelles peuvent augmenter le taux global de l'impôt sur le revenu (et donc d'autant la flat tax), à savoir la Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus (CEHR) et la Contribution Différentielle sur les Hauts Revenus (CDHR).
Sont soumis à la CEHR les contribuables passibles de l'impôt sur le revenu dont le revenu fiscal de référence excède la limite de :
250 000 € s'il s'agit de contribuables célibataires, veufs, séparés ou divorcés,
500 000 € s'il s'agit de contribuables mariés ou pacsés, soumis à imposition commune.
Elle est calculée selon un barème déclenchant une imposition supplémentaire de 3 à 4% pour une fraction du revenu fiscal de référence à partir de 250.001 €.
Depuis le 1er janvier 2025, la CDHR est également susceptible de s'appliquer pour les couples disposant d'un revenu fiscal de référence supérieur à 500.000 € (250.000 € pour une personne seule). Cette contribution vise à assurer une imposition minimum de l'ensemble des revenus à 20%.
A noter que certains revenus qualifiés d'exceptionnels sont partiellement pris en compte (sous réserve de remplir les conditions du « caractère exceptionnel ») comme les revenus issus de la cession de titres d'une entreprise si d'autres cessions de titres n'ont pas été réalisées auparavant (ce qui est une bonne nouvelle).
Ces contributions additionnelles ont pour conséquence de porter l'impôt sur le revenu non plus à 12,8 % mais potentiellement à 20% et donc une flat tax portée à 37,2% (et non plus 30%).

"DEUX CONTRIBUTIONS ADDITIONNELLES PEUVENT AUGMENTER LE TAUX GLOBAL DE L'IMPÔT SUR LE REVENU ET DONC D'AUTANT LA FLAT TAX "

Au-delà du régime d'application de ces contributions à bien étudier au cas par cas, il existe d'autres mécanismes qui permettent d'atténuer ces contributions additionnelles notamment l'abattement pour départ à la retraite, l'utilisation de donations pré-cession ou l'apport des titres à une holding (avec pour chacune des conditions d'application).
Il est donc fondamental de consulter un avocat fiscaliste pour vous conseiller au mieux ■

BRUNO PLATEL
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

MALADIE PENDANT LES CONGÉS PAYÉS : UN DROIT AU REPORT CONSACRÉ

Par un arrêt du 10 septembre dernier, la Cour de Cassation considère désormais que le salarié en situation d'arrêt de travail pour cause de maladie survenue durant la période de congé annuel payé a le droit de bénéficier ultérieurement des jours de congé payé qu'il n'a pas pu prendre pendant son arrêt de travail.
Avant ce revirement, la Cour de Cassation faisait prévaloir la première cause de suspension. Ainsi, en cas d'arrêt de travail délivré avant le début d'une période de congé payé, le salarié conservait ses droits à congé payé et pouvait bénéficier de leur report après la reprise du travail. A l'inverse, si le salarié tombait malade au cours de ses congés payés, il ne pouvait exiger de prendre ultérieurement les jours de congés dont il n'avait pu bénéficier du fait de son arrêt de travail mais cumulait indemnité de congés payés et indemnité journalière de sécurité sociale !
La solution rendue par la Cour de Cassation ne faisait pas doute. En effet, la Commission européenne avait demandé le 18 juin dernier à la France de se conformer aux règles de l'Union européenne relatives au temps de travail et avait décidé d'ouvrir une procédure d'infraction estimant que « la législation française ne garantit pas que les travailleurs qui tombent malades pendant leur congé annuel puissent récupérer ultérieurement les jours de congé annuel qui ont coïncidé avec leur maladie ».
Largement médiatisé, ce tout nouveau droit au report a déjà donné lieu à des demandes de salariés, soit au titre au titre de périodes passées, soit au titre de congés payés en cours.
La Cour de cassation ayant simplement interprété l'article L. 3141-3 du code du Travail sans considérer cet article contraire à la législation européenne, l'adoption d'une disposition législative nouvelle ne serait donc pas nécessaire, conduisant à ouvrir la porte à une application immédiate voire rétroactive de ce droit au report.
Toutefois, la décision de la Cour de Cassation, certes de portée générale, a été rendue dans le cadre d'un contentieux individuel et n'est donc pas en tant que telle opposable à d'autres situations que celle qui a conduit au litige venant d'être tranché.
Une intervention législative serait donc la bienvenue, comme cela a été opéré suite aux arrêts de la Cour de Cassation du 13 septembre 2023 par l'adoption de la loi DDADUE du 22 avril 2024 à propos de la constitution de droits à congés payés pendant les durées de suspension du contrat de travail pour maladie.

" LA DÉCISION DE LA COUR DE CASSATION A ÉTÉ RENDUE DANS LE CADRE D'UN CONTENTIEUX INDIVIDUEL ET N'EST DONC PAS EN TANT QUE TELLE OPPOSABLE À D'AUTRES SITUATIONS "

S'agissant des périodes passées, toute demande éventuelle d'un salarié est en tout état de cause soumise à une prescription de 2 ans et à l'obligation pour le salarié de justifier de la communication à l'employeur d'un arrêt de travail, permettant d'espérer pour les entreprises que les régularisations soient peu fréquentes en pratique. ■

DÉTENTE

© Tcg Jazz Fest (c) Kimberly M. Wang | Eardog Productions

JAZZ EN FUSION

Du 11 au 18 octobre, le Tourcoing Jazz Festival revient pour une nouvelle édition avec une programmation riche et éclectique. De Dee Dee Bridgewater (photo) à Angelo Debarre, en passant par Ben l'Oncle Soul, Keziah Jones ou Dhafer Youssef, les grands noms côtoieront les découvertes régionales et internationales. Une semaine de concerts, de rencontres et de soirées festives au Théâtre Devos, à la Maison Folie Hospice d'Havré de Tourcoing ou encore au Colisée de Roubaix. Un rendez-vous incontournable dans la métropole lilloise.

Du 11 au 18 octobre
Informations et billetterie sur
www.tourcoing-jazz-festival.com
03 20 76 98 76

© Prima CB

DIALOGUES DE PIERRE

La Fondation PRIMA et le Groupe CB viennent d'inaugurer deux nouvelles œuvres issues de leur concours européen d'architecture et de design. Installées près des Carrières du Boulonnais, elles rejoignent un parcours unique de microarchitectures, qui compte désormais 19 créations. Pensées comme des espaces de dialogue entre l'homme et la nature, ces réalisations portent haut l'ambition de PRIMA : allier créativité, matière et responsabilité environnementale.

www.prima-cb.com
Pour visiter le parc : 03 21 87 90 90 ou info@parc-opale.fr

©Lam

LAM VAGABONDE

Pendant sa rénovation, le LaM poursuit sa programmation hors-les-murs avec trois expositions inédites. À l'Université de Lille, « États-limites » explore jusqu'en décembre les métamorphoses de la matière entre art et science. Au ReX d'Armentières, « Cavalcades et épluchures » met en lumière l'art brut à travers Dubuffet, Chaissac et des créateurs locaux jusqu'en janvier. Tandis que « Histoire à suivre » retrace 20 ans de partenariat entre le LaM et les EPSM de la métropole jusqu'en décembre. Trois regards singuliers pour un début de saison foisonnant.

Expositions gratuites
Informations sur musee-lam.fr

www.roubaix-lapiscine.com

©Ugo Ponte ONL

BOLÉRO FESTIF

Ce mois-ci, l'ONL célèbre les 150 ans de Maurice Ravel. Au programme de ce concert hommage : un moment flamboyant placé sous la direction de Joshua Weilerstein. Avec la délicate Pavane pour une infante défunte, le mythique Boléro et le lumineux Concerto en sol majeur, aux accents jazzy.

14 octobre 20h au Théâtre Sébastopol (Lille), 15 octobre 20h au Théâtre des Champs Élysées (Paris), 17 octobre 20h au Phénix (Valenciennes), 18 octobre 18h30 à la Maison de la Culture (Amiens)

Tarifs : 6€ à 49€
Info et billetterie sur onlille.com

© Noël Delaunoy - Archives municipales de Lille

HISTOIRE DE GÉANTS

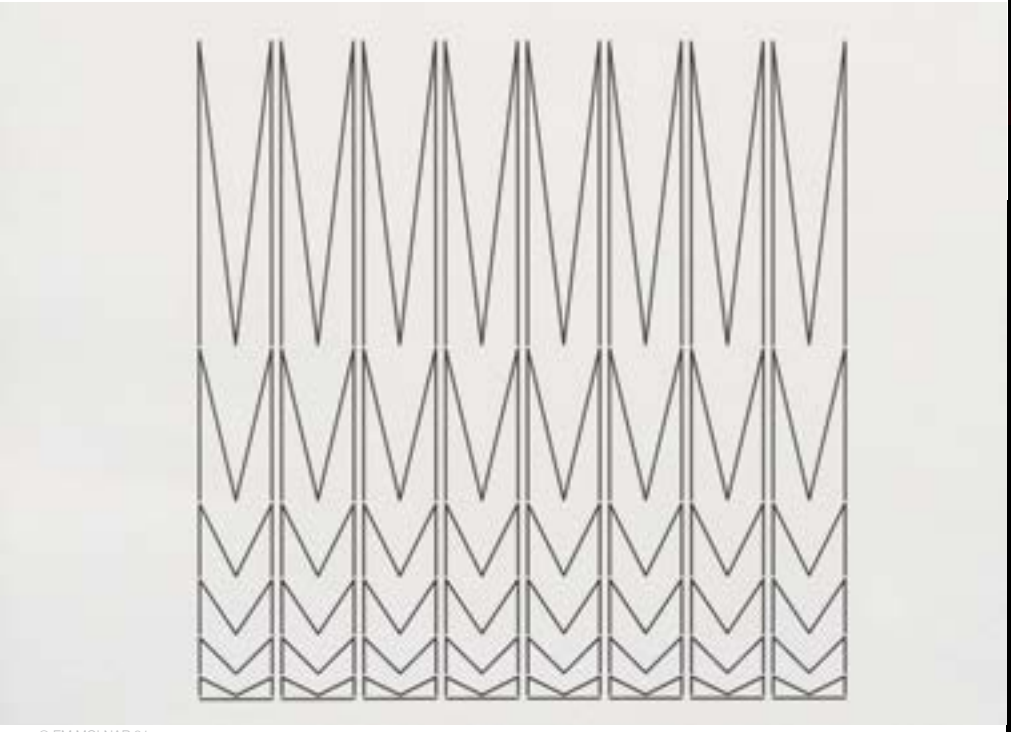
Pour célébrer les 20 ans de l'inscription des Géants au patrimoine immatériel de l'UNESCO, le Palais des Beaux-Arts de Lille leur consacre une grande exposition jusqu'au début 2026. Costumes, gravures, photographies et même un « petit » Lydéric de 3,70m venu d'Ath dévoilent les secrets de ces figures spectaculaires, héritées de près de 500 ans de tradition. Une immersion festive et patrimoniale au cœur de l'identité du Nord et de la Belgique.

Jusqu'au 5 janvier. Tous les jours sauf le mardi
Tarifs : 7€ / 4€
Information sur pba.lille.fr ou au 03 20 06 78 28

TRAITS COMPLICES

Jusqu'au 19 octobre, le LAAC de Dunkerque met à l'honneur Vera Molnár et son long compagnonnage avec les Éditions Fanal. L'exposition "Impressions d'atelier" retrace plus de trente ans de créations communes, des premières gravures aux ultimes sérigraphies, soit près d'une centaine d'œuvres. À travers estampes, archives et témoignages, ce parcours éclaire le rôle pionnier de Molnár dans l'art numérique et célèbre l'atelier fondé par Marie-Thérèse Vacossin, personnalité majeure de l'édition d'art contemporain.

Jusqu'au 19 octobre
Fermé le lundi



© EM MOLNAR 31

© Vinciane Lebrun

BOVARY EN SCÈNE

Avec "Madame Bovary", Hugo Mallon et la Cie L'Éventuel Hérisson Bleu font du roman de Flaubert le véritable héros de la scène sur les planches du Phénix à Valenciennes. Lecture à plusieurs voix, jeu théâtral, dispositif cinématographique et set musical live s'entrelacent pour donner chair à l'effet Flaubert. Après "L'Éducation sentimentale" en 2018, Mallon poursuit son exploration passionnée de l'univers flaubertien et offre une expérience immersive où littérature et spectacle se confondent.

Du 7 au 15 octobre à 19h
Tarifs : de 5 à 32€
Billetterie sur www.lephenix.fr ou au 03 27 32 32 32

Le goût d'ECO121

ECO121 VOUS EMMÈNE RÉGULIÈREMENT AVEC DIDIER NICOLAS À LA DÉCOUVERTE DE NOS BELLES TABLES RÉGIONALES. CE MOIS-CI, **LE RENÉE À MALO-LES-BAINS.**

Le Renée : une nouvelle belle table qui vaut le déplacement

Dans sa nouvelle brasserie de Malo-les-Bains, Charles Bruneval donne une leçon d'éxécution et fait du classique une authentique nouveauté

A quelques pas de la plage de Malo et à une heure de Lille, le chef Charles Bruneval s'est installé chez lui. On l'a connu à la Griotte (Eco121 n°93), et à l'Opale (Eco121 n°127). Il a baptisé son restaurant Renée en hommage à sa grand mère qui l'a initié aux bases de la bonne cuisine, mais ce sont les prestigieux Rostang et Savoy à Paris qui l'ont perfectionné à la grande cuisine classique (qui n'est point sa gadgétisation). C'est cela qu'il a la bonne idée de proposer dans sa brasserie bon chic, aux tons blanc cassé et vert, à l'éclairage efficace et reposant.

Il ne cherche pas à épater par l'originalité, mais surprend par l'excellence peu commune de l'éxécution, des cuissons remarquables de précision. A tel point que l'étonnement vient de ce que peuvent devenir des produits aussi simples ou communs que des œufs mimosa, des huîtres rafraîchies au granité d'algues, une tomate avec son gaspacho, un paté en croute au veau, porc, foie gras et champignon (malheureusent un poil chichement servi) ou en entrées chaudes, une assiette de couteaux (parfaitement désablés) au beurre d'ail, un croque jambon (qui a une version truffée) ou des croquettes de crevettes grises.

Les plats ne sont pas en reste : le rouget barbet juste saisi marie son caractère avec celui d'un jus terre mer finement corsé, une sole meunière qui déborde de l'assiette, une aile de raie beurre noisette, et pour la terre, une délicate langue de bœuf sauce gribiche, une noix de ris de veau croustillante et moelleuse à la fois, qui pourrait se suffire à elle même, sauce au vin jaune, un filet de bœuf aux poivres, un pigeonneau aux épices douces et radis. Ces plats s'accompagnent au choix, d'une remarquable émulsion de pommes de terre fumée, sa version savante de la purée, de frites croustillantes digne de la Belgique voisine, d'une tombée d'épinards, d'une salade de haricots verts.

Renée,
Ardoise du midi : 19,50€, 24€, 31€
menus 39€, 59€, 69€
Mardi- samedi 12h-13h15 et 19h-21h15 Fermé dimanche et lundi
12 place Assemann 59140 Dunkerque
03 61 44 04 73
www.renée-restaurant.fr

Pour conclure, la dame blanche, glace maison et son pot de chocolat chaud, fait aimer la glace à qui ne l'aime pas, le baba au rhum arrosé d'un bon rhum a un volume aérien.

En plus de cette belle carte, au déjeuner, il propose une ardoise du jour, avec ses formules un plat ou plat et dessert ou entrée plat dessert ; le jour d'une de nos visites, il s'agissait d'un filet de mulet, pommes de terre écrasées à 19,50 €.

Tout cela est servi de façon alerte et charmante dans une ambiance allègre.

La carte des vins propose des vins à prix raisonnables mais le choix des vins au verre devrait être plus varié.

Didier Nicolas

PRÉSERVER LE PATRIMOINE.
LE PLUS BEAU CADEAU
QU'ON PUISSE FAIRE
AUX GÉNÉRATIONS FUTURES.
FAITES UN DON SUR FONDATION-PATRIMOINE.ORG
FONDATION DU PATRIMOINE
DONNONS UN AVENIR
À NOTRE PASSÉ.

Unissons nos forces pour un impact local et soyons utiles ensemble.

Associez votre entreprise à notre Fonds de Dotation et soutenez les associations qui font vivre notre région.

+solidaire.
FONDS DE DOTATION

Découvrez les projets que nous avons sélectionnés

Pour nous contacter :
solidarite@hdf.caisse-epargne.fr

CAISSE D'EPARGNE HAUTS DE FRANCE

Entreprise B Certifiée

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance. Capital social de 1 000 000 000 Euros - Siège social : 512 rue de la Chaude Rivière 59800 LILLE - 383 000 982 RCS Lille Métropole. Crédits photos : Samuel Dhote, Sébastien Marqué.