

# éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

NOVEMBRE 2025  
#155  
www.eco121.fr

D 28899 -155 - F: 7,50 €



3 782889 907508



## BERNARD GÉRARD

PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION  
DES MAIRES DU NORD

**“ON VA ÊTRE  
AMENÉS À  
RÉFLÉCHIR  
AUTREMENT”**

A quatre mois des élections municipales, et sur fond de disette financière, le représentant des maires du Nord évoque la nécessité de repenser l'investissement local. Et revient sur son expérience de Marcq-en-Barœul, une ville à endettement zéro.

**P14**

→ PANNEAUX ISOLANTS ISOCAB DOUBLE LA MISE P.28 → LES ACTEURS DE L'ÉLECTROMOBILITÉ EN PLEIN QUESTIONNEMENT P.40





# 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](mailto:solidarite@hdf.caisse-epargne.fr)



CAISSE  
D'EPARGNE  
HAUTS DE  
FRANCE



Entreprise  
**(B)**  
Certifiée

# La courbe de Laffer pour les nuls



Photo ©GregLeduc

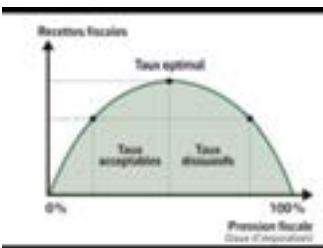
**A**rthur Laffer va-t-il connaître grâce à la France une nouvelle notoriété ? Cet économiste est surtout connu pour sa courbe en cloche éponyme. En abscisses, le taux d'imposition ; en ordonnées, les recettes fiscales. Et une courbe fortement ascendante jusqu'à un taux d'imposition optimal, avant une descente rapide jusqu'à tomber à zéro quand la fiscalité monte à 100%. En langage commun, on la traduit par les formules « trop d'impôts tue l'impôt » ou « les taux tuent les totaux ».

Ce concept de bon sens a souvent été critiqué pour son imprécision (quel est le taux optimal ?) et son universalisme (alors que chaque pays est organisé très différemment). Mais le gouvernement et le parlement français sont en passe de valider définitivement cette fameuse courbe. Déjà le précédent ministre de l'économie Bruno Le Maire avait pointé la chute inattendue des recettes fiscales pour expliquer la flambée des déficits. Ces recettes risquent à nouveau de fléchir avec le ralentissement de la croissance et les perspectives de fièvre fiscale parlementaire qui ont toutes les

chances de refroidir les ardeurs investisseuses des entreprises et l'envie de consommer des ménages. Loin de l'économétrie et des ratios complexes à comprendre et analyser, loin des théories de la pensée économique d'Adam Smith à John Maynard Keynes en passant par Milton Friedman, notre pays s'apprête à s'offrir une leçon d'économie majeure et cuisante, par l'exemple.

### VOIE SANS ISSUE

Le recours systématique à l'impôt est une voie sans issue lorsqu'on est déjà le pays le plus taxé au monde. C'est clairement à la dépense publique qu'il faut s'attaquer, et donc à l'organisation, à la bureaucratie, aux excès de normes qui ont les mêmes effets délétères que l'impôt confiscatoire sur l'initiative des acteurs économiques. Pour l'heure, malgré les signaux d'alerte qui s'allument partout, l'Etat se révèle incapable d'endiguer une dépense devenue incontrôlable. Le résultat est hélas prévisible, il s'appelle BCE, FMI et commission européenne. Au moins, maigre consolation, aura-t-il pour corollaire de rattraper brutalement le niveau général d'inculture économique et en parallèle d'insouciance tragique sur le prélèvement et l'usage de l'argent public.



## À PROPOS D'ECO121

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

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

## éco 121

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

**DIRECTEUR DE LA PUBLICATION**  
Olivier Verley  
**DIRECTEUR DE LA RÉDACTION**  
Olivier Ducuing  
**RÉDACTRICE EN CHEF**  
Julie Kivavue

**ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO**  
Jonathan Blanchet  
François Prillieux  
**DIRECTEUR ARTISTIQUE**  
Grégory Leduc

**PUBLICITÉ**  
Roscell Conseil Médias  
Tél. : 03 20 78 42 34  
[contact@roscellconseilmedias.fr](mailto:contact@roscellconseilmedias.fr)

**SECRETARIAT GÉNÉRAL**  
Nora Belfan  
Tél. : 03 55 33 21 05

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

ISSN : 2109-3792

CPPAP : 0527 I 08331

DÉPÔT LÉgal : à parution

# sommaire

## TENDANCES 4-12

- Flop : À Béthune, Safilin coupe court
- Start up : Avec son textile innovant, Japet voit plus grand

## GRAND ANGLE 14-17

- Bernard Gérard, président de l'association des Maires du Nord : « On va être amenés à réfléchir autrement »

## TERRITOIRES 18-33

- Défense-entreprises : un lien à resserrer au plus vite
- Lesaffre active la décarbonation de son usine marquoise
- Batterie : Critt M2A branche encore 24 M€ d'investissements
- Pour 2030, Najeti vise le surclassement

## ENTREPRENDRE 34-41

- Innovation : Tibeka invente le gilet pare-balles féminin
- Campus : Junia se donne 10 ans pour apposer sa griffe
- Table-ronde : Les acteurs de l'électromobilité en plein questionnement

## DÉTENTE 46-48

- Claviers étoilés
- Mozart en éclats





## AVOCATS AU TOP

Le classement annuel de l'organisation internationale Best Lawyers, qui met en valeur les meilleurs avocats et cabinets d'avocats dans le monde publie son classement 2025. Pour notre région, le rapport met notamment en avant Capstan Avocats, Delsol et Fidal pour leurs pratiques en droit social, Cornet Vincent Segurel et Nicolas Genty Avocats Loi & Stratégies en droit de la concurrence.

## Votre Top 5

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

- 1 Viviane Olivo rejoint le domaine de Chantilly
- 2 Bouygues Immobilier : Elodie Pinta prend la direction régionale Nord Est
- 3 SIA Habitat : Ikram Barret, nouvelle DGA Clients et territoires
- 4 La Région crée un nouveau fonds d'investissement à destination des TPE-Pme
- 5 Luc-Pierre Verquin croque la Biscuiterie Mère Poulard

# 12 M€

C'est le volume de microcrédits personnels engagés par la Caisse solidaire du Crédit Mutuel Nord Europe depuis sa création il y a 20 ans. Chaque année, la Caisse accorde 300 microcrédits dans les Hauts-de-France, les Ardennes et la Marne.

## ÉNERGIE COMMUNE

Une dizaine d'entreprises du Hainaut ont créé une société coopérative d'intérêt collectif baptisée Grand Hainaut Energies. Née à l'initiative de l'agglomération de la porte du Hainaut, la structure vise à acheter l'énergie au meilleur prix, mais aussi à réduire la consommation des adhérents et à aider ceux qui veulent produire des énergies renouvelables. Conçue sur le modèle d'une SCIC antérieure à Nantes, la SCIC nordiste vise une cinquantaine d'adhérents à terme. Elle est présidée par le logisticien Sébastien Delquignies.



# 6 167 KMS

C'est le nombre de kilomètres qu'a parcourus Stanley Reed, journaliste américain, pour se rendre à Dunkerque pour le New York Times. Un séjour qui a donné lieu à un article publié dans le célèbre journal sur l'infrastructure nordiste de stockage d'électricité par batterie du groupe TotalEnergies.

## À L'ÈRE REV3

Au tour de la communauté d'agglomération Hénin-Carvin de s'inscrire dans la dynamique et d'accueillir un accélérateur Rev3 Lab sur son territoire. Les jeunes entreprises et les porteurs de projet de transition (énergies renouvelables, économie circulaire, mobilités durables...) pourront désormais profiter d'un accompagnement de 6 mois de la CCI régionale. Comportant plus de 50 heures de formation, coaching individuel ou encore mise en réseau avec des financeurs, entre autres. Depuis 2017, plus de 25 accélérateurs Rev3 Lab ont vu le jour en Hauts-de-France.

## APPÉTIT D'OGRE

Dans l'Oise, le Parc Astérix annonce le plus gros plan d'investissement de son histoire. Le deuxième parc de loisirs du pays prévoit une enveloppe de 250 M€ d'ici à 2030. Au programme : de nouvelles attractions, une nouvelle offre de restauration et surtout l'ouverture en 2027 de l'Odyssée Hôtel et ses 300 chambres. Un ensemble avec lequel la direction ambitionne d'accroître sa capacité d'accueil de 20%. Cette saison, le parc Astérix a accueilli 2,9 millions de visiteurs.



# éco 121

1 AN  
69€

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

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

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

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

03 55 33 21 05

### Bulletin d'abonnement

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

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

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

#### Règlement

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

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



**éco 121**

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



LE  
TOPISOLANT INNOVANT :  
FIBOO MET EN ROUTE SON USINE

Après sept ans de R&D, la société Fiboo, propriété du groupe Baudalet depuis 2023, passe la seconde. Sur l'ancienne friche de la cristallerie d'Arc International à Blaringhem, elle vient d'inaugurer son unité de fabrication d'un produit unique au monde : un panneau d'isolant en fibre naturelle de bambou. D'une capacité de production de 100 000 m<sup>3</sup> par an, l'usine a nécessité un investissement de 15 M€, financé par Baudalet et les associés de Fiboo. Avec le soutien de Bpifrance, d'un pool bancaire et de subventions de la Région et de l'agglomération de Flandre. L'entreprise, à la tête de 7 salariés, se fournit actuellement auprès de partenaires italiens. À terme, elle prévoit de cultiver son bambou, avec des agriculteurs partenaires, sur 450 hectares en région Hauts-de-France. Une expérimentation sur 10 hectares est actuellement en cours à proximité de son site.



“C’EST UNE  
MACHINE DE  
GUERRE”

**François Gay-Belille**,  
président de CCÉP France,  
embouteilleur de Coca-Cola,  
à l'occasion de l'annonce d'un  
investissement majeur dans l'usine  
de Socx (lire aussi p 22).

LE  
FLOPBÉTHUNE :  
SAFILIN COUPE COURT

Un peu plus de trois ans après avoir mis en route ses bobines, la filature de lin Safilin s'est résignée à définitivement les stopper. A son lancement, l'usine de Béthune ambitionnait de recréer une filière française du lin. Mais l'envolée des coûts de la matière première et de l'énergie, et l'absence d'engouement sur un marché textile qui dévisse en ont

décidé autrement. L'entreprise familiale, basée à Sailly-sur-la-Lys, visait 5 M€ de chiffre d'affaires cette année. En septembre, elle affichait moins de 100 K€. Avec un volume de production qui n'a jamais dépassé les 125 tonnes annuelles. A l'inauguration, la famille dirigeante, qui avait acheminé des machines de son usine de Pologne, annonçait une capacité de production de 400 tonnes de fil de lin par an. Pour son usine, elle avait investi 6 M€, avec l'aide de l'agglomération (200 K€), de l'Etat (800 K€) et de la Région (400 K€). Xavier Bertrand demande le remboursement de la part du conseil régional. 25 emplois sont supprimés.



“LA STABILITÉ POLITIQUE  
EST LE MEILLEUR AMI  
DE L'INDUSTRIE ET DE  
L'ÉCONOMIE”

**Jérôme Bodelle**,  
pdg du Critt M2A (lire aussi p 29).

**“ J’AI BEAUCOUP DE RESPECT POUR CES HOMMES ET CES FEMMES QUI ONT DIT ‘CHICHE !’ EN 1935 POUR DÉVELOPPER LA VOIE D’EAU AU SERVICE DE L’ÉCONOMIE ”**

**André-Paul Leclercq,**

président des Ports de Lille, à l’occasion des 90 ans de l’équipement logistique.



**“ LORSQU’IL EST URGENT DE FAIRE DES ÉCONOMIES, ON S’ATTAQUE D’ABORD AUX LIGNES LES PLUS GROSSES ! ”**

**Etienne Demouy,**

président de Place de la communication (filiale représentant 20 000 emplois en région), dénonçant

dans une tribune la perspective de baisse de 20% des dépenses de communication de l’Etat.



**“ S’IL Y A RÉDUCTION D’UN TIERS DES RESSOURCES, JE DÉMISSIONNE, C’EST INSUPPORTABLE ”**

**Philippe Hourdain,**

président de la CCI Hauts-de-France, sur BFM Grand Lille le 20 octobre, face aux perspectives de coupes budgétaires massives de l’Etat.

**“ QUAND UN GROUPE COMME LE NÔTRE DÉCIDE D’INVESTIR, IL FAUT EN CONTREPARTIE POUVOIR DONNER DES GAGES DE COMPÉTITIVITÉ. ON A BESOIN DE SIMPLIFICATION ET DE MOINS DE VOLATILITÉ ”**

**Sylvie Jayet-Creusot,**

directrice communication et affaires corporate d’Unilever France (qui compte une grosse usine de dentifrice Signal à Compiègne), lors du 5e Investor Day.

**4 NOVEMBRE :** Salon de la Transition Écologique des Travaux Publics, au Kursaal de Dunkerque, 9h

**6 NOVEMBRE :** 25 ans du Bio-incubateur d’Eurasanté

**6 NOVEMBRE :** Soirée de l’Immobilier de la FPI, à la Cité des Echanges, 19h

**7 NOVEMBRE :** Rencontres Régionales de l’Economie, CCI Hauts-de-France

**18 NOVEMBRE :** Rencontres Régionales du Réemploi et du Recyclage dans le bâtiment, au CD2E, 8h30

**20 NOVEMBRE :** Trophées de l’Industrie SINP, à la Cité des Echanges, 17h30

**25 - 26 NOVEMBRE :** World Forum, à la Cité des Echanges

## BOUYGUES IMMOBILIER

**Elodie Pinta** prend la direction régionale Nord-Est du promoteur Bouygues Immobilier. Diplômée de l'Institut de la Construction et de l'Habitation et titulaire d'un Master en droit immobilier et construction, elle débute chez BNP Paribas Real Estate comme responsable de programmes. Elle rejoint Bouygues Immobilier en 2007 où elle occupe pendant près de 15 ans des responsabilités croissantes. De directrice opérationnelle à directrice d'agence, jusqu'à occuper le poste de directrice régionale Île-de-France Grande Couronne pendant plus de 3 ans. Elle a ensuite poursuivi son parcours avec une expérience entrepreneuriale de quatre ans, au service d'un family office, de promoteurs immobiliers et de collectivités locales.



## NUMEUM

**Katy Willaume** est la nouvelle déléguée régionale du syndicat du numérique (ex-Syntech numérique). Cette Skema, directrice conseil chez Sopra Steria Next, a été directrice conseil chez Score DDB (2004), puis chez Publicis (2010). Deux ans plus tard, elle rejoint Kiabi comme directrice communication et média, avant d'intégrer les équipes de Damart en tant que directrice communication marque et expérience client (2018).



## CARTER-CASH

**Hélène Dewynter** est nommée Dg internationale du discounter de pièces auto Carter-Cash. Cette IAE Lille succède à Thierry Deuzé, qui devient Dg de Norauto. Elle fait ses premières armes chez Aldi France où elle débute comme responsable de secteur (2002). Neuf ans plus tard, elle devient responsable logistique, puis directrice de l'unité commerciale (2016). En 2024, elle rejoint l'enseigne du groupe Mobivia, détenu par l'Association Familiale Mulliez, comme directrice réseau France, son dernier poste.



## BAKER TILLY FRANCE

**Maxime Gallet** est le nouveau directeur de mission du bureau de Lille de Baker Tilly France, groupe de conseil pluridisciplinaire. Ce diplômé d'expertise comptable a débuté sa carrière en 2005 chez KPMG dans le secteur de l'Économie Sociale et Solidaire. Il rejoint Grant Thornton dix ans plus tard où il a piloté jusqu'à cette année des missions à dominante Économie Sociale et Solidaire (ESS). En parallèle, Maxime Gallet est un membre actif du CJD Lille Métropole, où il exerce les fonctions de trésorier, mais aussi référent pour France Active Hauts-de-France et membre du Flandres Business Club.



## ISTC

**Svetlana Serdyukov** est nommée directrice des programmes de l'ISTC, école de management spécialisée dans les métiers de la communication. Cette HEC Paris cumule plus de 25 ans d'expérience dans la direction de programmes académiques prestigieux. Son parcours international l'a conduite à enseigner et manager en France, en Chine, en Iran, mais aussi au Liban, au Maroc ou encore au Kazakhstan. Elle a notamment dirigé le programme Grande École de Rennes School of Business et l'Executive MBA de Neoma. Elle a structuré des programmes autour de l'apprentissage expérientiel, de l'intelligence collective et du leadership responsable, et piloté des projets liés aux accréditations internationales.



## WESTFIELD EURALLIE

**Louise Minne** vient de prendre la direction du centre, après trois ans au poste de Dg adjointe au côté de Jérémy Desprets, Dg depuis 2021. Cette IAE Lille a rejoint le groupe Unibail-Rodamco-Westfield en 2018 et a occupé plusieurs postes, notamment à Westfield Les 4 Temps - CNIT à La Défense Paris puis à Westfield Euralille (130 boutiques, 15,8 millions de visites annuelles), où elle a



## PORTRAIT EXPRESS

### GSK SAINT-AMAND-LES-EAUX

## François Lheureux

Un pur produit maison aux manettes



Changement de direction chez GSK Saint-Amand-les-Eaux. Eric Moreau cède sa place de directeur du site à François Lheureux. Ingénieur industriel et titulaire d'un master en management, il a rejoint le groupe britannique en 2006 comme superviseur de maintenance sur le site de Rixensart (Belgique). Entre 2012 et 2023, il prend la direction d'activités clés, comme celle d'une unité de production d'antigène, ou celle d'activités de production, de la formulation au remplissage, en passant par la lyophilisation, sur le site de Wavre, toujours en Belgique. Depuis 2023, François Lheureux occupait

le poste de responsable de la performance au sein des activités internationales du réseau vaccins de GSK. En début d'année, il a également exercé la fonction de directeur par intérim du site de production de Dresde, en Allemagne. Depuis près de 25 ans, le site de GSK à Saint-Amand-les-Eaux joue un rôle majeur dans la production de vaccins au sein de la multinationale. Avec près de 1 000 collaborateurs et une production exportée à 90% vers plus de 120 pays, le site produit une large gamme de vaccins contre le tétanos, la diphtérie, l'hépatite A et B, la grippe saisonnière ou encore le zona.

contribué au développement de partenariats locaux.

## EURALLIA FINANCE

**Etienne Barbry** devient associé et prend la direction du bureau de Lille d'Eurallia Finance, cabinet de conseil en cessions-acquisitions et levées de fonds de PME-PMI. Titulaire d'un diplôme de comptabilité et finance, il a débuté chez KPMG comme auditeur (1995), avant de rejoindre Leroy Merlin en 1998 en tant que contrôleur de gestion. Il passe ensuite chez IBM comme business support manager (2003), puis prend la direction financière de 3SPhotonics (ex-Atcatel Optronics), avant de



créer en 2010 son cabinet de conseil en finance d'entreprise à Lille. Depuis 2020, il était associé de Carmine Capital.

## SIA HABITAT

A 43 ans, **Ikram Barret** est la nouvelle Dg adjointe Clients et Territoires du bailleur social SIA Habitat. Elle était depuis deux ans la directrice territoriale de Lille. Fonction qu'elle conservera jusqu'à la fin de l'année. Diplômée en marketing et management, Ikram Barret débute sa carrière dans l'immobilier privé, notamment chez Carrefour Property, en tant que directrice de centres commerciaux sur le Grand Ouest. Elle rejoint l'univers du





logement social en 2016 chez Vilogia où elle occupe plusieurs fonctions opérationnelles et stratégiques.

**VABEL**

**Arnaud Linquette**, 59 ans, est le nouveau Dg du groupe de cosmétique Vabel, par création de poste. Diplômé de l'Institut Européen des Affaires, a passé 26 ans chez Xerox à des fonctions de management avant d'intégrer l'entreprise américaine Memjet Technology en Californie. Depuis 3 ans, il dirigeait le groupe Gravotech, en région lyonnaise. S'il n'a jamais eu d'expérience dans l'univers cosmétique, son parcours l'a en revanche conduit à vivre dans de nombreux pays : outre les Etats-Unis, il a notamment



passé 15 ans en Chine. L'arrivée de cet homme au parcours très international devrait permettre à Vabel de pousser fortement le curseur de ses ventes l'export, qui pèsent seulement 20% de l'ensemble aujourd'hui.

**BANQUE POPULAIRE DU NORD**

**Anne Herlax-Grignet** succède à Fabrice Fruchart à la direction de la communication de la Banque Populaire du Nord. Cette ISTC est une experte de la communication, notamment au sein de la galaxie Mulliez. Elle a par exemple été chargée de communication interne (2002-2006), avant d'être nommée à la direction de la



communication interne et corporate. 16 ans plus tard, elle est devenue responsable de la communication corporate de l'opérateur immobilier Nhood, son dernier poste. De son côté, Fabrice Fruchart devient directeur des partenariats et du sponsoring de la Banque Populaire du Nord, après 42 ans à la communication.

**OVH CLOUD**

A 50 ans, **Octave Klaba**, fondateur d'OVHcloud, reprend la direction de son entreprise. Direction générale qu'il avait quittée en 2018. Depuis, il occupait les fonctions de président du conseil d'administration. Désormais, il cumule les deux postes.




Benjamin Revcolevschi, ancien Dg, était arrivé il y a tout juste un an, après la démission de Michel Paulin. Ce retour a été accompagné d'une chute brutale du cours de bourse.



**CENTRE HOSPITALIER DE ROUBAIX**


A 56 ans, **Fabrice Leburgue** est nommé directeur du Centre Hospitalier de Roubaix. En 2009, il est devenu directeur du Centre hospitalier Seclin Carvin. Six ans plus tard, il prend la direction des Centres Hospitaliers de Saintes et de Saint-Jean-d'Angély, puis des établissements médico-sociaux de Matha et de Saint-Savinien en Charente-Maritime.


Cet espace publicitaire est offert par ECO121 à NeoCem, Trophée de l'Eco Décarbonation 360°.






**NeoCem**  
solutions bas carbone

Vous aussi vous rêvez d'une petite flash au fond du jardin ?  
Vous aussi vous consommez des liants hydrauliques ?  
Vous aussi vous générez des déblais argileux ?



Par ici ! 

 <p><b>Pour recycler 84% des typologies d'argiles déchet</b> Nous développons un modèle bas carbone avant au cœur des territoires</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Flux 300 000 t/an déchets secs</li> <li>Terrière 400+ argiles caractérisées &lt; 100km</li> <li>300 Plantel Quel bonjour (1000) (2000) tonnes sur site</li> <li>Biocarbonate Control long terme 4 méthaniseurs &gt; 300m</li> <li>Première Production recyclée 90%</li> <li>Proximité Data géolocalisées mises à Laboratoire Centralisé interne</li> </ul>	 <p><b>Pour accéder aux marchés STP les plus dynamiques</b> Nous opérons la seule unité de calcination consociée &gt; 160km de Paris</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Flux 300 000 t/an déchets secs</li> <li>No résidues liants achetés (grains, petits liq)</li> <li>Travaux Industriels 100% recyclés sur 10+ applications</li> <li>Bas coût 42% vs. Vos fournisseurs actuels</li> <li>CO2 compatible 90% argiles + 10% Slur concréte</li> <li>Bas carbone 90% vs. Cléris</li> <li>Crédits carbone 211 000 tCO2 certifiés évités</li> </ul>	 <p><b>Pour homogénéiser l'activité de nos argiles</b> Nous pilotons une technologie de flash calcination éprouvée</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>MSD Cléris 2017</li> <li>Efficacité énergétique 42-43 vs Cléris</li> <li>Excellente Sauf Paramètres météo, sur 30 ans</li> <li>CO2 Préfixe carbone 95 tCO2/tonne de Cléris (MSD MCC201)</li> <li>Programme industrielle 10+ Evénements Culturels &amp; Sports</li> <li>Capacité 100% Français &amp; Industriels</li> <li>Déplacement 3 sites locaux &gt; 100km</li> </ul>
<p><b>Le saviez-vous ?</b></p> <p>La première calcination est réalisée en continu, ce qui permet de réduire les coûts de production de 10 à 15% par rapport à la calcination traditionnelle. De plus, la production de liants est optimisée, ce qui permet de réduire les coûts de transport et de stockage.</p>	<p><b>Le saviez-vous ?</b></p> <p>La seule unité de calcination consociée au sein de la région parisienne est située à Cléris, en Seine-et-Marne. Cette unité permet de produire des liants de haute qualité, adaptés à une large gamme d'applications.</p>	<p><b>Le saviez-vous ?</b></p> <p>La technologie de flash calcination permet de réduire les coûts de production de 10 à 15% par rapport à la calcination traditionnelle. De plus, la production de liants est optimisée, ce qui permet de réduire les coûts de transport et de stockage.</p>

## CHIRURGIE RECONSTRUCTRICE

# Lattice Medical lève 43 M€ pour passer à l'échelle industrielle

C'est l'une des levées de fonds les plus conséquentes du secteur medtech réalisées cette année en France. Lattice Medical vient de boucler un tour de table de quelque 43 M€ en série B. Une opération menée par le fonds SPI, dans le cadre de France 2030, et soutenue par Blast.Club, Sprim et un pool d'investisseurs au sein de Tidjee. Avec la participation des actionnaires historiques de l'entreprise ; EIC Fund, Captech Santé, NFA et FIRA Nord Est. L'enveloppe comprend également un financement non dilutif obtenu auprès de partenaires bancaires et des programmes M3DINPRINT et LIPOTEC (France 2030). Alors que 2 millions de nouveaux cas de cancers du sein sont recensés chaque année d'après l'OMS, et que seulement 30% des femmes ont recours à la reconstruction après une mastectomie, avec cette levée de fonds, Lattice Medical envoie un signal fort. Son dispositif phare, Matisse (photo), répond à un besoin grandissant de solutions plus naturelles

dédiées à la reconstruction mammaire. Prothèse biorésorbable, Matisse offre aux femmes, post mastectomie, une reconstruction simplifiée, durable et moins invasive que les prothèses en silicone. Lattice Medical a par la suite étendu sa technologie à d'autres usages, à l'instar de la réparation de lésions adipeuses de la peau. Sa matrice implantable Rodin permet une reconstruction autologue du tissu sous-cutané affecté par exemple après un accident grave, de grandes brûlures, ou bien profondément abimé par des plaies chroniques.

#### OUTIL INDUSTRIEL

Objectif premier pour Lattice Medical après sa levée de fonds : se doter dans quelques années de son propre outil industriel. « A Lille idéalement... en tout cas, en région Hauts-de-France », précise Julien Payen, cofondateur et Dg de Lattice Médical, née en 2017 sur le parc Eursanté. Depuis quelques années, l'entreprise loue des espaces chez Cousin Surgery à

Wervicq-Sud pour l'impression 3D de ses dispositifs médicaux. Des petites séries utilisées notamment pour mener les essais cliniques de Matisse auprès d'une dizaine de patientes dans des cliniques en France et en Espagne.

Avec ses propres salles blanches, la medtech de 25 salariés ambitionne également de monter en puissance avec Lattice Services. Son offre de commercialisation de matières premières et de fabrication en sous-traitance pour les entreprises et les start up.

« Créé il y a 3 ans, Lattice Services nous permet de capitaliser sur notre savoir-faire, indique Julien Payen. Mais aussi de nous apporter du chiffre d'affaires en attendant la commercialisation de Matisse et Rodin ».

Une mise sur le marché qui ne se fera qu'après obtention du marquage CE. Avant cela, Lattice Medical prévoit de poursuivre l'an prochain les essais cliniques de Matisse, et de lancer ceux de Rodin.





# Avec son textile innovant, Japet voit plus grand



Elle est à l'origine de l'exosquelette médical motorisé Japet.W+ pour lutter contre la lombalgie et les troubles musculo-squelettiques du dos. Après avoir complété sa gamme avec les exosquelettes Plum' pour soutenir les épaules, et Moon pour soutenir la tête, la nuque et soulager les cervicales, Japet Médical dévoile la SoftSkin Dorso-Lombaire. Un dispositif textile conçu pour améliorer la posture et prévenir l'avachissement au travail.

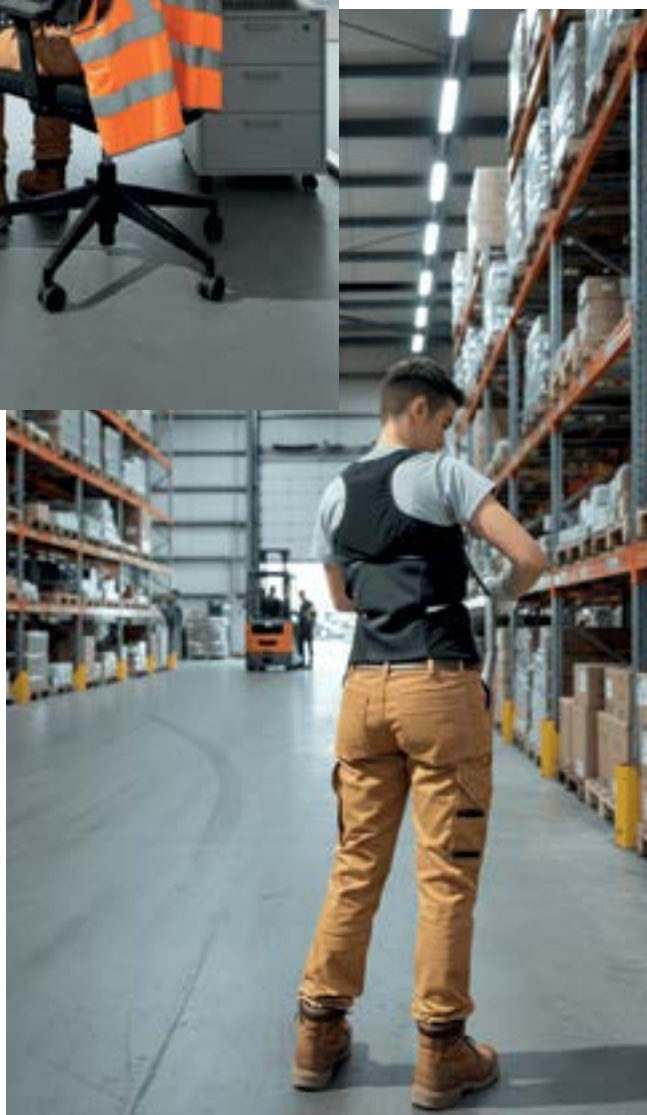
Cette création, la jeune entreprise de robotique médicale l'a pensée pour « *tous les professionnels dont le dos est sollicité, mais qui ne sont pas prêts à sauter le pas de l'exosquelette mécanique ou motorisé, ou pour qui il n'existe pas encore d'exosquelette approprié* ».

Contrairement à ses exosquelettes essentiellement dédiés aux secteurs de l'industrie, la logistique, le BTP ou encore l'agroalimentaire, le nouveau-né de Japet Medical se veut donc plus inclusif. « *Du conducteur de ligne au salarié de bureau* », précise l'entreprise fondée en 2016 et basée à Loos, sur le parc Eurasanté.

## AUTO-CORRECTION

Pour inciter l'utilisateur à se tenir droit, la SoftSkin Dorso-Lombaire utilise le principe de la proprioception. C'est-à-dire qu'elle stimule les capteurs sensoriels du dos pour que le corps, sensible aux micro-tensions exercées par le textile, adopte naturellement une meilleure posture.

Le dispositif en textile technique est « *fin, souple et lavable* », détaille Japet Medical. Il se glisse sous les vêtements de travail et est compatible avec tous les équipements de protection individuelle. Enfin, grâce à sa coque lombaire, chaque utilisateur peut l'ajuster à son confort, son activité et ses besoins, poursuit l'entreprise cofondée par Amélie Blondeaux, Damien Bratic et Antoine Noël. Contrairement aux exosquelettes qui nécessitent un investissement de plusieurs milliers d'euros (Japet Medical en vendu 2 000 exemplaires depuis le lancement de la commercialisation en 2019), la SoftSkin Dorso-Lombaire, disponible de la taille S à la XXL, est affichée à 290 € HT. De quoi grandement aider à la prévention collective en entreprise.



## Extensee atterrit à Lille pour prendre de l'élan



Créée fin 2023 à Paris, la start up Extensee vient de poser ses valises dans la métropole lilloise (elle ne précise pas le lieu exact). Un déménagement qui s'accompagne d'un tour de table d'1 M€ bouclé auprès de Finorpa Gestion, IRD Invest et AMC Aviation. Dans le viseur de ses fondateurs : finaliser l'obtention de la certification Light UAS Operator Certificate (LUC), renforcer ses capacités opérationnelles via des recrutements et de la formation de télépilotes, et enfin poursuivre son développement en France et à l'export. A terme, l'entreprise logne la place de « compagnie aérienne du drone », indique-t-elle. C'est-à-dire devenir un opérateur « indépendant, fiable et certifié » capable de déployer des missions critiques. Extensee développe une offre de « Drone as a Service » consistant à proposer une solution complète clé en main comprenant drone, capteurs et service de traitement de données. La jeune pousse ne fabrique pas les drones mais les exploite en déployant ses pilotes, ses mécaniciens et son expertise. Jusqu'alors, elle ne proposait que des missions réalisées avec des drones aériens. Désormais, elle est capable d'opérer une large gamme d'appareils, dont des drones sous-marins et de surface pour les bateaux. Depuis plusieurs mois, Extensee se développe au côté d'Airbus dans le cadre de contrats d'opération ou de formation sur les aéronefs fabriqués par l'avionneur européen.

## 13 M€

C'est l'enveloppe complémentaire qu'apporte la Région Hauts-de-France, avec le soutien de l'Union européenne, au fonds de co-investissement NFA. Portant sa capacité de financement des start up régionales à 50 M€. Depuis sa création en 2013, le véhicule détenu à 100% par le conseil régional a investi plus de 40 M€ dans une centaine de jeunes entreprises innovantes, contribuant à près de 300 M€ levés en fonds propres. Des start up dans le digital (40%), la santé (40%) et des start up industrielles (20%). L'augmentation de capital de NFA permet d'assurer ses investissements d'ici à 2030.

# Mathieu Tarnus lance 404 Ventures, un nouveau véhicule early stage



« Je pourrais ralentir comme d'autres, mais je n'aime pas ce comportement de suiveur ». Contrairement à certains de ses pairs, le dirigeant fondateur du groupe Positive (Sarbacane, User.com, noCRM,...) Mathieu Tarnus, investisseur depuis une dizaine d'années, estime que c'est en temps de crise que naissent les plus grandes opportunités. Le Nordiste annonce la création de 404 Ventures, un fonds dédié aux start up technologiques en lancement, filiale de sa holding d'investissement Kaloma Capital. Avec ce nouveau véhicule, l'entrepreneur ambitionne de « professionnaliser » son activité d'investisseur et d'accélérer en France, essentiellement. Mais aussi au côté d'un autre fonds en Europe, voire aux Etats-Unis, quand l'opportunité se présentera. 404 Ventures prévoit des tickets compris entre 50 K€ et 200 K€, pour

environ 5 M€ en 3 ans, dans des jeunes pousses tech, SaaS, IA ou encore à impact. Des domaines très dans l'air du temps... « Il va falloir faire du tri », concède Mathieu Tarnus. « Toutes ne deviendront pas des licornes. Investir dans ces start up est risqué, ça demande beaucoup de temps. Mais se positionner très tôt aux côtés des entrepreneurs permet de partager beaucoup de choses », poursuit-il. Outre l'accompagnement financier, Mathieu Tarnus veut en effet soutenir les start up dans la définition de leur stratégie, leurs recrutements, la préparation des levées suivantes. Mathieu Tarnus s'est associé à Julien Trucy. Cet ancien de BNP Paribas, passé chez EuraTechnologies comme directeur du programme d'incubation puis comme incubé avec Legitbee, a vocation à gérer le développement des opérations.



# IRD

**POUR  
LE SUCCÈS DE  
L'ENTREPRENEUR.**

**POUR  
LA RÉUSSITE  
DU TERRITOIRE.**

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

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

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

## NOS MÉTIERS



IRD  
INVEST

Capital investissement



IRD  
IMO  
IMO

Immobilier d'entreprises



IRD M&A

Fusions-acquisitions

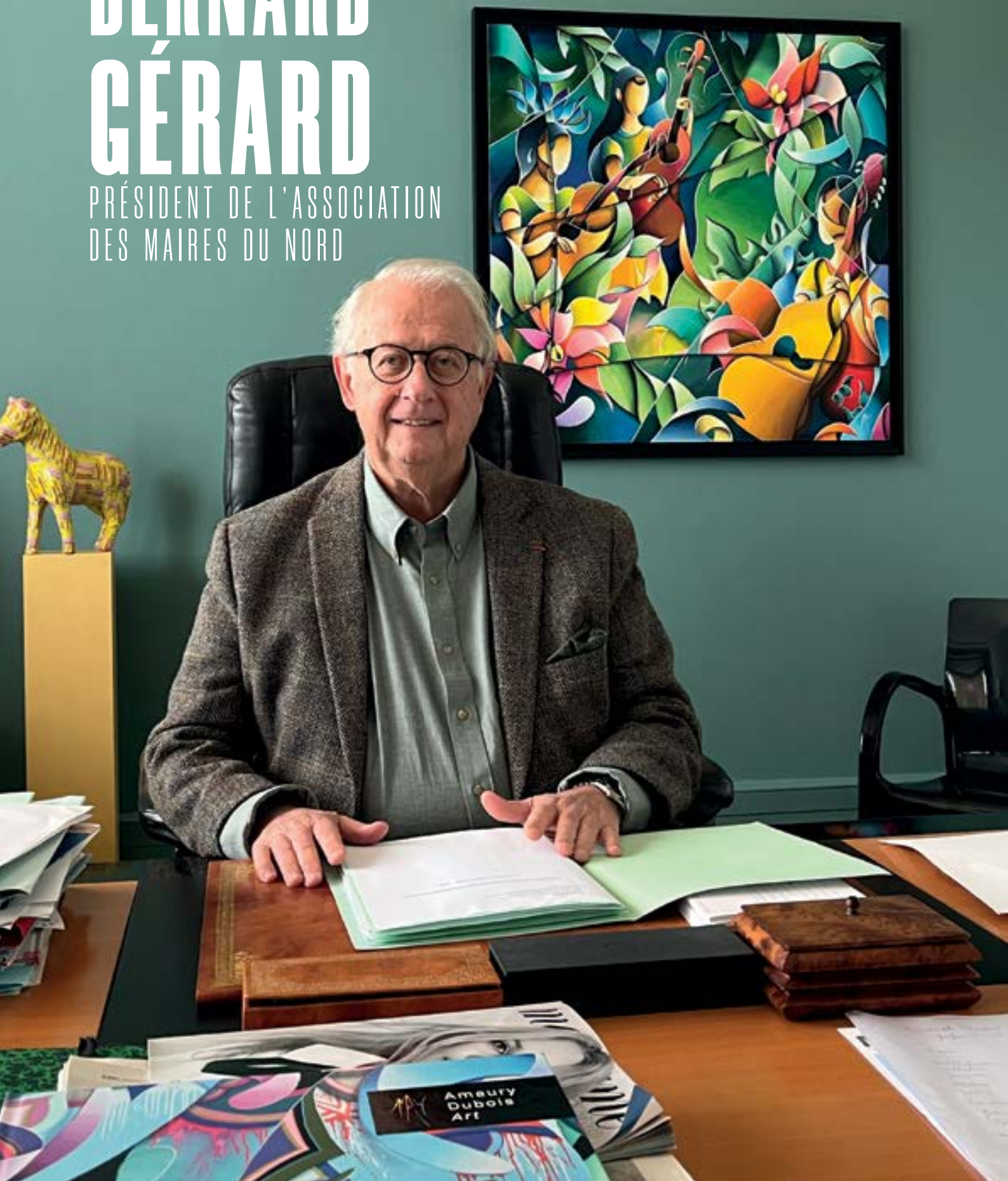


IRD SOLUTIONS

Conseil stratégique  
et démarche RSE

# BERNARD GÉRARD

PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION  
DES MAIRES DU NORD





# “ON VA ÊTRE AMENÉS À RÉFLÉCHIR AUTREMENT”

RECUEILLI PAR OLIVIER DUCUING

**Vous présidez l'Association des maires du Nord depuis 2023. Quel est le pouls des élus locaux à quelques mois des prochaines élections ?**

D'abord je veux dire qu'il n'y a rien de plus beau que d'être maire. Ce n'est pas un lieu commun. Il y a aujourd'hui chez les maires un mélange de passion mais aussi de découragement. C'est la plus belle des fonctions électives. Il y a cet affect extrêmement important. En début d'année, j'étais assez inquiet parce que beaucoup de maires avaient dit qu'ils arrêteraient. Au dernier scrutin, 30% ne s'étaient pas représentés. L'échéance arrivant, beaucoup vont se représenter quand même. Cette fois, je pense que ce sera sans doute 35%.

**David Lisnard, président des Maires de France, disait récemment que les communes sont les Pme de la République. Partageriez-vous cette formule ?** Etre maire, c'est vraiment une vocation, on ne le comprend pas suffisamment. Quand on est maire, c'est sans répit. Nous sommes des petites entreprises qui travaillons énormément, on travaille toujours le dimanche, beaucoup le samedi, et tous les soirs de la semaine.

**L'un des enjeux très forts du moment, c'est l'effort budgétaire demandé à tous, on parle de 5 milliards pour les collectivités. Y a-t-il une menace sur les équilibres des communes ?**

Le projet de loi de finances semble revenu à ce jour à 2 milliards d'euros d'efforts demandés aux collectivités (interview réalisée le 22 octobre). Mais il y a une menace énorme qui pèse sur les communes, on n'y comprend plus rien.

Je rappelle que nous collectivités, nous votons nos budgets en équilibre, c'est une différence fondamentale avec l'Etat.

On ponctionne de plus en plus les collectivités. Voyez ce qui se passe sur nos caisses de retraite et ce n'est pas fini. Dans toutes les communes, cela représente des augmentations considérables. Pire, les collectivités vertueuses ne sont pas récompensées. Le Dilico (*dispositif de lissage conjoncturel des recettes fiscales des collectivités territoriales*, ndlr) prélève sur les communes qui marchent bien. C'est le cas de Marcq-en-Barœul où on nous a prélevé 200 K€ cette année au titre, ça risque de doubler l'an prochain. Ca ne paraît rien, mais c'est l'équivalent d'un point de fiscalité pour nous.

A quatre mois des prochaines élections municipales puis de la mise en place des exécutifs intercommunaux, Eco121 a souhaité interroger le président des Maires du Nord\*, maire de Marcq-en-Barœul et vice-président de la MEL, sur l'état d'esprit des élus locaux, notamment face à une pression financière et normative toujours plus forte. Cet élu local depuis 40 ans préconise une nouvelle approche face aux contraintes croissantes qui pèsent sur l'échelon communal. Avec le regard d'un maire qui a réussi dans sa ville à descendre la dette à zéro sans hausse d'impôt. Rencontre.

**Cette situation de plus en plus difficile pour les collectivités va-t-elle entraîner une chute des investissements ?**

Ce sera sûrement un élément central du prochain mandat dans toutes les villes. Comment continuer à être ce soutien très important de l'activité économique si on n'a plus les moyens d'investir ? On est à la croisée des chemins. On va être amenés à réfléchir autrement. Il y a peut-être davantage d'investissements qu'on peut faire par territoires, en intercommunalité ou par bassin de vie, comme nos écoles, nos équipements culturels ou sportifs. De toute façon, nous allons être obligés d'aller vers des solutions de ce type. La baisse de la natalité va avoir des conséquences importantes sur la vie de nos écoles. Pour le Nord, le recul est de 12% dans les écoles publiques du premier degré entre 2017 et 2024, soit 27 991 élèves en moins. En 2025, il y a une nouvelle baisse de 5 109 élèves. L'enjeu est considérable.

“NUL N'EST CENSÉ IGNORER LA LOI » EST DEvenu LA PHRASE LA PLUS IDIOTE QUE JE CONNAISSE. IL N'Y A QUE L'IA QUI AIT LU TOUTES LES NORMES !”

### Outre les finances, les élus se plaignent aussi souvent des normes. Quelle est l'ampleur du problème ?

Il faut vraiment arrêter ! Qu'il y ait des règles, c'est normal. Qu'on en invente sans arrêt des nouvelles, ce n'est pas admissible. Je suis très inquiet de cette inflation normative. C'est devenu un lieu commun de le dire mais si on a réussi à restaurer Notre-Dame de Paris en si peu de temps, c'est parce qu'on a mis les normes entre parenthèses. Si pendant cinq ans on mettait un moratoire sur les normes, ce serait le plus grand cadeau qu'on pourrait nous faire, avant de nous donner de l'argent ! Dans ma ville, j'ai des services pour m'aider. Mais les maires des petites communes n'ont personne, ils font tout eux-mêmes. La complexité invraisemblable des choses est devenue un frein considérable à l'activité.

Je prône d'ailleurs le droit à l'erreur comme cela existe pour le contribuable ou avec les Urssaf. Aujourd'hui, la moindre faute a vite une connotation pénale. « Nul n'est censé ignorer la loi » est devenu la phrase la plus idiote que je connaisse. Il n'y a que l'IA qui ait lu toutes les normes !

### Quelle relation avez-vous sur le terrain avec l'Etat en région ?

Nous avons des relations vraiment riches, respectueuses et constructives avec l'Etat en région, avec notre préfet Gaume. Peu de gens savent qu'en tant que président des maires du Nord, je vais dans les territoires une fois par mois avec le préfet, le secrétaire général de la préfecture, tous les services de l'Etat et une quinzaine de maires à chaque fois, on échange sur tous les sujets. Le préfet est très facilitateur sur les dossiers qui bloquent, on a une relation extraordinaire avec la haute administration, avec les portes d'entrée que sont les sous-préfets, extrêmement investis à nos côtés et faciles à rencontrer.

Tous les premiers mardis du mois, on fait aussi une visio avec le préfet, tous les maires, secrétaires généraux, adjoints sont invités. On est au moins 250-300 à chaque fois, on aborde tous les sujets. On imagine que la Préfecture c'est la cité interdite, c'est fini ça ! C'est une modification complète des relations qu'on peut avoir avec l'Etat en région.

“ON FAIT  
ATTENTION À TOUT,  
UN SOU EST  
UN SOU”

### Le débat sur les finances publiques du pays fait remonter la question du coûteux millefeuille administratif. Faut-il toucher au binôme commune-intercommunalité ?

On ne coupera pas à une grande réflexion sur le millefeuille dans notre pays. Mais j'espère aussi qu'on s'intéressera ce jour là au maquis incompréhensible des hautes autorités administratives, sans gouvernance démocratique. Pour ma part, j'étais favorable à l'époque à la réforme Région-Département de Nicolas Sarkozy.

Mais posons nous une question : pourquoi 100 millions de personnes viennent chaque année visiter notre pays ? C'est parce qu'on a ce particularisme communal à nul autre pareil. Je suis très sensible à la richesse de cette poussière communale. La France a beaucoup de chances d'avoir autant d'élus qui se dévouent pour quasi rien avec ici un salon, là cette fête de village, ici un concert annuel dans l'église, tout ça avec des bénévoles. Cela contribue à l'attractivité de notre pays. Je suis favorable à ce qu'on garde les communes mais bien sûr qu'on mutualise les grandes compétences, ce qu'on fait déjà largement avec les grandes intercommunalités.

### Quid de l'échelon intercommunal ? On a parfois le sentiment des compé-

tences considérables mises en œuvre à un niveau un peu déconnecté des habitants... Faudrait-il un suffrage direct ? Aujourd'hui on ne choisit pas directement le président de la Mel, par exemple.

Non, je n'y suis pas favorable. Les électeurs se prononcent déjà sur qui sera conseiller communautaire, puisqu'ils sont identifiés sur les listes et fléchés. Après, c'est une élection comme elle se passe au conseil régional ou au conseil départemental.

Ici nous avons une métropole multipolaire avec 3 grandes communes mais il y a 95 communes, avec des gens remarquables investis aux affaires avec nombre de vice-présidents.

### Vous êtes le maire de Marcq-en-Baroeul depuis 2001. Vous avez décidé de ne pas repartir comme tête de liste, pourquoi ?

Je serai quand même sur la liste. Je transmets quelque chose. On ne peut pas transmettre un jour sans avoir délégué. Sur ce mandat j'ai été extrêmement attentif à déléguer, à faire confiance. La complexité de ce mandat m'a montré combien j'avais autour de moi des gens d'une grande compétence, et très investis. Ensuite, j'ai 72 ans, je ne voulais pas amorcer un mandat sans être certain de le terminer comme maire. Oui j'ai de l'expérience, mais j'ai des jeunes avec moi, qui ont une approche différente sur les sujets du temps, un dynamisme renouvelé, c'est une richesse.

### Une des particularités de Marcq-en-Baroeul (40 000 habitants) est rarissime sinon unique, c'est que la ville a zéro dette. Quelle est votre recette, est-elle duplicable ?

C'est une grande fierté. Je demande aux élus ceci : quand vous faites une dépense, la feriez-vous pour chez vous ? Est-ce indispensable ? Ici dans ce bureau, la chaise et la table sont du temps de Serge Charles (maire de Marcq de 1968 à 1994, ndlr) ! Deuxièmement, la ville comptait une dette de 23 M€ lorsque je suis devenu maire. C'était une époque où on avait la richesse de la taxe professionnelle qui augmentait tous les ans avec nos 3 500 entreprises. Celle-ci a disparu. Nous avons fait très attention à toutes nos dépenses de fonc-



tionnement. Quand on établit notre budget, on fait attention à tout, ligne par ligne, un sou est un sou.

**Certains disent que c'est aussi parce que vous êtes une ville privilégiée avec une population favorisée et beaucoup d'entreprises...**

C'est vrai que je l'entends, mais ça n'a rien à voir ! Je répète que lorsque nous avions la taxe professionnelle, la période était très faste mais nous avions pourtant cette dette. Et à l'époque on n'avait pas tous ces sujets de préoccupation d'aujourd'hui, le pays n'était pas si endetté, il y avait encore une dotation globale de fonctionnement importante. C'est fini tout ça. Aujourd'hui, la taxe professionnelle est compensée mais gelée depuis. Nous n'avons plus que la taxe foncière comme levier fiscal. C'est une valeur locative multipliée par un taux, mais notre taux est le plus faible de toute la métropole.

**Outre la sobriété dont vous parliez, y a-t-il d'autres leviers qui vous permettent d'afficher ces résultats ? N'avez-vous pas sacrifié les investissements ?**

Dans le montage de chaque dossier, on travaille beaucoup l'ingénierie financière. Je prends l'exemple du programme du Pont des Arts (*complexe cinéma de cœur de ville*, ndlr). Avant de se lancer, on s'est demandé ce qu'on pouvait obtenir, on a réfléchi aussi à la manière de gagner de l'argent. Le département a attribué 1 M€, la MEL autant, et le CNC a mis 0,7 M€. Quand vous démarrez un projet avec 2,7 M€ d'aide, ce n'est pas pareil ! Et on a aujourd'hui un restaurant qui paie des redevances. C'est la même chose à la Ferme aux Oies (*espace ludique*) où l'on fait payer les non Marcquois, et où un restaurant rapporte de l'argent. Quant aux investissements, au total sur le mandat, nous avons réalisé 100 M€ de travaux, sans emprunt, et sans augmentation des taux d'imposition, qui n'ont pas augmenté depuis 2014.

\*Le Département du Nord compte 647 communes dont 630 sont membres de l'association.

Bernard Gérard a par ailleurs commis un récent livre sur ses 40 ans d'engagement politique, « Le second » publié avec Bayard Service.

“JE SUIS TRÈS SENSIBLE À LA RICHESSE DE CETTE POUSSIÈRE COMMUNALE”





# DÉFENSE-ENTREPRISES : UN LIEN À RESSERRER AU PLUS VITE

Un Comité Liaison Défense s'est tenu le 8 octobre à Entreprises & Cités. Objectif : créer un couple armée-économie aux intérêts convergents dans une région au terreau propice.

Un plan européen « Rearm » de 150 milliards d'euros. Soit 800 mds€ par effet de levier. Un plan allemand de 900 mds€. Un objectif européen de monter les dépenses militaires à 3,5% du PIB... Le climat géopolitique n'est pas à la sérénité, et il suppose précisément une forte anticipation pour se projeter sinon dans une économie de guerre, au moins dans une capacité à y arriver vite le moment (qu'on n'espère jamais) venu. « *Les équilibres géopolitiques ont basculé. La paix n'est plus acquise* », commente Yann Orpin, vice-président du Medef Lille Métropole et pilote du dernier Comité Liaison Défense (CLD) réuni le 8 octobre à Entreprises & Cités. Les enjeux ne sont pas que géostratégiques et mondiaux. Les territoires peuvent jouer un rôle important. C'était le sens des premières Assises régionales de la Défense organisées le 24 juin à Chantilly sous l'égide de Xavier Bertrand. « *Nous sommes la 7e région française en matière de Défense avec environ 4 000 emplois, on ne peut que progresser. Et il y a une place à prendre. Nous voulons affirmer la région comme une grande région capable de participer à cette base industrielle et technique de Défense* », expose le président de

Région qui souligne un alignement parfait sur le sujet entre les mondes politique et économique.

Le Medef à son tour emprunte cette voie en participant à une démarche nationale d'engagement des entreprises pour la Défense à travers un manifeste dit ProMilès, signé par une trentaine d'entreprises régionales. Outre la participation aux appels d'offres, les entreprises souhaitent contribuer au recrutement d'anciens militaires (26 000 départs chaque année) mais aussi apporter à l'armée des réservistes opérationnels. « *Il faut qu'on fasse vivre une certaine culture de l'engagement et cultiver le lien armée-Nation* », affirme Bertrand Gaume, préfet de région. « *Vous êtes devenus des acteurs de la sécurité de notre Nation. Les entreprises participent à la cohésion nationale, elles construisent du lien, du sens* », estime le général Anne-Cécile Ortemann, gouverneur militaire de Lille et conseiller militaire du Préfet de région. Mais au-delà des belles phrases, la réalité de terrain n'est pas toujours si fluide. Si les perspectives de marchés militaires sont alléchantes, les budgets ne suivent pas toujours dans la durée. Sans compter le climat de disette financière générale.

"IL Y A UNE PLACE À PRENDRE"  
XAVIER BERTRAND

## CLAUSES ENVIRONNEMENTALES

« *On a tout le potentiel pour que le vent gonfle nos voiles. Il faut simplement que ce soit un vent durable* », résume Xavier Bertrand, rappelant le précédent des masques dont la commande publique s'était hélas tarie avant la crise sanitaire. Autre difficulté, les règles ne favorisent pas toujours les locaux. « *La problématique pour les marchés publics français est qu'on demande des entreprises françaises. Or il suffit d'importer un produit d'un autre pays et de faire une boîte en France et c'est conforme* », déplore Christophe Gaquière, dirigeant de l'entreprise lilloise MC2 Technologies (outils anti-drones notamment, 100 salariés). Par ailleurs les règles sont souvent rigides, et dissuasives. Le Préfet se veut au contraire très facilitateur et pousse les entreprises régionales à répondre aux appels d'offres. « *On fait la promotion des clauses dans les marchés publics. On essaie de favoriser l'emploi local grâce aux clauses environnementales et ça marche !* » A bon entendre... ■ Olivier Ducuing



Cette phrase, Marc l'a pensée lors de sa dernière réunion d'équipe. Face à des résultats décevants, des initiatives qui n'aboutissent pas, des collaborateurs qui semblent désengagés. Dans le cadre d'un accompagnement avec lui, je lui ai posé cette question dérangeante : et si c'était ton management qui bridait leur potentiel ? Marc a découvert que Sophie, qu'il croyait démotivée, excellait en fait le matin avant l'arrivée des collègues. Que Thomas, toujours sur son téléphone, identifiait des prospects via LinkedIn mieux que personne. Le déclic : il imposait à tous les mêmes horaires et méthodes. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : seuls 8% des Français sont engagés dans leur travail, selon le rapport Gallup 2025. La France se classe à



"LE PROBLÈME N'EST PEUT-ÊTRE PAS VOS COLLABORATEURS, MAIS VOTRE DIFFICULTÉ À RÉVÉLER LEUR SINGULARITÉ"

**CÉDRIC POZNIAK**

CONSULTANT ASSOCIÉ ET COACH PROFESSIONNEL, QUINTESENS

**TOUS MES COLLABORATEURS SONT NULS !**

la 36e place sur 38 en Europe. Ce désastre collectif révèle une vérité gênante : le problème n'est peut-être pas vos collaborateurs, mais votre difficulté à révéler leur singularité.

Les 4 erreurs qui sabotent vos équipes

**1. Manager les faiblesses au lieu des forces.**

Marc passait son temps à reprocher à Paul sa lenteur jusqu'au jour où il lui a confié un dossier complexe : zéro erreur, client satisfait. Paul n'était pas lent, il était en fait méticuleux.

**2. Appliquer des solutions génériques.**

La formation catalogue «leadership» pour toute l'équipe était en fait une erreur ! Marie avait besoin d'outils d'organisation, Kevin de techniques de délégation, Emma de comprendre l'impact de ses missions.

**3. Ignorer les motivations**

**individuelles.**

Marc motivait tout le monde de la même manière via les primes de fin d'année. Le résultat était mitigé. Sophie valorise plutôt la flexibilité de ses horaires, Thomas les défis techniques et Paul la reconnaissance de son expertise.

**4. Négliger l'accompagnement individuel.**

«Pas le temps pour du coaching personnalisé !» Pourtant, Marc a calculé : remplacer un collaborateur lui coûte 33% de son salaire annuel. Plus cher que d'investir dans leur développement.

**La révolution du management singulier**

Marc a changé d'approche : il cultive désormais l'unicité de chaque collaborateur plutôt que de chercher à les uniformiser. Les employés engagés sont 21% plus productifs que leurs homologues désengagés. Vos collaborateurs ne sont pas nuls, ils sont peut-être sous-exploités. Il suffit de leur donner enfin les clés pour exprimer leur singularité. Alors, prêt à arrêter de subir vos équipes pour commencer à les révéler ? ■

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

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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



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

**éco** 121  
 ECOPRESSE - PARC RIVÉO  
 300 RUE DE LILLE  
 59620 MARQUETTE-LEZ-LILLE



## Tpe-Pme : La Région crée un nouveau fonds d'investissement

Le conseil régional officialise le lancement d'un nouveau fonds d'investissement, dont il est le seul actionnaire, dédié aux petits tours de table pour les Tpe et Pme de tous secteurs, un segment mal couvert.

« La Région répond à un angle mort du marché : Les petits montants de haut de bilan », relève le vice-président en charge des relations aux entreprises, de l'emploi et de la formation professionnelle, Philippe Beauchamps. Baptisé Hauts-de-France Avenir TPE/PME, ce fonds est doté de 12 M€ (dont 50 % issus du FEDER), et vise à financer des tours de table modeste sur des tickets de 75 à 200 K€, pour des projets de développement ou de reprise avec croissance. Le fonds, géré

par Finorpa Gestion et présidé par Olivier Verley, a vocation à investir systématiquement en co-investissement avec des partenaires privés sur des levées de fonds jusqu'à 500 K€. Il compte deux comités d'engagement, l'un à Lille, l'autre à Amiens, impliquant l'écosystème local. L'objectif annoncé est de soutenir 12 à 15 projets par an, soit environ 60 entreprises d'ici 2029. Le fonds est déjà opérationnel depuis mars, et annonce déjà trois premiers décaissements en cours, complétés d'une dizaine à venir d'ici la fin de l'année.

## BUREAUX : NET REcul DU MARCHÉ LILLOIS

Les chiffres du tertiaire de la métropole lilloise au 3e trimestre de l'année sont tombés. Et ils ne sont pas bons (du tout). Alors que 2025 démarrait avec des signaux encourageants, le marché s'est

révélé particulièrement sous tension entre juillet et septembre avec seulement 28 799 m<sup>2</sup> placés. JLL commente : « L'activité cumule 123 694 m<sup>2</sup> sur 9 mois, soit une progression modeste de 4 % qui ne compense pas l'effondrement du nombre de transactions ». Évalué à -18% avec quelque 168 signatures. Cette décélération du marché s'explique par la grande prudence des Tpe-Pme, davantage touchées par la conjoncture, et qui constituent le pilier du marché de bureaux lillois. Sur un an, les transactions des surfaces entre 500 et 1 000 m<sup>2</sup> chutent de 22%, et celles des surfaces inférieures à 500 m<sup>2</sup> reculent de 10%. A contrario, celles des grandes surfaces gagnent +20% à près de 80 000 m<sup>2</sup>. JLL poursuit : « Le centre de Lille et Euralille font face à des difficultés majeures avec des chutes de volume de 55 % et 57 % respectivement, notamment en raison d'une offre en inadéquation avec la demande ».



## Construction : Solidum passe sous pavillon francilien

Le tribunal de commerce Lille Métropole l'avait placée en septembre en redressement judiciaire. L'entreprise Solidum, née de la fusion de deux entreprises du groupe familial de BTP Scarna, vient d'être reprise par Dutakotek. Basée à Roissy-en-France, cette dernière intervient dans plusieurs corps de métiers. Allant de la menuiserie extérieure au chauffage, en passant par la plomberie, le gros œuvre ou encore l'isolation. Elle emploie 125 personnes pour 10 M€ de chiffre d'affaires. De son côté, Solidum est spécialisée dans le second œuvre, l'aménagement, la plâtrerie ou encore le carrelage. Avec ses 110 salariés, l'entreprise nordiste revendiquait près de 17 M€ de chiffre d'affaires lors de son dernier exercice. Dutakotek sauve 64 emplois pour poursuivre les chantiers en cours.





## LILLE : GRAND SCÈNE CESSE DÉFINITIVEMENT LE SERVICE

L'aventure a touché à sa fin le premier samedi d'octobre à minuit. Dans un contexte plus que morose, Marianne Barbier et Geoffroy Marticou, les dirigeants du food court Grand Scène, rue de Béthune à Lille, avaient eux-mêmes demandé le placement en redressement judiciaire de l'entreprise en début d'année. Mais la période d'observation accordée n'aura pas été suffisante pour que Grand Scène convainque le tribunal de commerce Lille Métropole. Ce dernier a prononcé sa liquidation judiciaire. Mettant fin au contrat de travail de 19 personnes et de la quarantaine de salariés des différents restaurants de Grand Scène. « C'est une décision brutale, a admis Marianne Barbier sur ses réseaux sociaux. Après des mois de

*travail acharné, nous étions convaincus d'avoir retrouvé un souffle: des engagements financiers confirmés, un chiffre d'affaires en ligne avec nos prévisions, une dizaine d'événements prêts à voir le jour dès octobre », liste-t-elle. Avant de poursuivre : « Nous demandions simplement trois semaines pour finaliser notre plan. Mais le tribunal en a décidé autrement. »*



## BAYER INJECTE PLUS DE 7 M€ DANS LES BIOSOLUTIONS



Sa stratégie industrielle, dévoilée en 2021, prévoit d'élever l'usine de Marle dans l'Aisne au rang de hub européen des biosolutions pour la zone commerciale Europe, Moyen-Orient, Afrique (EMEA). En ce sens, Groupe Bayer vient d'investir plus de 7 M€ pour doter le site régional de deux nouvelles infrastructures. La première est dédiée au conditionnement mensuel de 1 300 tonnes de produits de biocontrôle avec trois nouvelles lignes de conditionnement. Tandis que la deuxième rassemble ses espaces d'innovation où l'entreprise vise à mener sa R&D pour mettre au point une nouvelle génération de biosolutions. Depuis Marle, où il est présent depuis 1972, Bayer approvisionne 80 pays en biosolutions agricoles. Sur 30 ha, l'usine regroupe 4 lignes de formulation, 26 lignes de conditionnement et emploie 250 salariés. Chaque année, elle produit 40 000 tonnes de produits phytosanitaires.

## Fourmies : Agrati veut investir pour prendre de l'ampleur

Le leader mondial dans les composants et systèmes de fixation pour l'automobile Agrati projette d'investir près de 12 M€ dans son usine de Fourmies pour développer son activité. Dans les tuyaux : la construction d'un hangar pour préparer la matière première nécessaire à la fabrication des vis. Actuellement, Agrati Fourmies produit quatre millions de vis chaque jour avec de l'acier prêt à l'emploi. Le groupe familial italien dotera l'unité de nouvelles machines pour lui permettre la transformation du fil d'acier. A terme, elle devrait produire 4,4 millions de vis au quotidien avec ses 150 salariés. Agrati est également présent à Vieux-Condé où il a installé son siège France et où il opère également le tri, l'emballage et la préparation de ses livraisons avec 200 personnes.



## APRÈS LES ENFANTS, VERTBAUDET ÉQUIPE LES ANIMAUX

Est-ce une diversification pour faire face à la baisse de la natalité ? Cela n'a pas été annoncé par l'enseigne nordiste, mais l'initiative pourrait le laisser à penser. Vertbaudet, spécialiste de l'univers de l'enfant, s'intéresse désormais aux autres membres de la famille : les animaux de compagnie. L'entreprise vient de dévoiler sa toute première collection, composée d'une trentaine de références telles que des paniers, des jouets ou encore des accessoires pour la promenade. Elle prévoit d'ores et déjà une extension vers les objets dédiés au repas, aux accessoires de voyages ou encore aux jeux éducatifs.

# COCA-COLA DUNKERQUE INJECTE 68 M€ DANS UNE NOUVELLE LIGNE

**SOCX.** La principale usine de Coca-Cola en France conforte un peu plus son avenir en rajoutant une neuvième ligne de production, dédiée aux boissons « plates » d'ici à la fin 2026. 50 emplois à la clé.

Coca-Cola Europacific Partners (CCEP), premier embouteilleur indépendant de Coca-Cola, a annoncé le 3 octobre un nouvel investissement majeur sur son site principal de Socx, près de Dunkerque. Soit 68 M€ qui permettront d'abord d'implanter une troisième ligne dédiée aux boissons dites plates. Parmi elles, les thés glacés Fuze Tea, les jus Tropic ou encore les boissons Powerade, qui exigent des lignes aseptiques aux conditions particulièrement exigeantes. Le site accueillera également une nouvelle siroperie (où le concentré de boissons venant de l'usine de Signes, dans le Var, est mis en œuvre) tandis que plusieurs autres équipements de l'usine seront modernisés, notamment dans les champs logistique et énergie. L'usine a déjà bénéficié de 150 M€ d'investissements ces dernières années permettant notamment la création de 100 emplois en CDI depuis trois ans.

## CENTRE D'EXPERTISE NATIONAL

Pourquoi investir à Dunkerque et non dans l'une des quatre autres usines Coca en France ? « On a fait de Socx un centre d'expertise pour la France. Ici sont faites toutes les boissons plates françaises. On sera en Europe un des sites les plus avancés avec ce niveau d'expertise dans les boissons plates », se réjouit François Gay-Belille, président de CCEP France. L'usine affiche déjà le dernier cri en terme de dispositif industriel, avec des soutireuses capables de remplir pas moins de 33 canettes par seconde, soit 120 000 à l'heure ! Autre raison du choix du Nord : le site est immergé au sein d'un vaste

écosystème très efficient, depuis la production de sucre de betteraves jusqu'à la fabrication des canettes et des préformes plastiques au pied de l'usine par Ball Packaging et Plastipak France, en passant par les transporteurs, les sociétés de nettoyage etc. CCEP s'appuie sur une étude d'impact pour évoquer un total de 8 500 emplois directs et indirects (incluant l'aval, dont la distribution et secteur CHR).

Pour l'usine nordiste, implantée en 1989 autour d'une fabrication mono-produit de canettes, ce nouvel investissement est un gage de pérennisation évident. A l'issue de ce programme, prévu pour l'automne 2026, le site comptera 9 lignes de production, de tous formats et autour de 10 marques différentes. Les boissons plates sont d'importants relais de croissance pour le groupe d'Atlanta, répondant à une demande croissante des consommateurs avec des boissons adaptées aux nouvelles demandes : boissons sportives, énergisantes, ou sans sucre. L'investissement, qui s'accompagnera de la création de 50 emplois, portera *ipso facto* les effectifs de l'usine à 420 personnes ■ O.D.



## Coca-Cola Socx en bref

470 salariés (+50 attendus)  
8 500 emplois directs et indirects revendus  
8 lignes de production (+1 en 2026)  
10 marques produites dont Coca Cola, Sprite, Fanta, Fuze Tea, Tropic, Monster ou Powerade.  
Nombreux formats : verre 25 et 75cl, PET 40 cl à 1,5 l, canettes alu (20 et 33 cl)  
30 à 40 % des volumes français de CCEP  
181 fournisseurs dans les Hauts-de-France



## LUC-PIERRE VERQUIN CROQUE LES BISCUITS DE LA MÈRE POULARD

**BONDUES.** Le groupe de biscuiterie développé par Luc-Pierre Verquin s'enrichit d'une célèbre marque, les biscuits de La Mère Poulard, pour approcher les 40 M€ de CA.

Et de trois. Après avoir repris coup sur coup deux biscuiteries picardes au printemps dernier, Luc-Pierre Verquin poursuit ses emplettes cette fois dans l'ouest. L'ancien patron du groupe familial éponyme de confiserie (Têtes brûlées, Croibleu, Pastille du Mineur...), revendu en 2017, vise à créer « un acteur français clé » dans la biscuiterie. Il fait un grand pas dans cette voie en acquérant via son groupe Aux Trois Cigognes la Biscuiterie de la Mère Poulard. Cette marque a acquis sa notoriété pour son auberge près du Mont Saint-Michel, son livre de recettes et sa biscuiterie, basée à Maen-Roch (Ille-et-Vilaine). Le rachat ne porte que sur cette dernière activité, le groupe Mère Poulard souhaitant se recentrer sur la seule activité touristique. La biscuiterie fabrique des produits pur beurre inspirés de l'univers du Mont-Saint-Michel et des recettes traditionnelles d'Annette Poulard : sablés, palets, cookies, galettes notamment. Elle emploie 95 salariés pour 30 M€ de

ventes, dont un tiers à l'export, dans 60 pays. Le repreneur annonce déjà un programme d'investissement pour étendre les ateliers de production de 5 000 à 7 500 m<sup>2</sup>, compte tenu du potentiel du marché. D'autant que le groupe a acquis la propriété de la marque La Mère Poulard non seulement pour la biscuiterie mais pour tout le champ alimentaire.

### «CONSOLIDER LES SAVOIR-FAIRE»

Le groupe de Luc-Pierre Verquin, dont la holding se situe à Bondues, représente désormais un ensemble de près de 40 M€ pour 170 salariés, aux entités présentées comme très complémentaires dans leurs gammes comme dans leurs circuits de vente. Les produits des deux structures picardes, Tourniayre (Roye), comme Dutoit (Bohain-en-Vermandois, Aisne), sont proposés en BtoB alors que la Mère Poulard vise le grand public. Tourniayre produit des cornets et coupes en gaufrettes pour les glaciers tandis que Dutoit est experte en pâtes feuilletées et fonds de tarte. Chaque structure garde son autonomie, mais des synergies pourraient être trouvées notamment en amont. « Notre ambition est de développer durablement ces belles entreprises en consolidant leur savoir-faire, tout en préservant les équipes et l'âme de chacune sur leur territoire, pour la satisfaction de nos clients », commente Luc-Pierre Verquin ■ O.D.



letées et fonds de tarte. Chaque structure garde son autonomie, mais des synergies pourraient être trouvées notamment en amont. « Notre ambition est de développer durablement ces belles entreprises en consolidant leur savoir-faire, tout en préservant les équipes et l'âme de chacune sur leur territoire, pour la satisfaction de nos clients », commente Luc-Pierre Verquin ■ O.D.

## LES VERGERS TELLIER EN PASSE DE SE TRANSFORMER EN GROUPE

**LE QUESNOY.** Damien Tellier, représentant la 3<sup>e</sup> génération des vergers éponymes, reprend le grossiste Duveau. Avant de structurer les activités familiales en un groupe de 60 personnes.

« Nous avions un maillon manquant, l'activité de négoce et de grossiste ». Damien Tellier justifie facilement l'acquisition finalisée début octobre, après 18 mois de pourparlers, de la société Duveau, à Bavay. L'entreprise dont les dirigeants arrivaient à l'âge de se retirer, compte deux activités, l'une de grossiste, représentant 8 M€ de chiffre d'affaires avec 10 salariés, l'autre de vente de détail à Feignies, Aulnoye-Aymeries et au Cateau-Cambrésis, soit 3 M€ de CA avec une quinzaine de personnes. De quoi peser bien plus lourd en terme de capacité d'achat et d'afficher des volumes bien plus importants, mais aussi permettre la mise en marché et la valorisation des produits maison. « Et cela permet de maintenir en Sambre-Avesnois une offre professionnelle en fruits et légumes », analyse Damien Tellier.

Ce rachat est l'occasion pour la famille d'arboriculteurs depuis 1948 de préparer une réorganisation de ses activités pour en faire un groupe à part entière, 100% familial. Aujourd'hui celles-ci sont séparées d'un côté entre la production de pommes et



poires avec l'une des plus grosses exploitations de ce type de la région, mais aussi des produits primeurs, avec une gamme développée depuis les années 2000, un restaurant et même des chambres d'hôtes, et un réseau de points de vente dans la Sambre-Avesnois, sous la houlette personnelle de Damien Tellier.

Avec son frère et ses deux sœurs, ce dernier a constitué une société de reprise du fonds de commerce de Duveau. « L'objectif est de constituer un groupe avec une holding de tête pour réunifier toutes les activités », décrit Damien Tellier, lauréat Booster 2024 du Réseau Entreprendre Hainaut, évoquant un ensemble de 50 à 60 emplois consolidés. Il reste une étape importante à piloter, à savoir la transmission des activités de leurs parents, qui pourrait être menée à bien dans les trois ans, estime le dirigeant ■ O.D.

# MÉRIEUX NUTRISCIENCES MUSCLE SES CONTRÔLES

**MERVILLE.** Le groupe franco-américain vient d'équiper son site nordiste de nouvelles plateformes technologiques d'analyses. Pour mieux accompagner l'activité de contrôle en pleine croissance, notamment en Asie-Pacifique.

La direction se partage entre Lyon et Chicago. Mais c'est en Hauts-de-France, précisément à Merville, qu'est basé le site français historique de Mérieux NutriSciences. Le numéro 2 mondial de l'analyse, l'inspection et la certification alimentaire y emploie 210 personnes. Des effectifs répartis entre deux laboratoires, ouverts dans les années 90 sur la zone industrielle des Petits Pacaux. Au sein de l'unité de chimie, 80 salariés traitent jusqu'à 2 500 échantillons par semaine. Ils vérifient les informations indiquées sur les emballages de produits alimentaires ; les vitamines, les nutriments, les calories, les sucres ou bien les graisses. Le laboratoire de chimie s'assure également de l'absence de contaminants à l'instar des pesticides, de métaux lourds, d'allergènes. Du côté du laboratoire de microbiologie, 130 blouses blanches sont chargées de vérifier l'absence de bactéries dangereuses, salmonelles, listeria ou E.coli, et de celles responsables par exemple de moisissures. Les équipes de microbiologie analysent aussi les échantillons prélevés dans les environnements de production, les usines ou les cuisines des restaurants. L'ensemble constitue le traitement hebdomadaire de 20 000 échantillons de denrées alimentaires humaines et animales, en provenance du monde entier. Avec ses deux unités, le site de Merville possède la palette d'analyses la plus large au sein de Mérieux NutriSciences, confirme Nicolas Cartier, Dg monde. La région aspire 50% de l'activité analytique du groupe

réalisée en France.

« On agit en tiers de confiance dans la chaîne alimentaire », indique Stéphane Huet, Dg France. Qui poursuit : « 99% des tests que nous réalisons en France sont négatifs. Mais c'est le 1% restant qui peut être à l'origine d'une crise sanitaire importante ».

## CROISSANCE DE 9%

Et parce que les profils de risques sont en perpétuelle évolution, dûs par exemple au réchauffement climatique, ou à la multiplication des allergènes dans le monde, Mérieux NutriSciences se doit d'être toujours à la pointe en terme de contrôle. Le groupe finalisera en fin d'année un investissement de 2,5 M€ à Merville (il investit chaque année 3 M€ dans ses laboratoires nationaux). Le groupe a équipé le laboratoire de chimie d'une nouvelle machine d'analyses de pesticides (1 M€) et celui de microbiologie de chambres d'incubation nouvelle génération et de machines pour optimiser le contrôle des bactéries (1,5 M€).

« Les industriels et les pouvoirs publics français sont particulièrement précautionneux. On teste plus que dans d'autres pays », observe Nicolas Cartier. « Certains pays s'y mettent de plus en plus, notamment en Asie-Pacifique ». La dynamique observée dans cette partie du globe participe activement à la croissance annuelle de 9% du groupe Mérieux NutriSciences, quand son marché affiche un développement de 5% en moyenne ■ **Julie Kiavué**

Mérieux NutriSciences emploie 10 000 personnes, dont un millier en France, dans 140 laboratoires implantés dans 32 pays.





# Proche.

Éco121 est le magazine de l'info éco des Hauts-de-France et de ses acteurs. Un journal 100 % régional au contenu 100 % régional.

---

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

---



1 AN  
**69 €**

**éco** 121

LE MAGAZINE DES DÉCIDEURS  
ÉCONOMIQUES DES HAUTS-DE-FRANCE  
En kiosque : 7,50 €



# LESAFFRE ACTIVE LA DÉCARBONATION DE SON USINE MARCQUOISE

Le leader mondial de la levure vient d'inaugurer son unité de valorisation de chaleur fatale installée dans sa principale levurerie. Un projet à 22 M€, pour réduire de 70% la consommation de gaz du site, en partenariat avec ENGIE Solutions.

Un an et demi après sa présentation, le projet de récupération de chaleur fatale de la levurerie historique de Lesaffre, la plus importante du groupe mais aussi au monde, est devenu réalité. Le groupe marcquois vient d'activer, et d'inaugurer, son unité de valorisation. Celle-ci repose sur deux pompes à chaleur de 19 MWth qui récupèrent la chaleur issue de l'unité de fermentation du site pour l'exploiter in situ dans l'unité de séchage des levures. Un projet majeur avec lequel Lesaffre peut désormais couvrir 70% des besoins en chaleur de son usine, éviter 30 000 tonnes d'émissions de CO<sub>2</sub>, tout en économisant 150 000 m<sup>3</sup> d'eau, chaque année. « Nous savons qu'il nous faut faire davantage, a admis Brice-Audren Riché, Dg du géant mondial de la levure et de la fermentation végétale. C'est pourquoi nous menons plusieurs projets

avec lesquels nous visons une réduction d'au moins 2,5 % de l'empreinte carbone du groupe par an, malgré notre croissance, pour atteindre une neutralité à horizon 2050 ».

Pour lancer ce projet symbolique, Lesaffre s'est associé à ENGIE Solutions. Qui a conçu l'unité de valorisation, sa réalisation, assure son exploitation pour 15 ans et sa maintenance mais qui a aussi porté une majeure partie de l'investissement. Sur les 22 M€ mobilisés au total, ENGIE Solutions a posé 15 M€ sur la table et Lesaffre 7 M€. L'initiative est soutenue par l'ADEME et l'Agence de l'Eau à hauteur de 5,6 M€.

A Marcq-en-Baroeul, la Société Industrielle Lesaffre (SIL) emploie 570 personnes. A l'échelle mondiale, le groupe emploie 11 000 salariés pour 3 Mds€ de chiffre d'affaires ■ **Julie Kiavué**

QUESTIONS À CATHERINE MACGREGOR,  
DG ENGIE

« CE TYPE DE PROJET  
RÉCONCILIE L'INDUSTRIE  
ET LA VILLE »



©Vincent Breton / Engie

En France, le gisement de chaleur fatale de l'industrie tournerait autour de 110 TWh par an, d'après l'ADEME. Une énergie aujourd'hui perdue alors que la technologie de récupération est mature. Comment expliquer qu'elle soit autant sous-valorisée ?

Souvent les processus industriels émettent de la chaleur de manière assez diffuse. Et généralement, les industriels qui émettent cette chaleur n'en ont pas un usage pour leur propre process. Comme c'est le cas pour Lesaffre. Ce qui est compliqué pour la réutilisation de la chaleur fatale c'est que celui qui émet n'est pas souvent celui qui va la valoriser. Cela demande une coordination et une collaboration locale très importantes. C'est donc plus complexe et plus long à mettre en œuvre. On veut toujours que ce sujet de transition énergétique vienne de là-haut, mais il doit être traité le plus localement possible.

**Donc pour aller chercher ce potentiel, industriels et pouvoirs publics locaux doivent travailler ensemble...**

Exactement. A Strasbourg par exemple, nous avons un réseau de chaleur urbain qui est nourri, alimenté par les industriels. C'est un projet qui est totalement duplicable et envisageable à Lille. Le modèle est simple : soit on utilise la chaleur d'un site industriel pour l'utiliser sur le même site comme chez Lesaffre, soit on l'utilise dans un réseau extérieur ou alors chez un autre industriel à proximité. On a la possibilité de créer des plaques pour renforcer ces entreprises industrielles.

**Quels sont les secteurs qu'ENGIE privilégie pour instaurer ces unités de valorisation ?**

L'agroalimentaire se prête bien à ce type de projet grâce au niveau de température atteint pendant leur activité, et l'industrie chimique. Nous avons des projets dans certaines grandes villes de France pour créer des réseaux de chaleur qui n'existent pas encore mais qui pourraient l'être demain grâce à un gros site industriel. Ce sont des projets gagnants-gagnants : l'industriel règle son problème d'émissions de CO<sub>2</sub> et il permet à sa ville d'implantation de s'étendre dans un mode décarboné. C'est la réconciliation de l'industrie et de la ville.

**Avez-vous d'autres projets en cours avec Lesaffre ou d'autres industriels régionaux ?**

Il y a des discussions en cours pour dupliquer le modèle sur d'autres sites de Lesaffre. Nous avons aussi des projets à l'étude pour d'autres industriels, mais aussi pour des réseaux urbains.





**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.



**Turenne**  
GROUPE

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

# PANNEAUX ISOLANTS : ISOCAB DOUBLE LA MISE

**GRANDE-SYNTHE.** La filiale du groupe irlandais Kingspan va doter son site nordiste d'une seconde ligne de panneaux isolants, dédiée cette fois aux panneaux de laine de roche. 30 emplois à la clé.



lant, Isocab revendique pas moins de 65% de parts de marché dans l'Hexagone. Le groupe a donc décidé de doubler la ligne actuelle pour lui adjoindre une ligne de panneaux de laine de roche. Isocab en produit déjà, mais dans son usine de Perpignan. « *En produisant ici, on récupère de la compétitivité* », justifie Cyril Sanders, directeur général d'Isocab by Kingspan. Sans compter une empreinte carbone nettement améliorée. De quoi doper les ventes dans le Benelux notamment mais aussi à l'international, où l'entreprise réalise déjà 45% de ses ventes. L'activité devrait se nourrir par croissance et non par transferts de production depuis le sud.

Le programme d'investissement passe par la construction de 9 000 m<sup>2</sup> d'extension – qui portera le site à 20 000 m<sup>2</sup> bâtis, et l'implantation d'une ligne de production de plus de 30 mètres de longueur, qui emploiera 30 personnes. L'effectif sera ainsi porté à 130-140 personnes. La mise en service de la nouvelle ligne est attendue pour le second semestre 2026. A noter que, outre le projet de Grande-Synthe, Kingspan va injecter 14 M€ dans sa filiale Bacacier pour reconstruire une usine à Rang-du-Fliers. L'unité actuelle, qui compte 40 emplois, produit des profils de couverture, des profils de bardage traditionnels à destination du marché français. Les travaux sont prévus dès 2026 ■ **O.D.**

L'activité économique à Grande-Synthe continue à porter une dynamique forte. Après BC Métal il y a quelques semaines, et avant un pôle commercial majeur à la Linière (300 à 400 emplois attendus), c'est Kingspan qui investit actuellement 30 M€ dans son usine nordiste Isocab acquise en 2012 par l'irlandais Kingspan. Le périmètre incluait une usine sœur à Perpignan. Le nouveau projet a fait l'objet d'une pose de première pierre le 21 octobre. L'usine produit des panneaux isolants (panneaux dits sandwich) de

40 à 220 mm d'épaisseur à haute performance, destinés à l'industrie agroalimentaire, la logistique froide, les établissements de santé, mais aussi les gigafactories et les datacenters. Les panneaux permettent d'isoler des températures qui s'étendent de -50° à + 10°. Isocab a par exemple équipé en panneaux isolants (fabriqués à Perpignan) l'usine Verkor ou encore l'industriel Clarebouts à Dunkerque. Le marché est porteur et Kingspan affiche de grosses ambitions en France, son premier marché. Dans le secteur du panneau iso-



## **Kingspan : un géant du bâtiment durable**

27 000 salariés

8,6 mds € de chiffre d'affaires

273 sites de production, dont 47 en France

3 sites en région : Isocab (Grande-Synthe), Bacacier (Rang-du-Fliers), Derbigum (Comines)

Isocab by Kingspan : 140 M€ de chiffre d'affaires





**BRUAY-LA-BUISSIÈRE.** Le centre de R&D va doubler ses capacités d'essais sur les cellules et modules de batteries.

Le site bruaysien, en plein travaux, va faire notamment l'objet d'une extension de 2000 m<sup>2</sup>.

Après une transition à marche forcée du thermique vers l'électrique, le CRITT M2A passe en mode accéléré. Le centre de recherche-développement et d'essais de batteries de Bruay-la-Buissière lance un investissement majeur de 24 M€ pour accompagner la montée en puissance de la filière batterie. De quoi doper ses capacités, offrant une chaîne d'expertise assez unique dans son domaine. « Aujourd'hui, on fait partie des 4 ou 5 leaders européens sur les essais de batterie », se félicite Jérôme Bodelle, Pdg du groupe CRITT (14 M€, 80 salariés). La structure a déjà investi lourdement ces dernières années, et compte désormais 200 voies de mesures. Un volume que ce nouveau programme va doubler à horizon juin 2026. Avec pour ambition d'assurer la montée en charge des tests indispensables aux gigafactories. Le CRITT a signé des contrats longue durée avec de gros partenaires, accompagnés de moyens financiers. « On est très proches des 3 premières gigafactories », insiste Jérôme Bodelle. Deux dirigeants d'ACC (Mathieu Hubert) et Verkor (Christophe Mille) étaient du

reste présents lors de la journée technique Sytec organisée par la société le 8 octobre (lire aussi p.40). Car le centre offre des prestations de haut vol pour torturer les cellules dans tous les sens, recueillir des millions de datas, tester les nouvelles chimies. « Ici on peut pousser les limites des technologies existantes et des technologies de demain », affirme le dirigeant. Le site s'est aussi lancé dans l'homologation des batteries, un champ qui doit accélérer fortement. Le CRITT va aussi se doter d'un département calcul et simulation pour exploiter de manière générique les données recueillies, et pouvoir ainsi « faire gagner beaucoup de temps aux constructeurs ». L'activité du CRITT M2A stricto sensu pourrait au total passer de 9 M€ aujourd'hui à 15 M€ dans les deux à trois ans, anticipe son PDG, qui évoque aussi des diversifications hors du champ automobile, comme l'aérien, l'aérospatial, le ferroviaire, les engins de TP ou agricoles voire jusqu'aux vélos électriques. Le CRITT M2A souhaite en outre élargir son activité au-delà des frontières européennes. Un projet très avancé

d'implantation outre-Atlantique pourrait voir le jour début 2026.

Une manière aussi de diluer les risques, notamment réglementaires. De nombreuses voix notamment en Allemagne demandent le report de l'interdiction en Europe du moteur thermique à horizon 2035, ce qui donne de grosses suées à la filière électrique, déjà fragilisée par des débuts beaucoup plus lents que prévu. « Si on dit 240 au lieu de 2035, le ramp up (montée en puissance) ne sera pas le même ! », reconnaît Jérôme Bodelle ■  
**Olivier Ducuing**

### Le groupe CRITT M2A en bref

Siège : Bruay-la-Buissière  
12 000 m<sup>2</sup> sur un site de 4 ha  
Actionnaires : Rev3 Capital (5%), salariés (10%), Jérôme Bodelle (85%)  
3 structures : CRITT M2A, CQM + (contrôle qualité-métrologie), MA2S (maintenance, travaux neufs)  
CA global : 14 M€ dont 9 M€ pour CRITT M2A seul, dont près de 25% à l'export  
80 salariés (dont 55 pour le seul CRITT M2A)

## SERVICES INDUSTRIELS : LE RHONALPIN CONDAMIN S'IMPLANTE À GRAVELINES

Le spécialiste en nettoyage industriel de haute technicité Condamin prend pied en Hauts-de-France. D'abord pour accompagner la construction de l'usine SNF Flocryl mais aussi plus largement la dynamique industrielle du territoire. 50 emplois à la clé.

Condamin recherche un terrain pour implanter sa future antenne régionale dans le Dunkerquois. Ce groupe de services industriels, notamment en milieux sensibles, vient d'abord accompagner son partenaire historique, le groupe chimique SNF, près duquel il a du reste implanté son siège l'an dernier, à Andrézieux-Bouthéon, en périphérie de Saint-Etienne. SNF construit actuellement une nouvelle usine de polymères de spécialité à Gravelines (SNF Flocryl), pour laquelle Condamin a déjà localisé une première équipe d'une vingtaine de personnes.

Pour l'heure, l'entreprise vient d'intégrer des locaux en location à Gravelines après avoir démarré depuis le site de SNF. Mais elle cherche à acquérir un site en propre pour asseoir sa montée en puissance et une implan-



tation pérenne. Condamin annonce déjà le recrutement de 30 personnes supplémentaires dans les 18 mois. Condamin Hauts-de-France démarre autour de deux des cinq expertises du groupe, à savoir Condamin Technologies - maintenance et nettoyage industriel de haute technicité - et Level Échafaudage.

A terme, tout le spectre de l'offre de Condamin sera proposé en région, à commencer par la fabrication et distribution de glace carbonique (PolarStick), l'activité signalisation et marquage, la propreté et l'hygiène (Condamin Nettoyage).

Les activités nordistes sont placées sous la responsabilité de Dimitri Harlee. Le groupe Condamin, dirigé par Thibault Condamin (3e génération), emploie 320 salariés pour un chiffre d'affaires de 20 à 25 M€ ■ O.D.

## CUISINES : LE LEADER BRITANNIQUE HOWDENS AFFICHE SES AMBITIONS EN FRANCE

VENDIN-LE-VEIL. Le fabricant de cuisines, présent en France depuis 20 ans, veut doubler ses parts de marché dans l'Hexagone.

Howdens n'est pas un nom connu en France. Et pour cause, l'entreprise britannique est spécialiste des cuisines en BtoB et ne pèse encore que 3% du marché français. Bien loin des 26% de parts de marché outre-Manche, où le groupe, né il y a 30 ans, a bâti un petit empire de 12 000 salariés pour un chiffre d'affaires consolidé de 2,6 milliards d'euros, coté en bourse. Implanté à Vendin-le-Vieil depuis 20 ans, Howdens France s'est développé doucement, une dynamique nettement accélérée en 2022 après la crise sanitaire, avec l'ouverture de pas moins de 25

dépôts. Aujourd'hui, Howdens France représente 62 dépôts pour 170 salariés, dont 120 dans notre région (70 au siège). Alors que le secteur des cuisinistes est plus que morose, Sébastien Krysiak, directeur général France & Belgique affiche de grosses ambitions qui permettraient à l'entreprise de doubler sa part de marché à l'horizon 2030. Cela passera par des ouvertures de sites pour mailler le territoire français. Howdens va se doter d'un site à Reims dans quelques mois, mais les zones cibles sont nombreuses comme Angers, Tours, Metz, Nancy, voire Nice.

Outre l'offensive territoriale, Howdens nourrit ses ambitions d'un modèle original très apprécié des professionnels : ses clients sont exclusivement les professionnels de type artisans, menuisiers, architectes notamment, à qui ils proposent une vaste gamme disponible immédiatement, à travers un comptoir adapté. Howdens va réaliser gratuitement le métré chez les clients finaux, à qui ils garantissent



des délais imbattables. Car le groupe dispose de stocks très importants dans ses dépôts, afin de répondre au plus vite aux commandes, puisque la livraison est annoncée sous 48 heures. Autre point de différenciation, Howdens livre les caissons des cuisines pré-assemblés au Royaume-Uni. « La taille de la France ne permet pas encore d'avoir une unité d'assemblage. Ce pourrait être l'étape suivante quand on aura la taille critique », estime Sébastien Krysiak ■ François Prillieux





# 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

N°153

N°154

## Bon de commande

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

- |                                |                                |                                |                                |                                |                                |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> n°102 | <input type="checkbox"/> n°111 | <input type="checkbox"/> n°120 | <input type="checkbox"/> n°129 | <input type="checkbox"/> n°138 | <input type="checkbox"/> n°147 |
| <input type="checkbox"/> n°103 | <input type="checkbox"/> n°112 | <input type="checkbox"/> n°121 | <input type="checkbox"/> n°130 | <input type="checkbox"/> n°139 | <input type="checkbox"/> n°148 |
| <input type="checkbox"/> n°104 | <input type="checkbox"/> n°113 | <input type="checkbox"/> n°122 | <input type="checkbox"/> n°131 | <input type="checkbox"/> n°140 | <input type="checkbox"/> n°149 |
| <input type="checkbox"/> n°105 | <input type="checkbox"/> n°114 | <input type="checkbox"/> n°123 | <input type="checkbox"/> n°132 | <input type="checkbox"/> n°141 | <input type="checkbox"/> n°150 |
| <input type="checkbox"/> n°106 | <input type="checkbox"/> n°115 | <input type="checkbox"/> n°124 | <input type="checkbox"/> n°133 | <input type="checkbox"/> n°142 | <input type="checkbox"/> n°151 |
| <input type="checkbox"/> n°107 | <input type="checkbox"/> n°116 | <input type="checkbox"/> n°125 | <input type="checkbox"/> n°134 | <input type="checkbox"/> n°143 | <input type="checkbox"/> n°152 |
| <input type="checkbox"/> n°108 | <input type="checkbox"/> n°117 | <input type="checkbox"/> n°126 | <input type="checkbox"/> n°135 | <input type="checkbox"/> n°144 | <input type="checkbox"/> n°153 |
| <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 | <input type="checkbox"/> n°136 | <input type="checkbox"/> n°145 | <input type="checkbox"/> n°154 |
| <input type="checkbox"/> n°110 | <input type="checkbox"/> n°119 | <input type="checkbox"/> n°128 | <input type="checkbox"/> n°137 | <input type="checkbox"/> n°146 |                                |

Au prix de :

- 1 numéro ..... 4,50€
- 2 numéros ..... 3,50€ l'unité
- 3 numéros et au-delà ..... 3€ l'unité
- + Frais de port (jusqu'à 3 ex. au-delà, nous consulter) ... 4€

Soit au total :

Vos coordonnées :

NOM \_\_\_\_\_

PRÉNOM \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

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

VILLE \_\_\_\_\_

TÉL. \_\_\_\_\_

Règlement

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

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



# DAMART ACCÉLÈRE SA TRANSFORMATION

**ROUBAIX.** Le nouveau plan stratégique de l'enseigne textile a prouvé que confort pouvait aller de paire avec performance. Confiante, Damart passe la seconde pour ancrer dans la durée son retournement.



La tendance baissière colle à la peau du secteur textile. Mais la marque roubaisienne Damart, à l'origine de l'icône Thermolactyl, est bien décidée à ne plus remettre la tête sous l'eau. Active depuis un an, sa nouvelle feuille de route Going for Growth lui a déjà permis de retrouver des couleurs et d'enfin stabiliser ses ventes, après avoir cumulé les pertes ces dernières années. Ligne directrice d'un certain nombre de projets, ce plan de transformation passe désormais à la vitesse supérieure. Avec la ferme intention de confirmer le renouveau de Damart, cœur de l'activité du groupe Damartex.

L'enseigne a décidé d'élargir sa cible. Autrefois dévolue aux 55 ans et plus, Damart veut affirmer un positionnement universel, avec des collections, adaptées à toutes les saisons, pour toute la famille et toutes les générations. La marque a même relancé sa collection dédiée aux hommes l'an dernier. « L'âge n'est plus un sujet, insiste Filip Blontrock, Dg de Damart International. Un Européen sur trois aura plus de 60 ans en 2050. Le marketing de l'âge est

devenu obsolète ».

Pour rendre son catalogue élargi accessible au plus grand nombre, l'enseigne fait le choix de diversifier ses canaux de distribution. Outre la vente en catalogue (en recul constant), et en magasins (45% de son chiffre d'affaires), Damart pousse les feux sur le web. Elle y réalise 21% de ses ventes, avec des commandes passées à la fois sur son site Internet et sur 39 marketplaces en Europe, dont 9 en France (Amazon, La Redoute, Veepee...). « Grâce aux marketplaces, nous réalisons un tiers de nos ventes web à l'international. D'ici un an, voire avant, ce sera 50% », confie Loïc Bouquet, responsable du développement BtoB, des marketplaces et de l'international.

## PARC MAGASINS EN CROISSANCE

En parallèle, Damart s'ouvrira à la grande distribution dès l'automne-hiver 2026. Avec une offre de t-shirts Thermolactyl, hommes et femmes, en manches courtes et longues, dès 19,99€. « Nous croyons au réseau de points de vente physiques. Preuve en est, nous disposons d'un

réseau de 150 boutiques en Europe, en croissance de 4,4% sur un an », souligne Filip Blontrock. Damart vient d'ailleurs de faire son grand retour à Roubaix, avec une boutique de 180 m<sup>2</sup> sur deux niveaux ouverte début octobre au sein de son siège. Damart prévoit de s'implanter en physique, et via le web, en Espagne, en Italie, au Pays-Bas, en Allemagne et planifie la réouverture de la Suisse. Autre pilier du plan stratégique en cours : l'innovation circulaire. L'entreprise teste de nouveaux produits à travers son projet Recyclactyl. Ce dernier travaille sur des textiles techniques conçus à partir de chutes de Thermolactyl.

Cette année, 5 tonnes ont été revalorisées pour produire du fil Thermolactyl. L'an prochain, ce sera 30 tonnes et 120 d'ici à 2030. Dans un an, Damart sortira une couette composée de 70% de fibres recyclées, des chaussettes ainsi qu'un manteau thermorégulant.

La marque née en 1953 affiche 353 M€ HT de chiffre d'affaires avec 2 000 salariés dans le monde ■

Julie Kiavué





# POUR 2030, NAJETI VISE LE SURCLASSEMENT

**BLENDÉCQUES.** Le groupe hôtelier veut quasi doubler de taille et se constituer un réseau de près de 20 établissements dans l'Hexagone. Plusieurs projets sont en cours, représentant 15 M€ au total et une centaine de créations de postes.

Trente ans et une santé florissante. Né dans les paysages vallonnés de la Côte d'Opale, sous l'impulsion de Jean-Jacques Durand, passionné de golf, Najeti continue de faire son trou. Après la création de son premier golf, l'Aa Golf de Saint-Omer Club, l'entreprise familiale a investi le château de Tilques pour y aménager 26 chambres, puis le Pavillon du Parc pour une vingtaine de chambres supplémentaires afin de donner naissance à un établissement 3 étoiles. Hôtel Château Cléry, Hôtel de l'Ill, Hôtel du Parc, suivi du Golf Hôtel de Valescure & Spa Nuxe et du parcours à Saint-Raphaël... au fil des ans, le groupe n'a cessé d'acquiescer ou créer de nouvelles destinations. Aujourd'hui, Najeti ce sont 11 établissements de 2 à 4 étoiles et 3 golfs. Le groupe est essentiellement présent sur ses terres dans le Nord - Pas-de-Calais, mais aussi à Strasbourg, Beaune et Lyon, où il vient de s'offrir l'hôtel Victoria à deux pas de la gare Lyon Perrache. Ce dernier bénéficiera courant 2026 de travaux à hauteur de 700 K€ pour le remettre au goût du jour.

Dans les cinq ans, le Dg François Ohlmann vise un réseau national fort de 17 à 20 hôtels. Dans ses cartons, des projets de croissance externe, de prise de participation mais aussi de création dans le Sud-Ouest, en Alsace - dont un établissement en vue sur la fameuse route des vins - et dans la métropole lilloise. Là, « nous avons des sollicitations pour un hôtel dont l'ouverture devrait se faire entre 2027 et 2028, et un autre prévu entre 2028 et 2029 », indique le dirigeant aux manettes depuis 2018. S'il parvient à concrétiser tous les programmes en cible, cela représenterait un investissement global de 15 M€. Avec à la clé une centaine de nouveaux emplois, en complément des 220 actuels.

## CROISSANCE À DEUX CHIFFRES

« On pourrait penser qu'il n'y a pas de cohérence quand on observe nos établissements. Mais chaque projet est différent, donc l'approche est différente », explique François Ohlmann. Avant de préciser : « On sait faire de l'asset management mais aussi valoriser les fonds de commerce. Ce qui justifie notre croissance à deux

chiffres ». Son groupe pourrait clore l'exercice en cours à 23 M€, contre 19 M€ l'an passé.

Pour maintenir la dynamique, Najeti dit se reposer sur quatre piliers principaux. L'hybridation avec, dans certains de ses hôtels, la création d'appartements type Airbnb. Pour « apporter de la flexibilité, tout en garantissant des services et produits hôteliers » et destinés à attirer les locaux. La valorisation de son portefeuille actuel. L'intégration de la RSE dans ses process. Et enfin, s'assurer du bien-être de ses salariés et leur apporter entre autres du sur mesure au niveau de leur formation ■ **Julie Kiavué**

“POUR CHAQUE  
IMPLANTATION, ON REGARDE  
BIEN AU-DELÀ DU SIMPLE  
AXE HÔTELLIER”  
FRANÇOIS OHLMANN

## NAJETI EN CHIFFRES

Siège : Blendecques (62)  
11 hôtels  
3 golfs  
220 salariés  
23 M€ de chiffre d'affaires

# 37 DEGRÉS MISE SUR LE TEXTILE POUR SA CONTRACEPTION MASCULINE

**A**utrefois considérée comme un progrès social d'ampleur, la contraception féminine est de plus en plus vécue comme une contrainte. Avec en toile de fond, des interrogations grandissantes sur son impact sur la santé. Du côté des hommes, les médecins constatent une demande croissante du partage de la charge contraceptive. Parmi les différentes options, la piste des contraceptifs thermiques - encore très à la marge - progresse. En région, la jeune pousse très justement baptisée 37 degrés vient de finaliser son dispositif.

Tout débute en 2021. Gaëlle Burcklé, alors designer textile en formation à l'ENSCI-Les Ateliers à Paris, découvre la contraception thermique. Dans le cadre d'un projet d'étude, la jeune femme aussi diplômée de l'Académie royale des Beaux-Arts de Bruxelles imagine un boxer contraceptif réversible, non hormonal et non invasif. Le principe : le sous-vêtement remonte les testicules et les maintient près du corps. La chaleur corporelle va légèrement

**Gaëlle Burcklé et Matthieu Gilquin.**

Leur société développe un boxer pour hommes qui stoppe la spermatogenèse. Un contraceptif thermique protégé par deux brevets et triple incubé.



augmenter la température testiculaire pour qu'elle passe de 34°C à 37°C. Température à laquelle la production de spermatozoïdes est altérée. Le boxer doit être porté environ 15 heures par jour pour que la contraception soit pleinement efficace au bout de 90 jours.

A la fin de ses études, Gaëlle Burcklé devient designer composant textile au siège de Decathlon. Sans pour autant abandonner ses travaux sur son boxer contraceptif. « *Le projet nécessite d'être reconnu comme dispositif médical mais je ne savais pas comment aller plus loin* », admet-elle. En 2024, la trentenaire rencontre Matthieu Gilquin via la coopérative Entrelac qui accompagne l'innovation en santé reproductive, principalement liée à la contraception masculine. Ce Centralien-ESSEC, passé par McKinsey et InnovaFeed, recherchait une solution à développer. « *Beaucoup de personnes, médecins compris, militent pour son développement. Mais encore peu d'entrepreneurs se positionnent et les dispositifs actuellement proposés ne sont pas très attrayants* », explique Matthieu Gilquin.

## COMMERCIALISATION EN 2028

Avec Gaëlle Burcklé, il crée officiellement la société 37 degrés en novembre 2024. Dans la foulée, le

LES ESSAIS CLINIQUES  
DEVRAIENT DÉMARRER  
AU PRINTEMPS

binôme est incubé à EuraMaterials et Eurasanté. Depuis juillet dernier, il l'est également à CentraleSupélec. Les trois programmes apportent aux entrepreneurs des formations spécifiques, des conseils mais surtout du réseau, notamment avec le CHU de Lille. Devenu depuis membre du conseil scientifique de leur start up. Le boxer de 37 degrés est protégé par deux brevets. La société lilloise vient de trouver un partenaire industriel français qui produira une petite série pour débiter dans les prochaines semaines les essais pré-cliniques. Phase pour laquelle 37 degrés a déjà sécurisé 200 K€ en financement non dilutif auprès de Bpifrance, de la Région, l'assurance maladie Ameli ou encore Hodefi. Les fondateurs ont investi 45 K€ en fonds propres.

Ils planifient le lancement de leurs essais cliniques au printemps prochain pour un ou deux ans. Pour cela, ils cherchent à lever *a minima* 300 K€ auprès d'investisseurs. La commercialisation est envisagée courant 2028 à un prix compris entre 35 et 50€ ■ **Julie Kiavué**







# Louer ses utilitaires et poids lourds, un gain de temps et d'argent

Une flotte de véhicules pèse sur la trésorerie et la charge administrative d'une entreprise. Les Établissements Coquidé et Littoral VI, distributeurs et réparateurs Renault Trucks en région, proposent une alternative salvatrice via leur filiale LOCAVI : la location longue durée.

## Louer, pour gagner en flexibilité

Piloter une flotte de véhicules professionnels exige de répondre à des objectifs de productivité, tout en maîtrisant un budget parfois soumis à imprévus, en cas de panne notamment. Dans ce cadre, la location longue durée full services (LLD) permet de rester agile en évitant l'immobilisation du capital, en libérant du temps de gestion et en supprimant le risque à la revente. Une mensualité unique offre l'assurance de disposer de véhicules toujours opérationnels, en maîtrisant son budget.

La solution s'avère idéale lorsqu'il est question de tester une tournée, d'absorber un pic d'activité saisonnière ou de reprendre le travail au plus vite après un sinistre. L'entreprise peut se concentrer sur son cœur de métier en comptant sur la réactivité de Clovis pour tout besoin.

## Des contrats sur mesure, des services clés en main

Chaque activité a ses contraintes et même en location longue durée, un cahier des charges précis est établi en vue de commander le véhicule neuf parfaitement adapté aux exigences du professionnel, en tenant compte des kilomètres à parcourir, des charges prévues, des aménagements spécifiques, etc.

Quant au contrat de location, il vise à assurer la plus parfaite tranquillité d'esprit au client, en courte comme en longue durée. Les entretiens sont programmés, les obligations réglementaires remplies, un véhicule relais peut être mis à disposition en cas d'immobilisation et pour les plus exigeants, l'assurance et les lavages peuvent même être compris !

## Une gamme complète répondant à tous les besoins

De l'utilitaire léger au poids lourd, l'offre de LLD de Clovis couvre l'ensemble des usages professionnels : fourgons compacts, grands volumes, châssis carrossés, camions de distribution et tracteurs routiers. Toutes les configurations métiers peuvent être installées : bennes, bennes-grues, caisses frigorifiques, nacelles, bennes à ordures ménagères.

Côté motorisations, le choix s'étend du moteur thermique aux solutions décarbonées : électrique pour les tournées urbaines et l'accès aux zones à faible émission, mais aussi le carburant B100 (colza) permettant de réduire l'empreinte carbone sans rogner sur l'autonomie. La location offre d'ailleurs la possibilité d'introduire progressivement ces nouvelles énergies pour évaluer leurs performances, et d'ajuster la composition de la flotte en douceur.

Louer permet de se libérer de bien des contraintes et de maîtriser ses coûts : ajoutez cette option à votre flotte de véhicules professionnels !



**LOCAVi**



**LOCAVI Libercourt**

PA Les Portes du Nord - 62820 LIBERCOURT - 03 21 08 86 86

**LOCAVI Boulogne / Mer**

ZI de l'Inquêtrie - 8, rue Pierre Martin - 62280 ST-MARTIN-BOULOGNE - 03 21 10 05 70

[ets-coquide.fr/location/](https://ets-coquide.fr/location/)



# PIXAPA, QUATRE PATTES POUR APAISER

**P**ixapa doit beaucoup à Pixa, une femelle husky que Charlotte Puype, 26 ans, a accueillie en 2021, alors qu'elle était étudiante en STAPS, spécialité activité physique adaptée (APA), à l'ULCO. Animée par l'envie d'aider des publics vulnérables, elle déchantait pourtant lors de ses premiers stages en établissements spécialisés. « *Le fonctionnement ritualisé, le rythme ne me plaisaient pas* », confie-t-elle. À l'arrivée de sa chienne, un lien de confiance se tisse, et l'idée germe : s'appuyer sur l'animal pour apaiser et accompagner. On parle plus volontiers de zoothérapie ou de médiation par l'animal, pour favoriser le bien-être des personnes. Charlotte Puype s'en ouvre à l'université qui l'oriente alors vers le Centre Entrepreneuriat du Littoral qui l'encourage à se présenter dans des salons. Elle y rencontrera François Beiger, fondateur de l'Institut français de Zoothérapie en Isère, où elle suivra une formation intensive en 2022. Son master en poche

**CHARLOTTE PUYPE.** Sa société est spécialisée dans la zoothérapie sur le littoral. Opérant dans des structures médico-sociales, elle s'ouvre depuis peu aux particuliers.

et un prix obtenu au concours Créa-Sup, la Nordiste crée son entreprise en février 2023 à Holque, près de Saint-Omer.

Cette dernière propose des séances de zoothérapie organisées avec le concours des professionnels des structures médico-sociales. La zoothérapeute organise également des rendez-vous de canimarche. Avec des objectifs de réassurance ou d'amélioration de la capacité de marche... peu importe l'âge ou le handicap des personnes puisqu'elles peuvent y participer en fauteuil roulant. Une formule « animaux visiteurs » permet également un premier contact avec un compagnon à poils.

## CONTRE LE HARCÈLEMENT

La jeune société collabore avec vingt-deux structures (EHPAD, IME...)

sur la Côte d'Opale jusqu'à l'Audomarois. En mai dernier, Charlotte Puype a noué un partenariat avec une ancienne stagiaire. Ensemble, elles comptent une petite dizaine d'animaux ; cinq huskies, un spitz allemand, un chat, un lapin et... une poule Pékin. « *Au départ, j'ai voulu tout faire toute seule* », reconnaît la fondatrice. Mais, consciente de ses besoins en communication, elle s'entoure de la CCI du Littoral et du cabinet Indépendant Mais Pas Seul qui la rassure sur son plan d'action.

Pixapa vise désormais un développement régional, en s'appuyant sur des partenaires résidant ailleurs sur le territoire. Depuis la rentrée, sa dirigeante propose aussi des séances aux particuliers, notamment auprès d'enfants confrontés au harcèlement. Un tournant qui l'amène à repenser son modèle économique avec des formules tout compris. Charlotte Puype prévoit désormais d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 K€ l'an prochain, en espérant le doubler à l'horizon 2030. En caressant le rêve, à terme, de développer un gîte alliant zoothérapie et accueil du public en situation de handicap ■ **J.B.**

PIXAPA VISE UN  
DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL





Les gilets pare-balles sont les meilleurs amis des forces de l'ordre et des militaires. Mais surtout au masculin. Car la morphologie des femmes laisse des espaces vides potentiellement exposés, ou qui risquent de générer un effet d'onde de choc très violent en cas de tir. « *Les gilets pare-balles dotés de plaques créent une abrasion avec un fort sentiment d'inconfort chez les femmes. Et il y a aussi une problématique de répartition du poids avec un risque musculo-squelettique important* », explique Stéphane Bellamy, ancien militaire, associé de Tibeka. Cette société a été créée en mars 2024 par Bertrand Meslier (photo) et Mulat Alubel Abteu, docteur textile éthiopien, auteur d'une thèse il y a sept ans sur un tissage en architecture 3D, aujourd'hui breveté. Intérêt ? « *Cette technique permet au tissu même déformé de résister à l'impact* », explique Bertrand Meslier. Tibeka – mot signifiant « protection » dans un dialecte éthiopien – a déjà mis au point deux prototypes de gilets pare-balles, qui comptent plusieurs couches de tissage superposés. Mais son activité se focalise sur l'amont, à savoir la production de textile technique ballistique.

La société développe différentes gammes dont certaines pourraient même résister aux éclats (les « shrapnels ») voire aux IED (engins explosifs improvisés). De quoi susciter un très grand intérêt des forces de l'ordre au sens large : gendarmes, policiers, y compris municipaux, surveillants pénitentiaires, militaires voire pompiers...

Mais les clients directs seront les confectionneurs, à qui la société va vendre des mètres carrés de tissu ballistique à base de fil de para-aramide (équivalent du kevlar). Les premières laizes sont développées en toute confidentialité sur un métier à tisser dans les laboratoires de l'ENSAIT à Roubaix, sous le pilotage d'un doctorant qui en améliore constamment la trame. Car la fibre utilisée est particulièrement résistante et donc très complexe à tisser. Tibeka va changer d'échelle au printemps prochain à travers l'implantation d'un premier métier à tisser à Caudry, au sein de Bastien Tissages. « *Nous serons les seuls à faire du tissage ballistique en 3D en France* », se félicite Bertrand Meslier, qui vise ensuite sa propre unité de production.

#### POTENTIEL ÉCONOMIQUE DE 200 M€

Il reste à la jeune entreprise, basée au pôle Euramaterials (Tourcoing), à monter en régime. Elle a déjà levé un demi-million d'euros à travers un



## TIBEKA INVENTE LE GILET PARE-BALLES FÉMININ

La société tourquennoise développe un tissage ballistique 3D qui permet enfin de réaliser des gilets pare-balles adaptables à toutes les morphologies, à commencer par celle des femmes. Reste à inscrire cette innovation dans le fort discours sécuritaire du moment.

premier tour de table associant, outre les personnes citées, deux autres business angels (Stefan Kirstetter et Christian Gourdin). Elle est également appuyée par BPI qui apporte 0,6 M€ via des obligations non convertibles et des avances remboursables. Mais il lui manque le soutien des banques qui à ce stade n'ont pas souhaité accompagner le dossier, au grand dam du dirigeant, malgré les discours publics très forts autour de

la souveraineté et de l'effort de défense. D'autant plus que les associés de Tibeka évaluent le potentiel économique de leur innovation autour de 200 M€ de C.A. à terme. Sans compter des perspectives de diversification dans l'aéronautique notamment, par exemple pour la protection des nez des appareils, le composite ayant fait depuis longtemps ses preuves dans l'aérien en matière de performance avec un poids allégé ■ Olivier Ducuing

# JUNIA SE DONNE 10 ANS POUR APPOSER SA GRIFFE

L'école d'ingénieur dévoile JUNIA2035.

Un programme d'actions ambitieux avec lequel elle vise à rendre plus lisible son offre pédagogique, tout en repensant son modèle économique.



Loïc Naessens photography

C'est une jeune école, riche de 140 ans d'histoire. Héritage de HEI, sa toute première école d'ingénieurs, créée en 1885 au sein de La Catho à Lille. Aujourd'hui, Junia - née de la fusion d'ISEN, ISA et HEI en 2016 - cherche une nouvelle impulsion. Laquelle viendra, elle espère, grâce à une nouvelle feuille de route. Baptisée JUNIA2035, celle-ci prévoit de transformer en profondeur l'établissement ; en requestionnant son utilité dans la société, en redéfinissant sa vision de l'ingénieur, en renforçant son rôle auprès des entreprises, particulièrement des Pme-ETI, et son influence à l'échelle mondiale. En parallèle, Junia se met au défi de tourner, rapidement et définitivement, la page de sa crise financière de 2023-2024. Déclenchée selon elle par « un projet immobilier surdimensionné dont le financement s'est avéré précaire ».

A terme, son directeur général Alexandre Rigal ambitionne de positionner Junia comme « un établissement national territorialisé » fort de trois campus à Lille, Châteauroux

et Bordeaux. Pour l'ancien directeur du développement de Bpifrance, il est grand temps pour l'école d'assumer sa trajectoire d' « un établissement pour quatre diplômes d'ingénieurs » ; trois issus de ses filières généralistes et un de JuniaXP, dédiée à la formation professionnelle. « L'idée est de former des ingénieurs dans un domaine d'expertise, les transitions écologique, énergétique ou numérique, avec polyvalence ».

A la rentrée 2026, Junia n'affichera plus que deux voies d'accès à ses différents programmes, contre 6 actuellement. « Il nous faut de la lisibilité », justifie Alexandre Rigal, pour être plus attractif. Comme beaucoup d'autres écoles, Junia déplore en effet une chute de ses effectifs depuis 3 ans. Mais pas question pour le directeur « de multiplier les campus comme des petits pains » pour stopper l'hémorragie et multiplier ses recrutements étudiantins pour redresser la barre financière. Il insiste : « Nos étudiants (l'école en compte 4 500, NDLR) ne sont pas des clients ».

## NOUVEAUX LEVIERS

Parce que son modèle économique est plus que jamais challengé, Junia se doit d'actionner de nouveaux leviers de diversification de ses ressources, encore largement dépendant des frais de scolarité. Outre l'optimisation de ses coûts de fonctionnement, JUNIA2035 prévoit par exemple de proposer sous-licence, dès septembre prochain, le cycle de prépa Adimaker aux lycées de l'Hexagone, des Outre-Mers et aux lycées français à l'international. Le plan vise également à augmenter la part de revenus tirés du mécénat, des partenariats et prestations aux entreprises. Junia lorgne aussi à créer plus de valeur avec son activité de recherche en travaillant des projets innovants « à fort potentiel de financement externe ». En réponse à des appels à projets ou fruits de collaborations industrielles. Enfin, l'école entend ouvrir davantage le Palais Rameau. Un édifice emblématique dont la réhabilitation a coûté 26 M€. Le budget de fonctionnement de Junia est actuellement compris entre 44 et 47 M€, en amélioration de 4 M€ en trois ans ■

« NOS ÉTUDIANTS  
NE SONT PAS DES CLIENTS »  
ALEXANDRE RIGAL

Julie Kiavué



# CENTRALE LILLE INSTITUT SE PROJETTE EN 2035

L'école vise une progression d'effectifs de 30% en poussant le curseur de ses ressources propres. Objectif : coller au mieux aux besoins du temps autour de l'industrialisation de solutions.

**D**écarbonation, souveraineté et « affordability » autrement dit le caractère abordable. Voilà les trois piliers qui sous-tendent aujourd'hui l'avenir industriel de la France et de l'Europe, et qu'il convient de préparer, analyse en substance Mathias Povse, président du conseil d'administration de Centrale Lille. C'est la logique du plan stratégique adopté par l'établissement nordiste au terme de 18 mois de travail collaboratif et baptisé Impact 2035, couplé à une série d'actions concrètes pour les dix prochaines années. Il s'agit d'accompagner la période de changements profonds que vivent nos sociétés avec des besoins croissants de complexité et d'hybridation pour développer l'industrialisation de solutions. L'école, qui assume de

se recentrer sur le monde de l'industrie tout en décloisonnant les formations, compte démultiplier des partenariats et autres doubles diplômes (Edhec, Skema, IEP Lille, CHU...) et créer des diplômes conjoints avec plusieurs universités internationales. Autre évolution forte, Centrale Lille entend renforcer ses relations avec les entreprises et crée une direction des relations entreprises. Il s'agit aussi pour l'établissement de sécuriser et d'accroître ses ressources. Elle table sur un budget de 69 M€ à horizon 2035 (+ 50% vs 2025). Comment ? D'abord en dopant les contrats, privés comme publics. Ils pourraient ainsi passer de 8 M€ aujourd'hui à 18 M€ à terme, tout en gardant le même volume de contrats, soit une centaine par an. L'école compte aussi

sur le développement de la formation continue et du mécénat ainsi que de l'apprentissage.

Centrale Lille Institut entend aussi travailler son attractivité, auprès des enseignants comme des étudiants, avec un objectif d'atteindre les 3 000 étudiants à l'horizon 2035 (+30%). Car si la tendance démographique est au repli, le besoin de compétences en ingénierie est très fort. Qu'on se le dise, Centrale Lille a bien l'intention de jouer les premiers rôles dans cette dynamique ■ **Olivier Ducuing**

## CENTRALE LILLE INSTITUT EN BREF

Création (Centrale) : 1854

4 écoles d'ingénieurs, 14 parcours de masters, 3 écoles doctorales

2 200 étudiants, 147 doctorants, 416 personnels

19% d'étudiants étrangers

Budget : 47 M€

# IMT NORD EUROPE OUVRIRA SA MAISON DE L'INNOVATION EN 2027

Implantée sur son campus Douaisien, la Maison de l'Innovation se veut résolument tournée vers l'entreprise. Elle abritera entre autres Compolis, nouvelle filière de transfert technologique des recherches autour des matériaux et structures connectés. Montant global du projet : 7,5 M€.

**I**maginer, concevoir, transformer. Mais surtout transférer et appliquer au monde économique. L'école d'ingénieur IMT Nord Europe mise gros sur sa Maison de l'Innovation (MDI). Un lieu hybride de formation, d'expérimentation mais aussi de rencontres, d'échanges et d'incubation. Fin septembre, l'établissement a dévoilé en grande pompe la maquette de sa Maison de l'Innovation. Elle regroupera des espaces de formation, d'un centre de prototypage et d'essais, d'un showroom technologique mais aussi d'une halle technique inter-laboratoires de recherche, entre autres. Elle sera également l'écrin de Compolis, la nouvelle filière de conception et fabrication avancées dédiée aux matériaux et structures connectés. « Cette initiative répond à de multiples enjeux industriels, environnementaux et technologiques, précise l'école d'ingénieur nordiste. Grâce

à une approche combinant modélisation multi-échelle et multi-physique, Compolis assure un continuum entre la recherche et les applications industrielles. » La Maison de l'Innovation accueillera aussi l'incubateur deeptech de l'établissement. Lequel entend bien rapprocher autant que possible le monde académique et de la recherche et celui des entreprises.

### DIVISÉE PAR 5

La MDI ouvrira au sein d'un ancien bâtiment de métrologie et qualité de 2 800 m<sup>2</sup>, répartis sur quatre niveaux, au sein du campus Lahure à Douai. Le chantier a débuté cet été et doit durer un peu plus de 18 mois, soit jusqu'en début 2027, selon les estimations d'IMT Nord Europe. Désamiantage, rénovation, déconstruction-reconstruction pour une partie du bâti... l'ancienne passoire thermique deviendra à terme un bâtiment « exemplaire » sur le plan éner-

gétique. Il sera doté d'une pompe à chaleur, de panneaux et capteurs solaires. Le tout, couplé avec des matériaux biosourcés, d'un bardage en bois et de tuiles céramiques. IMT Nord Europe ambitionne une division par 5 de la consommation d'énergie de son bâtiment.

La Maison de l'Innovation représente un investissement global de 7,5 M€. Une enveloppe partagée entre Douais Agglo (1,5 M€), la Ville de Douai (500 K€), l'État et la Région Hauts-de-France (800 K€). IMT Nord Europe injecte pour sa part 3,8 M€ en fonds propres ■ **Julie Kiavué**



# LES ACTEURS DE L'ÉLECTROMOBILITÉ EN PLEIN QUESTIONNEMENT

« Si on recule la date de 2035, ça peut donner l'apparence d'être intéressant à court terme pour quelques constructeurs, mais on va perdre du monde en route ». Le propos inquiet est de Jérôme Bodelle PDG du CRITT M2A (lire par ailleurs), à l'occasion de la journée technique Sytec qu'il organise tous les deux ans. Un moment privilégié pour réfléchir avec les acteurs de la vallée de la batterie sur le contexte général de leur métier, en pleine ébullition. Le motif ? La perspective de reporter de quelques années la date d'interdiction du moteur thermique sur fond de réticence du consommateur.

Renault a été parmi les premiers à adopter l'électromobilité avec l'évolution dans ce sens de ses trois sites régionaux (Douai, Maubeuge et Ruitz). Un pari payant puisque l'usine de Douai, dont l'activité était tombée à 21 000 véhicules seulement en 2021, puis 50 000 un an plus tard, et qui avait connu 10 ans de mesures de chômage partiel, remonte la pente très rapidement. « Cette année, on s'apprête à passer le cap des 150 000 véhicules. On commence enfin à retrouver du vent dans les voiles grâce à la Renault 5 e-tech », explique Philippe Farge, délégué régional de Renault. De la même façon, les gigafactories régionales montent en régime. ACC (Stellantis-Mercedes-Saft), qui vient de fêter ses cinq ans, emploie déjà 1 300 personnes à Douvrin. Verkor, à Dunkerque en compte 600 et doit doubler ce chiffre.

## « ON A OUBLIÉ LE CLIENT »

Mais cette montée en régime est beaucoup plus lente que prévu, car le marché est loin des espoirs initiaux. « On a oublié le client. Ce n'est pas lui qui a demandé à passer à l'électrique. Il

a été contraint par des décisions politiques, il se pose beaucoup de questions », observe Maxence Lempereur, qui a succédé à son père à la tête du grand groupe éponyme (850 salariés, 49 concessions, 500 M€, 20 000 véhicules vendus par an, dont 10% de véhicules électriques). Les doutes sur le report de l'échéance de 2035 ne sont pas de nature à donner de la visibilité aux clients. « Ils se disent : on a le temps d'acheter du thermique. Ça met un frein dans cette transition qui de notre point de vue est beaucoup trop rapide ».

Résultat, malgré un certain frémissement, les volumes de l'électrique plafonnent avec une part de marché de 15,6% sur les sept premiers mois de 2025. « On n'est pas sur la trajectoire qui nous conduit à la neutralité carbone en 2035. Il faudrait une part de marché selon les experts de 22% à 25% », constate Philippe Farge pour Renault.



« S'IL VOUS PLÂT, AIDEZ-NOUS PENDANT CETTE PHASE DE TRANSITION DE LA VALLÉE DE LA MORT, SINON ON VA TOUS Y RESTER ! »  
MATHIEU HUBERT

Quel doit être le tempo de la montée en cadence industrielle de la filière électromobilité ? Les résistances du marché comme les volte-face de l'Europe secouent les acteurs, qui étaient réunis autour d'une table ronde passionnante au CRITT M2A il y a quelques jours entre Mathieu Hubert, secrétaire général du fabricant de batteries ACC, Christophe Mille, son homologue de Verkor, mais aussi Maxence Lempereur, DG du groupe éponyme de concessions automobiles et Philippe Farge, délégué régional nord est de Renault.

## « DIABLEMENT COMPLEXE »

Les réticences du consommateur s'accompagnent de difficultés techniques lourdes pour le passage à l'échelle des gigafactories. ACC a produit 10 000 batteries avec son premier bloc, et devrait en produire 10 à 15 000 de plus sur la fin d'année. « C'est long, c'est coûteux, c'est un chemin semé d'embûches. C'est deux à trois fois moins que ce qu'on espérait il y a encore quelques semaines », reconnaît Mathieu Hubert, secrétaire général d'ACC. « On essuie encore des plâtres. On est très humble par rapport à quelque chose que l'on découvre. C'est diablement complexe ! L'industrie de la batterie c'est un process qui mélange de la chimie de la mécanique, du traitement électrique, tout ça sur un process en continu. On revoit l'objectif. Le principe de réalité est qu'on ne sera probablement pas au rendez-vous de ce qu'on avait imaginé », poursuit-il, soulignant que la courbe d'apprentissage a été tout aussi difficile pour les concurrents chinois, coréens ou japonais.





De gauche à droite :  
Philippe Farge, Mathieu  
Hubert, Maxence  
Lempereur et Christophe  
Mille

### CONCURRENCE DÉLOYALE

Autre souci, le niveau de prix des batteries peut-il être réduit que les véhicules électriques soient compétitifs ? « La réponse est oui, mais on n'y arrivera pas tout seuls », juge Mathieu Hubert.

L'optimisation industrielle est en cours, mais les prix des batteries asiatiques sont particulièrement bas. Le fruit de subventions, mais aussi d'une énergie souvent carbonée et de 2 à 3 fois moins chère qu'en France et un coût de matières premières bien inférieur.

Les constructeurs demandent néanmoins des batteries européennes pour éviter une dépendance fatale vis à vis

de l'Asie. Et nos gigafactories ont sécurisé leurs marchés. « Nos deux blocs sont remplis à ras bord de commandes jusqu'en 2030 », rassure Mathieu Hubert.

Mais pour basculer au tout électrique, les constructeurs ne pourront pas proposer que des véhicules à 50K€. Cela passera sans doute par des batteries moins chères, à la chimie différente, quitte à s'allier avec des Chinois, qui maîtrisent parfaitement ces technologies.

« On a beaucoup appris des mésaventures de Northvolt. On s'attache à avoir un seul site de production, une seule ligne au démarrage et l'ensemble des ressources affectées à ce

projet », complète Christophe Mille, cofondateur de Verkor. Calée pour 16 Gwh dans une première phase, ses réserves foncières lui permettraient de monter à terme à 50 Gwh.

### « VALLÉE DE LA MORT »

« On a en gros une projection en scénario du pire, d'un besoin de 400 Gwh en Europe à horizon 2030. Nous pesons potentiellement 30 Gwh, Verkor 16 Gwh et potentiellement plus. A nous deux, on a largement de quoi manger un bout du gâteau, le but n'est pas de se tirer dans les jambes », analyse Mathieu Hubert, d'ACC.

Mais les fabricants de batterie souhaitent que Bruxelles remplisse son rôle protecteur pour ne pas laisser entrer des batteries asiatiques à des prix défiant toute concurrence du fait des subventions. « On n'arrive même pas au coût des minerais ! », s'insurge Christophe Mille qui en appelle aussi à une stabilité des politiques européennes pour garder une certaine visibilité. « Ce n'est pas dans la tempête qu'il faut donner des coups de barre à babord ou à tribord ».

« On a reçu un certain paquet d'argent, y compris de la Région, pour installer du capacitance. Maintenant on a une deuxième étape de montée en cadence, c'est plus long et plus difficile que prévu. Les autres contre qui on se bat ont eu 50 fois plus que nous. S'il vous plaît, aidez-nous pendant cette phase de transition de la vallée de la mort, sinon on va tous y rester », plaide Mathieu Hubert. ■

Olivier Ducuing



KPMG et Nord France Invest ont réalisé en avril et septembre 2025 une enquête qualitative auprès de **douze entreprises à capitaux étrangers** basées en région pour analyser leur impact sur le territoire. Pour quelles raisons ont-elles choisi les Hauts-de-France pour se développer ? Comment s'inscrivent-elles dans l'écosystème local ? Quel retour d'expérience pour leur maison-mère ? ECO121 publiera tout au long de l'année les témoignages de ces entreprises pour en décrypter le modèle de développement et l'écosystème tissé localement.

Aujourd'hui, focus sur le géant mondial des produits surgelés à base de pommes de terre, le canadien McCain.

## ÉTUDE ENTRE EMPREINTE TERRITORIALE ET RAYONNEMENT INTERNATIONAL

Dans la continuité des études menées depuis 2011, Nord France Invest et KPMG ont souhaité, pour cette 5e édition, mieux comprendre la valeur créée par les entreprises à capitaux étrangers implantées dans la région. Douze dirigeants de filiales de plus de 50 salariés ont partagé leur vision : comment leur présence transforme le territoire et alimente la performance de leur groupe.

### Bâtir les compétences de demain

Pour attirer et fidéliser, ces filiales valorisent leurs métiers et s'impliquent dans la formation. En lien avec les structures académiques, elles créent des parcours sur mesure et favorisent la montée en compétence des équipes. Portées par une culture d'entreprise axée sur le bien-être, elles contribuent directement à l'employabilité et à la qualification de la ressource territoriale.

### Une empreinte RSE au cœur de leur stratégie

Engagées et convaincues, ces entreprises incarnent une RSE vécue, pas déclarée. Guidées par des dirigeants investis et des groupes moteurs, elles agissent pour un impact durable : économique, environnemental et sociétal. Leur engagement traduit une vision à long terme, fondée sur la responsabilité partagée.

### Des sites pilotes au cœur du territoire

Modernes et connectées, ces filiales innovent. Automatisation, digitalisation, développement de produits nouveaux. Si leur R&D est hébergée au sein de leur siège international, ces filiales sont souvent des sites pilotes, où l'on teste avant de déployer à grande échelle. En tirant l'innovation vers le haut, elles renforcent la compétitivité régionale.

### Tisser des liens, amplifier les dynamiques territoriales

Leur enracinement ne tient pas au temps, mais aux connexions. Acteurs clés des chaînes de valeur, elles soutiennent des filières, deviennent des pôles d'excellence et irriguent tout un écosystème. Les dirigeants, prescripteurs engagés, participent activement aux réseaux et instances, contribuant à la souveraineté économique et à l'attractivité du territoire.

### Ancrées ici, pensées pour le monde

Leur mission : réussir, ici et ailleurs. Fortes de la confiance de leur maison-mère, elles investissent et inspirent. Depuis leur site régional, elles testent de nouveaux modèles, développent des expertises, apportent des références locales et nourrissent le rayonnement global de leur groupe. En tissant le territoire, ces filiales incarnent une réussite locale à portée internationale.

# MCCAIN : L'ENJEU



L'usine de Harnes fait l'objet d'un investissement majeur de 300 M€.

Qui ne connaît pas McCain, le champion mondial canadien des frites surgelées et des produits préparés à base de pommes de terre qui produit plus d'une frite sur quatre consommée en France ? Mais a-t-on conscience de l'outil industriel développé dans notre région depuis 1981 ? C'est cette année-là que le groupe ouvre sa première usine française à Harnes (62), confortée d'une deuxième ligne en 1986 et d'investissements complémentaires en 2017.

Aujourd'hui, le site fait l'objet d'un nouveau projet majeur, baptisé Zénith, portant sur près de 300 M€ en deux phases. Il s'agit notamment d'augmenter les capacités de production, mais aussi d'améliorer la capacité de conditionnement, de triage et de stockage, de renforcer la perfor-



# CLÉ DE LA PROXIMITÉ



mance énergétique et d'améliorer les conditions de travail des 400 salariés. Le groupe est également présent à Béthune (62), à Villeneuve-d'Ascq (59) (250 personnes) avec, son bureau et son centre de R&D européen et dans la Marne à Matougues (51) avec un troisième site industriel ouvert en 2001.

## AGRICULTURE RÉGÉNÉRATRICE

Le choix de miser à nouveau sur Harnes pour ce virage structurant témoigne de la confiance renouvelée d'un leader mondial envers un site européen devenu central dans son dispositif industriel, le marché français étant le plus important en Europe. Cet investissement consacre l'ancrage de McCain sur le territoire : le groupe canadien a l'ambition de faire de ses sites de production en

France des références en matière d'excellence industrielle et d'anticiper les besoins futurs du marché français et européen.

« Tous les acteurs clés - équipementiers, fournisseurs, ... - sont implantés dans ce même croissant de la pomme de terre qui s'étend des Hauts-de-France à la Belgique et l'Allemagne », décrypte Maxime Debrye, directeur du site McCain de Harnes. L'enjeu est essentiel pour un groupe qui produit localement et privilégie le circuit court, contrairement à d'autres acteurs industriels.

McCain privilégie la proximité à tous les maillons de la chaîne : d'abord une relation étroite avec ses 800 agriculteurs partenaires de long terme, qu'il accompagne vers des pratiques

de l'agriculture régénératrice. Mais aussi à travers la gestion des déchets : les papiers-cartons sont traités par Paprec, à 200 mètres, les boues de la station d'épuration partent chez Ramery à 500 mètres. Plus largement, le groupe est connecté aux autres industriels de la zone pour mutualiser ce qui peut l'être, en lien étroit avec la communauté d'agglomération Lens Liévin (CALL).

Le site de Harnes ainsi que le centre de R&D ont aussi pris une place importante dans tout le dispositif européen de McCain. Le premier est capable de produire tous types de produits surgelés à base de pommes de terre, et peut ainsi venir en soutien à d'autres sites du groupe tandis que le second va tester de nouveaux produits et passer à l'échelle à Harnes avant qu'ils ne soient déployés ailleurs. McCain est un acteur mondial mais aussi très soucieux de ses communautés locales. C'est le cas dans la région où les contacts sont noués à tous les étages : avec les écoles environnantes et l'enseignement supérieur (ICAM, Junia...), le monde associatif (Cravate solidaire, Lazare, banque alimentaire, restos du coeur...), mais aussi les salariés et leurs familles. McCain a développé depuis quinze ans le « Pataton », autrement dit une campagne de glanage avec les agriculteurs partenaires, les collaborateurs et leurs familles, au profit de la banque alimentaire. « Nous sommes une entreprise familiale de proximité et nous cultivons ces valeurs à tous les niveaux », confirme Maxime Debrye.

**"CE LIEN DE PROXIMITÉ  
FAIT LA DIFFÉRENCE"**  
MAXIME DEBRYE





# ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ : METTEZ TOUTES LES CHANCES DE VOTRE CÔTÉ !

**MARION DESFONTAINES**

DIRECTRICE CENTRE D'AFFAIRES BANQUE POPULAIRE NORD ACCOMPAGNEMENT

**B**aisse importante du chiffre d'affaires, litige client (ou fournisseur), impayé de client, contentieux prud'homal... Mais aussi, croissance trop rapide...

Les sources de défaillance sont multiples et éprouvent, chaque jour, bon nombre d'entrepreneurs de notre territoire. Cette défaillance se traduit souvent par ce que l'on appelle la mise en « état de cessation des paiements », à savoir « une impossibilité de faire face au passif exigible au moyen de l'actif disponible ».

Cette situation difficile à vivre peut toutefois être suivie d'un véritable rebond. Sous réserve de bons et rapides réflexes. En priorité : osez pousser la porte du Tribunal de commerce. Cette démarche permettra de caractériser le niveau de difficultés et, chaque fois que possible, de préserver la capacité de rebond de l'entreprise.

Elle doit être entreprise (engagée) le

plus en amont possible pour bénéficier des procédures de traitement amiable des difficultés (confidentielles).

A l'inverse une situation compromise entraînera une décision de mise en sauvegarde ou en redressement judiciaire. Les juges consulaires, dirigeants d'entreprises de métier, exercent leur mission dans l'optique de « soigner » les entreprises en difficulté, quelle que soit leur taille, aux côtés des administrateurs et mandataires judiciaires qui vont accompagner le dirigeant dans le diagnostic de santé de son entreprise (période d'observation) afin de déterminer la stratégie à aborder en vue de redresser la situation de l'entreprise « malade et guérissable ».

Durant cette phase sensible, il est primordial que l'entreprise puisse continuer d'encaisser son chiffre d'affaires et de payer ses charges courantes, actes nécessaires à la bonne marche de son exploitation.



**"LA POURSUITE DE LA RELATION BANCAIRE LORS DE CE MOMENT DIFFICILE POUR L'ENTREPRISE EST TRÈS CONSOLIDANTE"**

Ces opérations quotidiennes doivent impérativement être assurées par une agence bancaire spécialisée. La personnalisation des services, la capacité à travailler en lien avec les acteurs du monde judiciaire sont des composantes essentielles.

Le lien établi entre l'entreprise et son interlocuteur dédié permet également de répondre aux questions du dirigeant concernant le fonctionnement global de la procédure collective et lui fournit une expertise générale à ce sujet.

La poursuite de la relation bancaire lors de ce moment difficile pour l'entreprise est très consolidante : la confiance et la connaissance réciproques se trouveront fortement renforcées.

Si l'expérience demeure douloureuse, le traitement rapide des difficultés, l'accompagnement par des professionnels expérimentés, maximiseront les chances de rebond de l'entreprise fragilisée.



**ALAIN VAMOUR**  
AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY

## L'IA VA-T-ELLE TUER LES AVOCATS ?

La question revient sans cesse, dans les médias, comme dans les échanges avec nos clients. La réponse est non ! L'IA est un nouvel outil performant, mais l'IA ne lit pas, n'écrit pas et ne connaît pas le droit : l'IA calcule.

Elle n'a pas les compétences pour rédiger un contrat, analyser la psychologie d'un négociateur ou les habitudes d'un juge.

Certes, l'IA traite des quantités colossales de données numériques, et calcule à une vitesse inégalée. Mais ce froid calculateur, aussi sophistiqué soit-il, ignore la nuance, le contexte et la stratégie. Et surtout, l'IA se trompe. Souvent. Les « hallucinations » de l'IA, amusantes pour un juriste, peuvent être lourdes conséquences pour qui prend ses réponses pour argent comptant.

Les sources d'erreurs proviennent des sources utilisées par l'IA, dans les Meta données, que celles-ci soient ou non exactes, à jour, pertinentes, obsolètes ou inventées. C'est pourquoi l'usage responsable de l'IA passe par

un contrôle humain et une sélection rigoureuse des données. Les professionnels du droit vérifient donc toute réponse de l'IA, ce que le profane ne peut vérifier.

Autre enjeu : la sécurité. Tout ce qui est « gratuit » en ligne a un coût caché : vos informations mises en ligne, vos documents « uploadés », vos courriers aux salariés, vos projets de contrats et toutes vos données personnelles « sont utilisés ».

Un cabinet d'avocats utilise une IA fermée, sans risque d'évasion ou de réutilisation des données personnelles et confidentielles et héberge son IA dans son propre serveur, pour garantir confidentialité et conformité RGD. Les cabinets, tels que le nôtre, investissent donc dans leur IA « maison », pour maîtriser le « robot », les données traitées, et l'infrastructure.

Enfin, l'IA n'est pas intelligente : elle

trie et organise des informations, sans créativité.

L'IA ne peut imaginer une solution innovante, répondant aux données juridiques et précédents judiciaires apparemment contraires à votre thèse ou dossier.

L'IA est néanmoins un progrès pour les cabinets, en réduisant les temps morts, avec des données plus larges ; des recherches plus rapides ; des synthèses de réunion ; des projets d'actes formatés ; des comparaisons de documents etc... L'IA libère donc du temps pour le raisonnement, la stratégie, et surtout pour l'audace et l'inventivité nécessaires, quand le droit semble figé, bref du temps à la plus-value, qu'une machine ne peut fournir. L'IA, non sécurisée, non confidentielle et aléatoire

juridiquement, est donc l'IA, c'est à dire l'Inverse de l'Avocat ■



"L'USAGE RESPONSABLE DE L'IA PASSE PAR UN CONTRÔLE HUMAIN ET UNE SÉLECTION RIGoureuse DES DONNÉES"

**BRUNO PLATEL**  
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

## LE DROIT AUX TICKETS-RESTAURANTS RECONNU AUX TÉLÉTRAVAILLEURS !

Dans un contexte de développement massif du télétravail, la Cour de Cassation vient de trancher le 8 octobre une question importante à laquelle les juges du fond avaient apporté des réponses divergentes.

Le Tribunal Judiciaire de Nanterre avait estimé le 10 mars 2021 que les salariés en télétravail ne se trouvaient pas dans une situation identique ou comparable à celle des salariés en présentiel, le ticket restaurant ayant pour objet de compenser le surcoût du repas pris à l'extérieur du domicile. A l'inverse, le Tribunal Judiciaire de Paris a estimé le 30 mars 2021 que les salariés en télétravail devaient bénéficier des tickets restaurants au motif que l'employeur ne justifiait pas que les télétravailleurs se trouvent dans une situation distincte en raison notamment des conditions d'exercice de leurs fonctions.

L'arrêt de la Cour de Cassation était donc attendu avec certaine impatience.

Pour justifier sa décision, la Cour fait en premier lieu référence à l'article L. 1222-9, III, alinéa 1er, du code du travail qui dispose que le télétravailleur a les mêmes droits que le salarié qui

exécute son travail dans les locaux de l'entreprise, formulation générale d'un principe d'égalité de traitement qui suppose néanmoins que le salarié en télétravail soit dans la même situation que le salarié en présentiel. La Cour cite en deuxième lieu l'article L. 3262-1, alinéa 1er, du même code, au terme duquel le titre-restaurant est un titre spécial de paiement remis par l'employeur aux salariés pour leur permettre d'acquitter en tout ou partie le prix du repas consommé au restaurant ou acheté auprès d'une personne ou d'un organisme mentionné habilité, lequel n'implique donc pas la justification par le salarié d'un repas hors de sa résidence.

Enfin, la Cour retient qu'au titre de l'article R. 3262-7, un même salarié ne peut recevoir qu'un titre-restaurant par repas compris dans son horaire

de travail journalier.

Il en résulte selon la Cour que la seule condition à l'obtention du titre-restaurant est que le repas du salarié soit compris dans son horaire journalier. Les salariés en télétravail doivent donc en bénéficier de la même manière que ceux qui travaillent en présentiel dès

lors que leur repas est compris dans leur journée de travail.

Si la décision de la Cour a le mérite de mettre fin aux divergences d'interprétation, on peut regretter que l'encadrement juridique du télétravail n'a pas été défini en amont de manière plus précise, créant pour le chef d'entreprise une insécurité juridique dont il est la victime ultime.

Il est possible que cette solution participe au mouvement de reflux du télétravail conduisant notamment un nombre important d'entreprises à reve-

nir sur le nombre de jours en télétravail octroyés ■



"LA SEULE CONDITION À L'OBTENTION DU TITRE-RESTAURANT EST QUE LE REPAS DU SALARIÉ SOIT COMPRIS DANS SON HORAIRE JOURNALIER"



Raynaud de Lage

## PHÈDRE

Dans sa mise en scène de Phèdre, Anne-Laure Liégeois revisite la tragédie de Racine avec une intensité brute et contemporaine. Sous des lumières ciselant la pénombre des planches du Bateau Feu de Dunkerque, la passion interdite entre Phèdre et Hippolyte devient un combat charnel et politique, porté par des acteurs puissants. Une lecture âpre où la voix des femmes résonne avec force face à l'éternel pouvoir des hommes. A découvrir les 13 et 14 novembre.

**Judi 13 novembre à 19h et  
vendredi 14 novembre à 20h  
(env. 2h)**

**Tarif 10€**

**Billetterie sur place,  
sur [www.lebateaufeu.com](http://www.lebateaufeu.com)  
ou au 03 28 51 40 40**



© Jonas Verbeke

## ART TRANSFRONTALIER

L'événement annuel NEXT festival revient du 8 au 29 novembre, à travers 18 villes nordistes et belges, autour d'un même souffle artistique et humain. Avec 28 artistes venus de près d'une vingtaine de pays pour assurer une trentaine de spectacles de danse, de théâtre et de performances. Le festival célèbre plus que jamais une création artistique sans frontières, l'empathie et le dialogue entre les cultures, les corps et la nature.

**Programmation et billetterie sur [nextfestival.eu](http://nextfestival.eu)**



© Yann Arthus-Bertrand, France, un album de famille © Actes Sud, 2025

## PORTRAIT SOUS TENSION

Dans son nouvel ouvrage « France, un Album de Famille » aux éditions Actes Sud, Yann Arthus-Bertrand signe un vaste portrait des Français à travers 1 000 photographies de métiers et de vies. Parmi elles, celle d'Olivier Sabau, électricien lillois et fondateur des entreprises Électricien Lille et Électricien Littoral, devenu le visage des 220 000 électriciens du pays. Un hommage lumineux aux artisans du quotidien et à l'énergie humaine.

**49,90€ en librairie et en ligne**



© Les Étoiles du Piano

## CLAVIERS ÉTOILÉS

Le concours international Les Étoiles du Piano revient résonner à Roubaix. Cette 5e édition réunira 30 jeunes pianistes venus de 12 pays, sélectionnés parmi plus de 100 candidats. Ils rivaliseront de virtuosité sur scène devant un jury prestigieux présidé par Michel Béroff. Les auditions, ouvertes au public, se tiendront du 16 au 19 novembre, avant la finale programmée le 21 novembre avec le concerto avec l'Orchestre de Picardie sous la direction de David Niemann. Les 5 vainqueurs se produiront lors de la soirée de gala le 22 novembre au Colisée de Roubaix.

**Auditions : 1er tour les 16 et 17 novembre  
(10h-18h), 2e tour les 18 et 19 novembre  
(10h-18h20)**

**Finale : vendredi 21 novembre, 14h - 17h30  
Soirée de gala : samedi 22 novembre à 20h  
au Colisée de Roubaix.**

**Billetterie sur [www.coliseeroubaix.com](http://www.coliseeroubaix.com)  
Plus d'infos sur [www.etoilesdupiano.fr](http://www.etoilesdupiano.fr)**





© Département du Nord

## VERS L'INFINI

Après près de trois décennies d'activité, le planétarium du Forum départemental des Sciences à Villeneuve-d'Ascq se réinvente. Grâce à de profonds travaux de modernisation, l'équipement devient le premier planétarium hybride de l'Hexagone, mêlant projection numérique et opto-mécanique à 360°. Il rouvre ses portes cet automne avec l'exposition « Vaisseau Terre ». Un voyage immersif au cœur de notre planète et de ses explorateurs à vivre jusqu'à l'été 2026.

**Du mardi au dimanche**  
**4€/9€**  
**forumdepartementaldessciences.fr**  
**Réservation conseillée**  
**au 03 59 73 96 00**

© Cédric Rouillat

## MOZART EN ÉCLATS

Entre comédie et tragédie, le concert Regards croisés de l'ONL, sous la direction de Jean-Claude Casadesus, affiche un programme en hommage au génie orchestral de Mozart. Des ouvertures d'opéras pleines de vie — Don Giovanni, Les Noces de Figaro — aux pages plus intimes du Concerto pour piano n°21, interprété par Thomas Enhco, la soirée mêle virtuosité et émotion pure. En apothéose, la Symphonie n°40, joyau de tension et de grâce, rappelle combien chaque note de Mozart brille d'un éclat éternel.

**Jeudi 27 et vendredi 28 novembre à 20h — 6€/49€**  
**A la salle de spectacles Grand Sud à Lille**  
**onlille.com**



## FRAGMENTS PARISIENS

Avec "Paris 1750, Fragments", la compagnie lyonnaise Les Nouveaux Caractères signe un best-of raffiné de la musique parisienne du XVIIIe siècle. Au programme : Rameau, Leclair ou encore Vivaldi pour un voyage entre sacré et profane. Un concert festif à mi-chemin entre héritage et modernité baroque à vivre le 13 novembre à l'église Saint-Paul de Marcq-en-Baroeul.

**En photo : Caroline Mutel et Sébastien D'Hérin, fondateurs**  
**À 20h (env. 1h)**  
**Tarif entre 6€ et 15€**  
**Billetterie sur**  
**www.atelierlyrique-detourcoing.fr**



© Ugo Ponte / ONL



## RENCONTRE DES TITANS

Six ans après le spectacle qui a vu l'arrivée du Dragon de Calais, la ville s'apprête à vibrer à nouveau, du 7 au 9 novembre, avec « Le Varan de Voyage, l'Odyssée ». Le nouvel opéra urbain de François Delarozière et la Compagnie La Machine. Trois jours de féerie mécanique et de théâtre de rue réuniront trois machines géantes et 350 participants. Une aventure mythique et populaire, où le Varan venu d'Australie rejoindra le Dragon de Calais pour affronter la mystérieuse Lilith, gardienne des ténèbres.

Information et tarifs  
sur [www.compagniedudragon.com](http://www.compagniedudragon.com)





**JAZZ**  
EN  
**NORD**



**AMY  
GADIAGA**

**VENDREDI 21 NOVEMBRE 2025 - 20H**  
**LE KIOSK (MARQUETTE-LEZ-LILLE)**

[jazzenord.com](http://jazzenord.com) f 



**JPM**  
BANQUE  
PRIVÉE

*Notre relation  
a autant de valeur  
que votre  
patrimoine.*

Bilan patrimonial  
Valorisations d'actifs immobiliers et d'entreprises  
Conseil pour la transmission  
Accompagnement dans les projets de financement  
Gestion d'actifs  
Services bancaires et assurantiels

JPM Lille / JPM Artois / JPM Grand Littoral / JPM Hainaut Ardennes / JPM Picardie

JPM BANQUE PRIVÉE EST UNE MARQUE DE LA BANQUE POPULAIRE DU NORD • SOCIÉTÉ ANONYME COOPÉRATIVE DE BANQUE POPULAIRE  
À CAPITAL VARIABLE • 847 AVENUE DE LA RÉPUBLIQUE - 59700 MARCQ-EN-BARCEUL • 457 506 566 RCS LILLE MÉTROPOLÉ • INSCRITE À  
L'ORIAS SOUS LE NUMÉRO 07 001 925 EN TANT QUE COURTIER, MANDATAIRE D'INTERMÉDIAIRE ET MANDATAIRE D'ASSURANCE.

BANQUE  
POPULAIRE   
DU NORD