

éco

121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

D 28899 -156 - F: 7,50 €



3 782889 907508

Née en 1983, l'ETI numérique de Beauvais poursuit sa croissance forte, assise sur une gestion de bon père de famille couplée à une vraie audace entrepreneuriale. Cette pépite emblématique du capitalisme familial entend bien poursuivre sa trajectoire spectaculaire, notamment en tablant sur l'international et la croissance externe.



NUMÉRIQUE

ISAGRI SURFE VERS LE MILLIARD D'EUROS

P.14



JEAN-MARIE SAVALLE

FONDATEUR D'ISAGRI

“LA TAILLE CRITIQUE DANS NOS MÉTIERS NE FAIT QU'AUGMENTER” INTERVIEW P.18

→ NUTRIEARTH ENTRE EN PHASE OFFENSIVE P.27

→ IMMOBILIER : NHOOD PARIE SUR L'ÉPHÉMÈRE... DURABLE P.40



ET SI UN VILLAGE POUVAIT TRANSFORMER VOTRE ENTREPRISE ?

Village by CA Nord de France, un lieu d'accélération de l'innovation pour accompagner les start-up et les entreprises de notre territoire.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



LE
VILLAGE
by CA

CA
NORD DE FRANCE

lille.levillagebyca.com

Le réseau «Le Village by CA» est animé par la Fédération Nationale du Crédit Agricole (Siège social 48 rue La Boétie 75008 Paris). Les Villages by CA sont des initiatives de la FNCA et des Caisses Régionales de Crédit Agricole. Plus d'information sur levillagebyca.com/fr.

04/2022 - 4260 - Édité par Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutual Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 30 avenue Foch BP 369, 59020 LILLE Cedex, 440 676 599 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n° 07 019 406 (www.orias.fr). © Crédit photos : Emmanuel Delbergue, NO : 254BCT01

Sobriété, long termisme et stabilité

Le capitaine d'industrie numérique qui occupe la Une de notre journal, Jean-Marie Savalle, est d'origine paysanne. Le fait n'a rien d'anodin. Cet univers rural est celui du temps très long, de la capacité à surmonter les mauvaises années par les bonnes, à développer progressivement, dans la discréption et la sobriété. C'est la recette gagnante d'Isagri, ce champion encore largement méconnu de notre région, devenu au fil des ans, sans tambours ni trompettes, le leader français puis européen du logiciel agricole. Un métier élargi aujourd'hui aux logiciels d'expertise comptable et bien d'autres activités que vous découvrirez dans ce numéro. Déjà ETI, bientôt grande entreprise et même licorne, Isagri démontre que la région est une terre fertile qui fait naître de vraies pépites économiques. Avec un impact considérable sur leur territoire puisque Isagri compte pas moins de 1 000 de ses 3 300 salariés à son siège de Beauvais.

Cette success story ne demande qu'à se prolonger dans la future décennie

grâce à des moyens patiemment accumulés pour pouvoir assumer seul – le groupe n'est pas endetté – une stratégie très offensive d'acquisitions que porte Matthieu Savalle, représentant la deuxième génération.

CAPITALISME FAMILIAL ET DE PROXIMITÉ

L'aventure Isagri incarne magnifiquement les valeurs du capitalisme familial et de proximité qui a nourri la prospérité de cette région et qui a également fondé les réussites de si nombreuses sagas entrepreneuriales. De la sobriété, de la discréption, une capacité à suivre un cap de long terme au-delà des vicissitudes et des crises, et bien sûr, des valeurs.

On aimerait parfois que ce modèle vertueux, durable, visionnaire et responsable irrigue aussi la sphère publique pour retrouver une agilité et une ambition collectives. On peut rêver !

À PROPOS D'ECO121

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

WWW.ECO121.FR

OLIVIER DUCUING

Directeur de la rédaction



Photo ©GregLeduc

sommaire

TENDANCES 4-12

- Calais : Tout feu, tout flamme
- Flop : Wizpaper met la clé sous la porte
- Eurasanté : 25 ans de bio-innovation

GRAND ANGLE 14-19

- Numérique : Isagri surfe vers le milliard d'euros
- Jean-Marie Savalle : « *Il n'y a pas un centime de dividende* »

TERRITOIRES 20-34

- Transport : Urbanloop bientôt en toute autonomie à Dunkerque
- SIA Habitat injectera plus de 2 Mds€ dans son parc
- Foodiz devient madrilène
- Dunkerque : Modalis lance sa plateforme de transport combiné

ENTREPRENDRE 36-41

- Créatrices : Gyneika au front contre l'endométriose
- Xtream Coatings fait décoller ses revêtements à l'international

DÉTENTE 46-48

- Notes de Funès
- Enki Bilal à Courtrai

éco
121

est édité par Ecopresse,
SAS au capital de 162 K€
Siret 528 819 485 00098
Siège social : Ecopresse - Parc Riveo
300 rue de Lille
59520 Marquette-lez-Lille
Tél. : 03 55 33 21 05 / www.eco121.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Olivier Verley

DIRECTEUR DE LA RÉDACTION

Olivier Ducuing

REDACTRICE EN CHEF

Julie Kiavué

A PARTICIPÉ À CE NUMÉRO

Jonathan Blanchet

DIRECTEUR ARTISTIQUE

Grégoire Leduc

PUBLICITÉ

Rosset Conseil Médias
Tél. : 03 20 78 42 34
contact@rossetconseilmédias.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



MIEL IGP

C'est fait, le miel de tilleul de Picardie bénéficie désormais de l'appellation IGP (indication géographique protégée), validée par le journal officiel de l'Union européenne. Le fruit de 20 ans d'efforts des apiculteurs régionaux réunis au sein de l'association Mels des Hauts-de-France, pour obtenir cette reconnaissance. La région compte 4 800 apiculteurs dont environ 200 professionnels possèdent plus de 150 ruches. Il s'agit du seul miel IGP de la région.

BOTTIN DE LA REPRISE

Le rendez-vous incontournable de la transmission-reprise TransFair a réuni près de 300 participants au Palais de la Bourse fin novembre. Nouveauté de cette 4e édition : la mise en ligne du site www.transentreprise.com, annuaire des Tpe-Pme à reprendre en Hauts-de-France, entre autres. L'outil se veut « *facilitateur* » de rapprochement entre cédants et repreneurs.

TOUQUET 1 - 0 LB INVESTISSEMENT

« *La Ville du Touquet obtient la reconnaissance par le tribunal de commerce de Poitiers* ». Sur ses réseaux sociaux, le maire Daniel Fasquelle s'est réjoui de la validation de la créance de quelque 11,2 M€ due à la municipalité par LB Investissement, ancien propriétaire de l'Aqualud, en procédure de sauvegarde depuis mars. Le montant correspond aux travaux engagés par Le Touquet pour sécuriser, assainir et dératiser le site dont il a récupéré la propriété début 2025

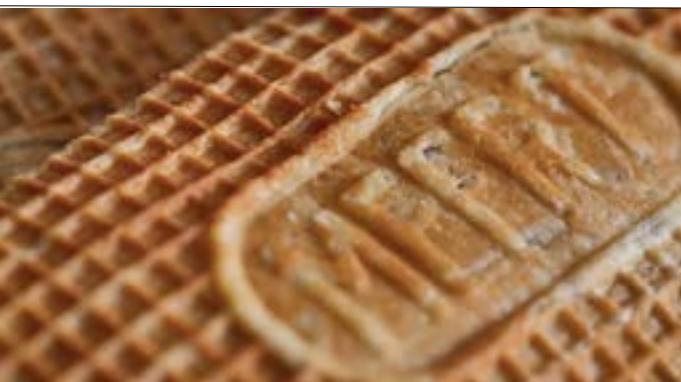
Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 Mariloo lève un demi million d'euros
- 2 Wizpaper met la clé sous la porte
- 3 Services industriels : Condamin Services s'implante à Gravelines
- 4 Lille Grand Palais : Caroline Souppart nommée directrice générale
- 5 L'Europe labellise le miel de Picardie

-5

C'est le solde négatif entre les ouvertures et les fermetures d'usines recensées par le baromètre industriel de l'Etat au premier semestre 2025 pour les Hauts-de-France (12 fermetures, 7 ouvertures).

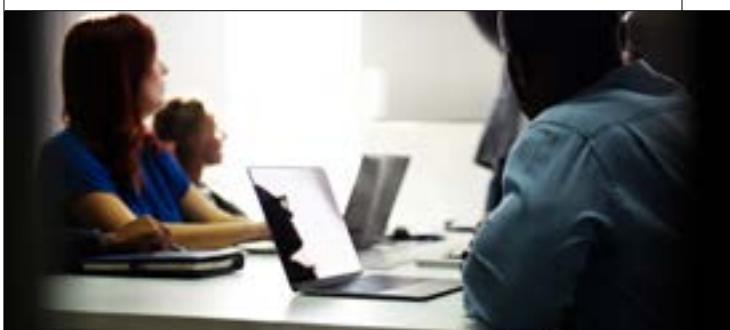


MEERT AU SOLEIL LEVANT

Thierry Landron a révélé lors de la dernière rencontre du club Japon à l'Opéra de Lille que la maison Meert qu'il dirige va s'offrir un premier corner à Tokyo. Le célèbre fabricant de gaufres vend très peu à l'export (1% de son chiffre d'affaires) et son dirigeant estime qu'il y a là un immense potentiel de développement. Une implantation à Bruxelles – où l'enseigne avait déjà été présente par le passé – est également à l'étude.

CEPI MAROCAIN

Le centre de formation pour dirigeants CEPI s'exporte. Début 2026, il ouvrira sa première antenne internationale à Casablanca au Maroc. Cette implantation a vocation à devenir « *un hub stratégique* » pour tout le continent africain. Le programme, ouvert sans pré-requis académiques, s'étend sur une année, avec une session tous les mois, 4 séminaires transformants et deux missions à l'international.



1 AN
69€

éco

121

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

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

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

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

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____

PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. _____

E-MAIL _____



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

LE
TOP

CALAIS : TOUT FEU, TOUT FLAMME



Un demi-million. C'est le nombre de personnes venues assister, sur le seul week-end du 7 au 9 novembre, à la rencontre entre le Varan et le Dragon de Calais. Un spectacle imaginé par François Delarozière qui s'est conclu par un affrontement final entre les deux sauriens et la Gardienne de ténèbres, Lilith. Pour rappel, en 2019, l'arrivée du Dragon avait attiré 400 000 spectateurs sur trois jours. Depuis, sa présence rapporte 15 M€ de retombées économiques annuelles pour l'agglomération, selon la CCI Hauts-de-France. Une bonne bouffée d'oxygène pour Calais qui mise gros sur le tourisme pour assurer son renouveau et redorer son image, entachée par la crise migratoire.



"LA CULTURE NE SERA JAMAIS UNE VARIABLE D'AJUSTEMENT BUDGÉTAIRE DE CETTE RÉGION"

L'engagement de **Xavier Bertrand**, en ouverture de la journée des industries créatrices à la Catho « France is a creative land », le 5 novembre.

LE
FLOP

WIZPAPER MET LA CLÉ SOUS LA PORTE

Nouvelle fermeture pour l'usine papetière de Wizernes, près de Saint-Omer. Arjowiggins avait jeté l'éponge il y a huit ans. C'est au tour du repreneur Henri Breban de subir les affres de la liquidation judiciaire pour sa société Wizpaper et ses 147 salariés. L'appareil industriel de haut niveau (120 000 tonnes/an, 50 M€ de chiffre d'affaires)

n'a pu surmonter de multiples difficultés qui ont vraiment débuté avec la flambée des prix de l'énergie, suivie des inondations de 2023, et surtout un marché surcapacitaire en Europe. Aucun repreneur ne s'est présenté cette fois et les salariés seront licenciés. Henri Breban confirme travailler à identifier des postes de reclassement au sein de ses autres activités au sein du groupe BePaper. Celui-ci compte encore 350 salariés à travers deux principales entreprises, Ondulexpress et Express Packaging, en bonne santé quant à elles.



"LA CRÉATIVITÉ ARTISTIQUE, C'EST BEAUCOUP MIEUX QUE LA CRÉATIVITÉ FISCALE"

La saillie de **Jean-Pierre Letartre**, président du Medef Lille Métropole et d'Entreprises & Cités, lors du même événement.

“LES ORGANISATIONS SYNDICALES CONSIDÈRENT
QUE LE PLAN DE REDRESSEMENT PRÉSENTE IL Y A UN AN
PAR M^R DARRASSE EST TOTALEMENT CADUC : AUCUN OBJECTIF
N'A ÉTÉ ATTEINT ET LA SITUATION ACTUELLE
DÉMONTRÉ L'ÉCHEC COMPLET DE CE PLAN”

La déclaration commune de l'**intersyndicale CFDT, CFTC, CGT, FO et Sega CFE-CGC** d'Auchan le 25 novembre.



“JE SUIS LÀ DEPUIS 20 MOIS. JE NE PEUX
QUE CONSTATER QUE L'EXTRAORDINAIRE
EST LE QUOTIDIEN ICI”

Frédéric Loiseau, sous-préfet de Dunkerque, évoquant
le bouillonnement de projets dans l'arrondissement, à l'occasion de la
première pierre du projet de transport combiné Modalis (p.30).

“SANS NOUVELLES COMMANDES,
NOUS DEVONS ARRÊTER LA PRODUCTION
DES TER À CRESPIN”

L'alerte de **Frédéric Wiscart**, président d'Alstom France,
auprès de nos confrères de L'Usine Nouvelle lors d'un entretien
publié le 18 novembre

“VENDRE SON ENTREPRISE EST UN SUJET
ENCORE TROP TABOU QU'IL FAUT DÉMYSTIFIER”

Marc Krzemianowski,
président de la commission Transmission-Reprise à la CCI Hauts-de-France
lors du lancement de TransFair le 24 novembre

4 DÉCEMBRE : Démarche verte

« Créer un nouveau
business durable », Cité des
Echanges, 11h45

5 DÉCEMBRE : Palmarès des
entreprises innovantes 2025,
siège de Région, 14h

9 DÉCEMBRE : Déjeuner des
dirigeants « L'IA au service
de la longévité » du Clubster
NSL, au Club Marot à Lille,
11h45 (sur inscription)

10 DÉCEMBRE : Invest'Innove,
Banque Populaire du Nord à
Marcq-en-Baroeul, 17h30

15 DÉCEMBRE : Assises régionales
de la bioéconomie, Siège
de Région, 10h

22 JANVIER : Vœux de la filière
santé régionale, HUB
Eurasanté à Loos, 12h

27 - 29 JANVIER : SEPEM Nord,
Gayant Expo Douai

AGENDA

NORAUTO

Christian Michelet est, par création de poste, directeur réseau de Norauto France, leader de l'entretien et de l'équipement automobile au sein du groupe Mobivia.

Ce quinqua a consacré près de 25 ans à l'entreprise de la galaxie Mulliez qu'il a rejointe en 2008 comme responsable d'atelier au centre de Geispolsheim, près de Strasbourg. Il en devient rapidement le directeur, puis prend la tête du plus grand centre de la région Est à Illkirch, avant d'être nommé directeur de secteur Alsace-Lorraine. En 2012, il est nommé Dg de Norauto Pologne. Dès 2018, il poursuit son parcours au sein de ATU, filiale allemande du groupe Mobivia, comme responsable de l'offre et du réseau, avant de revenir en France en 2023 pour diriger la région PACA et le bassin méditerranéen.

FAMILY BUSINESS NETWORK FRANCE

Christiane Watine est la nouvelle responsable territoriale des régions Nord et Normandie du réseau des entreprises familiales, le FBN France. Cette Iéseg débute en 1999 au Crédit Agricole Nord de France comme chargée d'affaires Grandes Entreprises. Après avoir occupé le poste de responsable Entreprises et Institutionnel chez Amundi (2005-2011), elle revient au sein de la banque verte en 2012 comme responsable des institutionnels et grandes associations. Elle est nommée animatrice développement banque privée en 2017, avant de lancer en 2023 sa propre structure de conseil en philanthropie, dédiée à l'accompagnement de familles et d'entrepreneurs engagés dans le soutien au bien commun.

ROYAL HAINAUT

A 49 ans, **Johanna Amsellem** prend les commandes du 4 étoiles Royal Hainaut ouvert en 2019 à Valenciennes. Elle succède à Emmanuel Becquet, qui occupait le poste depuis 2021, et André Grospern qui a assuré la direction dès l'ouverture.



Johanna Amsellem débute comme attachée commerciale successivement au Holiday Inn Paris Charles-de-Gaulle (1997), au Hilton à Cannes (1999), au Best Western en Île-de-France (2000). Elle rejoint la région en 2004 pour prendre la direction des ventes du Holiday Inn Express à Lille. Après 5 ans à la direction de l'enseigne Festimania à Saint-Quentin, elle revient dans l'hôtellerie en 2017 comme directrice des ventes du Crowne Plaza à Lille, puis du Mama Shelter (2019). Trois ans plus tard, elle prend la direction du Colofit à Lesquin, puis du 3VHotels à Tourcoing début 2025.

LILLE GRAND PALAIS

Caroline Souppart est la nouvelle directrice de Lille Grand Palais et du Zénith de Lille. Elle succède à Philippe Blond dont la mission s'est achevée cette année. Cette Skema est une habituée de la maison puisqu'elle y est entrée en 2008 comme directrice du marketing, de l'innovation et de la RSE. Après avoir assuré pendant quatre ans les fonctions de responsable marketing et communication d'Absys Cyborg, agence d'accompagnement des entreprises dans leur transformation numérique.

**CHRONODRIVE**

A 41 ans, **Marie-Églantine Couvreur** prend la direction financière de Chronodrive. Diplômée d'un Master en management, orientation finance, elle débute en 2007 en conseil chez Accenture à Bruxelles. Cinq ans plus tard, elle rejoint BWT, leader européen du traitement de l'eau, comme contrôleur de gestion. Avant d'être nommée directrice financière de l'entité belge en 2015. Elle devient par la suite directrice financière BeLux du groupe de conseil Keyrus (2019), puis prend la direction financière de SCABEL, centrale d'achat européenne du Mouvement E.Leclerc, en 2022.



De son côté, **Julien Saint-Aubert**, 40 ans, pur produit de la maison, devient directeur opérationnel. Étudiant, il rejoint Chronodrive en 2005 comme préparateur

PORTRAIT EXPRESS**LA LAITERIE****Guillaume Thuin**

Un ancien étoilé aux fourneaux

Guillaume Thuin, 45 ans, est le nouveau chef de La Laiterie à Lambersart. Il succède à Edouard Chouteau, resté 5 ans. Pâtissier de formation, Guillaume Thuin débute à Courtrai (B), au restaurant étoilé Le Village gastronomique. Début 2000, il rejoint la brigade d'Alain Ducasse à L'Hostellerie de l'abbaye de la Celle en Provence. Il part ensuite pour le Plaza Athénée à Paris, un trois étoiles au Guide Michelin. En mai 2010, il ouvre son propre établissement La Table des jardins, dans une ferme abandonnée à Bois-Grenier, qu'il réhabilite avec son frère architecte pendant 4 ans. Il décrochera une étoile au guide Michelin à peine un an plus tard. En 2014, il met en sommeil son restaurant connu pour son menu unique mensuel. Il passera par les cuisines du casino Barrière à Lille, puis par celles du bar à vin



lillois la Part des Anges (fermé en 2024), avant de rouvrir son établissement entre 2018 et 2022 pour y présenter son concept homard et bœuf.

et financière, puis devient responsable du chiffrage en 2023.

Ronan Coatanéa est le nouveau directeur marketing et communication. Depuis plus de 30 ans, il a travaillé dans le marketing et la relation client en France et à l'international pour Eurotunnel, Keolis Rennes, Brest, Boston, Keolis Santé ou encore SNCF Voyageurs.

De son côté, **Mathias Ravaux** est nommé à la direction de la maintenance. Cet ICAM a débuté chez Siemens Mobility avant de rejoindre Keolis en 2015. Depuis 2021, il dirigeait la maintenance du matériel roulant.

Enfin, **Olivier Rolland** est nommé directeur sécurité, exploitation et travail. Avec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur ferroviaire, il apporte une expertise pointue en sécurité voyageurs et salariés.





IRD

POUR
LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRENEUR.

POUR
LA RÉUSSITE
DU TERRITOIRE.

Ensemble, faisons grandir vos ambitions et notre territoire

NOS MÉTIERS

INVESTISSEMENT



Capital
Investissement



Investissement
immobilier

CONSEIL



Fusion-
acquisition



Conseil stratégique et
opérationnel en RSE



Conseil
stratégique

Des solutions sur-mesure pour financer, accompagner et accélérer vos projets

Découvrez nos solutions

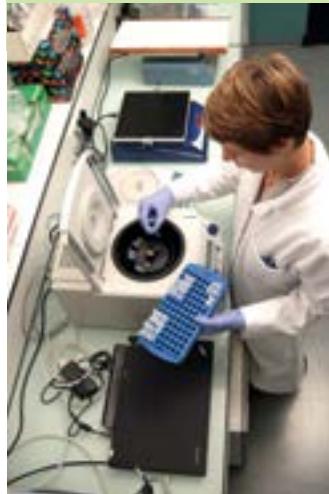
Campus Entreprises et Cités,
40 rue Eugène Jacquet, 59700 Marcq-en-Barœul / T : 03 59 30 20 04
Groupeird.fr



Eurasanté : 25 ans de bio-innovation

ALZPROTECT LUTTE CONTRE LES MALADIES NEURODÉGÉNÉRATIVES

Depuis 2007, la biopharma Alzprotect développe des candidats médicaments pour le traitement de maladies neurodégénératives, comme la maladie d'Alzheimer. L'entreprise dirigée par Philippe Verwaerde a sélectionné le candidat principal AZP2006 il y a une quinzaine d'années pour son efficacité sur l'hyperphosphorylation de la protéine Tau. En 2024, Alzprotect a obtenu l'aval des autorités sanitaires des États-Unis (FDA) et de l'Union européenne (EMA) pour poursuivre ses études. Puis, en avril dernier, elle a annoncé l'intégration de sa molécule synthétique AZP2006, parmi d'autres, dans une plateforme d'essai clinique de phase 2 au Royaume-Uni. Dont l'objectif est d'accélérer le développement de traitements efficaces contre la PSP, une maladie neurodégénérative rare et mortelle.



En l'an 2000, le bug informatique tant redouté à l'échelle mondiale n'a finalement pas eu lieu. En région comme ailleurs, la vie économique s'est poursuivie sans heurt. L'histoire locale retiendra entre autres la création du Bio-Incubateur Eurasanté à Loos, dans le sillage de la loi Allègre de 1999. En donnant la possibilité légale aux chercheurs de créer des entreprises, celle-ci a marqué un tournant dans l'écosystème des établissements de santé de référence. En 25 ans, avec le soutien de la Région, de la MEL, du CHU de Lille et de l'Université de Lille, l'incubateur lillois a accompagné plus de 400 projets biotech, medtech ou santé numérique, dont la moitié issue de la recherche publique. Ce sont plus de 872 M€ levés, plus de 1 300 emplois générés sur le territoire régional et plus de 270 entreprises créées.

Tour d'horizon de certaines success-stories... et de quelques sorties de route.



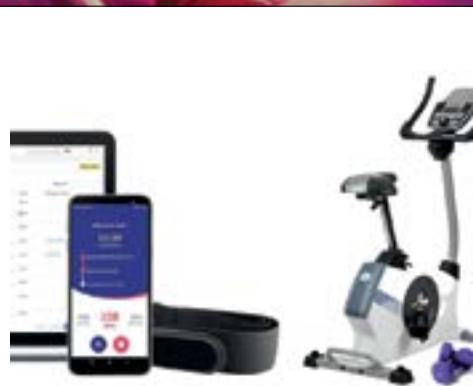
LIFEBLOOM REMET EN MARCHE LES PMR

Son produit révolutionnaire pourrait changer la vie de plus de 470 000 Français. Voire de plus de 100 millions de personnes dans le monde. Née en 2019, après six ans de recherches et 3 M€ d'investissement, Lifebloom a mis au point un fauteuil-exosquelette baptisé Oxilio. Une solution thérapie qui permet aux personnes à mobilité réduite de se remettre debout, récupérer la marche et ainsi préserver leur autonomie. Sa solution s'accompagne d'une plateforme de soins. Testée au centre de rééducation de l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière à Paris, l'innovation de Lifebloom présente des résultats prometteurs. « *Tous les patients AVC ont récupéré leur marche en moins d'une semaine et ont multiplié par 6 leur temps quotidien passé debout et de marche* », indique Damien Roche, président fondateur. Depuis début 2025, sa société prépare une levée de fonds (espérée aux alentours de 4 M€) pour passer en phase industrielle pour fournir une centaine d'établissements dans les trois ans, avant les particuliers à terme.



HEMERION : LA LUMIÈRE CONTRE LE CANCER DU CERVEAU

La medtech Hemerion a été créée à Villeneuve d'Ascq en 2020, après une dizaine d'années de recherches au CHU de Lille. L'entreprise du physicien Maximilien Vermandel a mis au point une approche thérapeutique innovante pour traiter le cancer du cerveau, le glioblastome. Une tumeur incurable qui touche chaque année 30 000 nouveaux malades en Europe et aux Etats-Unis. La solution d'Hemerion, en complément des traitements traditionnels, repose sur la combinaison d'un traitement médicamenteux et d'un dispositif médical au laser, Heliance. Le médicament est administré au patient avant son opération chirurgicale pour qu'il se fixe dans les cellules cancéreuses. Après ablation de la tumeur, le neurochirurgien illumine la cavité avec Heliance pour activer le médicament et ainsi détruire les cellules tumorales sans endommager les tissus sains. Hemerion a bouclé une levée de fonds de 6,5 M€ cet été et annonce préparer d'ores et déjà une nouvelle opération. Notamment pour financer ses dernières études cliniques, avant la commercialisation de sa thérapie en Europe et aux Etats-Unis d'ici à 2030.



ENSWEET MET DU COEUR DANS LA RÉADAPTATION CARDIAQUE

Depuis 2021, Ensweet développe une solution de téléréadaptation cardiaque. Un projet développé par Fabien Watrelot, accompagné de deux cardiologues, pour permettre aux patients de réaliser leur rééducation à domicile, en toute autonomie. Les capteurs de fréquence cardiaque vont recueillir puis transmettre au médecin les données de santé générées pendant l'exécution du protocole de soin. Côté établissement, la solution d'Ensweet permet ainsi d'optimiser les séjours, les faisant passer de 20 à 3 jours par exemple. La société équipe une quarantaine d'établissements en région, en Corse, en Bretagne ou encore en Rhône-Alpes et a équipé plus de 2 200 patients. Au printemps, elle a levé 3 M€ pour étendre son dispositif dans tout le pays, entre autres.

HÉROÏC SANTÉ, LA « VOIX » DES MALADES CHRONIQUES S'EST TUÉ

Avec ses plus de 30 ans de bagages dans l'industrie pharmaceutique, Philippe Mougin a créé Héroïc Santé en 2019. Une plateforme de santé collaborative, pensée comme un espace d'échanges et de rencontres pour les patients atteints de maladies chroniques. Mais aussi d'études et de sondages pour les professionnels de santé. Hébergée à Euratechnologies, puis à Eurasanté, la start up affichait en 2022 plus de 18 000 inscrits. Elle visait les 150 000 pour la fin de cette même année et le million d'euros de chiffre d'affaires avec sa dizaine de salariés, avant les 10 M€ deux ans plus tard. Des objectifs que Héroïc Santé comptait atteindre notamment grâce à un tour de table d'1 M€. Mais la liquidation judiciaire a mis fin à l'aventure début 2024.

ILS SONT PASSÉS OU SONT ENCORE AU BIO-INCUBATEUR EURASANTE

Vaxinano (vaccins sous-unitaires innovants), **Aliri** (analyse moléculaire), **InBrain Pharma** (solutions thérapeutiques contre les maladies neurodégénératives), **Eppur** (premier système de freinage pour fauteuil roulant manuel), **Newcard** (télésurveillance de pathologies chroniques), **Lattice Medical** (ingénierie tissulaire et impression d'implants 3D), **4P Pharma** (régénération de médicaments pour maladies graves non traitées), **Colodiag** (test de dépistage précoce du cancer colorectal), **Clinotopia** (plateforme de référencement d'essais cliniques), ou encore **InVenis Biotherapies** (thérapies régénératives innovantes à base de plaquettes sanguines).



MESURE DE LA DOULEUR : MDOLORIS SUCCOMBE

La biotech lilloise MDoloris Medical Systems naît en 2010. Elle était capable de moniturer la douleur de patient, conscient ou non, grâce à un appareil breveté. L'entreprise exploitait une technologie issue de 23 ans de recherche au sein du Centre d'Investigation Clinique-Innovation Technologique du CHRU de Lille. En 2016, la société de Fabien Pagniez a levé 3 M€ auprès de Siparex Proximité Innovation et Finovam pour « accompagner la croissance ». D'après Eurasanté, MDoloris comptait 6 000 moniteurs déployés en France et à l'international en 2024, et a permis le suivi de 600 000 patients (dont 30% de nourrissons) depuis sa création. L'entreprise, qui a employé jusqu'à une vingtaine de salariés sur le parc Eurasanté, a été placée en redressement judiciaire en avril dernier, avant d'être liquidée deux mois plus tard.



AgroTech élargit son champ d'actions

Depuis sa création à Willems en 2018, AgroTech (ci-dessous) a accompagné en incubation-accélération une centaine de jeunes pousses spécialisées dans les technologies agricoles et environnementales innovantes. A l'instar de Bioteos (photo ci-dessus), à la tête d'un procédé de purification de l'air par les microalgues, ou bien de Karnott, devenu leader des systèmes de suivi automatisé des travaux agricoles et viticoles. Pour les sept prochaines années, le deuxième essaimage d'EuraTechnologies voit plus grand. Son dirigeant fondateur,

également maire de Willems, Thierry Rolland vient de dévoiler sa nouvelle feuille de route. Sobriement nommée AgroTech 2032, elle doit, à terme, permettre à l'incubateur de muer en « un écosystème de l'économie régénérative ». Le premier du genre au nord de l'Europe. Pour bâtir les piliers d'AgroTech 2032, Thierry Rolland et ses équipes ont exploré ce qui se développait ailleurs. Ils se sont inspirés de Zone Agtech (né en 2021 près de Montréal au Canada) ou encore de l'écosystème Hong Kong Science en Technology Park Corporation créé il y a plus de 20 ans. Une veille mondiale qui

a conduit la structure nordiste à une conviction : « *Il est nécessaire de mieux accompagner, avec plus d'équipements, et beaucoup plus longtemps* », expose Thierry Rolland.

12 ANS D'ACCOMPAGNEMENT

Désormais, AgroTech ouvrira également ses portes aux projets de mobilité et de finance durable, d'économie circulaire et de technologies du vivant, entre autres. Les entrepreneurs seront accompagnés, non plus sur quelques mois, mais sur 12 ans. Car, « *les greentechs ont besoin de 4 ans pour entrer dans une dynamique de croissance et de 8 ans pour développer une réelle profitabilité* », explique le fondateur d'AgroTech. Qui y voit là la solution pour créer « *les possibilités d'un réel retour sur investissement* » pour le territoire. Les entreprises accompagnées devront donc s'y installer durablement pour créer les synergies entre elles et donner naissance à cet écosystème désiré. Enfin, elles bénéficieront de toute une palette d'équipements adaptés à leur activité, telles des infrastructures techniques, des salles blanches ou encore des fablabs et industrie-labs pour la production de préséries, par exemple.



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



1 AN
69 €

éco
121
LE MAGAZINE DES DÉCIDEURS
ÉCONOMIQUES DES HAUTS-DE-FRANCE
En kiosque : 7,50 €

GRAND ANGLE

NUMÉRIQUE

ISAGRI SURFE VERS LE MILLIARD D'EU



An aerial photograph of the ISAGRI campus. In the foreground, a large, modern building with a light-colored facade and many windows is visible. The word "ISAGRI" is prominently displayed in green letters on the side of this building. To the right, there is a parking lot with several cars, including a yellow one. The background shows more buildings and greenery under a clear blue sky.

ISAGRI

ROS



Le groupe est familial et discret, encore méconnu en-dehors de son cœur de métier. Pourtant, en 42 ans d'activités, Isagri s'est taillé une place de choix dans l'univers européen du logiciel agricole et bien au-delà. Aujourd'hui, fort des moyens que lui permet le non versement de dividendes depuis des décennies, le groupe beauvaisien multiplie les croissances externes. Et envisage un triplement de chiffre d'affaires dans les 10 ans pour tangenter le milliard d'euros avec 10 000 salariés contre 3 300 aujourd'hui. Retour sur la saga de la licorne numérique Isagri.

TEXTES OLIVIER DUCUING

Ce qui est en passe de devenir une licorne n'aurait jamais dû exister. Son fondateur, Jean-Marie Savalle, avait la ferme intention de reprendre l'exploitation agricole familiale pour laquelle il s'était préparé par ses études, mais aussi mentalement. Un concours de circonstances vraiment étonnantes qui peut s'appeler le destin en a décidé autrement. Parmi lesquelles le décès soudain d'un prof de gestion à l'université Laval au Canada, que Jean-Marie Savalle va remplacer au pied levé, et plutôt contre son gré. L'aventure se révélera pourtant très formatrice et déterminante puisqu'il va rejoindre l'école ISAB, qui ne s'appelait pas encore UniLaSalle. Et c'est sous l'égide de la grande école d'agronomie qu'il va poser les bases d'Isagri en 1983. Comme toute start up, surtout à une époque où le mot n'existe pas et que rien n'était organisé pour faciliter la vie des créateurs, Isagri commence par des années de vaches maigres. Les ventes sont très insuffisantes, et une banque coupe le robinet et demande à Jean-Marie Savalle de mettre sa maison sous hypothèque.

C'est pourtant de ces débuts plus qu'improbables qu'est née une des plus belles sagas entrepreneuriales de la région, qu'incarne aujourd'hui

"ON ALLAIT CHERCHER LES CLIENTS AVEC LES DENTS"

un immense campus de 5 bâtiments à l'entrée de Beauvais, en bordure de l'aéroport et à quelques encablures d'UniLaSalle, que le dirigeant distingue depuis son bureau. La jeune poussée de 3 personnes des années 80 est devenue un groupe européen, largement leader de son secteur historique, le logiciel pour le monde agricole, qui demeure le cœur de métier, même si le périmètre s'est beaucoup élargi aujourd'hui.

L'ETI résolument familiale – Hélène et Mathieu Savalle, la première DRH, l'autre en charge des fusions-acquisitions, incarnent l'arrivée de la deuxième génération – affiche fièrement ses 3 300 salariés et son chiffre d'affaires de 370 M€. Et vise crânement une perspective pas si lointaine d'un milliard d'euros d'activités à un horizon de 10 ans. « *Notre croissance a été très régulière, plutôt pas spectaculaire* », relève Jean-Marie Savalle qui confesse qu'il aurait volontiers aimé aller plus vite.

Le groupe s'est développé en écoutant les besoins des utilisateurs, mais aussi par une politique de service très volontariste. Exemple ? « *On travaillait le samedi, car les agriculteurs utilisaient le weekend pour s'occuper de leur comptabilité* », raconte le dirigeant. De quoi surnager et gagner face à une concurrence pourtant très vive. « *On a eu jusqu'à 100 concurrents, dont beaucoup de structures issues des chambres d'agriculture ou d'autres écoles. Mais le produit Isagri était sympa, conçu pour les agriculteurs, pas pour les techniciens. Et on allait chercher les clients avec les dents !* »

Autre clé du succès, Isagri a vite déve-



loppé un système de maintenance obligatoire couplé à la licence. De quoi assurer des revenus récurrents et une sécurité financière à l'entreprise. Car celle-ci investit massivement, essentiellement en temps humain, pour développer son portfolio de logiciels. Dans l'agriculture, avec la gestion des troupeaux, des parcelles, des intrants, l'univers viticole, mais aussi en s'ouvrant à d'autres domaines. Dans les années 90, des experts-comptables spécialistes en agriculture découvrent chez leurs clients agriculteurs les logiciels Isagri. Et les trouvent fort attractifs. L'entreprise de Beauvais saisit la balle au bond et développe une gamme pour les experts-comptables. Pari gagnant puisque ce pôle, qui emploie 700 collaborateurs aujourd'hui, affiche les meilleures croissances de l'ensemble du groupe.

Celui-ci s'ouvrira aussi au monde des coopératives, négociants, et distributeurs. Dans un tout autre registre, il s'adjugera un pôle de médias spécialisés en agriculture (lire par ailleurs).

ACQUISITIONS À MARCHÉ FORCÉ

Isagri a aussi nourri sa croissance d'une impressionnante série d'acquisitions, « entre 50 et 60 », dont pas moins de 6 l'an dernier. Avec une belle prise lilloise à travers Sencrop, la spécialiste de la météo connectée. Et il y a cinq ans à Pau, avec une pépite dédiée à l'intelligence artificielle, qui fait figure d'axe de développement stratégique pour le groupe. Les prochaines acquisitions se conjuguent avec les intentions d'expansion géographique d'Isagri. « *Il y a 20 ans quand on voulait ouvrir un pays, on créait la filiale, on recrutait, ça prenait un temps fou. Aujourd'hui, on ne se pose plus de question, c'est de la croissance externe !* », lance Jean-Marie Savalle, évoquant trois rachats récents au Portugal, en Espagne et en Suisse. Le groupe a gros appétit, mais tout n'est cependant pas possible. « *On a quasiment laissé tomber les Etats-Unis car les valorisations y frisent la démence* », déplore Pascal Chevallier, directeur général du groupe.

« *Les fusions-acquisitions représentent déjà 50% de notre croissance et cette tendance va se poursuivre. C'est stratégique* », pointe Mathieu

Toujours à l'affût de nouvelles acquisitions, Isagri a mis la main en 2024 sur Sencrop, spécialiste de la météo connectée.

Savalle qui évoque un complément de chiffre d'affaires de 20 à 25 M€ par an en moyenne à travers les futures acquisitions. Isagri ne rachète pas à l'aveugle, mais selon quatre critères principaux, poursuit-il : l'acquisition de concurrents, l'ouverture de nouveaux pays, notamment les poids lourds agricoles, mais aussi l'élargissement du spectre à de nouveaux métiers, à l'exemple de la boulangerie, depuis deux ans. Enfin, le groupe s'intéresse à des rachats de produits ou de technologies.

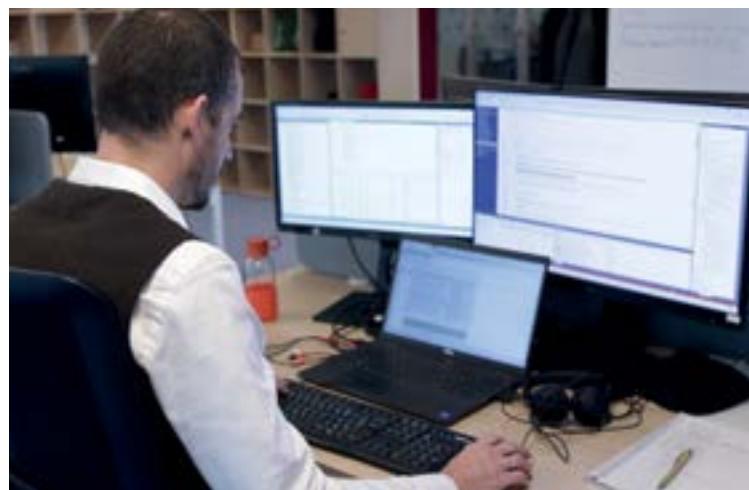
“ON A QUASIMENT LAISSÉ TOMBER LES ETATS-UNIS CAR LES VALORISATIONS Y FRISENT LA DÉMENCE”

GREAT PLACE TO WORK

La réussite insolente d'Isagri n'est pas que technologique ou commerciale. L'entreprise prend très grand soin de ses salariés. Un point absolument clé dans l'univers numérique. Great Place To Work cette année pour la 8e année consécutive, Isagri déroule le tapis rouge aux talents pour les attirer ... et les garder. Salle de muscu, salle de silence, télétravail, réseau social interne, mais aussi une architecture du groupe résolument multisite : Isagri compte des implantations dans toute la France et en Europe, un modèle particulièrement efficace pour ceux qui ne voudraient

pas travailler avec les 1 000 salariés de Beauvais. Et ça marche : le turn over de l'entreprise n'est « que » de 10%, soit un peu plus de 300 personnes, bien mieux que le secteur. Néanmoins, le recrutement reste un sujet vital, d'autant que le solde net des embauches atteint régulièrement 150 personnes par an. Un enjeu qui va encore s'intensifier dans les prochaines années puisque Jean-Marie Savalle imagine une perspective de

10 000 salariés dans les 10 ans. Avec ses enfants, entrés dans l'entreprise il y a treize ans, mais vraiment associés à la gouvernance depuis deux ans. Le groupe s'est alors transformé avec un comité directeur et un conseil de surveillance (ouvert à des administrateurs extérieurs), au sein desquels siègent Hélène et Mathieu. Qu'on se le dise, la saga Isagri ne fait que commencer.



UN ACTEUR MAJEUR ET MÉCONNNU DE LA PRESSE AGRICOLE

Isagri est certes un grand éditeur de logiciels, mais qui sait que le groupe beauvaisien est aussi à la tête d'un pôle de presse leader dans le monde agricole ? Au départ, Isagri a développé une plateforme baptisée Terre.net au service de ses clients pour leur proposer du contenu informatif. Avec quelques abonnements à des fils d'information comme l'AFP, les cours des marchés, d'abord, puis des recrutements de journalistes. « *On a embauché un journaliste, puis deux, puis 5 puis 10. On a fait une croissance fantastique mais on a perdu beaucoup d'argent !* », sourit Jean-Marie Savalle. Le saut stratégique intervient en 2011 lorsque le groupe Pragma, propriétaire du titre très réputé « *La France Agricole* » et d'un portefeuille de 20 titres consulte Isagri, qui décide de reprendre tout cet ensemble.

15 ans plus tard, ce pôle de presse professionnel, baptisé NGPA, est rentable, se félicite Jean-Marie Savalle, même s'il ne grandit pas.

Désormais NGPA compte 17 médias en digital et en print, derrière la tête d'affiche *la France Agricole*, avec des titres très spécialisés comme « *Vitisphère* », titre digital viticole, *La Toque* (boulangerie-pâtisserie), *Le Machinisme Agricole* ou encore *l'Elevage laitier*. Au total, NGPA revendique 134 000 abonnés, et 11 millions de pages vues par mois.

ASSISTANT IA

NGPA a aussi développé une activité événementielle très significative, avec notamment la tenue du salon Innovagri (alternativement dans le Loiret et à côté de Toulouse) et un autre à Essigny-Le-Grand (près de Saint-Quentin). Elle compte aussi une activité de plateforme de recherche d'emploi spécialisé (*Jobagri* et *Vitijob*). Enfin, *last but not least*, NGPA vient de lancer début novembre un assistant IA dédié aux informations agricoles spécialisées, *Lexagro*, nourri notamment des 20 000 articles de presses du groupe mais aussi de toute l'information légale. NGPA, implanté à Saint-Ouen, compte des bureaux à Beauvais et des équipes à Rennes et Montpellier. Ce pôle emploie 303 personnes, dont 94 journalistes, pour un chiffre d'affaires de 43 M€ l'an dernier.

JEAN-MARIE SAVALLE

FONDATEUR D'ISAGRI

Le président d'Isagri revient pour Eco 121 sur le parcours et la stratégie de cette ETI familiale atypique dans l'univers du numérique.

RECUEILLI PAR OLIVIER DUCUING

“IL N’Y A PAS UN CENTIME DE DIVIDENDE”

Vous avez fondé le groupe en 1983 avec l'ISAB (devenue UniLaSalle) où vous enseigniez. A l'époque, on était aux tout débuts de l'informatique, le pari de lancer des logiciels pour l'agriculture semblait quand même un peu fou...

C'est vrai. Un PC de l'époque coûtait l'équivalent de 30K€. Au départ, on ne vendait donc qu'aux groupes. Je n'avais pas assez de chiffre d'affaires, des difficultés financières, ma banque a exigé d'hypothéquer ma maison. On a équilibré en trois ans et décollé la quatrième année. Cela a été les années les plus longues de ma vie ! Puis le succès est venu, j'ai recruté un très bon commercial, on a aussi travaillé avec des agriculteurs partenaires rémunérés, utilisateurs du logiciel et ambassadeurs. Ils sont toujours 250 « CIM », pour Correspondants Isagri Micro-informatique.

Le parcours depuis 40 ans est spectaculaire. Et pourtant votre premier secteur, l'agriculture, est en recul en France. Pourquoi ce paradoxe ?

La première demande qui émanait des exploitants, c'est qu'ils voulaient devenir autonomes en gestion. Notre logiciel répondait à cela. Par ailleurs, le nombre d'exploitations a beaucoup reculé, c'est vrai, mais pas le nombre d'hectares. Les clients sont

moins nombreux, mais ils sont plus experts, ont plus de besoins, et davantage de moyens.

Vous avez multiplié le portefeuille de logiciels depuis vos débuts, élargis à de nouveaux secteurs comme l'expertise-comptable. Vous avez beaucoup acquis d'entreprises aussi. Tout cela est très coûteux. Quelle est votre recette, est-ce au prix d'un gros endettement ? C'est vrai que nous sortons en moyenne un nouveau logiciel tous les deux ans, et que nous avons opéré 50 à 60 croissances externes. Pour autant, le groupe n'est pas endetté, notre endettement net est peu ou prou à zéro. Nous avons toujours réinvesti les profits, il n'y a pas un centime de dividende. C'est un choix très fort et fédératif pour les collaborateurs.

Vous affichez une perspective à horizon dix ans qui pourrait vous amener au milliard d'euros d'activités. Pourquoi continuer à croître et surtout, comment ?

La taille critique dans nos métiers ne fait qu'augmenter. Nous consacrons par exemple un tiers de nos effectifs au développement et à la R&D, soit 1 000 personnes. Le milliard d'euros n'est pas un objectif mais plutôt une direction réaliste en fonction de nos forces, nos faiblesses,

les opportunités, les risques. Nous avons déjà multiplié notre chiffre d'affaires par 3,5 depuis 2011. En France, on sait que notre croissance passera beaucoup par le fait d'ouvrir notre palette, comme on vient de le faire dans la météo connectée, nous pensons aussi aux métiers de bouche. Mais notre terrain de chasse n'est pas la France. Nous sommes déjà dans plusieurs pays européens, et un peu au Canada et en Chine. Cela fait deux-trois ans qu'on regarde au-delà. On espère que des choses vont se concrétiser.

Vous pourrez tenir ce cap sans recourir à des fonds ?

Nous sommes très attachés à la dimension familiale du groupe pour sa pérennité. Je ne serai pas là éternellement. On a officialisé le fait qu'on ne veut pas dépendre de fonds, nous voulons rester l'unique actionnaire de notre holding de tête. Après, si on avait une opération particulièrement importante, on pourrait aller chercher un fonds sous la holding. C'est ce que nous avons fait pour le rachat de France Agricole, où nous sommes allé chercher Sofiproteol.



**“LA TAILLE
CRITIQUE DANS
NOS MÉTIERS
NE FAIT
QU’AUGMENTER”**

UNE NOUVELLE DYNAMIQUE À L'AFFICHE DE LILLE GRAND PALAIS

Voilà plus de deux ans que Lille Grand Palais n'avait pas pris la parole auprès de la presse régionale pour évoquer son activité. Début novembre, les équipes de l'infrastructure ont rapidement dressé le bilan de la dernière saison, avant de présenter plus longuement les (ambitieux) projets à venir. Sur l'exercice juillet 2024 - juin 2025, Lille Grand Palais a accueilli 314 événements - une programmation en hausse de 3,5% sur un an — et plus de 850 000 visiteurs pour 23,8 M€ de chiffre d'affaires. La saison en cours s'annonce tout aussi riche puisque 300 événements apparaissent d'ores et déjà au programme de Lille Grand Palais, qui regroupe un palais des congrès, des halls d'exposition ainsi que le Zénith (le 3e du pays derrière ceux de Paris et Nantes). Par ailleurs, ce dernier signe déjà « *la saison de tous les records* », à peine commencée, avec 204 spectacles à l'agenda. L'attractivité de Lille Grand Palais n'est donc plus à prouver. « *C'est le premier équipement touristique visité de la MEL, devant le Palais des Beaux-Arts et la Piscine de Roubaix !* », se réjouit son président Jacques Richir.

CONQUÊTE

Une position que l'équipement lillois entend bien chérir et consolider avec sa toute nouvelle feuille de route à cinq ans, Odyssée 2030. Celle-ci fixe plusieurs objectifs. Comme la conquête de nouveaux marchés afin de « *diversifier les sources de revenus* » de Lille Grand Palais. Cela passera par l'accueil de nouveaux événements, l'invention de nouveaux formats pour pleinement exploiter la modularité

des espaces mais aussi la création de nouveaux rendez-vous. Ou encore l'accompagnement dans l'organisation d'événements bas carbone pour renforcer la RSE.

Un vaste chantier donc, qui devrait conduire Lille Grand Palais vers les 25 M€ de chiffre d'affaires en 2030. Et piloté par Caroline Souppart, la nouvelle Dg, à la tête de 90 salariés. Cette Skema de 45 ans connaît la maison comme sa poche puisqu'elle y évolue depuis 18 ans. Elle assurait

LILLE. Conforté par un nouvel actionnaire, la MEL, l'équipement d'événementiel adopte un plan stratégique à horizon cinq ans baptisé Odyssée 2030. Objectif : amorcer une nouvelle phase de croissance, pilotée par une Dg tout juste nommée.

jusqu'alors la direction communication - marketing, la politique RSE et l'événementiel. Lille Grand Palais lui doit notamment la création du Salon Crée ou encore Lille Art Up!, devenu incontournable ■ **Julie Kiavué**



GOUVERNANCE ÉLARGIE

Le lancement du plan Odyssée 2030 s'accompagne d'une évolution au sein de la gouvernance de Lille Grand Palais. Avec l'entrée de la MEL à son capital à hauteur de 30,77% (avec un apport de 3,6 M€), auprès de la Ville de Lille, qui reste majoritaire avec 42,74% des parts, et de bien d'autres actionnaires largement minoritaires comme GL Events, le Crédit Mutuel, la CCI régionale ou bien Dalkia.

Accueil

TRANSPORT : L'EX-BASSIN MINIER PASSE À LA GRATUITÉ

PAS-DE-CALAIS. Au 1er janvier, le réseau de transport en commun Tadao deviendra gratuit pour 650 000 habitants du département. Une opération qui nécessitera des ajustements financiers.

Tadao bascule à son tour dans la gratuité. Début 2026, le réseau de transport en commun des 150 communes de l'ex-Bassin minier sera accessible sans billet. Ce qui pourrait conduire, selon Artois Mobilités, à une hausse immédiate de la fréquentation de plus de 15% dès la première année. 17 millions de passagers ont été transportés l'an dernier. Les trois agglomérations membres du syndicat mixte, Béthune-Bruay, Lens-Liévin et Hénin-Carvin, supporteront les surcoûts induits par la gratuité. Artois Mobilités compte acquérir vingt véhicules supplémentaires et prévoit de se doter d'un système de comptage pour tenir la cadence. Un investissement de 10 M€. Auquel le syndicat mixte devra rajouter, chaque année, 28 M€ pour assurer le bon fonctionnement du réseau. C'est 10 M€ de plus par rapport aux contributions

habituelles. Et qui permettront de compenser l'absence de billetterie (évaluée à 6,4 M€), ou encore assurer l'entretien du réseau et renforcer l'offre de transport.

VOIX DISCORDANTE

Eu égard au nombre d'habitants sur son territoire, la communauté d'agglomération de Béthune-Bruay Artois-Lys Romane est celle qui devra s'acquitter de la contribution annuelle la plus élevée, soit 11,5 M€. Elle s'était d'ailleurs opposée à la gratuité, avant de se ranger au vote de la majorité. Laurent Duporge, président d'Artois Mobilités et maire de Liévin, évoque « une mesure raisonnée » et réfute tout coup politique à l'approche des municipales. « La gratuité a été décidée il y a plus d'un an et est évoquée par les élus depuis quatre ans. Elle répond à un besoin important sur



le territoire », dit-il.

Testée volontairement depuis le 1er janvier à Lens-Liévin et Hénin Carvin, elle aurait entraîné 23% de hausse de fréquentation en onze mois. De son côté, la CABBALR témoigne d'une augmentation naturelle de 8% ■ J.B.

URBANLOOP BIENTÔT EN TOUTE AUTONOMIE À DUNKERQUE

Les navettes autonomes de la start up nancéienne pourraient acheminer jusqu'à 3 000 personnes par heure sur la zone industriello-portuaire. Mise en route : 2028.

À près le pari (réussi) de son réseau de bus gratuit, la Communauté Urbaine de Dunkerque tentera l'expérience des navettes autonomes. A partir de la rentrée 2028, une flotte de capsules circulera sur les grands sites de la zone industriello-portuaire de la ville. Elles connecteront, sur une dizaine de kilomètres, le pôle inter-

modal de Bourbourg aux principaux sites industriels. Conformément aux désiderata du maire et président de la CUD Patrice Vergriete, qui ambitionne de desservir des « usines sans parkings » sur tout son territoire où plus de 20 000 emplois sont annoncés d'ici à 2030.

Les navettes dévoilées cet automne sont signées Urbanloop. Une jeune poussée de Nancy qui a déjà mis en route ses véhicules à Saint-Quentin-en-Yvelines lors des JO de Paris 2024. « Contrairement aux tramways, le système est très léger. Nous n'avons pas besoin d'une grande plateforme de béton, expose Noémie Bercoff, Dg d'Urbanloop. On insère un seul rail dans la chaussée ». ■

D'où les coûts d'aménagement largement inférieurs à ceux du tramway, par exemple. Comptez entre 1M et 4 M€ le kilomètre pour les navettes, contre 25 M€ pour le tramway. Les capsules nordistes (le nombre n'est pas encore fixé) pourront transporter chacune huit passagers et acheminer entre 2 000 et 3 000 personnes par heure. « Elles sont constamment disponibles à quai et le système peut potentiellement tourner 24h/24 », assure la Dg.

Les navettes circuleront à 50 km/h. Soit bien au-delà des 8 km/h proposés par les capsules autonomes Navya de la MEL. Lancée en 2018 sur le campus de Villeneuve d'Ascq, l'expérimentation avait été stoppée quelques mois plus tard... dans la plus grande discrétion. De son côté, la CUD, qui s'est endettée à un niveau élevé pour financer son renouveau industriel, selon le dernier rapport de la Cour des Comptes, déboursera plusieurs dizaines de millions d'euros pour son projet ■ J.B.



SIA HABITAT INJECTERA PLUS DE 2 MDS€ DANS SON PARC

NORD - PAS-DE-CALAIS. Le bailleur social se fixe une trajectoire exigeante pour étendre, diversifier et rénover son parc de logements. Moyennant une hausse significative de son engagement financier sur 10 ans dans un contexte encore tendu.

La question du « HLM à vie » revient dans le viseur du gouvernement. Pendant ce temps, la demande explose. Fin 2024, 236 000 ménages attendaient un logement social en région (+6% sur un an). Dont plus de 60 000 familles rien que sur la métropole lilloise. Outre les obligations de rénovation énergétique, les bailleurs sociaux doivent donc monter en puissance sur la construction neuve. Chez le nordiste SIA Habitat, cela se traduit par l'adoption d'une enveloppe « historique » de 2,4 Mds€ pour mener d'ici à 2035 sa stratégie « Climat et Nature ». Celle-ci prévoit de multiples chantiers pour adapter son patrimoine de 44 500 logements au changement climatique. « *On veut être volontariste, investir massivement, avec le climat comme bous-*

sole », insiste Pierre Tonneau, directeur général de la filiale du Groupe Habitat en Région, pôle immobilier social des Caisses d'Epargne. Avec en ligne de mire la réduction de l'empreinte carbone de 30% dans les cinq ans et de 77% à horizon 2050.

Le programme de réhabilitation entend éradiquer les passoires thermiques E, F et G pour atteindre l'étiquette énergétique B. Notamment grâce au changement d'énergie dans certains logements, à l'intégration de végétalisation dès l'an prochain ou à l'utilisation de matériaux biosourcés. Entre 2026 et 2035, 11 400 logements seront concernés par ce volet rénovation.

A mi-parcours, 27% du parc du bailleur devraient afficher les étiquettes A et B.

“ON VEUT INVESTIR MASSIVEMENT AVEC LE CLIMAT COMME BOUSSOLE”

PIERRE TONNEAU

PLUS DE 6 000 LIVRAISONS

Côté construction neuve, SIA Habitat annonce des projets « *nouvelle génération* » qui visent les performances environnementales les plus élevées, RE2020, HQE et Biodiversity, avec une logique bas carbone dès la conception. Comme les programmes Héliantes et Les Aubaines à Dunkerque qui présentent un gain d'émissions de CO₂ de 88% liées à l'énergie. Sur les 10 ans à venir, SIA Habitat compte lancer 5 800 ordres de service et programme plus de 6 000 livraisons de logements.

Avec en parallèle une offre de logement locatif intermédiaire (LLI) pour accompagner un millier de familles dans les cinq ans dans leur accession sociale à la propriété. Une activité menée au sein de la foncière Hosmia, co-créeée avec S.A. HLM de l'Oise, Habitat Hauts-de-France, SIGH et SIP, qui projette la construction de 200 logements par an.

Pour financer sa stratégie « *Climat et Nature* », SIA Habitat met son modèle économique sous tension avec un autofinancement net HLM qui passera de 14,3% à 8,3% en moyenne sur toute la durée du plan. « *Sans pour autant dégrader nos ratios de soutenabilité financière* », souligne Pierre Tonneau.

En 2025, sa société a mis en chantier 850 logements et assuré 400 livraisons. Elle a affiché 260 M€ de chiffre d'affaires en 630 salariés ■

Julie Kiavué



© Samuel Dhote

RETRouvez les anciens numéros d'ÉCO121 !



N°128



N°129



N°130



N°131



N°132



N°133



N°134



N°135



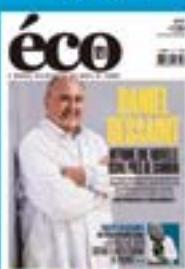
N°136



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) :

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

Vos coordonnées :

NOM _____

PRÉNOM _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TEL. _____

Règlement

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

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

Soit au total :

€

(Indiquer le montant au total des numéros commandés)



SNCF Réseau : un demi-milliard d'euros et de gros chantiers sur les rails pour 2026

Le réseau ferré des Hauts-de-France représente 10% du réseau national. A elle seule, notre région concentre 16% du trafic voyageurs régional du pays et 20% du trafic fret. Son entretien et sa régénération sont donc essentiels. Début novembre, SNCF Réseau et le Conseil régional ont dévoilé leurs plans pour l'année à venir. Ensemble, avec le soutien de l'Etat, ils prévoient d'injecter 516 M€ sur le réseau ferré, dont 346 M€ dédiés à la régénération et au développement des routes ferroviaires et 170 M€ pour la maintenance. Côté chantiers, le gestionnaire

de réseau poursuivra la création de la liaison ferroviaire Roissy-Picardie (dont les travaux ont débuté en 2024), entamera la régénération de la partie nord de la ligne Laon-Hirson et procédera à une multitude de renouvellements de voies ou de rails, entre autres.

LES PATRONATS RÉGIONAUX S'UNISSENT AU SEIN D'UN G3



L'initiative est strictement régionale mais ne manque pas d'intérêt. Les trois grandes organisations patronales Medef, CPME et U2P ont décidé de se rapprocher au sein d'une structure informelle, intitulée le 3G patronal Hauts-de-France. Une première réunion s'est tenue le 22 octobre et une prochaine rencontre est programmée début décembre. Objectif des trois organisations : « *Porter une voix haute et forte auprès de l'ensemble des acteurs publics et privés, des responsables politiques et de la presse, afin de faire entendre les réalités vécues par nos chefs d'entreprise sur le terrain* ». Parmi les sujets de préoccupation ou de propositions : l'instabilité politico-économique, la poussée des défaillances, la simplification administrative ou encore les enjeux de formation et d'emploi.



Avec Adagio, Sergic renforce son activité hôtelière

« *Nous faisons le choix de la structuration, de la professionnalisation et de l'accélération.* » Parce que la gestion hôtelière n'est pas son cœur de métier, le groupe familial de services immobiliers Sergic vient de conclure un partenariat avec Adagio. Le leader européen de l'appart'hôtellerie reprend la gestion de neuf résidences de tourisme basées à Lille, à Amiens, mais aussi à Nanterre, Villejuif ou encore Bordeaux et Grenoble. L'ensemble représente 1 152 appartements. Ceux-ci seront à terme opérés sous l'enseigne Adagio Access et Ibis Styles. Après une phase d'intégration qui devrait prendre entre 18 et 24 mois, de nouveaux développements pourraient aboutir de ce partenariat, annonce Etienne Dequiriez, président du directoire de Sergic. Le groupe compte 1 300 salariés, pour 200 M€ de chiffre d'affaires, en France, au Maroc et au Québec.

LILLE-LESQUIN : VOLOTEA MET LES GAZ AVEC DE NOUVELLES DESTINATIONS

A partir du printemps 2026, la compagnie aérienne espagnole Volotea affichera une offre renforcée au départ de l'aéroport de Lille-Lesquin. Bari en Italie, Madrid et Séville en Espagne et enfin Biarritz viennent compléter les 33 autres destinations proposées par la compagnie vers huit pays. Et comme une bonne nouvelle n'arrive jamais seule : ce développement de réseau s'accompagne de l'arrivée d'un troisième avion à l'aéroport et, de fait, de la création d'une trentaine de postes. L'an prochain, Volotea aura une capacité de 840 000 sièges, en hausse de 23% sur un an, souligne Gilles Gosselin, directeur de Volotea France. Pour autant, la fréquentation de l'aéroport de Lille peine encore à retrouver les niveaux d'avant-Covid. L'an dernier, 1,8 million de passagers ont voyagé au départ de Lille, soit 15% de moins qu'en 2019.



Des chiffres également plombés par le départ d'Air France en 2023 qui représentait 25% du trafic de l'infrastructure.

NOUVEAU DG ET NOUVEL ACTIONNAIRE POUR LA FAMILLE

L'enseigne de restauration nordiste dédiée aux entreprises et à leurs salariés La Famille-Finest Lunch accueille à son tour de table le fonds Indigo Capital pour booster son développement au national. Née en 2019, l'entreprise a dès l'origine misé sur un déploiement en franchise. Depuis, elle s'est implantée dans une dizaine de métropoles françaises pour près de 40 M€

de chiffre d'affaires. Indigo Capital (qui gobe entre 10 et 20% du capital) a pour mission d'accompagner La Famille dans l'ouverture d'une dizaine de nouvelles villes à horizon trois ans, tout en renforçant ses bases déjà existantes. Les fondateurs Marine O'Neill, Louis O'Neill, Grégoire Nicol et Jean-Louis Flipo conservent la majorité aux côtés du frère de ce dernier, Alain Flipo. Présent à board depuis la création de la société, il vient d'être nommé Dg. Avec dans le viseur : les 100 M€ de chiffre d'affaires d'ici à 2030.



LE GROUPE CH'TI BIO REPREND L'ENSEIGNE LABEL VIE



L'aventure de Label Vie, fondée en 1995 et dirigée depuis par Jean-Paul Legrand, va prendre un nouveau virage. Dans un contexte « *de concentration sur le marché du bio* », la famille dirigeante a décidé de passer le flambeau au groupe Ch'ti Bio. Créé par Harold Tiberghien et Jean-Baptiste Dalle, il exploite un réseau de magasins Biocoop. Le périmètre de Label Vie est composé de trois magasins, l'historique de Marcq-en-Baroeul, Mouvaux et Hem, ainsi que d'un fournil. Label Vie a compté jusqu'à huit points de vente et une centaine de salariés. Mais fragilisée par la crise du secteur bio et la pandémie, l'entreprise a ces dernières années fermé ses magasins de Wasquehal, Lesquin et Roncq. Une restructuration payante d'après le fondateur. Début 2025, il affirmait au bimensuel Bio Linéaire : « *Tous les voyants sont au vert, nous avons retrouvé notre niveau de 2015* ». Fin 2024, Label Vie a réalisé 8,5 M€ de ventes avec 60 salariés.



Cerballiance projette la création de 80 emplois

Le laboratoire d'analyses médicales Cerballiance est en train de bâtir un plateau technique d'analyses de 2 000 m² sur une parcelle de 8 000 m² sur la zone Actiparc à Saint-Laurent-Blangy, près d'Arras. Avec à la clé 80 nouveaux emplois. Le laboratoire y analysera les prélèvements sanguins réalisés dans sa trentaine de laboratoires en région, essentiellement situés en métropole lilloise et où le groupe dispose de son actuel plateau d'analyses. Cerballiance emploie 300 personnes en Hauts-de-France.

ETIXIA MET PRÈS DE 30 M€ DE RETAIL PARKS DANS SON PANIER

La société immobilière du groupe Kiabi annonce l'acquisition de deux sites auprès de Nhood. Au Mans (Pays de la Loire), Etixia met la main sur une surface de 14 300 m² composée de 12 cellules commerciales et d'une autre plus petite, 3 780 m², à Mantes-La-Ville (Île-de-France), qui compte 7 enseignes. Totalisant un montant de près de 30 M€, l'opération doit générer 2,3 M€ de loyers annuels à Etixia. Qui voit son patrimoine atteindre les 850 M€ avec plus d'une centaine de sites en France, en Italie et en Espagne.

MOBILIER : EURÉQUIP REPREND ROGER AGENCEMENT

Euréquip, fabricant de meubles pour les résidences médico-sociales, hôtelières ou encore étudiantes basé à Lambres-lez-Douai, a repris à la barre du tribunal l'entreprise loossoise Roger Agencement. Le Douaisien a repris 20 salariés (sur 23), a déménagé la société sur une zone industrielle à Seclin et l'a rebaptisée Société Nouvelle Roger Agencement. Côté activité, Euréquip diversifie ainsi sa clientèle, notamment avec le milieu bancaire, mais aussi son offre avec l'aménagement clé en main, l'ameublement et l'agencement sur catalogue ou sur mesure. En parallèle, l'entreprise dirigée par Philippe Coste et sa fille Céline, prévoit un investissement

de 15 M€ pour la construction, sur un terrain de 37 000 m², toujours à Lambres-lez-Douai, de deux bâtiments et l'acquisition de machines dernière génération pour accroître ses capacités de production et ses séries. L'ensemble devrait être opérationnel courant 2028. L'an dernier, Euréquip a réalisé 21 M€ de chiffre d'affaires avec ses 80 salariés. De son côté, Roger Agencement affichait 2 M€ de volume d'affaires.



LE TORRÉFACTEUR DASI FRÈRES ACCUEILLE IRD INVEST



Le torréfacteur familial amiénois DASI Frères annonce l'arrivée d'IRD Invest, via Nord Création, à son capital. L'opération, dont le montant n'a pas été dévoilé, doit soutenir l'entreprise dans « sa restructuration financière, son industrialisation et l'accélération de sa croissance », détaille le fonds régional. Fondée en 1954, DASI Frères est dirigée par la troisième génération que représentent Frédéric et Christophe Da Silva. A la carte du torréfacteur : plus de 50 spécialités de cafés et jusqu'à 1 200 références de thés dont la production est réalisée dans ses ateliers à Boves. L'an dernier, l'entreprise a réalisé 1,9 M€ de ventes, selon Pappers, via sa boutique amiénoise, son site Internet, son réseau national de revendeurs BtoB ainsi qu'à l'heure de la GMS locale.

Nesle : le grand moulin de Tereos reprend du service

L'outil avait été détruit par un incendie en novembre 2023. Après d'importants travaux et 62 M€ d'investissement, le grand moulin amidonnier de Tereos à Nesle est remis en activité. De façon plus efficace, avec un gain d'1,6% en rendement, mais moins gourmande en énergie. Puisque de nouveaux process permettent de réduire de 6 500 tonnes par an les émissions de CO₂. Pour Olivier Leducq, Dg de Tereos, c'est « sans doute le moulin le plus performant d'Europe ». Le moulin est capable de nettoyer, broyer et tamiser le blé pour séparer le son et les germes de la farine. De cette dernière, le groupe extrait l'amidon pour le transformer en sirop de glucose ou en alcool. Le son est quant à lui revendu pour produire de l'alimentation animale. Par ailleurs, Tereos table sur un gain de 40% sur les coûts de maintenance.



ALUMINIUM DUNKERQUE PRÈTE À ENTRER EN BOURSE... OU À ÊTRE VENDUE

C'est la plus grosse fonderie d'aluminium primaire d'Europe. Aluminium Dunkerque, créée en 1991 par Pechiney, est sous pavillon américain depuis 2021. Aujourd'hui, l'actionnaire, le fonds American Industrial Partners LP, étudie l'introduction en bourse ou la cession du fabricant d'aluminium. Celui-ci emploie 750 salariés et a réalisé l'an dernier 834 M€ de chiffre d'affaires. D'après l'agence Bloomberg, plusieurs candidats potentiels à la reprise envisagent de se positionner : Glencore, Metten Energy & Metals et... Rio Tinto. Ce même groupe minier anglo-australien qui avait mis la main sur Aluminium Dunkerque en 2007, avant de l'abandonner en 2018. A l'époque, l'entreprise n'était pas en grande forme et comptait 550 salariés. AIP a su remonter la barre et sécuriser l'approvisionnement avec EDF via un contrat pour 10 ans à compter du 1er janvier 2026. Aluminium Dunkerque est le plus gros consommateur d'électricité en France. Puisqu'à lui seul, il absorbe 1% de la production totale.

VITAMINE D3 : NUTRIEARTH ENTRE EN PHASE OFFENSIVE

CARVIN. La biotech spécialisée dans la production de vitamine D3 à base d'insecte désormais autorisée peut monter en puissance. Avec des ambitions mondiales.

« **M**aintenant, il n'y a plus qu'à ! » Le mot est de Jérémy Defrize, co-fondateur de Nutriearth. Un constat parfaitement exact : l'entreprise née en 2017 autour de la production de vitamine D3 à partir du ver de farine (*tenebrio molitor*), est aujourd'hui arrivée à maturité pour lancer les chevaux vapeur. La biotech a déployé 7 familles de brevets (plus de 60 brevets mondiaux au total), a développé des produits pour l'univers du petfood, mais aussi pour le marché humain, sous forme d'huile et de farine. Depuis deux ans, l'entreprise a quitté le pôle Euralimentaire de Lomme pour s'installer dans de nouveaux locaux de 1 800 m², dotés de deux salles blanches, à Carvin, où un parc machines est désormais pleinement opérationnel, pour « quelques millions d'investissements ». Et Nutriearth a reçu plusieurs autorisations décisives pour vendre ses produits : l'agrément Novel Food de Bruxelles pour sa farine, au terme de quatre ans de travail administratif, mais aussi les autorisations pour l'Amérique du Nord,

premier marché mondial de la santé. Il lui reste à décrocher l'accord européen Novel Food pour l'huile, espérée pour l'an prochain. L'usine de Carvin est calibrée pour répondre aux besoins de 50 millions de personnes, indique le président Jeremy Burks, un ancien de chez Roquette qui a rejoint l'aventure au printemps 2024.

Nutriearth a débuté avec une activité de vitamine D pour le marché animal, mais le cœur de son métier sera dévolu au champ humain, dans la nutraceutique et l'agroalimentaire. Déjà des accords ont été signés avec plusieurs distributeurs pour commercialiser dans le monde entier. Le marché potentiel est considérable sachant qu'un humain sur 9 présente une insuffisance en vitamine D.

« *Un milliard de clients, on en rêve !* » s'est amusé Philippe Beauchamps, vice-président du conseil régional, venu inaugurer fin octobre la nouvelle usine de Nutriearth, à Carvin. Le conseil régional a beaucoup soutenu le projet y compris en prise de participation à travers le fonds Rev3



Capital, au côté notamment de NFA, Captech Santé ou encore Demeter. La société se positionne sur le seul segment premium de la vitamine D3, dans le monde du BtoB, qui pèse quelque 2 milliards de dollars par an. Nutriearth, estampillée B-Corp, espère un chiffre d'affaires de 1,6 à 2 M€ en 2026 avant de monter en puissance, avec un point d'équilibre espéré dès 2027. Une nouvelle levée de fonds de 3 M€ en cours devrait aboutir sous quelques mois, annonce Jeremy Defrize ■ O.D.



La recette gagnante de Nutriearth

Le secret est bien gardé autour de la technologie mise en œuvre. Mais le principe est assez simple : le tenebrion est un insecte qui porte en lui un précurseur de la vitamine D, le même que la protéine humaine 7-DHC, contenue dans la peau et que les rayons ultra-violets du soleil transforment en vitamine D3. Nutriearth reproduit le même mécanisme de façon industrielle par un traitement de la matière première à la lumière, qui va révéler la vitamine D.

Cette technologie est beaucoup plus sobre que celle des concurrents, elle est surtout parfaitement propre, sans solvants ni produits chimiques, sur une base naturelle, avec un bilan carbone inférieur de 77%. Autre avantage : elle nécessite beaucoup moins d'étapes et donc d'équipements industriels.

BOULANGERIE : MENISSEZ ACQUIERT FRESH FOOD VILLAGE

FEIGNIES. Le groupe met la main sur cet acteur réputé de l'innovation marketing spécialisé en produits de panification. De quoi nourrir de belles synergies.

A près un premier « village » gallois stratégique à l'été 2024, Meniszez s'offre un « village », parisien cette fois, tout aussi important. La coïncidence sémantique est amusante : après le Jones Village Bakery Group acquis l'an dernier au Pays de Galles, le groupe familial Meniszez vient de signer cet automne le rachat de Fresh Food Village, bien parisien malgré son nom. L'an dernier, il s'agissait d'un des grands noms de la boulangerie haut de gamme au Royaume-Uni, avec ses 900 salariés, ses six sites, son important outil industriel et son chiffre d'affaires de 100 millions de livres. Cette année, Meniszez reprend une entreprise bien différente, spécialisée dans la distribution de produits alimentaires innovants mais sans aucune production directe. Fresh Food Village, née il



y a 30 ans, affiche un catalogue de quelque 200 produits, majoritairement liés à la panification, vendus pour l'essentiel sous marque distributeurs. La société a néanmoins développé depuis quelques années une marque propre, Regent's Park, qui représente déjà un volume de

ventes de 11,4 M€. Au total, l'entreprise parisienne réalise un chiffre d'affaires de 60 M€ avec une équipe limitée à 30 personnes. Mais parmi elles, des profils de haut niveau dans le marketing, une briques qui manquait à Meniszez en France.

« Je parle plutôt d'une association que d'une acquisition, explique Laurent Meniszez, dirigeant du groupe familial. L'opération réunit l'excellence industrielle et l'agilité commerciale. Eux avaient besoin d'un renfort industriel, et nous d'une alliance commerciale pour être plus près des clients » résume-t-il, anticipant de belles synergies. Ce rapprochement va permettre notamment à Fresh Food Village de proposer une offre complète en maîtrisant toute la chaîne de valeur, « de l'idéation produit à la mise en rayon » ■ O.D.

SOLUTIONS REPAS : FOODIZ DEVIENT MADRILÈNE

CROIX. Le fabricant et distributeur de repas préparés s'offre une usine de production de 1 800 m² près de Madrid. Premier jalon d'une stratégie ambitieuse de déploiement à l'export, avec laquelle il vise la place de référence européenne d'ici à 2030.

Son appétit semble sans limite. Né il y a plus de 35 ans avec la marque Le Petit Cuisinier et ses recettes traditionnelles et exotiques prêtes à réchauffer, le groupe nordiste Foodiz s'apprête à accélérer en Europe. Celui qui est devenu au fil des ans un fabricant et distributeur de solutions repas avec 3 marques et 4 entités vient d'ouvrir sa toute première filiale mondiale, Foodiz Solutions España. Celle-ci repose sur une unité de production de 1 800 m², implantée près de Madrid en Espagne, représentant un investissement de 3,5 M€. Avec sa vingtaine de salariés, elle vise à moyen terme la préparation de 20 000 barquettes de mets panasiatiques par jour.

Au menu : 11 recettes de sushis, poké bowls, onigiris ou gyozas, préparées sur le modèle historique français. C'est-à-dire avec des produits locaux (riz et légumes) et du proche import (volaille française, saumon

norvégien). Le concept de Foodiz comprend également une livraison directe en magasin depuis l'usine et la reprise gratuite des inventus pour une redistribution à cinq associations de Madrid. Les barquettes, ultra-fraîches à DLC très courte, sont commercialisées sous la marque Freshmood dans 450 Alcampo, Carrefour, BM et Eroski de la capitale. Le Nordiste compte alimenter les supermarchés de plusieurs grandes villes en Espagne pour atteindre les 1 200 points de vente d'ici à fin 2026, et les 15 M€ de chiffre d'affaires deux ans plus tard.

Mais Foodiz nourrit des ambitions bien au-delà de la péninsule ibérique (un bureau devrait prochainement ouvrir au Portugal). Le groupe de Baptiste Bayart, par ailleurs président du conseil de surveillance de Flunch, se rêve en référence européenne de son secteur. Laissant présager de nouvelles implantations dans les années



à venir. En France, Foodiz est présent dans 1 500 magasins et compte 3 usines dont une à Vitry-en-Artois. Il emploie plus de 600 personnes pour un volume d'affaires consolidé de 75 M€ en 2024. Qui devrait franchir la barre symbolique des 100 M€ cette année ■ Julie Kiavué



SPIRIT FACTORY S'ÉQUIPE POUR PRENDRE DE LA BOUTEILLE

LOMME. La distillerie de gin quitte Saint-André-lez-Lille pour un nouveau site de production. Un outil qui lui permet de développer les services autour du produit, en envisageant un doublement de sa production.

Six ans, quasi jour pour jour, après avoir vendu sa première bouteille de gin sous la marque Birdie, Spirit Factory s'apprête à changer de dimension. Ses dirigeants-fondateurs Thomas George et Gauthier Boidin viennent de lancer les travaux d'aménagement de leur nouveau QG. Au printemps prochain, ils quitteront leur site historique de 300 m² à Saint-André-Lez-Lille pour un ensemble de deux bâtiments à Lomme, racheté à la manufacture de carrelage Wincelkemans. Le premier sera dédié à la production sur 1 300 m². Le second ouvrira ses 200 m² aux séminaires d'entreprises. Ainsi qu'à la Gin School de Spirit Factory, avec laquelle l'entreprise forme depuis deux ans les particuliers à la distillation de leur eau-de-vie. L'opération représente un investissement global d'1 M€, financé par prêt bancaire. Dans le viseur des fondateurs, plusieurs objectifs. S'ils souhaitent mon-

ter en production, avec la volonté de passer de 40 000 bouteilles de Birdie annuelles à 100 000 d'ici cinq ans, les dirigeants veulent avant tout profiter de l'endroit pour diversifier les services autour de leur produit phare. En commençant par doubler les capacités d'accueil de la Gin school pour accueillir simultanément vingt personnes, mais aussi répondre plus facilement aux demandes d'événementiel professionnel auxquelles ils ne pouvaient accéder jusque-là, faute de place.

VOYAGE OLFACTIF

Pour Thomas George, il s'agit de faire évoluer le modèle économique de l'entreprise qui réalise la moitié de son chiffre d'affaires entre septembre et décembre. Le binôme aux manettes prévoit ainsi l'organisation de visites guidées basées sur l'expérience sensorielle. « Nous ne sommes pas une distillerie ancestrale. Il ne s'agira

pas de visiter un musée au sens historique du terme, mais d'inviter à un voyage olfactif », présente Thomas George. Il entend mettre l'accent sur les ingrédients utilisés au sein de la distillerie, tels les poivres, les feuilles ou les agrumes dénichés aux quatre coins du monde. Au Népal, en Australie, au Canada, entre autres. Il table sur 7 000 visiteurs annuels, à 15 € le ticket d'entrée. Montant qui sera « intégralement remboursé en cas d'achat d'une bouteille », précise Thomas George.

Enfin, les deux associés envisagent la production d'eau-de-vie de bière, en collaboration avec des brasseries régionales, et de distribuer des spiritueux haut de gamme via son réseau national de 900 cavistes et épiceries fines. Un projet qui nécessitera un second tour de table. Le premier, de 250 K€, a été bouclé en 2022 auprès de l'IRD et de Business Angels.

L'an dernier, Spirit Factory a réalisé 1 M€ de ventes, avec 9 salariés, et entend doubler d'ici 2030... voire dans les trois ans, si elle parvient à concrétiser rapidement sa levée de fonds ■ **Jonathan Blanchet**

MODALIS LANCE SA PLATEFORME DE TRANSPORT COMBINÉ À DUNKERQUE

LOON-PLACE. L'investissement atteint 25 M€ en première phase. A terme, l'équipement pourrait drainer jusqu'à 100 000 unités de transport intermodales (UTI). Un outil majeur pour la décarbonation des transports.

« *Ce projet est stratégique pour vous comme pour nous* ». Maurice Georges, président du directoire de Dunkerque Port, a salué ainsi la pose virtuelle de la première pierre du terminal de ferroutage de dernière génération qui verra le jour au port ouest, sous l'égide de l'opérateur Modalis. La plateforme s'étendra sur une superficie de près de 10 hectares sur 1,5 kilomètre de long, à proximité immédiate du terminal de ferry vers la Grande-Bretagne et l'Irlande. L'investissement pour la première phase atteint 25 M€ partagé avec le grand port maritime. « *Dunkerque est pour nous un exemple extrêmement constructif. Le terrain va sortir de terre en moins de deux ans, c'est une gageure* », se félicite Bernard Meï, président du groupe Modalis (116 M€ de CA en 2024, 220 salariés). Le groupe opère 3 autres terminaux en Bourgogne, 5 en Lorraine et porte un projet à Fos-sur-Mer, sérieusement embourré faute de dynamique locale. D'autres terminaux devraient voir le

jour en Espagne l'an prochain puis en Italie, explique le dirigeant, très confiant dans le potentiel de Dunkerque, appelé à devenir une pièce maîtresse de son dispositif logistique. « *Il y a 5 000 camions par jour sur le grand port maritime. Sur ce volume, une partie sont des transports longue distance. Nous allons créer des trains, accueillir des opérateurs de transport, c'est un terminal ouvert* », plaide-t-il, annonçant des premières dessertes vers Lyon et l'Italie avant de cibler l'Allemagne et les pays d'Europe centrale. L'objectif est d'atteindre 50 000 unités de transport intermodales (caisses mobiles et conteneurs, notamment) dans les trois ans, soit l'équivalent de 3 trains par jour, avant de doubler par la suite. Cette phase ultérieure passera par l'implantation de portiques, qui devraient alors mobiliser un investissement complémentaire de 16 à 18 M€. Patrice Vergriete, président de la communauté urbaine de Dunkerque, souligne l'impact d'un



tel projet en matière de décarbonation de la mobilité, parfaitement en phase avec les ambitions du territoire. « *Un des enjeux est aussi d'éviter la saturation de nos routes et des infrastructures* », se réjouit l'élu local, par ailleurs candidat à sa succession à la mairie de Dunkerque aux prochaines municipales ■ O.D.

GRAIN DE SAIL SÉCURISE LE FINANCEMENT DE SON USINE DE DUNKERQUE

L'entreprise morlaisienne vient de boucler une augmentation de capital auprès de plusieurs investisseurs nationaux. De l'argent frais qui soutient la construction de son unité régionale et les études d'un troisième voilier.

l'investissement est colossal : 15 M€, soit toute une année de chiffre d'affaires. Grain de Sail lancera début 2026, avec quelques mois de retard, les travaux de construction de son usine à Dunkerque. Après deux ans de chantier, l'entreprise bretonne d'agroalimentaire et de transport maritime décarboné disposera d'une unité de 5 000 m², sur une parcelle de 9 000 m², sur le Môle 2 du port, en bord à quai. Elle y aménagera des zones de production de chocolat (2 000 à 2 500 tonnes par an, pouvant être doublées), de torréfaction de café, mais aussi des bureaux, une boutique ainsi qu'une galerie de visite pour le grand public. « *Ce site sera deux fois plus gros que celui de Morlaix* », indique le président Olivier Barreau, avant de préciser : « *Il alimentera le grand Est, la région parisienne, l'Allemagne, la Belgique...* »



avec 25 salariés, au départ.

Pour financer ce projet stratégique, Grain de Sail annonce avoir bouclé sa deuxième opération d'augmentation de capital (dont le montant est tenu secret) auprès d'un pool d'investisseurs français, dont GO Capital ou encore Bpifrance. Les fondateurs Olivier et Jacques Barreau, Loïc Briand

et une partie des salariés restent majoritaires, avec plus des deux tiers du capital en leur possession.

Les fonds permettront aussi à la société de finaliser les études design d'un troisième navire, le Grain de Sail III, long de 110 mètres. Ses deux premiers navires mesurent 24 mètres et 52 mètres. « *On avait besoin d'une puissance de feu* », assure Olivier Barreau. Il prévoit d'ores et déjà une troisième levée de fonds pour lancer la construction de ce nouveau navire qui sera quasi dédié aux clients chargeurs de Grain de Sail. « *Le projet prouve qu'on peut faire autrement en matière de logistique. C'est plus cher que le transport traditionnel, certes. Mais c'est une voie qui doit être soutenue. Ça rayonnera sur Dunkerque et sur tout le territoire* », conclut le dirigeant à la tête de 70 salariés ■ Julie Kiavué

UNE FONDERIE DE FIL D'ALU BAS CARBONE ANNONCÉE SUR LE PORT DE DUNKERQUE

DUNKERQUE. Le projet, présenté lors du sommet Choose France vise à implanter une fonderie de fil d'aluminium recyclé. Un projet à 400 emplois à terme.

100 millions d'euros d'investissement, 80 à 100 emplois, potentiellement quatre fois plus, 60 à 70 000 tonnes de production annuelle : le projet CrystAlRod dévoilé lors du sommet Choose France le 17 novembre dernier, s'inscrit dans la liste des beaux dossiers industriels que concentre le Dunkerquois depuis quelques années. Le projet baptisé CrystAlRod a pour vocation de devenir la première fonderie au monde de fil d'aluminium recyclé (au moins 40% de matières recyclées). L'usine produira ce fil à partir de câbles usagés, en intégrant une boucle fermée. Il s'agirait du fil d'aluminium le moins émissif en carbone au monde. Cette production vise à répondre à la demande exponentielle de matériaux bas carbone dans les secteurs de l'énergie, de l'automobile ou encore de l'électronique, le fil alu étant présenté comme la seule alternative au cuivre raffiné.

Le projet est porté par une start up au

capital de 7 500 euros, dont le siège est dans le 3e arrondissement de Paris pour l'heure, mais son sérieux est garanti par la personnalité qui pilote CrystAlRod. Il s'agit de Christophe Allain, un homme qui a œuvré pendant 14 ans chez Nexans comme acheteur de fil d'aluminium. Interrogé par la Voix du Nord, l'expert indique que ce matériau est le produit de base nécessaire à la fabrication des conducteurs présents dans les câbles en alu destinés aux réseaux énergétiques. Selon lui, le marché est en pleine croissance du fait que les besoins en électricité explosent, notamment pour remplacer les réseaux anciens mais aussi pour développer des réseaux de transmission et de distribution. Le montage financier de cet investissement considérable reposera sur des fonds propres et des soutiens de l'Etat et de l'Union européenne, pour des montants et des répartitions non précisés à ce stade.



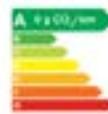
Illustration photo issue de la page Facebook de Patrice Vergriete

Un fléchage cohérent puisque le dossier a été sélectionné par les pouvoirs publics au terme de l'appel à projets matériaux critiques du plan France 2030. Christophe Allain évoque un besoin à 75% en investissements et pour un quart en fonds de roulement. Patrice Vergriete, président de la communauté urbaine de Dunkerque, s'est félicité immédiatement de cette annonce, estimant que « *notre territoire confirme sa place à l'avant-garde de la transition énergétique et de l'économie circulaire.* » ■ O.D.



Polestar

Lille



Réservez un essai sur polestar.com

WLTP: 183-217 kWh/100 km and CO₂: 0 g/km.

Polestar Lille - 8, rue du Dronckaert RONCQ
Tél.: 03 20 28 29 88

GROUPE
LEMPEREUR
AGENCE



ETIGO SCELLE SA POSITION DE LEADER AVEC LA REPRISE DE SAGELAR

TOURCOING. Le rachat de son concurrent va permettre à la PME spécialisée dans les scellés et colliers de sécurité de consolider sa première place en France et en Europe. Une partie de ses produits seront fabriqués en interne dès 2026 après un investissement évalué entre 3 et 5 M€.

Petite, mais stratégique : l'entreprise tourquennoise Etigo, spécialiste de la personnalisation et la distribution de consommables (scellés, colliers de sécurité, bracelets événementiels...) vient de procéder à une croissance externe à fort enjeu. Il s'agit de son ex concurrent Sagelar, à Péronne-en-Mélantois. Une structure légère qui ne comptait que ses deux fondateurs. Mais cette reprise, dont le prix de cession n'a pas été communiqué, permet à Etigo de porter son chiffre d'affaires 2025-2026 à 15 M€, contre 13 M€ fin 2024. Elle apporte aussi dans l'escarcelle une centaine de clients actifs. « *L'opération va nous permettre de prendre une position de leader français sur le marché du scellé de sécurité, tout en élargissant notre gamme de produits dans le négoce, comme les accessoires utilisés dans le fret maritime* », explique Thierry Delesalle, qui pilote la société depuis 1992. Etigo vise également à développer

le volume d'affaires auprès de ces nouveaux acheteurs, via de la vente additionnelle de produits qu'elle est la seule à proposer, avec marquage personnalisé à la clé. « *Des acquisitions de ce type, j'en ai conclu entre dix et quinze dans ma carrière* », raconte le dirigeant. Des opérations qui doivent aussi lui permettre de se renforcer à l'international. Actuellement, la PME réalise 15% de son chiffre d'affaires à l'export, principalement en Europe. Grâce à Sagelar, Thierry Delesalle espère dépasser les 20% dans les deux ans.

RELOCALISATION

En parallèle, Etigo, qui mène une activité de négociant à 90%, souhaite réinternaliser la production d'articles. D'où un investissement d'1 M€ mobilisé l'an dernier (dont 100 K€ apportés par la Région), au sein de son atelier de Neuville-en-Ferrain, dans de nouveaux équipements pour produire des scellés plastiques.

« *Nous n'en mesurons pas encore l'impact sur le chiffre d'affaires, mais des changements commencent à s'opérer* », indique Thierry Delesalle. Il évoque entre autres un contrat de 100 K€ sur sept ans, tout juste signé avec un acteur français de la téléphonie pour 2026. Un marché porteur « *qui va nous permettre d'en gagner d'autres* », se réjouit Xavier Mirabel, directeur d'Etigo.

D'autant que d'autres projets de réinternalisation sont dans les tuyaux pour espérer remplacer 25 à 30% des références aujourd'hui achetées en Chine. Ainsi, la mise au point d'une nouvelle machine pour produire des pièces par injection plastique doit démarrer dès l'an prochain. Cette fois, l'investissement s'annonce bien plus substantiel : entre 3 et 5 M€. « *Nous resterons indépendants avec le concours des banques* », assure Thierry Delesalle. « *Nous irons doucement mais sûrement* » ■ **Jonathan Blanchet**

TÔLERIE : DM INDUSTRIES MUSCLE SON PARC MACHINES

MARLY. La Pmi investit lourdement pour élargir ses marchés et réinternaliser des productions.

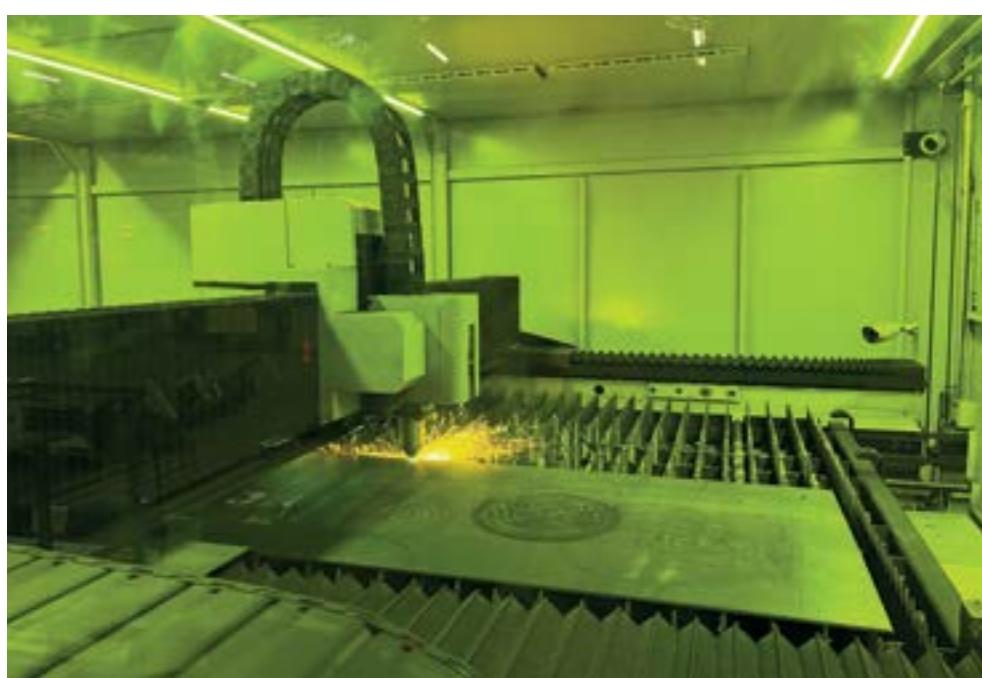


Des barres de maintien dans les tramways, des systèmes d'attaches des sièges des TER Regio 2N, mais aussi des échangeurs thermiques ou des barres de transmission pour l'ouverture de wagons céréaliers : DM Industries sait tout faire ou à peu près en matière de tôlerie, avec un parc machines bien doté et enrichi tout récemment. L'entreprise valenciennoise vient d'investir un demi-million d'euros dans une machine laser dernier cri, capable de découper à l'azote des pièces d'acier jusqu'à 40 mm d'épaisseur. « *C'est le plus gros investissement qu'on ait jamais fait* », indique Guy-Pascal Duprez, président de la société qu'il a reprise en 2011 avec un associé parti depuis. Le vitesse de l'équipement permet de découper en trois quarts d'heure ce qui prenait 4 à 5 heures auparavant. Au total le dirigeant évalue le gain de productivité de 20 à 30%. En 2024, il avait déjà acquis un centre numérique (85 K€) et il va implanter à nouveau dans les prochaines semaines un centre d'usinage 4 axes. Objectif : produire en direct des pièces qui étaient sous-traitées jusque là.

« *Notre pôle mécanique est chargé à 150%, je fais ça car je ne trouve pas de bonhomme* », sourit le patron, qui explique réinvestir la totalité des profits dans l'entreprise depuis 15 ans.



"C'EST LE PLUS GROS INVESTISSEMENT QU'ON AIT JAMAIS FAIT"
GUY-PASCAL DUPREZ



HANDYNAMIC S'ÉQUIPE POUR PASSER LA SECONDE

NORD. Dans un an, la Pme spécialisée dans l'adaptation de véhicules à destination des PMR se dotera d'un nouveau site. Afin de réunir ses deux sites régionaux pour internaliser plus de la moitié de sa production. 30 emplois à la clé.

Handynamic regroupe ses forces. Celle qui aménage et commercialise des véhicules accessibles aux fauteuils roulants prévoit de rassembler sur un seul et même site sa soixantaine de salariés nordistes. Actuellement répartis sur Seclin et Attiches, ils rejoindront Wahagnies, en Pévèle-Carembault, début 2027. La société vient d'acquérir un terrain de 27 000 m² sur lequel elle bâtira un bâtiment mixte et évolutif de 4 000 m², pour moitié dédiée à la production. Le projet représente un investissement de 8 M€, aidé d'une subvention de 100 K€ de la communauté de communes.

Dans le viseur du dirigeant Antoine Delbecque, plusieurs objectifs : gagner 1 000 m² supplémentaires par rapport

aux anciens locaux, éviter les allers-retours entre les deux implantations régionales, mais surtout accroître la production. A ses débuts en 2006, Handynamic sous-traitait intégralement, avant d'acquérir son propre atelier en 2015. « *A l'époque, nous ne pensions pas aménager autant de véhicules. Aujourd'hui, regrouper la production a plus de sens pour le développement de notre activité* », explique Antoine Delbecque.

La société commercialise 500 unités neuves par an, dont près de la moitié aménagée par ses soins. Jusque-là, elle se concentrerait majoritairement sur l'adaptation de minibus. Une production qu'elle souhaite faire croître, tout en développant l'aménagement de ludospaces, de type Kangoo ou

Berlingo. Ainsi, la Pme vise la vente annuelle de 700 à 800 véhicules équipés à horizon 2030, dont deux tiers en production propre. « *Le nouveau bâtiment aura a minima cette capacité* », estime le dirigeant. Un changement de braquet qui devrait conduire également à une trentaine de recrutements.

PLUS D'INNOVATION

« *Un fauteuil roulant requiert beaucoup de hauteur intérieure et oblige même souvent à abaisser le plancher* », poursuit le patron. L'arrivée des véhicules électriques et des nouveaux systèmes de dépollution nécessitent d'ailleurs de trouver de nouveaux aménagements. Antoine Delbecque poursuit : « *Notre bureau d'études R&D travaille sans cesse sur des solutions compatibles pour répondre aux choix technologiques faits par les constructeurs* ». Actuellement composé de quatre personnes, ce service pourrait voir ses effectifs renforcés sur le nouveau site. « *Nous voulons nous donner les moyens de nous améliorer dans notre innovation* », déclare Antoine Delbecque. Son entreprise, qui emploie 85 salariés en France (elle dispose de quatre agences commerciales au national), a réalisé 25 M€ de chiffre d'affaires en 2024. Qu'elle espère faire croître de 5% par an post-déménagement.

■ Jonathan Blanchet





CHEZ NOUS L'ÉPARGNE TRAVAILLE JUSTE À CÔTÉ

En tant que **banque coopérative et locale**,
depuis 1878 l'épargne que nous collectons contribue
à financer les projets sur nos territoires.

BANQUE
POPULAIRE
DU NORD 

GYNEIKA : AU FRONT CONTRE L'ENDOMÉTRIOSE

L'endométriose, c'est cette pathologie incurable connue, mais mal connue, qui impacte le quotidien de millions de femmes. Chaque mois, elle cause des douleurs abdominales et/ou pelviennes aiguës, des troubles digestifs, de la fertilité, de l'épuisement chronique et peut même entraîner vers la dépression. Autant de symptômes qui atteignent les plus hauts entre 12 et 50 ans. Pour couronner le tout, les traitements contre cette maladie sont très souvent sources d'effets secondaires.

Comme beaucoup, Camille Derveaux Ringot, 35 ans, a été diagnostiquée sur le tard, après des années de souffrance et d'errance médicale. Celle qui a débuté dans la finance et le marketing est devenue patiente experte (elle est diplômée d'éducation thérapeutique du patient à la Sorbonne) pour aider à la prise en charge de l'endométriose. Via une connaissance commune, elle rencontre Capucine Verhaeghe, ingénierie biologiste de 32 ans, avec qui elle crée Gyneika en 2022.

Basée à La Madeleine, c'est la première marque nutraceutique dédiée à l'endométriose. L'activité démarre grâce à une campagne Ulule de 15 K€ et la sortie d'une première cure, EndoBelly. Au fil des mois, le catalogue s'enrichit avec Inofertyl, Oméga 3, Glutamine ou encore Règles douloureuses. Gyneika com-



© Gyneika

mercialise actuellement 7 produits, chacun dédié à un symptôme précis. « Nos cures n'ont pas vocation à devenir un traitement à vie. Mais plutôt sur de courtes durées d'environ trois mois ».

30 000 UNITÉS

Les petites gélules de Gyneika renferment des actifs hautement dosés, sélectionnés en interne et validés par un comité scientifique. Lequel valide aussi légalement chacune des formulations, avant le lancement en

CAPUCINE VERHAEGHE ET CAMILLE DERVEAUX RINGOT

formulent et commercialisent des compléments alimentaires à base d'actifs hautement dosés pour soulager les multiples symptômes de l'endométriose. En deux ans, la production a été multipliée par cinq.

production au sein du laboratoire de l'industriel nordiste Dewavrin Cosmetics. Les ventes se font sur le site Internet de Gyneika et dans une cinquantaine de pharmacies nationales. Elles sont également prescrites par les professionnels de santé, gynécologues, médecins, sage-femmes... « Tous ceux qui suivent le parcours de santé des femmes », souligne Capucine Verhaeghe, en contact avec Eurasanté.

Cette année, sa société a produit 30 000 unités, contre 6 000 en 2023, pour un chiffre d'affaires tenu secret. En 2026, les dirigeantes entendent monter d'un cran sur la distribution en pharmacie. Un canal « stratégique car les pharmaciens n'ont que très peu de produits pour l'endométriose », observe Capucine Verhaeghe. Sa société emploie depuis cet été une commerciale de terrain, et compte en recruter d'autres dans les prochains mois.

En parallèle, Gyneika mise gros sur la pédagogie : ses fondatrices animent des ateliers de formation auprès des pharmaciens, publient régulièrement des contenus sur les réseaux sociaux sur la prise en charge de l'endométriose et, depuis octobre, donnent la parole aux professionnels de santé experts de la maladie dans son podcast Gyneika'st ■ J.K.



© Gyneika

« *On avait le produit avant même d'avoir l'entreprise !* » En 2019, David Lourdel, alors dirigeant fondateur du centre de formation en informatique Evolution, reçoit une commande du Cabinet d'Ophtalmologie des Flandres (COF), le plus gros de l'Hexagone. Sa mission : concevoir une solution numérique de planification des assistants médicaux. De fil en aiguille, le groupe aux 7 cabinets, 40 médecins et 145 salariés identifie de nouveaux besoins. La gestion des remplacements, puis des congés, des paies, jusqu'à la rédaction des contrats de remplacement des médecins à envoyer au Conseil national de l'Ordre. « *Le COF avait tellement de problématiques à résoudre que la solution finale s'est avérée beaucoup trop chère. Mon offre a donc été de créer le logiciel et de le proposer en mode SaaS sous abonnement* », raconte cet ancien Iéseg de 54 ans. Le COF l'aide à trouver quatre autres cabinets d'ophtalmologie prêts à souscrire.

Celui qui a entre temps revendu son centre de formation crée Timed à Lille en 2022. Aux côtés de Nicolas Bièvre, directeur technique, et son épouse Betty Bièvre, directrice web marketing. Depuis, le trio a fait évoluer son logiciel, avec une multitude d'options identifiées avec ses clients, pour qu'il convienne à toutes les structures médicales de plus de 10 salariés : dentaires, dermatologiques, esthétiques, gynécologiques..., ils sont désormais plus de 70 cabinets en métropole et dans les Dom-Tom à utiliser l'assistant RH Timed au quotidien. A raison d'un abonnement trimestriel dont le prix varie selon les options. « *Nos clients gagnent entre 35 et 45% de temps par semaine rien que sur*

L'application permet, selon l'entreprise, d'économiser 35 à 45 % de temps sur les tâches administratives



TIMED : L'ASSISTANT RH AUX PETITS SOINS DU SECTEUR MÉDICAL

NICOLAS ET BETTY BIÈVRE, DAVID LOURDEL. Leur logiciel de gestion RH et de planification sur-mesure dédié au médical a déjà été adopté par plus de 70 cabinets en France. Ils visent la place de numéro 1 de leur secteur dans les 4 ans.

les tâches administratives. Pour un cabinet de 25 salariés, c'est un gain d'environ 1 800 € par mois », argumente David Lourdel, désormais à la tête de six salariés.

CHALLENGE DE L'IMAGERIE

La jeune poussée a été accélérée par Euratechnologies pendant 9 mois entre 2023 et 2024. Elle a bouclé une première levée de fonds en fin d'année dernière à hauteur de 325 K€ auprès de quelques-uns de ses médecins clients. « *Cela s'est fait en 5 mois seulement !* », se réjouit le cofondateur. Timed vise le marché de l'imagerie pour le premier trimestre 2026. Une profession soumise à des obligations

spécifiques comme celle de ne pas exposer ses médecins toute la journée aux rayons X. « *On crée un système décisionnel expert couplé à l'IA pour gérer la planification, qui ne passera plus seulement par un algorithme* », indique David Lourdel. Timed teste et développe actuellement une version au sein d'un groupe d'imagerie. Un nouveau challenge sur lequel l'entreprise compte pour ouvrir de nouveaux métiers médicaux. Elle ambitionne 1,5 M€ de revenus récurrents annuels fin 2027. Avant les 4 M€ deux ans plus tard et la place de leader sur le marché des cabinets de plus de 10 salariés ■

Julie Kiavué

XTREM COATINGS FAIT DÉCOLLER SES REVÊTEMENTS À L'INTERNATIONAL

ngénieur d'affaires spécialisé dans le traitement des surfaces dans l'aéronautique, Pierre-Antoine Isenbrandt bénéficie d'une expertise reconnue auprès de grands comptes internationaux. En 2023, alors qu'il évolue chez Bodycote, multinationale du traitement thermique, il est approché par Frédéric Flajolet, patron du groupe dunkerquois CETS, pour reprendre la société Xtrem Coatings. La PME basée à Onnaing, et qui capitalise sur son savoir-faire en application de revêtements techniques multi-industries, réalise alors un peu plus de 2 M€ de chiffre d'affaires, avec onze salariés à bord. « *Elle travaillait surtout en France, avec l'industrie générale* », rapporte Pierre-Antoine Isenbrandt.

Fort de son carnet d'adresses, cet ancien pilote de ligne de 37 ans met le cap sur l'export. Avec succès : en 18 mois, la part de ventes réalisées hors de l'Hexagone passe de 30 à 60% pour un chiffre d'affaires de 2,7 M€, à effectifs comparables. Le résultat d'une conquête qui s'est intensifiée outre-Quiévrain et développée aux Pays-Bas, mais aussi aux

Le spécialiste des revêtements techniques a doublé son chiffre d'affaires à l'export en un an et demi. Il vise les 3,5 M€ de ventes à horizon 2028.

États-Unis qu'il exclut volontairement de son bilan, guerre commerciale oblige. « *Des contrats sont en attente. C'est un potentiel d'1 M€ en plus. Mais je ne vais pas attendre pour continuer à faire croître l'entreprise* », lance Pierre-Antoine Isenbrandt, évoquant un potentiel sur les marchés allemands et nordiques.

CROISSANCE EXTERNE

Le repreneur a également opéré un repositionnement stratégique sur les secteurs qu'il connaît bien. A l'instar de la défense, l'aéronautique ou encore l'énergie, qui concentrent désormais la moitié du chiffre d'affaires de la société. Prochain challenge de ce lauréat Réseau Entreprendre Hainaut : booster l'activité en volume pour atteindre les 3,5 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2028, avec le même

équilibre à l'export.

Xtrem Coatings a pour atouts un vrai savoir-faire (les revêtements sont appliqués à la main) et des équipements quasi uniques. Comme son four capable de traiter aussi bien des pièces de douze mètres de long que des références de tailles plus modestes en très grandes séries. « *Nos concurrents sont limités par la taille de leurs installations. En Europe, personne d'autre n'est capable de le faire* », assure le patron. Si la société poursuit sur sa lancée, Pierre-Antoine Isenbrandt envisage aussi des acquisitions, en France ou à l'étranger, pour cibler de nouveaux marchés.

« *C'est très compliqué de se développer à Onnaing* », regrette-t-il. « *Nous avons le foncier, mais construire un four prend entre six mois et un an, il faut l'autorisation d'un bureau d'études pour l'installer, celle de l'État pour obtenir les qualifications...* ». Depuis un an, le dirigeant travaille sur plusieurs pistes. Une première opération pourrait se concrétiser au premier trimestre 2026 ■ J.B.

"EN EUROPE, PERSONNE D'AUTRE N'EST CAPABLE DE LE FAIRE"
PIERRE-ANTOINE
ISENBRANDT



“Nous sommes apporteurs de conseils et de solutions sur mesure”

Karine Gedalge dirige le centre Advisory Coverage et M&A au sein de la banque d'affaires Van Lys Bank. Une petite équipe très experte dédiée à l'accompagnement stratégique des dirigeants. Rencontre.

Que recouvre l'activité que vous dirigez au sein de Van Lys Bank ?

Les banquiers conseils de l'équipe Advisory Coverage et M&A accompagnent les dirigeants d'entreprise dans leurs réflexions et projets stratégiques, notamment sur la **croissance** de leur groupe, la **stratégie financière** pour y parvenir et le moment venu la **transmission, cession**.

L'objectif est de comprendre leurs besoins et de leur apporter des solutions sur mesure, créatrices de valeur à titre privé et professionnel,

Quels types d'expertises mobilisez-vous ?

Nous accompagnons le développement des sociétés en France et à l'international : recherche de cibles et accompagnement de leur implantation en Europe ou plus largement dans le monde avec des solutions de gestion du risque de change adaptées.

Nous pouvons également accompagner des levées de fonds, des réorganisations capitalistiques mais aussi les cessions transmissions, en lien avec les équipes de la banque privée. En matière d'immobilier, nous disposons d'une compétence forte pour aider nos clients dans leur réflexion stratégique, qu'il s'agisse de l'immobilier d'exploitation ou patrimonial. Enfin, l'accompagnement des enjeux RSE fait aussi partie de notre ADN, nous sommes certifiés B CORP.

Concrètement, expliquez-nous comment vos équipes interviennent...

Nous venons en accompagnement des centres d'affaires qui assurent la relation au quotidien avec les dirigeants d'entreprise. Nous ne venons pas avec des idées reçues, ni pour vendre des produits ou services packagés. Nous sommes à l'écoute du dirigeant pour établir ensemble, en challengeant sa stratégie, les options les plus adaptées. Nous avons une approche à 360


© Frédéric Burjes

degrés, tant côté client qu'en interne : nous utilisons toute la boîte à outils de Van Lys Bank, de la Caisse d'Epargne Hauts de France et du groupe BPCE.

On est loin de la réponse standard...

Absolument. Nous sommes apporteurs de solutions sur mesure. Il n'y a

pas deux histoires identiques, chaque dirigeant a son propre ADN.

Pour cette première année nous avons mené plus de 100 dialogues stratégiques et accompagné de très belles opérations.

C'est un signe fort de confiance de la part de nos clients.

IMMOBILIER : NHOOD PARIE SUR L'ÉPHÉMÈRE... DURABLE

Avec Bowhood, le gestionnaire immobilier de l'AFM met au point un bâtiment bas carbone, entièrement réemployable. Un démonstrateur multi-breveté qui préfigure la création de plus de 30 000 m² en France dans les trois ans.



© Alexis Delesprire

Dans notre métier de l'immobilier, il y a deux problématiques majeures : les temps longs de la construction et l'impact environnemental ». Pour le directeur général de Nhood Marco Balducci, son entreprise se doit d'être porteuse de solutions. Elle a ainsi investi l'an dernier au sein de Bowhood. Une jeune poussée bonduoise spécialisée dans la conception de projets immobiliers éphémères vertueux. Concrètement, elle imagine et conçoit des immeubles en bois régional et en verre, modulaires, démontables et entièrement réemployables. Un concept signé Thibaut Leroy, un entrepreneur-ingénieur ICAM Lille de 41 ans. Le Nordiste est également à l'origine de Smart Module Concept née en 2009. Une entreprise qui, déjà à l'époque, avait la volonté affichée de révolutionner le secteur de l'immobilier avec ses logements modulaires à ossature bois assemblés en trois jours. Après avoir été acquise

par le groupe Rabot-Dutilleul en 2013, Smart Module Concept a été liquidée sept ans plus tard. L'opérateur immobilier mixte de l'Association Familiale Mulliez et Thibaut Leroy ont récemment dévoilé le démonstrateur vitrine de Bowhood. Le bâtiment de 350 m², répartis sur deux niveaux, a été assemblé au QG européen de Nhood, sur le site de la Maillerie à Villeneuve d'Ascq. Conçu avec des entreprises locales, il dispose d'une multitude d'éléments innovants qui ont fait l'objet du dépôt de 7 brevets. Ceux-ci protègent entre autres les dalles de revêtement en béton technique entièrement réutilisables, la technique de distribution de l'énergie, le bois chauffé pour le confort thermique ou encore l'étanchéité « scratchable » posée sur les caissons de toitures.

« MÈTRE CARRÉ INTELLIGENT »

Mais le marché est-il prêt à accueillir

une nouvelle génération d'immobilier proposé jusqu'à 15% au-dessus du prix du marché ? « C'est du mètre Carré intelligent », défend le patron de Nhood. Il poursuit : « Le concept vise à apporter une réponse rapide aux besoins déjà existants de logements temporaires, de commerces, de bureaux ». A terme, Nhood et Bowhood ambitionnent de proposer à la location (dans un premier temps) des bâtiments qui peuvent être assemblés en 2 mois. D'ici à 2028, les partenaires veulent déployer en France plus de 30 000 m², avant de proposer leur concept en Europe.

Quant au démonstrateur, il se veut ouvert aux entreprises, collectivités et acteurs locaux pour tester les usages, de l'événementiel aux réunions, en passant par les activités collaboratives. Telle « une preuve qu'un autre immobilier est possible », estime Thibaut Leroy ■ Julie Kiavué

« C'EST DU MÈTRE CARRÉ INTELLIGENT »

MARCO BALDUCCI,
DG DE NHOOD

Entrepreneur motivé cherche entreprise industrielle avec une activité porteuse de sens. Idéalement dans le domaine du recyclage. Profil exigé : structure rentable et ancrée dans son territoire ».

Ces quelques lignes auraient pu être rédigées sous la plume de Gonzague Gru (photo) s'il avait dû les publier dans les petites annonces. Après avoir cofondé en 2015 la ferme urbaine Agri-cool, puis l'expert du lavage industriel de contenants alimentaires Uzaje en 2019, le Picard de 38 ans voulait « vivre une autre expérience ». Exit la création de start up, cet ancien de l'Edhec souhaitait tenter l'aventure de la reprise.

Pour identifier sa cible, Gonzague Gru a frappé à toutes les portes de l'écosystème économique régional. Le Réseau Entreprendre Nord, les cabinets de conseil en fusion-acquisition, sans oublier les fonds d'investissement. « J'y suis allé franco ! », confesse-t-il. C'est Septentrion Finance qui lui présentera le dossier Audice Environnement. Depuis 2005, l'entreprise et ses 20 salariés assurent deux activités. La première, la gestion et la valorisation de déchets simples et complexes des industries agroalimentaire, cosmétique, chimique ou sidérurgique au national. La deuxième, le recyclage de polyester (ou PET) contenu dans les bouteilles en plastique. Pour cette activité, Audice Environnement exploite un gisement à l'échelle du pays, ainsi qu'en Europe.



© Simon Dupayage

DU LAVAGE INDUSTRIEL À LA GESTION DES DÉCHETS D'AUDICE

GONZAGUE GRU a repris cet été la spécialiste de la valorisation de déchets complexes et du recyclage de polyester à Bois-Grenier. Une opération menée avec Damien Rigolle, associé du fondateur cédant, pour muscler l'industrialisation du process.

© Simon Dupayage



NOUVEAUX FLUX

Pour Gonzague Gru, aucun doute, la suite s'écrira avec Audice. « L'entreprise cochaît toutes les cases », raconte celui qui a bouclé son deal en à peine 9 mois. « Ce n'est pas banal de présenter sa vision à un cédant, qui plus est le fondateur, mais on a tout de suite été aligné sur l'avenir d'Audice ». Avec l'aide des fonds IRD, Finorpa et Sopromec Participations, Gonzague Gru a ainsi repris le flambeau de l'entreprise de Bois-Grenier au côté de Damien Rigolle, associé depuis 2018 à Jean-Christophe Lateur, le fondateur.

L'an dernier, Audice Environ-

nement a traité sur ses 5 lignes 30 000 tonnes de déchets industriels et 10 000 tonnes de PET pour un peu plus de 6 M€ de chiffre d'affaires. Mais Gonzague Gru en est convaincu : les poubelles des industriels débordent de matières destinées à l'enfouissement ou à l'incinération qui pourraient alimenter son usine. Les prochains mois seront donc consacrés au développement commercial, au développement de l'activité existante, et au ciblage de nouveaux marchés et potentiels clients. Avec en parallèle, la mise en route d'un plan d'investissement et de recrutement actuellement en construction ■ **Julie Kiavué**

KPMG et Nord France Invest ont réalisé entre avril et septembre 2025 une enquête qualitative auprès de douze entreprises à capitaux étrangers basées en région, pour analyser leur impact sur le territoire. Tout au long de l'année, Eco121 publiera les témoignages de ces entreprises pour en décrypter le modèle de développement et d'interaction territoriale. Aujourd'hui, focus sur TG Griset, producteur de laminés en cuivre et alliages à Villers-Saint-Paul (Oise).

Un partenariat



éco 121

TG GRISSET : UNE RENAISSANCE À LA CHINOISE



Dans les années 2000, l'entreprise familiale de produits laminés en cuivre et en alliage comptait 300 salariés. En 2016, après avoir été cédée à deux reprises, et sous les vents mauvais des cours des métaux et des taux de change, Griset était placée en liquidation judiciaire. Après six mois de fermeture, l'industriel de Villers-Saint-Paul, non loin de Nogent-sur-Oise repart sous les auspices du groupe chinois Tongling Nonferrous Metals Group (TNMG), sous le nouveau nom TG Griset. Le groupe asiatique s'intéresse à la valeur technologique de Griset, qu'il connaît déjà pour avoir eu recours à son ingénierie unique en matière d'équipements. La reprise de TNMG est très prudente puisque TG Griset redémarre avec seulement 12 salariés, tandis que sa nouvelle maison-mère, dont elle est la seule implantation en Europe, est un géant de 40 000 salariés. Une reprise très mesurée donc, mais efficace : dès 2020, le site retrouve la rentabilité, l'activité remonte en charge, les recrutements aussi.

Chaque année, l'intégralité des bénéfices est réinvestie dans l'outil et le stock. Une nouvelle fonderie est déployée. Et cette année, TG Griset aura produit 7 000 tonnes avec 68 salariés, et continue à se moderniser pour prolonger ses 260 ans d'existence. « *En 2026, nous investirons dans un nouveau four qui nous permettra à la fois de gagner en productivité et de réaliser des produits plus techniques* », annonce David Derache, directeur général du site, qui souligne la très grande autonomie de la société au sein du groupe. TG Griset a aussi surfé sur la poussée initiale des véhicules électriques, beaucoup plus consommateurs de ses produits cuivrés plats que les voitures thermiques (80 kilos par véhicule contre 20 kilos). Or l'industrie automobile représente 75% de son activité. Même si le rythme de développement de l'électromobilité est moins rapide que prévu, l'entreprise regarde aujourd'hui l'avenir avec confiance, en ouvrant son spectre vers d'autres secteurs comme l'aéronautique, et vers de nouveaux marchés comme l'Allemagne.

CAP SUR LES 10 000 TONNES

TG Griset a écrit un projet à horizon cinq ans qui vise une production de 10 000 tonnes, qui ferait passer les effectifs à environ 80 personnes. Sachant que le site, qui dispose de réserves foncières, est capable de monter en régime jusqu'à 15 000 tonnes. Ce challenge permanent n'est pas sans obstacles. L'entreprise souligne la lourdeur administrative française qui pèse de la même façon sur une pme industrielle que sur un grand groupe. Les recrutements sont aussi un défi important. « *C'est très délicat car il n'y a pas de formation technique de conducteur de ligne et des process. On recrute et on forme en interne, avec des formations spécifiques que nous avons développées pour chaque poste* », précise David Derache. Enfin, le directeur général observe que le fait d'appartenir à un groupe non français le rend éligible à très peu d'aides publiques. « *Oui, on appartient à un groupe, mais la valeur ajoutée est française et les emplois sont français* », insiste-t-il.

TG GRISSET EN BREF

Siège : Villers-Saint-Paul (60)

Activité : laminés en cuivre et alliages

Production :
7 000 tonnes

Effectifs : 68

Combien de managers, pourtant animés des meilleures intentions, confondent encore le quoi, le comment... et oublient le pourquoi ? Ce constat, je le fais depuis toutes ces années à accompagner les managers et dirigeants dans le développement de leur leadership : donner des directives précises rassure. Pour garder la main. Pour se sentir utile. Pour éviter les mauvaises surprises aussi. Mais à force de vouloir tout contrôler, on finit souvent par étouffer les initiatives, la créativité et au final, la motivation.

Je compare souvent cela à une scène que certains d'entre vous ont peut-être déjà vécue : vous proposez de l'aide pour préparer le repas, on vous confie la confection de la salade de tomates et on vous explique alors comment couper les tomates. « *Pas en rondelles mais en cubes. Et pas trop gros les cubes !* »

Alors je ne sais pas vous, mais moi tout d'abord je me vexe ; c'est bon, je sais quand même couper des tomates ! Ensuite mon envie de contribuer s'envole ; la prochaine

PASCALINE DE RUYVER-CATRICE DIRIGEANTE QUINTESSENS

MANAGER, LAISSEZ VOS COLLABORATEURS COUPER LES TOMATES COMME ILS VEULENT !

fois, je ne proposerai pas mon aide ! Et enfin, le ressentiment envers la personne trop directive à mon égard grandit et ce n'est pas du tout constructif.

C'est exactement ce qui se joue dans nos entreprises.

À vouloir tout préciser, le manager se rassure, mais il bride. Il croit garantir la qualité, mais il empêche l'autonomie. Il pense motiver, mais il installe la dépendance. Et quand le sens, le pourquoi n'est pas explicité, la motivation finit par s'évaporer. Et si on changeait de posture ? En effet, exception faite pour les collaborateurs qui débutent et qui ont donc besoin de suivre une méthodologie précise (comme le fait par exemple un instructeur



“À VOULOIR TOUT PRÉCISER, LE MANAGER SE RASSURE, MAIS IL BRIDE.”

d'auto-école lors des premières heures de conduite) le rôle du manager n'est pas de dire comment faire mais de donner une feuille de route. Son rôle est de poser le cadre, de clarifier les attentes et surtout d'expliquer pourquoi on fait les choses. Ce pourquoi crée de l'engagement. Il ouvre l'espace de la responsabilité et de la fierté d'appartenance. Il permet à chacun de trouver sa manière, sa créativité, sa façon d'apporter de la valeur et de contribuer. Quant au comment, il est souvent inutile et faire confiance sur la méthode, ce n'est pas renoncer à l'exigence. C'est accepter de ne pas tout maîtriser pour que les autres puissent grandir tout en restant focus et intranisigeant sur le résultat. Alors, la prochaine fois que vous confierez une mission, posez-vous bien la question de la nécessité d'expliquer comment couper les tomates ! ■

Un droit français relativ au repos hebdomadaire ambigu et rigide au quotidien.

Selon le Code du Travail (CT), trois principes régissent le repos hebdomadaire. D'une part, il est donné le dimanche sauf dérogations possibles. D'autre part, il doit être d'au moins 24 heures outre 11 heures de repos quotidien, soit 35 heures d'affilée. Le Code du Travail stipule par ailleurs qu'il est « *interdit de faire travailler un même salarié plus de 6 jours par semaine* ». Ce texte ambigu suppose, selon l'interprétation de l'Administration du travail, l'octroi du repos au plus tard le jour suivant le sixième jour de travail consécutif, avec des séquences strictes alternant travail et repos. Une telle interprétation du texte est difficile à respecter pour un Directeur des Ressources Humaines qui doit souvent gérer, au quotidien, des plannings changeants pour faire face, par exemple aux besoins de l'activité et/ou à des pénuries de main d'œuvre.

A défaut de respecter ce texte, une amende pénale peut être appliquée de

WILFRID POLAERT
AVOCAT DROIT SOCIAL DE KPMG AVOCATS

REPOS HEBDOMADAIRE : VERS UNE PLUS GRANDE SOUPLESSE POUR L'ENTREPRISE

1 500 euros par salarié. Et l'accord du salarié ne permet pas d'y échapper !

Un droit français relativ au repos hebdomadaire clarifié et assoupli au regard du droit européen.

Par une décision du 13 novembre 2025 (P 24-10.733), la Haute Juridiction a modifié l'interprétation de ce texte pour en atténuer l'application. Ainsi la loi est respectée si l'employeur accorde pour chaque semaine civile, un repos de 35 heures, ceci même après 12 jours continus de travail sur deux semaines consécutives. La décision s'inspire de la Directive européenne 2003/88/CE qui permet



“ CETTE ÉVOLUTION SE POURSUIT EN FAVEUR DE L'ENTREPRISE EN CANTONNANT L'INTERDICTION PÉNALE, PEU ADAPTÉE AUX NOUVELLES FORMES D'ORGANISATION DU TRAVAIL ”

un repos hebdomadaire librement fixé pour chaque période de travail de 7 jours (Arrêt du 9 novembre 2017 de la Cour de Justice de l'UE).

Il s'agit d'un nouvel alignement du Droit français sur celui de l'Union Européenne, un mouvement amorcé par la Haute Juridiction depuis des mois, notamment en matière de congés payés et maladie le 13 septembre 2023 et le 10 septembre 2025.

Cette évolution se poursuit, ici en faveur de l'entreprise en cantonnant l'interdiction pénale, peu adaptée aux nouvelles formes d'organisation du travail. Les marges de manœuvre de l'Entreprise sont accrues, certes, mais avec des dérives possibles exposant le salarié à un risque professionnel d'épuisement dont elle peut être tenue pour responsable. Une plus grande vigilance et la sécurisation des plannings sont dès lors à prévoir ■

JÉRÔME CRANOTIER

AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY

La dématérialisation des factures s'intègre dans l'évolution de la digitalisation de la fiscalité déjà mise en œuvre dans la comptabilité, l'impôt sur les sociétés et même pour les particuliers via la télédéclaration de l'impôt sur le revenu.

Ainsi, la réception de factures électroniques sera obligatoire pour tous les assujettis à la TVA dès le 1er septembre 2026. En revanche, l'émission de telles factures ne devient obligatoire à cette date que pour les grandes entreprises et les ETI. Les PME, TPE et micro-entreprises auront un an de plus pour se mettre en conformité. Cela suppose de choisir une plateforme agréée qui sera chargée d'émettre, de transmettre et de réceptionner les factures électroniques. Elle devra assurer l'intégrité des données, leur authenticité et leur lisibilité. La plateforme transmettra aussi des données de la facture à l'administration fiscale.

Les objectifs de cette dématérialisa-

FACTURES ÉLECTRONIQUES : LE COMPTE À REBOURS EST LANCÉ

tion des factures sont multiples. Les entreprises devraient voir leurs coûts administratifs diminuer (simplification de la gestion de la facturation, des déclarations de TVA, réduction des erreurs matérielles...). L'administration fiscale sera destinataire de nombreuses données en temps quasi immédiat ce qui lui permettra de renforcer sa lutte contre la fraude à la TVA en détectant rapidement toutes les incohérences et de proposer des déclarations de TVA préremplies au même titre que les déclarations de revenus des particuliers. Les données recueillies seront aussi traitées au niveau macroéconomique pour améliorer l'action publique et avoir une vision plus précise et actuelle de

l'état de l'économie et des entreprises.



"UNE MAUVAISE PRÉPARATION POURRAIT ÊTRE CATASTROPHIQUE POUR L'ENTREPRISE"

Les échéances se rapprochant, il est important que les entreprises concernées se saisissent du sujet, si elles ne l'ont pas encore fait, car la dématérialisation des factures affecte l'ensemble du processus de facturation et peut même aller jusqu'à devoir repenser les flux des achats jusqu'à la vente. Un tel changement implique notamment des comptables, des informaticiens et des fiscalistes. Les entreprises doivent donc avancer en mode projet pour être prêtes à temps. Une mauvaise préparation pourrait être catastrophique pour l'entreprise si elle se retrouvait dans l'impossibilité de facturer ses clients ou même de recevoir des factures de ses fournisseurs ■

BRUNO PLATEL
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

AVIS DE TEMPÊTE SUR LA RUPTURE CONVENTIONNELLE !

Instituée par les partenaires sociaux dans le cadre de l'ANI du 11 janvier 2008, puis transposée par la loi de modernisation du marché du travail du 25 juin 2008, la rupture conventionnelle du contrat de travail (RCCT) sera-t-elle victime de son succès ? Une majorité des entreprises et des salariés estiment que ce mode de rupture du contrat de travail présente une réelle utilité, en témoignent les 515 000 ruptures conventionnelles signées en 2024 !

Force cependant est de constater aujourd'hui que la rupture conventionnelle suscite des réactions négatives de chefs d'entreprise qui s'étonnent de l'évolution des mentalités d'un nombre croissant de salariés qui estiment la rupture conventionnelle comme un droit, conduisant en cas de réaction négative de l'entreprise à des réactions conflictuelles voire contenues, à l'inverse de l'objectif recherché par les partenaires sociaux et le législateur qui y voyaient un mode de rupture pacifiée du contrat de travail. Au-delà, les discussions actuelles devant l'Assemblée Nationale et le Sénat en

vue de l'adoption du budget de l'Etat et de celui de la sécurité sociale pour 2026 conduisent les parlementaires à envisager des mesures financières qui pourraient de fait conduire à une désaffection rapide et significative de la RCCT.

Côté entreprise, il est envisagé de faire peser sur elle une contribution spécifique de nature punitive qui serait égale à 40% du montant de l'indemnité de rupture conventionnelle dès le premier euro alors que les indemnités de rupture versées à l'occasion d'un licenciement sont exonérées de cotisations sociales dans les limites d'un plafond significatif !

Côté salarié, il est envisagé d'instituer un délai de carence France Travail dont la durée maximale pourrait être plus longue que le plafond actuel de 150 jours applicable en cas de licenciement ou qui se déclencherait en



"UNE MAJORITÉ DES ENTREPRISES
ET DES SALARIÉS ESTIMENT
QUE CE MODE DE RUPTURE DU
CONTRAT DE TRAVAIL PRÉSENTE
UNE RÉELLE UTILITÉ"

fonction du montant de l'indemnité de rupture conventionnelle versée et pas en retenant le seul montant excédant l'indemnité légale de licenciement. Les entreprises qui financent à hauteur de 60% le régime chômage estiment pour une majorité d'entre elles

qu'il est inéquitable de traiter à l'identique le salarié qui quitte volontairement l'entreprise et celui qui est licencié et donc privé involontairement d'emploi.

Aussi impopulaires que soient ces futures mesures dont l'adoption reste à date incertaine, elles sont probablement indispensables sur un plan budgétaire, étant rappelé que la plupart des Etats de l'Union Européenne ignorent la possibilité d'une rupture amiable du contrat de travail ouvrant droit au bénéfice du salarié à une indemnisation chômage réservée aux salariés licenciés ■



APPORT À UNE HOLDING : UN DISPOSITIF FISCAL INTÉRESSANT POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE

Le législateur a créé ce mécanisme pour faciliter la transmission et la structuration des entreprises en France.

L'objectif : permettre aux dirigeants de développer leurs activités en regroupant leurs participations dans une société holding.

1. De quoi s'agit-il ?

Si un chef d'entreprise apporte les titres de sa société opérationnelle (soumise à l'IS) à une holding qu'il contrôle, elle-même soumise à l'IS et située dans l'Union européenne (ou un pays ayant une convention fiscale avec la France), il peut bénéficier d'un report d'imposition sur la plus-value constatée lors de cet apport.

En pratique :

- L'administration fiscale considère l'apport comme une "vente".
- La plus-value est calculée immédiatement, mais l'impôt n'est pas payé tout de suite.
- Le paiement est repoussé à plus tard, SAUF en cas d'événement particulier. Ce mécanisme permet donc de "figer" la plus-value et le taux d'imposition au jour de l'apport.

2. Quels sont les avantages ?

- Report du paiement de l'impôt
- Vous n'avez rien à payer au moment de l'apport. Le report d'imposition est automatique. L'impôt ne sera dû que

NICOLAS DUCHATEAU
DIRECTEUR RÉGIONAL JPM BANQUE PRIVÉE

si un événement vient mettre fin au report (cf ci-après).

- Taux d'imposition fixé au jour de l'apport

Pour les apports réalisés depuis 2018, le taux d'imposition retenu est celui de l'année de l'opération : PFU (flat tax) à 12,8 %, ou barème de l'impôt sur le revenu (avec abattement possible si les titres datent d'avant 2018).

- Un avantage important en cas de donation

Si vous donnez ensuite les titres de la holding : le report d'imposition est transféré au donataire, et la plus-value peut être définitivement effacée s'il conserve les titres plus de 5 ans.

Ce délai passe à 10 ans si la holding revend les titres apportés dans les 3 ans, avec l'obligation de réinvestir au moins 60 % du produit de la vente dans une nouvelle activité ou des investissements type capital-risque.

3. Dans quels cas le report d'imposition prend-il fin ?

Le report tombe, et l'impôt devient payable, dans les cas suivants :

- Vente des titres de la holding par le dirigeant.
- Vente par la holding, dans les 3 ans,



"CE MÉCANISME PERMET DONC DE "FIGER" LA PLUS-VALUE ET LE TAUX D'IMPOSITION AU JOUR DE L'APPORT"

des titres apportés, sans réinvestissement d'au moins 60 % du produit de cession dans une nouvelle activité ou dans du capital-risque (FCPR*, FPCI**).

- Départ du dirigeant à l'étranger (*exit tax*).
- Réduction de capital de la holding par annulation de titres.

4. Pour quels dirigeants ce mécanisme est-il adapté ?

Nous conseillons ce dispositif aux dirigeants qui souhaitent :

- structurer ou réorganiser leur groupe,
- préparer une transmission familiale,
- réinvestir dans de nouveaux projets entrepreneuriaux,
- diversifier leurs activités à travers une holding.

En revanche, il est moins pertinent pour ceux qui envisagent simplement de réduire leur fiscalité en apportant leurs titres juste avant la cession : l'administration veille à ce que l'opération ait une véritable justification économique.

En résumé

L'apport de titres à une holding est un outil puissant pour structurer, transmettre ou développer une entreprise, à condition que l'opération réponde à un objectif économique réel et ne soit pas uniquement motivée par la fiscalité. Nous vous recommandons de bien vous entourer : avocat fiscaliste, expert-comptable, cabinet de conseil.

DÉTENTE



©D.R.

LÉVIATHAN URBAIN

L'hôtel - restaurant Bienheureux s'associe à l'espace de coworking Howel pour accueillir Le Leviathan. Une sculpture monumentale de Mister P installé au cœur du parc du Verseau à Wasquehal, en partenariat avec Trifolium Art Gallery. Réinterprétée pour Viva Fabrica 2025, l'œuvre devient un symbole de métamorphose et de mémoire collective. Originaire de Tourcoing, Mister P - figure majeure du street art - investit ici les lieux du quotidien pour y faire dialoguer humour, patrimoine et imaginaire contemporain.

**Visible jusqu'en janvier 2026
35 avenue de la Marne à
Wasquehal
Plus d'info sur www.howel.club/actualites**



©D.R.

SCÈNES EN MOUVEMENT

Les Rencontres du spectacle vivant reviennent mettre en lumière la richesse artistique des Hauts-de-France. Porté par la Région avec le Festival d'Avignon et l'ONDA, l'événement rassemblera professionnels, institutions et publics autour de débats, rencontres et découvertes sur l'avenir du secteur. Un mois pour parcourir le territoire, rencontrer les créateurs et explorer les dynamiques innovantes qui traversent le spectacle vivant aujourd'hui.

Jusqu'au 6 décembre

Programme détaillé sur spectacle-vivant.hautsdefrance.fr



©D.R.

NOTES DE FUNÈS

Début décembre, l'Orchestre à Vents de Lens investira Le Colisée de Lens pour une soirée « Louis de Funès en musique », mêlant bandes-son et hommage à l'un des acteurs comiques préférés des Français. Une plongée cinématographique où l'humour et la virtuosité instrumentale se rencontrent pour redécouvrir l'univers visuel et sonore de ce grand nom du 7e art. Sous la direction de Jean-François Dewardt et Marie-Hélène Vandenbroucke.

**Mardi 9 décembre à 20h - Tarif : 11,30€ - Info sur www.ovlens.fr -
Billetterie sur billetterie.villedelens.fr**



©Eugène Leroy MUba

LUMIÈRES INTÉRIEURES

Le MUba de Tourcoing consacre jusqu'en avril 2026 une exposition majeure dédiée aux vingt dernières années de création d'Eugène Leroy, maître de la matière et de la lumière. À travers plus de 80 peintures et dessins, le visiteur découvre, entre nu, paysage et lumière d'atelier, toute la puissance du peintre hors des modes.

Tous les jours (fermé le mardi)

de 13h à 18h00

2 rue Paul Doumer, Tourcoing

03 20 28 91 60

www.muba-tourcoing.fr



COLETTE EN SCÈNE

Ce mois-ci, la Comédie de Picardie accueille la nouvelle revue de music-hall de Léna Bréban, librement inspirée de la vie de Colette. Seule en scène, Cléo Sénia incarne à la fois la romancière scandaleuse de la Belle Époque et la jeune artiste contemporaine, mêlant saynètes, chansons et pantomimes. Un spectacle espion et jubilatoire qui célèbre la liberté, l'esprit et la modernité de Colette.

Les 17 (19h30), 18 et 19 décembre à 20h30
A la Comédie de Picardie
Tarifs : 20€/30€
Info et billetterie
sur comdepic.com

© D.R.
© Julien Piffaut

GUY DAVIS NORDISTE

Deux fois nommé aux Grammy Awards dans la catégorie « Best Traditional Blues », Guy Davis mêle blues roots, folk, rock et spoken word avec une intensité unique. Guitariste et banjoïste autodidacte, il raconte à travers sa musique les injustices sociales, les luttes du quotidien et les bouleversements de notre époque. Il sera sur les planches du théâtre Charcot à Marcq-en-Baroeul mi-décembre. Une production Jazz en Nord.

Vendredi 12 décembre à 20h
Au théâtre Charcot, Marcq-en-Baroeul
Tarifs : 14€/16€
Info et réservation sur www.jazzennord.com



ÉCHOS GÉOMÉTRIQUES

Felice Varini joue les prolongations jusqu'en juin au Palais des Beaux-Arts de Lille. Ce dernier accueille l'exposition « Éclats en échos » avec trois installations monumentales conçues pour transformer la perception du musée. Depuis un point de vue unique, les formes géométriques se recomposent, offrant au visiteur une expérience mouvante et plurielle. Varini poursuit ainsi son dialogue virtuose entre architecture, regard et illusion.

En accès libre
Jusqu'au 30 juin 2026
pba.lille.fr

BÉTENTÉ

DYSTOPIES SIGNÉES

Enki Bilal, maître du roman graphique français, déploie à la galerie Art and Design Productions de Courtrai son univers dystopique où se mêlent technologie, philosophie et imaginaire visionnaire. Il a exposé dans les plus grandes villes du monde et demeure le seul auteur de bande dessinée invité au Louvre avec « Les fantômes du Louvre ». Cette nouvelle exposition, de plus de 90 œuvres graphiques, rend hommage à l'ampleur internationale de son œuvre, entre dessins, récits et cinéma.

Jusqu'au 28 décembre
A la galerie Art and Design
Productions, Courtrai (B)
www.artanddesignproductions.be



AVEC LA FONDATION DE LILLE :
Faire du mécénat de proximité, une solution simple



**SOUTENIR
LA FONDATION DE LILLE**

Reconnue d'utilité publique

www.fondationdelille.org

“De l’urgence sociale à l’innovation territoriale, de l’environnement à l’égalité des chances”

Une Fondation multi-causes au service du bien commun dans la région des Hauts-de-France

#générosité #proximité #mécénat #co-construction #alliance #intérêt général #territoire #philanthropie
#mutualisation #facilitateur #neutralité #transparence # tiers de confiance #solidarité



Nous sommes la banque d'affaires engagée qui associe relation de confiance et conseils stratégiques pour votre entreprise et votre famille.

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

Nous sommes source de confiance.
Nous sommes van lys bank.

van lys bank

CAISSE
D'EPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



PRIVATE
BANKING

CORPORATE
& PROJECT FINANCING

FINANCIAL
SPONSOR COVERAGE

PRIVATE
EQUITY INVESTMENT

ADVISORY
COVERAGE - M&A

Crédit d'Epargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L542-15 et suivants du Code monétaire et financier - Société d'Assurance à Directrice et Conseil d'Orientation et de Surveillance - Capital Social de 1 000 000 000 € - Siège social : 612 rue de la Chaudre Rivière 59800 LILLE - 383 000 692 RCS Lille Métropole Code NAF 6419Z - Intermédiaire d'assurance, intermédiaire à l'AMF sous le référence 07 006 031 - N° TVA intracommunautaire FR34583000692 - titulaire de la carte professionnelle « Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effectué ou valeur » n° CPI 9001 2616 000-009 207 délivrée par la CCII Grand Lille garantie financière - CEGET 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS - Crédit : Axa Banque