

éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

MARS 2026
#158
www.eco121.fr

D 28899 - 158 - F: 7,50 €



3 782889 907508



KIABI UN MODÈLE GAGNANT CONTRE VENTS ET MARÉES P.28

MUNICIPALES 2026

**"LA PREMIÈRE DES ÉCONOMIES
CONSISTE À NE PAS FAIRE DE
DÉPENSES NOUVELLES !"** INTERVIEW P.12

FRANÇOIS ECALLE
FONDATEUR DE FIPECO



→ **FINTECH : MEELO LÈVE 14 M€ P.11**

→ **BUREAUX : LILLE TRÉBUCHE DU PODIUM RÉGIONAL P.19**



Start Innovation CIC

**L'innovation qui réussit,
c'est celle qui fait aussi
avancer la société.**



Construisons pour que le monde bouge.

Municipales : et après ?



Photo © Greg Leduc

Dans quelques jours, 3 788 communes de notre région et 90 intercommunalités renouvelleront leurs exécutifs, comme les 35 000 communes du pays. La dimension éminemment politique de ce rendez-vous qui ressemble un peu aux mid-term américaines, un an avant la présidentielle, n'échappe à personne, dans une atmosphère de rejet inédit et inquiétant du politique : seuls 22% des Français disent faire confiance à la politique. Bien sûr, les spécialistes tireront de nombreuses conclusions au soir du second tour, sûrement très expertes et pertinentes. Avec pour premier sujet les nouveaux maires, qui seront du reste nombreux dans notre région. Retraite politique ici (Villeneuve d'Ascq, Marcq-en-Barœul, Mons-en-Barœul...), inéligibilité là (MEL, Roubaix...), dédagisme ailleurs, le paysage politique local va beaucoup changer. Mais il y a fort à parier qu'une autre dimension, pourtant majeure, échappera à l'analyse. Les intercommunalités sont un acteur clé de la vie économique, dont elles partagent la compétence avec les conseils

régionaux. Le « *bloc communal* » représente 40% de l'investissement public national. Et il n'est pas à l'abri de la dérive financière du pays. Sa principale ressource, la dotation globale de fonctionnement, dépend d'un Etat central en pleine déconfiture. Or les communes ne possèdent plus guère de levier fiscal depuis la fin de la taxe d'habitation. Le mandat de six ans qui s'ouvre promet d'être un temps de contraintes et de restrictions, probablement assez éloigné des promesses de campagne, toutes chapelles confondues.

Il faudra à nos futurs élus des compétences de « *cost killers* », de fins gestionnaires mais aussi la capacité à trancher dans le vif pour piloter ce sexennat de tous les dangers. Majoritairement dépourvus de culture économique et financière, seront-ils à la hauteur ? Le tissu économique, qui certes ne vote pas mais qui assure la prospérité et la stabilité d'un territoire, aurait tout intérêt à prendre la parole pour affirmer son rôle essentiel. Comme le montre l'exemple dunkerquois, un territoire où les forces économiques et politico-institutionnelles sont pleinement alignées affiche une puissance d'attractivité et de dynamique collective exceptionnelle. A méditer !

sommaire

TENDANCES 4-11

- Top : Promesse de Fleurs veut doubler ses racines en Europe
- Start up : 4 Moving rajoute 12 M€ à son escarcelle

GRAND ANGLE 12-14

- François Ecale (Fipeco) : « La première des économies consiste à ne pas faire de dépenses nouvelles ! »

TERRITOIRES 16-34

- Le Crédit Agricole a bouclé un exercice 2025 très convaincant
- Avec Ekodim, Polygone parie sur la réhabilitation tertiaire
- Comment Cabre se relève avec le soutien de Partenord
- La Brasserie du Pays Flamand va investir 25 M€ pour grossir

ENTREPRENDRE 36-41

- Innovation : Phinix Orbital System, la météorite picarde qui veut nettoyer l'espace
- Transmission : Alex Perrin reprend le flambeau des bâches Blas

DÉTENTE 46-49

- Art Up! Chic
- Blues Prestige à Beauvais
- Sébastien Faucon, directeur-conservateur : « Le LaM se doit d'être pleinement habité »

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'entreprise. Le deuxième collège, financier, rassemble Finorpa, Nord Création et la Caisse d'Epargne Hauts de France qui contrôlent 33% des parts. Le dernier bloc est détenu par la Voix du Nord (11%) au titre du collège professionnel. L'indépendance éditoriale du journal est garantie par une charte signée par la totalité des actionnaires. Multicanal, Eco121 est également présent sur le web (www.eco121.fr) où il diffuse un flux régulier d'actus et sur LinkedIn.

WWW.ECO121.FR

éco121

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

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

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
Jonathan Blanchet
Julie Dumez
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

PUBLICITÉ
Interstice
Tél. : 03 21 70 50 50
nassiri.interstice@gmail.com

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

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

ISSN : 2109-3792

CPPAP : 0527 I 08331

DÉPÔT LÉGAL : à parution

WAKFU PIRATÉE

Le studio roubaisien Ankama est victime d'un pirate informatique. Ce dernier a en effet pris en otage une partie de l'ultime saison de sa série à succès Wakfu, encore en production et dont la sortie est programmée entre fin 2027 et 2028. D'après le studio, le « leak » des extraits de sa saison 5 ne provient pas de ses infrastructures, « mais d'un prestataire externe » avec qui il collabore. Le hacker affirme revendre les fichiers pour 100 K\$. De son côté, Ankama compte porter plainte.



FORMATION VERSION LITTORAL

LAHO, le pôle formation de la CCI de région, va démarrer dans les deux mois la construction d'un centre de formation d'envergure (15 M€ d'investissement) à Gravelines. Il s'agit d'accompagner les très gros besoins en recrutement du territoire. Livraison sous 18 mois. Le centre devrait former quelque 1 500 personnes par an.

30

C'est le (très faible) nombre d'emplois que devrait créer le data center de 26 000 m2 annoncé sur l'ancien site Bridgestone à Béthune. Porté par le néocloud néerlandais Nebius, son déploiement devrait se faire par palier. L'activité démarrera à 120 MW fin 2026, avant d'atteindre la pleine puissance à 240 MW, espérée un an plus tard. Faisant, à terme, l'un des plus importants d'Europe. Montant du projet : près d'une dizaine de milliards d'euros, selon Les Échos, avec 1,5 Md€ déjà investi dans la transformation du site.

Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 Arc France : Patrick Puy jette l'éponge
- 2 Promesse de fleurs s'étend en Europe pour doubler de taille
- 3 Groupe IRD achève une année 2025 très active
- 4 Gigafactory : ProLogium donne le coup d'envoi avec un an de retard
- 5 Bureaux : Lille cède sa 2e place à Marseille sur le podium régional

64 000

C'est le nombre de salariés que le groupe Action Logement a accompagnés dans leur parcours résidentiel, en région, l'an dernier. Et ce, pour un montant total de 64 M€. Ses filiales immobilières locales Clésence, Flandre Opale Habitat et 3F Notre Logis (parc de 87 300 logements) ont investi 872 M€ dans la production de logements.

TOILETTAGE

Le Comité Grand Lille s'offre un (modeste) lifting. L'organisation toujours 100% informelle, créée en 1993 à l'initiative de Bruno Bonduelle, et qui réunit le gratin des décideurs de la métropole lilloise *lato sensu*, vient de voir sa gouvernance réorganisée en douceur. Pascal Boulanger (photo) en prend la présidence, tandis que Jean-Pierre Letartre se recentre sur la présidence de GRANDS la communauté. Par ailleurs, le Comité Grand Lille se voit doté d'un directoire composé d'un triumvirat : Etienne Peyrat (IEP Lille), Caroline Le Dantec (Citeo Mediation) et Maxence Wyts (La Quincaillerie).





Journée d'études • Team building
Réception privée • Cocktail dinatoire • Afterwork

LE MANOIR DE MARCQ

accueille vos événements professionnels et privés dans sept espaces de réception. Un cadre d'exception mêlant élégance moderne et caractère historique où vous est proposée une cuisine créative et raffinée, élaborée exclusivement à partir de produits frais.



À quelques minutes de Lille, à Marcq-en-Barœul, cette demeure anglo-normande des années 20 nichée au cœur d'un jardin de 3 hectares est propice aux échanges et à la détente.

Nos formules séminaires sur mesure intègrent braser, cocktails, team building, soirées animées... Chaque événement est pensé comme un moment unique, mêlant art de recevoir et cadre inspirant.

Contactez-nous pour
concevoir votre séminaire
ou événement sur mesure.



CLAIRE
07 62 19 83 52



LE
TOP

PROMESSE DE FLEURS VEUT DOUBLER SES RACINES EN EUROPE

Pascal Griot, Dg de Groupe Colibri - Promesse de Fleurs, leader français de la vente en ligne de plantes, ouvre son capital à Nord Capital Partenaires, filiale de Turenne Groupe et du Crédit Agricole Nord de France. Objectif : soutenir son plan de développement qui prévoit une implantation dans 15 pays européens cette année, contre 7 actuellement, et 35 M€ de chiffre d'affaires en 2030, soit le double des ventes réalisées à ce jour. Le montant de l'opération n'est pas communiqué, mais le dirigeant reste majoritaire. Son groupe, composé de plusieurs sites Internet, ainsi que d'une pépinière de production horticole à Prémescques, emploie 95 personnes. L'an dernier, Groupe Colibri - Promesse de Fleurs a expédié près de 2 millions de plantes et enregistré 18 millions de visiteurs sur Internet.



“CERTAINS ÉLUS M'ONT DEMANDÉ SI JE N'AVAIS PAS PRIS UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE DANS LES HAUTS-DE-FRANCE”

La plaisanterie du ministre de l'Industrie **Sébastien**

Martin, qui multiplie les inaugurations et premières pierres dans notre région.

LE
FLOP

L'URSSAF RÉCLAME 2,5 M€ À LA CCI

C'est une facture dont la Chambre régionale de commerce et d'industrie se serait bien passée. Après un contrôle pour les années 2021 à 2023, l'URSSAF Amiens-Picardie a décidé en 2024 que la CCI des Hauts-de-France lui était redevable de plus de 2,5 M€ de cotisations impayées. En cause, l'exclusion des vacataires du dispositif de mutuelles et de prévoyance, du double statut salarié - auto-entrepreneur de certains formateurs, ou encore de cadeaux de luxe, exonérés de cotisations sociales, offerts à certains cadres. La chambre consulaire a fait appel début 2025, mais le redressement aurait été confirmé quelques mois plus tard. A la justice de trancher.



“NOUS PENSONS QUE 2026 SERA UNE ANNÉE CHARNIÈRE POUR GENFIT”

Pascal Prigent, DG de la biotech lilloise qui vient d'obtenir un paiement anticipé de 20 M\$ d'Ipsen, grâce au dépassement du niveau de ventes attendu du médicament Iqirvo.

“CE SERA UNE DES USINES LES PLUS AMBITIEUSES ET LES PLUS MODERNES DE NOTRE VALLÉE DE LA BATTERIE”

Maurice Georges, président du directoire du Grand Port Maritime de Dunkerque, lors de la première pierre de l'usine de batteries solides ProLogium, à Craywick.



“LES ENTREPRISES QUI N'AURONT PLUS CONFIANCE DANS LES COLLECTIVITÉS VONT SE TOURNER VERS LE PRIVÉ, OU ELLES VONT ARRÊTER”

alerte **Frédéric Pissonnier**, président de la F RTP des Hauts-de-France, face aux délais de paiement à rallonge des collectivités.

“TOUS CEUX QUI PENSAIENT QUE DUNKERQUE, LES HAUTS-DE-FRANCE, L'INDUSTRIE, C'ÉTAIT FINI, SE SONT TROMPÉS”

Xavier Bertrand, lors du lancement des travaux de la gigafactory ProLogium, le 10 février (lire p.24).

“VENEZ CHEZ NOUS, ICI C'EST L'EUROPE !”

L'appel de **Pascal Lamy**, ex directeur général de l'OMC, lors du Comité Grand Lille exceptionnel de soutien à la candidature de Lille pour accueillir l'Autorité Douanière Européenne (lire p.20).

10 MARS : Soirée REV3

« Les nouveaux enjeux de l'eau pour les entreprises et les territoires », CCI Grand Hainaut Valenciennes 18h30

12 MARS : Matinale Tempo

industrie « l'éco-conception dans l'industrie », EuraMatériaux Tourcoing 8h30

12 MARS : Digital Night

« Embarquement immédiat vers l'IA », CCI Grand Lille, 19h

12 - 15 MARS : Lille Art Up!, Lille Grand Palais

24 MARS : i-Trans Innovation Club, IMT Nord Europe Douai, 8h30

31 MARS : Amiens Tech Festival, Quai de l'Innovation Amiens, 9h

31 MARS - 2 AVRIL : Forum InCyber Lille Grand Palais

NORAUTO

Briqueteries du Nord

A 58 ans, **Philippe Vilanoba** succède à Gilles Bernard à la tête de Briqueteries du Nord, fabricant centenaire et familial, de briques en terre cuite et terre crue. Ce Polytech Lille affiche plus de 30 ans d'expérience dans la construction et l'immobilier. Il débute dans les années 90 chez Norpac, filiale de Bouygues Construction, avant d'occuper différents postes de direction au sein du groupe et de sa filiale Quille à Rouen. En 2012, de retour en région, il rejoint Eiffage Construction comme directeur d'agence, avant d'être nommé directeur commercial logement deux ans plus tard. Depuis 2019, il était Dg délégué au territoire chez le promoteur Quartus.

PERLE DU NORD

Christophe Levyf est nommé Dg Perle du Nord, la marque de producteurs régionaux d'endives. Maison



que ce Sciences Po-Skema connaît bien puisqu'en 2008, alors qu'il dirigeait le groupe de communication Becoming (ex-Netco Group), il est nommé Pdg du groupe Perle du Nord jusqu'en 2013. Basée à Wancourt près d'Arras, l'entreprise commercialise les endives de six coopératives agricoles régionales. Celles-ci regroupent 120 producteurs et 1 200 salariés pour 65 000 tonnes d'endives produites par an, soit 50% de la production française.

BRIOCHIN & CO

Sébastien Le Mière, 48 ans, prend la direction générale de Briochin & Co, spécialiste des produits d'entretien (groupe Altaïr), et succède ainsi à François-Xavier Apostolo. Diplômé de l'EM Lyon, il débute chez Unilever, où il occupe plusieurs postes au marketing et au commercial entre 2001 et 2009. Il poursuit ensuite chez



PepsiCo jusqu'en 2022, où il occupe successivement les fonctions de directeur category management, directeur marketing boissons, directeur de la transformation et enfin directeur de la division boissons. Depuis trois ans, il était directeur de l'offre au pôle Blé d'In Vivo.

ONL

A 38 ans, **Jean-Baptiste Henriat** devient Dg de l'Orchestre National de Lille.



Cet IEP Paris a également une solide formation musicale, piano, violon, direction d'orchestre et chant lyrique qu'il a exercé professionnellement de 2006 à 2015 dans divers ensembles spécialisés. Entre 2017 et 2020, il a exercé de nombreuses missions d'affaires publiques, en lien avec le projet musical de Radio France. D'abord comme chef de cabinet de la direction de la musique et de la création puis comme délégué général du Chœur de Radio France.

VIPALI GROUP

John Lecoite, 47 ans, est nommé Dg de Vipali Group, spécialiste digital de la prévention santé, en lieu et place de Cécile Annequin, cofondatrice. Diplômé en IA et informatique, il cumule plus de 22 ans d'expérience dans la direction stratégique et la transformation digitale. Il débute comme analyste chez Technip (2002), puis rejoint Capgemini en tant que chef de projet deux ans plus tard. En 2010, il intègre Sopra Steria. En 14 ans, il sera responsable commercial, puis directeur des opérations de la région nord-est de la Normandie, avant de devenir directeur adjoint du pôle industrie et services à Lille.



TRIBUNES LIBRES

JEAN-PHILIPPE VAN DIJK
MANAGING PARTNER FORVIS MAZARS

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : UN DÉFI
À TRANSFORMER EN OPPORTUNITÉ

La facturation électronique arrive en 2026 et comme toute grande transformation, elle peut faire peur... mais elle peut aussi devenir une formidable opportunité, à condition de bien se préparer. Comme toute réforme, elle va en effet bouleverser la manière de travailler des entreprises mais celles-ci peuvent en tirer profit si elles anticipent et structurent correctement leur organisation administrative. Pour rappel, toutes les entreprises assujetties à la TVA devront, dès le 1er septembre 2026, être capables de recevoir les factures d'achats de manière entièrement dématérialisée via une Plateforme Agréée. Elles devront également, dès le 1er septembre 2026 ou 2027, en fonction de leur taille, émettre et transmettre leurs factures de ventes via cette même plateforme. Ces obligations réglementaires, en s'appuyant sur la digitalisation, vont permettre de nombreux gains aux entreprises au travers de l'automatisation, de la réduction des erreurs ou encore d'une meilleure efficacité opérationnelle. La réforme est un changement, mais elle peut devenir un réel levier de performance si elle est bien exécutée. Celle-ci doit donc être abordée comme une opportunité pour les entreprises d'analyser et de repenser leurs processus et de mettre en place de nouveaux outils qui permettront, au-delà du traitement des factures, un meilleur pilotage de la trésorerie, du contrôle interne et du reporting. À l'heure où la facturation électronique devient une réalité, les entreprises des Hauts-de-France ont plus que jamais besoin d'un accompagne-

ment structuré pour transformer cette contrainte réglementaire en véritable levier de performance. Une analyse précise des obligations, une compréhension fine des processus internes, le choix d'outils adaptés et la préparation des équipes sont autant d'étapes clés pour réussir cette transition. En s'appuyant sur un partenaire expert, les organisations peuvent sécuriser leur mise en conformité, gagner en efficacité et se concentrer pleinement sur le développement de leur activité. Il est indispensable d'être correctement conseillé dans ce changement, certes impactant pour l'ensemble du système organisationnel des entreprises, mais qui peut se révéler une véritable aubaine pour repenser leur organisation interne et ainsi gagner en efficacité opérationnelle et en compétitivité ■



"LA RÉFORME EST UN CHANGEMENT MAIS ELLE PEUT DEVENIR UN RÉEL LEVIER DE PERFORMANCE SI ELLE EST BIEN EXÉCUTÉE"

Investissements étrangers : une décennie d'anthologie pour la Région

Prés de 1 500 dossiers aboutis pour 62 000 emplois : tel est l'impact de la prospection internationale de Nord France Invest sur la période 2016-2025. Un résultat qui positionne notre région dans le top 10 européen des régions les plus attractives pour les investissements étrangers, et dans le top 5 pour les projets purement industriels : le secteur industriel aura concrétisé 548 projets en 10 ans, représentant près de 27 000 emplois. Le directeur de NFI Yann Pitollet distingue quatre séquences dans cette décennie. Les trois premières années montrent une progression nette en termes d'emploi, qui permet à la région de surperformer nettement par rapport à la moyenne nationale. Vient le Covid en 2020 : malgré la mise à l'arrêt de l'économie, la plupart des projets ont poursuivi leur maturation avec simplement un décalage dans l'agenda. L'apothéose arrive lors des années 2021-2023, que Yann Pitollet qualifie joliment de « *nos trois glorieuses* », portées par les gigafactories. Les volumes dépassent alors les 8 000 emplois par an. Depuis lors, NFI enregistre un retour à la normale mais toujours parmi les territoires les plus efficaces en Europe.

« UN PETIT DRAGON INTRA-EUROPÉEN »

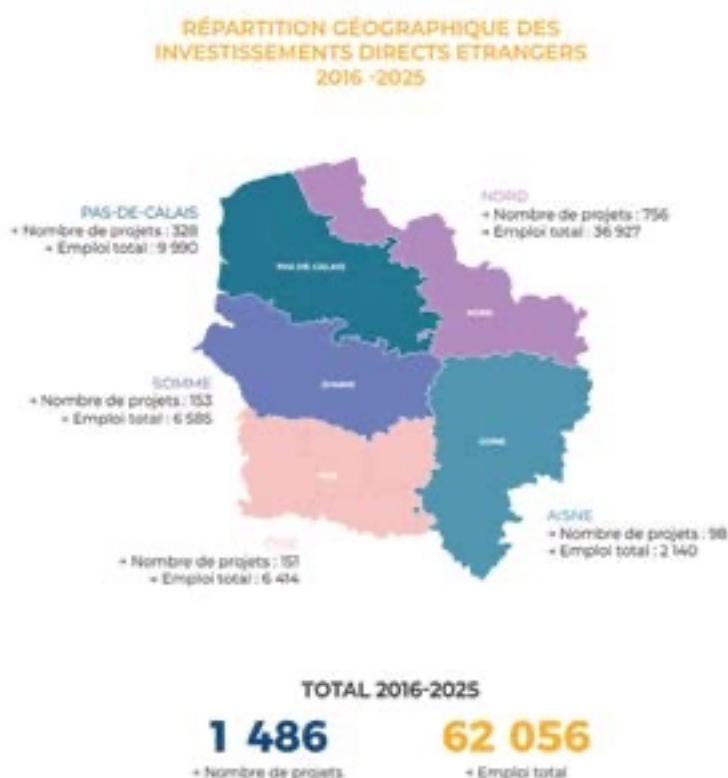
Au-delà du quantitatif, le bilan montre que « *notre spécialisation industrielle est reconnue partout* », se félicite Luc Doublet, président de NFI, et que l'attractivité des Hauts-de-France demeure malgré la concurrence aiguë de plusieurs régions d'Europe ou proches (Espagne, Europe de l'Est, Italie, mais aussi Maroc ou Turquie). Pourquoi cette attractivité ? « *Nous sommes un petit dragon intra-européen. Ici on peut tout faire, tout avoir, tout trouver* », déclare Luc Doublet, qui rappelle aussi le rattachement du nord de la région à la fameuse banane

La Région Hauts-de-France est née en 2016. 10 ans pendant lesquels son agence de promotion économique a affûté ses outils de pêche aux investissements étrangers, avec des résultats flamboyants. Revue de détail.

bleue de prospérité européenne tandis que le sud bénéficie du rayonnement de la région parisienne. Ce qui laisse une zone un peu creuse entre les deux, un enjeu pour les années à venir. L'un des leviers forts est la présence nombreuse d'entreprises à capitaux étrangers (2 000 en région) qui poursuivent leur développement local : Ce mouvement représente 44% des dossiers et 55% des emplois. Philippe

Beauchamps, vice-président du conseil régional, pointe cinq leviers de notre territoire : du foncier disponible, la formation au service du tissu économique, le contrat d'implantation et la simplification des démarches qu'il autorise, des outils de financement adaptés et la force du collectif. 2025 s'est poursuivi sur une belle trajectoire, avec 186 décisions d'investissement, en intégrant les points de vente, 165 à périmètre égal. Soit un total de 5 963 emplois promis (nouveaux ou sauvegardés) à horizon 3 ans. L'industrie truste 43% des emplois. La Belgique, comme traditionnellement, est le premier pays pourvoyeur de projets, devant l'Allemagne et les États-Unis.

Pour l'avenir, la situation politique chaotique et la trajectoire financière désastreuse de la France troublent - elles le jeu des implantations ? « *Le deal flow est toujours aussi consistant, avec 140 projets actifs en portefeuille, le même niveau que depuis 3 ou 4 ans* », répond Yann Pitollet. Seuls les délais des décisions se rallongent, concède-t-il, évoquant néanmoins un gros relais de projets à venir autour de l'IA et des data centers, la priorité pour 2026 ■ **O.D**



Source : NFI

4 Moving rajoute 12 M€ à son escarcelle

La biotech, qui développe un candidat médicament contre l'arthrose du genou, a attiré des investisseurs privés et des family offices français, non dévoilés.

20 M€ en 18 mois, 30 M€ depuis sa création : avec la nouvelle levée de fonds finalisée ces derniers jours, la biotech lilloise 4 Moving rentre dans une nouvelle phase cruciale de sa jeune vie. La société est une *single product vehicle* (SPV) initiée par le start up studio 4 P Pharma, implantée sur le campus de Pasteur Lille. En clair, 4 P Pharma dispose d'un portfolio de 6 molécules existantes, qu'elle entend repositionner sur de nouvelles pathologies. Deux d'entre elles ont déjà donné lieu à la création de filiales *ad hoc*, 4 Living (contre la détresse respiratoire aiguë) et 4 Moving. Le candidat médicament 4P004 porté par cette biotech vise

ni plus ni moins à soulager la vie de 375 millions de personnes dans le monde souffrant d'arthrose du genou. La molécule vise un double effet analgésique et anti-inflammatoire mais aussi le ralentissement de la progression de la pathologie, une combinaison que n'offre aucune molécule existante à ce jour et qui donne une vraie longueur d'avance à la société lilloise.

GAINS DE TEMPS CONSIDÉRABLES

Déjà engagé en phase 2a d'essais cliniques, notamment auprès des CHU de Lille, Bordeaux et Tours, mais aussi au Canada, 4 Moving va pouvoir appuyer sur l'accélérateur et déployer ses essais aux Etats-Unis,

où elle vient d'obtenir le feu vert de la FDA. Au total, 130 patients seront suivis. Dans une période où les levées de fonds se raréfient nettement, 4 Moving vient d'opérer une levée de 12 M€ dont 80% en fonds propres. Les nouveaux actionnaires ne sont pas dévoilés, tout juste sait-on qu'il s'agit d'investisseurs privés et de family offices français, « *qui ont pignon sur rue* ». La maison-mère 4P-Pharma participe également à l'opération et demeure majoritaire.

Pour la biotech née en 2020 (4P-Pharma a été fondée de son côté en 2014), il s'agit d'une étape majeure pour accélérer les développements de sa molécule avec dans le viseur l'espoir d'obtenir son enregistrement courant 2029. Un record dans l'univers de la pharma, grâce aux gains de temps considérables permis par le principe du repositionnement de la molécule. Néanmoins, il restera encore une étape capitale pour cette dernière phase, avec une levée nécessaire de 80 à 100 M€. Le cap paraît certes particulièrement ambitieux, mais il faut le mettre en rapport avec les enjeux économiques : compte tenu de la répartition et du développement de la pathologie dans le monde avec le vieillissement de la population, le marché pourrait s'établir à 4 à 5 mds € annuels ■ **O.D**



Au premier plan, Luc Boblet, dirigeant de 4 Moving, devant l'équipe de direction de 4P Pharma.

Isalt mobilise 14 M€ au capital de Meelo

La fintech spécialiste de la prévention de la fraude et de la sécurisation de l'entrée en relation digitale opère une grosse levée, notamment pour attaquer l'international.

Combiner le respect des contraintes réglementaires des dossiers de financement tout en assurant une réponse très rapide et sécurisée : c'est le défi de Meelo, une start up plutôt discrète créée en 2017 et basée à Marcq-en-Barœul. Un modèle fondé sur l'IA et l'open data, qui permet de « scorer » un client très vite (avec son consentement) et par exemple, à partir des 4 derniers relevés de compte, traités en 3 secondes, de définir son profil. Meelo identifie immédiatement les comptes frauduleux, mais permet aussi à des personnes aux revenus modestes mais à la gestion très rigoureuse, d'être éligibles à des financements. « Notre technologie permet de récupérer jusqu'à 20% de clients qui étaient refusés jusqu'alors », se réjouit Laurent Kocinski, dirigeant de Meelo. La société a sécurisé pas moins de 2 millions de transactions l'an dernier.

Meelo avait déjà procédé à une levée en 2022, pour 3 M€, à travers l'entrée du fonds Odyssee Venture. Cette fois,

elle s'ouvre à un autre acteur du capital-investissement, Isalt, à travers le Fonds Stratégique des Transitions, qui apporte 14 M€ dans l'escarcelle. Une participation qui demeure minoritaire, précise Grégoire Duverne, directeur associé d'Isalt, qui indique que le fonds pourrait intervenir à nouveau pour financer des opérations de croissance externe. Car Meelo est engagée dans un développement rapide, porté par ses clients. L'entreprise affiche 60 clients dont trois verticales majeures : l'automobile, la bancassurance, et les utilities. Parmi ses clients, des grands du financement de véhicules, BNP Paribas, Carrefour Banque, ou encore Boulanger.

L'ambition est de pousser fort à l'international, pour y offrir le même service. Laurent Kocinski ne dévoile pas le chiffre d'affaires actuel mais estime qu'il pourrait atteindre les 50 M€ dans les cinq ans, dont la moitié hors des frontières. La société compte 40 salariés et recrute notamment dans l'IA. 10 postes sont ouverts ■ O.D

Santé : Vipali veut se doper aux partenariats

L'appli dédiée à la prévention santé, labellisée French Tech Scale Up, vise cette année l'expansion. Celle qui lorgne la place de référence internationale prévoit « un déploiement massif » dans les entreprises, auprès des collectivités, ainsi que des partenariats d'envergure. A l'instar de celui signé tout récemment avec le Pôle Santé Travail Métropole Nord (480 000 salariés, 32 000 entreprises adhérentes...). En parallèle, Vipali, basée à La Madeleine et incubée au Vivalley Campus à Liévin, se penche sur son déploiement en Europe. L'entreprise aux 20 salariés cumule 10 000 utilisateurs.

Etika gobe Les Spiruvores

La Nordiste Etika Spirulina met la main sur son homologue Les Spiruvores, créé en 2019 dans l'Hérault et en proie aux difficultés



financières. La jeune pousse régionale, qui se construit une ferme de 1 500 m² à Villeneuve d'Ascq, exploitera la ferme de l'entreprise à Tourbes. L'un des trois fondateurs rejoint les équipes d'Etika. Le nouvel ensemble poursuivra la production de spiruline bio pour la commercialiser fraîche, déshydratée, sous forme de gélule, liquide ou encore surgelée. Etika Spirulina, à la tête de 7 salariés, vend ses produits sur son site Internet et dans près de 250 magasins en France. La société, fondée par Xavier Delannoy, vise les 2 M€ de chiffre d'affaires en 2027.



Save the dates !

24 mars

Plénière investissement du
réseau Femmes Business Angels

Pitch pour start up en recherche de fonds, au Village by CA
Nord de France. Inscription avant le 15 mars

Du 7 au 9 avril
10h à 19h

PIX 2026 Euracrétive



FRANÇOIS EGALLE

François Egalle est un des meilleurs spécialistes des finances publiques. Fondateur de l'association Fipeco, qui publie des études et analyses de référence, il répond à Eco 121 à l'occasion des prochaines municipales.

Les collectivités sont-elles bien gérées ? Comment les piloter en phase de baisse de la ressource publique ? Comment améliorer le fonctionnement de l'échelon local français ? Rencontre avec un esprit libre.

RECUEILLI PAR OLIVIER DUCUING

Avant de parler collectivités, comment voyez-vous la dérive des finances publiques ? La France pourrait-elle être en risque de défaut à court terme ?

Non. Même si sa dette publique est de plus en plus hors de contrôle. Pour simplement la stabiliser, il faudrait un effort de plusieurs dizaines de milliards d'euros. On en est très loin et on ne voit rien dans ce sens dans les programmes politiques. Mais le spread avec l'Allemagne est très faible, et les hausses qui ont eu lieu n'ont rien à voir avec ce qu'on a connu il y a une douzaine d'années en Espagne ou au Portugal. La grande différence depuis lors, c'est que les marchés savent que la Banque centrale européenne est là pour acheter la dette publique des pays de la zone euro, en quantité illimitée. « *Whatever it takes* », avait dit Mario Draghi. Les marchés sont persuadés que la BCE interviendra.

Vous ne pensez pas que la France pourrait avoir son « moment Liz Truss », surtout si aucun gouvernement ne prend de mesures structurelles ?

En principe, la BCE ne peut intervenir que si le pays en question a une dette contrôlée, les économies permettant de la stabiliser en pourcen-

tage du PIB. On peut se dire un jour que la BCE ne peut pas intervenir. Mais un défaut de paiement serait un tel cataclysme que c'est difficilement envisageable. En même temps, elle ne peut pas accepter que la dette française monte indéfiniment en points de PIB. A ce rythme, on va bientôt croiser l'Italie et puis la Grèce... Ce jour là en effet, on risque d'avoir un moment Liz Truss, où les marchés se mettent à paniquer et les taux d'intérêt montent. Tout dépend alors de ce que fera la BCE. Comme elle l'a fait au Royaume-Uni, elle peut obliger alors la France à changer complètement de politique économique et de premier ministre en même temps.

Souvent on pointe l'inculture économique et financière des élus. Cela peut-il être explicatif de notre dérive collective ?

Oui, il y a un problème d'inculture. Mais à la décharge des élus et des Français, ce sont des sujets très compliqués. La comptabilité publique, la politique budgétaire, c'est compliqué, c'est d'ailleurs pour cela que j'ai créé le site Fipeco ! Mais le problème est plus profond et concerne les Français eux-mêmes et notre pays très jacobin. Si vous relisez Tocqueville, déjà sous l'Ancien Régime, les Fran-

**"LA PREMIÈRE
DES ÉCONOMIES
CONSISTE À NE
PAS FAIRE DE
DÉPENSES
NOUVELLES !"**

çais demandaient plus d'aide et de protection sous forme de normes. Le Roi devait résoudre tous les problèmes, ça n'a pas changé. Les économistes eux-mêmes ont une responsabilité en disant aux Français des choses radicalement contradictoires sur la politique budgétaire et les solutions pour résoudre le déficit.

Venons-en aux collectivités. Elles se targuent souvent d'être bien gérées puisqu'elles ne peuvent pas adopter de budget en déficit. Diriez-vous qu'elles sont relativement sous contrôle ?

« Relativement », oui ! Il y a une règle d'or qui impose aux collectivités d'avoir une section de fonctionnement équilibrée. Sauf que dans les entreprises, dans les dépenses de fonctionnement, vous avez les dotations aux amortissements et aux provisions. Il y en a très peu dans les collectivités et des écritures comptables permettent de les neutraliser... Donc c'est un équilibre de fonctionnement un peu artificiel. Ensuite, quand on parle de dette et de déficit public, c'est au sens de la comptabi-



BIO EXPRESS

- Né en 1958
- Diplômé de l'Ecole Centrale des Arts et Manufactures et de l'ENA
- Ancien rapporteur général du rapport annuel de la Cour des Comptes
- Ancien membre du Haut conseil des finances publiques
- Conseiller maître honoraire à la Cour des comptes
- Président fondateur en 2016 de la plateforme Fipeco

lité nationale : ce sont les dépenses moins les recettes. Des dépenses où vous n'avez pas les dotations aux amortissements mais où figure l'investissement lui-même. Et là, les collectivités ont des dépenses d'investissement qu'elles financent au moins en partie par l'emprunt : les collectivités sont endettées. C'est un peu

"ON A DES DOUBLONS PARTOUT"

moins de 10% de la dette publique totale.

Il y a quelques années, nombre de collectivités, dont la MEL, s'étaient embarquées très imprudemment dans les emprunts structurés. Ce type d'égarement est-il révolu ?

Ces erreurs commises dans les années 2000 ont été corrigées. Ça peut encore exister car les collectivités sont libres, dans le respect de cette règle d'or, de s'endetter comme elles le veulent et auprès de qui elles veulent, pour leurs investissements... Mais je pense qu'elles ont tiré les leçons de cet épisode.

Diriez-vous qu'elles ont engagé de réels efforts de gestion, notamment du fait de la baisse récurrente des dotations de l'Etat ? La hausse de leurs effectifs permet d'en douter...

Les dépenses des collectivités et leurs effectifs ont en effet beaucoup augmenté sur ces 20-25 dernières années. Depuis 1997, sans même compter les emplois transférés par l'Etat en contrepartie de transferts de compétences, on a une hausse de 45% des effectifs, contre seulement 7% pour l'Etat, qui a même baissé ses effectifs sous la présidence Sarkozy. Or la population française sur la période a monté d'environ 15%. Il y a bien un problème dans les collectivités.

Mais il est vrai qu'il y a eu une forte inflexion depuis une dizaine d'années. Ce n'est pas son rapport avec ce qu'a fait François Hollande de réduire d'une douzaine de milliards d'euros la dotation globale de fonctionnement. Dans un premier temps, les collectivités ont réduit leurs investissements car c'est le plus facile. Mais dans un deuxième temps, elles ont réduit leurs dépenses de fonctionnement. Et pour la première fois, les effectifs ont diminué – un tout petit peu, mais ce n'était jamais arrivé – en 2015-2016. Pour obtenir cette inflexion, il a fallu que l'Etat réduise leurs ressources.

La première charge des collectivités, c'est la masse salariale. Avec des dérivés souvent pointés du doigt par les chambres des comptes. Est-ce ancien et est-ce réversible ?

C'est très ancien. Si vous remontez aux années 2000, lors du passage de 39 à 35 heures, il existait déjà des accords sociaux dans certaines collectivités qui prévoyaient une durée hebdomadaire nettement inférieure à 35 heures ! Il y a quand même eu

une amélioration très récente. Sur 2019-2024, la durée du travail a augmenté dans les collectivités, en relation avec une loi de 2019 qui a obligé à remettre en cause tous ces accords. Dans certains cas, cela a été assez artificiel, on a remplacé par des jours de congés qui ne disaient pas leur nom, mais les statistiques montrent qu'il y a quand même eu un effet.

Faut-il, et si oui comment, réduire les effectifs ?

L'exemple de ce qu'a fait François Hollande me laisse penser que les collectivités dépensent les ressources qu'elles obtiennent. La seule limite à leurs dépenses, c'est leurs ressources. Quand elles n'en ont pas assez, elles peuvent augmenter les impôts qu'elles maîtrisent. Elles ont perdu la maîtrise de la taxe d'habitation sur la résidence principale et ont moins de pouvoir de taux. Elles n'ont plus que la taxe foncière mais les communes en disposent pour augmenter leurs dépenses le cas échéant.

Je crains, après les élections municipales, une nouvelle surenchère de promesses dans tous les sens de dépenses supplémentaires. J'ai très peur que l'emploi continue à augmenter dans les collectivités locales si on ne fait rien et si on laisse faire.

Vu le contexte général de fiscalité, ne risque-t-on pas la saturation face à l'impôt ?

Je ne pense pas que l'on soit au sommet de la courbe de Laffer. Quand on augmente les impôts, il y a quand même de l'argent qui rentre même si ça a un effet négatif sur l'activité. La réduction des déficits des comptes publics doit être supportée par des économies sur les dépenses mais ça ne suffira pas. Il faudra augmenter les impôts, mais le moins possible sur les entreprises. La majoration de l'impôt sur les sociétés, alors qu'elles ont déjà des problèmes de compétitivité, est une très mauvaise idée. En revanche sur les ménages, c'est encore possible, mais il ne faut pas aller trop loin. Comme la Cour des comptes, je pense qu'il faudrait que les deux tiers des efforts portent sur des économies.

Les collectivités n'ont plus guère de levier fiscal. La suppression de la taxe d'habitation (TH) était-elle une erreur ?

Oui. Elle avait beaucoup de défauts mais le principal - comme la taxe foncière - est qu'elle était assise sur des valeurs cadastrales administratives qui n'ont plus aucun rapport avec des

"DEPUIS 1997, LES EFFECTIFS DES COLLECTIVITÉS ONT AUGMENTÉ DE 45%"

valeurs de marché, c'était totalement absurde. Personne n'a eu le courage de corriger le problème. La suppression de la TH a contribué à augmenter le déficit de près de 20 mds € pour l'Etat, mais elle a aussi posé un problème structurel car c'était le seul impôt payé par tous les habitants d'une commune. Les gens ne font pas le lien entre les impôts qu'ils paient d'un côté et les dépenses qu'ils demandent de l'autre.

Lors de la crise de l'énergie, les collectivités se sont rendu compte du poids de leur patrimoine en termes de fonctionnement. N'y aurait-il pas là un gros potentiel de réorganisation comme on le pratique dans les entreprises ?

Oui il y a un travail énorme à accomplir. Mais la première des économies consiste à ne pas faire des dépenses nouvelles ! Il y a des tas de besoins non satisfaits au niveau local, ils sont même illimités : plus de sport, une meilleure santé, un meilleur environnement, un habitat plus agréable... Mais les ressources, elles, ne le sont pas. A un moment il faut faire des choix.

Que pensez-vous de la gratuité des transports déployée par de plus en plus de territoires, comme Dunkerque ou le bassin minier ?

Tout a un coût, qui est toujours payé par quelqu'un. Dans le cas des transports, c'est largement le versement mobilité, donc les entreprises. C'est là où certains partis sont hypocrites : ils demandent de baisser les impôts et les dépenses mais votent en même temps la possibilité d'augmenter le versement mobilité... qui est un impôt sur la production des entreprises.

La France, c'est le pays aux 35 000 communes et au millefeuille administratif. Faut-il toucher à cette vache sacrée ?

C'est un problème de fond qui explique une bonne partie des dépenses des collectivités locales. On a autant de

communes que le reste de l'Europe. On voit bien que dans une commune de 10 habitants, on ne peut pas gérer un service comme l'assainissement. Il y a des économies d'échelle. La réponse, c'est l'intercommunalité. Or la communes ne délègue pas vraiment, garde des compétences, des effectifs. On a des doublons partout. Il y a superposition de compétences, qui pose des problèmes de coordination. Le millefeuille territorial se situe plus à l'intersection entre l'interco et les communes qu'au niveau des Départements ou des Régions.

Comment en sort-on ?

Les Français sont attachés à leur commune et leur maire. Dont acte, on ne va pas le supprimer. Mais on peut imaginer un système qui fonctionne à Paris, Lyon ou Marseille (PLM), avec des maires d'arrondissement, qui ont le contact avec les gens tandis que le vrai pouvoir est à la mairie. Ce n'est pas le sens, mais il faudrait que ce soit l'interco qui ait le vrai pouvoir, ce qui suppose un mode d'élection de type PLM. Il y a plein d'obstacles politiques, mais techniquement, on sait faire !

Les conseils départementaux connaissent de grosses tensions financières. Or ils sont souvent indispensables aux projets de petites communes. N'y a-t-il pas un risque de blocage pour les territoires modestes ?

On retombe sur le problème des 35 000 communes. Elles n'ont pas les moyens seules, elles doivent être soutenues par le Département, l'interco ou l'Etat parfois. Cela entraîne de la complexité, des coûts du millefeuille. Un rapport il y a quelques années montrait que si on additionne le temps passé dans toutes les réunions de concertation pour soutenir un projet, cela coûte quelques milliards !

Beaucoup de nouveaux maires seront élus dans quelques jours. Que leur conseilleriez-vous ? Un audit au moment d'entamer leur mandat ?

C'est une bonne idée mais ils n'en ont pas tous les moyens. Les grandes villes peuvent le faire. Pour une petite commune, c'est facile car il n'y a pas grand chose. Mais pour les communes moyennes, se payer un auditeur, ça a un coût. Mais à titre personnel, si j'étais un nouveau maire, je commencerais en effet par un audit de ma commune et des projets en cours pour voir lesquels on continue et lesquels on arrête.

Seize etuplé

[seze'tuplé'] n.m. : se dit d'une performance renouvelée **seize années de suite**. Rare, précieux, qui est le signe d'une confiance durable.

Ex. : « Banque Populaire, 1^{re} Banque des Entreprises pour la 16^e année consécutive ».

Merci à tous nos clients.

BANQUE
POPULAIRE
DU NORD 

LE CRÉDIT AGRICOLE A BOUCLÉ UN EXERCICE 2025 TRÈS CONVAINCANT

LILLE. La banque verte a dégagé l'an dernier plus de 182 M€ de résultat, sur fond d'activité en nette hausse. De quoi soutenir une politique ambitieuse tous azimuts, avec une incursion assumée vers la Belgique.

Le Crédit Agricole Nord de France est la première banque régionale à déga-
Lner ses résultats 2025. Des résultats historiques en dépit du contexte d'incertitude très fort dont témoigne notamment le niveau d'épargne, particulièrement élevé. « *Les Français ressentent la situation pire qu'elle n'est* », traduit Gabriel Hollander (ci-dessous), président sur le départ de la caisse régionale, atteint par la limite d'âge. L'assemblée générale d'avril actera son successeur.

La banque régionale réalise ainsi un produit net bancaire (chiffre d'affaires) en progression de 4,6%, à hauteur de 728 M€ pour un résultat net en hausse de 5,3%, soit 182 M€. Et ce montant tient déjà compte de l'affectation préalable de 37 M€ au Fonds pour Risques Bancaires Généraux – de quoi permettre d'amortir un risque lourd le cas échéant. C'est loin d'être le cas aujourd'hui avec au contraire une baisse du risque l'an dernier (- 46 M€). Le Crédit Agricole profite d'un microclimat économique plus favorable que la moyenne française sur son périmètre Nord-Pas-de-Calais où se concentrent beaucoup de projets majeurs. Il bénéficie aussi des dividendes du Crédit agricole SA dont la caisse est l'un des actionnaires. Mais il touche aussi les fruits d'une politique commerciale offensive, avec 61 000 clients gagnés sur l'exercice. L'activité crédit s'est bien tenue, sur la base d'un encours de collecte très



Laurent Martin, directeur général de Crédit Agricole Nord de France.

© Emmanuel Delbergue

élevé (40,3 milliards, soit + 4,3%). Les encours de crédit ont, eux, augmenté de 1,5%, avec un retour de flamme spectaculaire sur l'immobilier : les crédits habitat se sont envolés de 27,7% l'an dernier.

LANCLEMENT D'UNE SCPI RÉGIONALE

Le climat général n'affecte pas les perspectives de la banque verte qui se montre résolument positive. « *J'ai plutôt un message optimiste dans nos projections. On envisage de continuer à progresser en 2026* », lance Laurent Martin, directeur général, pour qui seuls des chocs politiques ou géopolitiques forts pourraient inverser la situation. La banque se montre du reste offensive pour 2026 et multiplie les projets. Quelques années après la Caisse d'Épargne, elle va elle aussi s'implanter sur le marché belge en ouvrant une succursale, d'abord dévolue au marché corporate et à la promotion immobilière, en accompagnement de la croissance externe menée par le groupe sur Degroof Petercam et de la prise de participation dans Crelan. Objectif : 1 md € de crédits corporate sur 3 ans et la conquête de 100 à 150 entreprises.

La 3e caisse régionale de France du Crédit Agricole, qui vient de dépasser le seuil du million de clients particuliers, poursuit le déploiement de son FCPR PME et Territoires, réservé à ses sociétaires. Après le fonds PME et Territoires 2, qui doit lever 20 M€, une troisième opération similaire se prépare déjà pour 2027. Enfin, la Caisse prépare le lancement d'une SCPI sur le même modèle d'outil réservé à ses sociétaires et très accessible (à partir de 2 K€). La banque espère lever 50 M€ en année 1, pour viser 250 M€ à terme.

Pour 2026-2027, la banque table sur le cap des 200 M€ de résultat net, « *ce qui est le niveau normal pour une caisse de notre taille* », estime Laurent Martin. On notera que l'exercice sera marqué par la cession de Square Habitat à Citya, qui devrait être bouclée fin mars.

Le Crédit Agricole Nord de France poursuit aussi les deux gros chantiers parallèles de ses deux nouveaux sièges à Lille et Arras, de respectivement 17 000 m² et 6 500 m², pour un investissement global de 100 M€. Inauguration espérée fin 2027-début 2028 ■ **Olivier Ducuing**



© Emmanuel Delbergue

GROUPE IRD ACHÈVE UNE ANNÉE 2025 DYNAMIQUE

RÉGION. En dépit du contexte d'incertitude national, le groupe a réalisé un exercice 2025 très actif et table sur une assise solide en 2026. Avec un cap affiché vers la Belgique.

Augmentation des défaillances (4 951 en région l'an dernier), ralentissement du capital-investissement, secteur immobilier en souffrance, troubles politique et géopolitiques : le contexte aurait pu secouer fortement le groupe IRD. Hormis un recul général du financement des start up depuis mi-2022, celui-ci a réalisé un exercice 2025 très solide dans ses différentes activités : investissement, transmission, conseil, et même l'immobilier avec peu d'opérations mais beaucoup de travaux et de projets. Au total, pas moins de 126 entreprises ont été accompagnées à un titre ou un autre. « *L'IRD est intervenu de façon massive en 2025. Les périodes de mutation sont toujours des périodes d'opportunité* », résume Thierry Dujardin, directeur général de l'IRD.

Côté investissement, l'acteur de l'accompagnement économique affiche même une croissance spectaculaire de 57%, à hauteur de 22M€ (pour 9

cessions, représentant 29 M€). Des opérations, certes plus lentes que d'ordinaire, ont pu être finalisées cette année. Le groupe a notamment déjà mobilisé, en 15 mois, 50% des moyens du nouveau fonds IRD Entrepreneurs 2. Sur l'exercice, le groupe a fait son entrée (ou son réengagement) dans plusieurs belles signatures régionales : Nxtfood, Decade, Primagroup, PCA, Clicar ou Extensee (drones). Et le deal flow ne se tarit pas.

L'IRD avait participé au lancement fin 2020 d'un outil d'investissement pour des tickets élevés, le Fonds Entrepreneurial Territorial de Transformation. Doté de 80 M€, le fonds a été investi dans 8 participations. Son petit frère est dans les starting blocks pour prendre le relais, avec un objectif de souscription de 120 M€. Le premier closing interviendra en fin de premier semestre, pour un montant de 50M€. « *L'objectif est d'accompagner une dizaine de PME et ETI pour essayer d'en faire des cham-*

pions », indique Laurent Deswarte, président d'IRD Invest.

L'IRD pousse aussi fortement sur ses activités de conseil, avec notamment la montée en charge de son pôle RSE Inside. A lui seul, ce dernier a accompagné 45 entreprises en 2025, affichant un chiffre d'affaires en progression de 57%.

GOVERNANCE ET PÉRIMÈTRE

Le groupe IRD, qui s'appuie aujourd'hui sur une centaine de souscripteurs réguliers, voudrait élargir ce socle d'un bon tiers et l'animer comme une communauté plus active, afin de faciliter la fertilisation croisée. L'un des leviers pourra être la nouvelle foncière Avenir & Territoires V, qui vise une levée de 10 M€, accompagnée de 20 M€ de prêts bancaires pour mener des opérations commerciales, de bureau ou de locaux d'activité. A date, le groupe est à la tête d'un parc représentant 142 000 m², soit 349 M€ sous gestion, qui s'ajoutent aux 250 M€ en gestion de fonds, soit un total sous gestion de 600 M€.

L'IRD va aussi se doter de deux nouveaux bureaux, à Paris et Bruxelles. A Paris où se trouvent nombre de souscripteurs, et à Bruxelles, avec des ambitions plus larges de travailler l'eurométropole et la Belgique – ses statuts le lui permettent. « *Mais il nous faut un partenaire, et nous cherchons un partenaire réciproque. Ce sera du long cours, pour les années à venir* », anticipe Thierry Dujardin. Parmi les autres ambitions du groupe figure la volonté de couvrir davantage le sud de la région même s'il y réalise déjà quelques opérations **O.D.**

Thierry Dujardin et Paul Damestoy, respectivement Directeur général et président du directoire



MOBILISATION GÉNÉRALE XXL POUR L'AUTORITÉ DOUANIÈRE EUROPÉENNE

Il y avait le 6 février au campus patronal Entreprises & Cités un parfum des grands jours du Comité Grand Lille. Le ban et l'arrière-ban des forces vives de la Métropole, élus locaux, chefs d'entreprise, académiques, et représentants de la société civile sont venus faire bloc derrière une candidature à haut enjeu : l'implantation de l'Autorité douanière européenne. La ministre des comptes publics Amélie de Montchalin (juste avant sa nomination à la Cour des comptes) mais aussi le président national du Medef Patrick Martin avaient également fait le déplacement dans la métropole lilloise pour appuyer de toutes leurs forces ce projet. Même Emmanuel Macron s'est fendu d'un message vidéo : « *Nous sommes tous unis. Je suis à vos côtés, pleinement mobilisé, nous avons tous les atouts pour réussir* ».

L'enjeu ? Un organisme européen de 500 collaborateurs, destiné à moderniser et harmoniser les outils des douanes européennes, mieux encadrer le e-commerce et renforcer la lutte contre la fraude.

« *Ce n'est pas une agence de plus. C'est une agence décisive !* », s'est enthousiasmée Amélie de Montchalin. La ministre et Xavier Bertrand ont plaidé la candidature lilloise devant le parlement européen fin janvier. La région, frontalière, de tradition commerçante millénaire, dotée d'une école des douanes à Tourcoing, mais aussi d'un pôle numérique et cyber bien structuré, dispose aussi d'une façade portuaire puissante. Lille, de son côté, est une métropole très européenne, non seulement par ses connexions avec les grandes capitales voisines mais aussi avec ses écoles internationales à commencer par l'école Jacques Delors, à Marcq-en-Baroeul, qui serait particulièrement adaptée pour les familles des cadres de l'Autorité douanière.

9 ANS DE LOYER PAYÉS PAR L'ÉTAT

« *J'entends dire que la candidature de Lille coche toutes les cases. Est-ce que ça suffit pour gagner ? Non !* », nuance Pascal Lamy, ancien directeur

général de l'OMC. « *Sur la ligne d'arrivée, la partie émotionnelle comptera beaucoup* », estime-t-il, soulignant que Lille a de ce point de vue toutes les qualités, avec « *cette façon européenne de vivre ensemble* ».

« *Ce n'est pas une candidature politique. Il y a un seul parti ici, c'est celui de la candidature de l'autorité européenne* », martèle de son côté Xavier Bertrand.

Outre un soutien moral, l'Etat apporte aussi un pactole de 50 M€ correspondant à 9 années de loyer. Les clés de l'Agora, immeuble de bureaux à proximité immédiate de Lille Flandre, sont prêtes à être confiées à l'Union européenne.

La victoire n'est cependant pas acquise. Il y a quelques années, la région avait manqué l'Agence du médicament, partie à Amsterdam. Cette fois, huit autres villes européennes sont en lice, parmi lesquelles Rome, Varsovie, Malaga, Liège ou Zagreb. Selon des sources lilloises, Varsovie et Malaga tiendraient la corde. Le processus jouera aussi un rôle important. Il passe par deux circuits parallèles : le parlement européen doit faire son choix pour définir les deux

LILLE. La capitale régionale avait manqué l'agence européenne du médicament. Le 6 février, un Comité Grand Lille *ad hoc* a fait le plein avec un impressionnant parterre de personnalités. Objectif : mettre toutes les chances du côté de la métropole face à 8 villes concurrentes pour accueillir la future Autorité douanière européenne.

finalistes, et le conseil des ministres doit procéder de la même façon. Si les deux choix se rejoignent, il faudra encore trancher entre les finalistes. Si Lille est présent dans les deux short lists avec un concurrent différent, elle sera retenue.

Et si les choix sont divergents, une procédure dite de « déconfliction » sera mise en œuvre. En principe, les finalistes devaient être connus fin février, mais les circuits européens ont leur logique propre.

Dossier à suivre de près ■

Olivier Ducuing





BUREAUX : SUR LE PODIUM DES RÉGIONS, LILLE TRÉBUCHÉ

MÉTROPOLE. L'attentisme des Tpe-Pme, intimement lié au brouillard économique, plombe les performances 2025 de l'immobilier d'entreprise. Résultat : Lille cède sa 2^e place des métropoles régionales à Marseille.

Sur le marché de bureaux lillois, l'euphorie devient un lointain souvenir. L'an dernier, la demande placée a atteint les 162 000 m², lorsqu'elle était de 274 000 m² quatre ans plus tôt. Sur un an, c'est une timide progression de 6%. A l'échelle régionale, Lille est l'une des deux seules métropoles à clôturer l'année dans le vert. Au côté de Marseille qui, contre toute attente, et grâce à ses 168 000 m² placés, reprend la deuxième place du classement des mains de Lille. Néanmoins, notre métropole demeure dans le top 3. Lyon, malgré une chute de 21% sur l'année, conserve sa première place.

Les grands comptes, pressés par le décret tertiaire, ont porté l'activité lilloise. C'est le cas de la Carsat Hauts-de-France qui a signé pour la construction d'un nouveau siège de 12 500 m² (63 M€) à Villeneuve d'Ascq, nouveau cœur battant du marché tertiaire. Tout comme l'Ircem qui rejoindra également le secteur, courant 2027, dans un bâtiment

neuf de 10 700 m². *A contrario*, les Tpe-Pme, face à l'incertitude économique, marquent le pas. Mettant du plomb dans l'ail des segments mid-market (1 000 à 2 000 m²) et PMS (- 1000 m²), respectivement en retrait de 18% et 9% sur un an. Le nombre de transactions poursuit lui aussi son recul puisque Lille n'en a enregistré que 239 sur toute l'année 2025.

« Depuis 2021, on perd entre 30 et 50 opérations par an, surtout sur les petites surfaces inférieures à 500 m² », précise Xavier Delecroix, directeur région Nord de BNP Paribas Real Estate et président de l'union syndicale FNAIM Entreprise Hauts-de-France. Il poursuit : « Les promoteurs, les consultants immobiliers, les élus... tout le monde doit se remettre en question ». Notamment pour la requalification des locaux de seconde main qui se cumulent d'année en année. A date, ils représentent 343 000 m² sur les 428 000 m² de bureaux en stock.

INVESTISSEMENTS DIVISÉS PAR 2

« On sait qu'il y a des besoins, notamment en logement. Notre chance c'est qu'à Lille il y a de la concertation, des débats, entre les acteurs. Contrairement à certaines villes où il n'y en a pas du tout », observe Xavier Delecroix. Problème : les investisseurs manquent à l'appel. L'an dernier, l'investissement a même atteint un niveau historiquement bas à Lille. En effet, seuls 100 M€ ont été injectés dans le tertiaire. C'est deux fois moins qu'en 2024. Sur la moyenne des 5 dernières années, c'est une chute vertigineuse de 68%. Les quelques investisseurs présents diversifient leur patrimoine en réduisant la part des bureaux au profit de nouvelles classes d'actifs comme le commerce ou la logistique. 2026 devrait s'inscrire dans la continuité de 2025, avec une activité plus dynamique sur le segment des grandes transactions. Plusieurs opérations sont actuellement en cours de signature, annoncent les professionnels du bureau ■ **Julie Kiavué**



Arras accueillera le siège de la CAF Pas-de-Calais

La CAF Pas-de-Calais a jeté son dévolu sur le quartier d'affaires de la gare d'Arras, en plein essor, pour y installer son siège départemental. La livraison de ce bâtiment de 6 700 m² en R+3, imaginé par Blaq Architectures, est prévue début 2028. Il accueillera plus de 450 agents actuellement présents sur plusieurs sites. Le siège fera aussi office d'agence d'accueil des allocataires. Début février, la CAF Pas-de-Calais a signé l'acte de vente en VEFA de son futur siège avec le constructeur Linkcity et la CUA, pour le foncier. Un projet à 34 M€, financé par les fonds propres de la CAF du Pas-de-Calais, des fonds nationaux et la revente de l'actuel siège, situé dans le centre-ville d'Arras.

© Blaq Architectures

LE BUDGET 2026 DE LA RÉGION SOUS TENSION



Le Conseil régional subira de nouveaux coups de rabot de la part de l'Etat. Ils sont estimés aux alentours de 100 M€ cette année, après une amputation de 110 M€ en 2025. La diminution des dotations étatiques contraindra la Région - très endettée, à hauteur de plus de 3,6 Mds€ - à réduire la voilure. Principalement au niveau de ses dépenses de fonctionnement. Sur les 2,2 Mds€, la Région cherche à réaliser 62 M€ d'économies. Dans les orientations budgétaires, plusieurs pistes sont envisagées. Comme l'augmentation, pour la deuxième année consécutive, de la taxe sur les cartes grises. La Région prévoit un passage de 42 à 43€ par cheval fiscal, et espère ainsi un gain de 4 M€. En 2025, la taxe a gonflé de 6€. Mais « la Région reste celle pratiquant le tarif le plus bas de France », rappelle Jean-Pierre Bataille, vice-président en charge des finances.

Conjoncture : Après l'incertitude, l'optimisme ?

Après une morosité en 2024, l'économie régionale a été « un peu plus » dynamique l'an dernier, d'après la dernière enquête de la Banque de France Hauts-de-France. Les entreprises industrielles ont vu leur chiffre d'affaires croître de 3,4%, tiré principalement par la fabrication des matériels de transport. Tandis qu'il a été en repli d'1,1% dans la construction et a maintenu son niveau dans les services marchands. Face à l'incertitude ambiante, les dirigeants ont drastiquement réduit leurs investissements.

Toutefois, « ils se montrent optimistes » pour 2026. Ils anticipent même une progression de chiffre d'affaires dans toutes les branches. « L'industrie conserverait la croissance la plus élevée (+4,8%) », boostée par la filière des équipements électriques et électroniques, estime la Banque de France Hauts-de-France. Le secteur du BTP anticipe une hausse d'1,8% de la production, portée par la reprise du gros œuvre, qui a eu du plomb dans l'aile en 2025.

LA CENTRALE FRANÇAISE DE LA BRODERIE TRIPLE SES SURFACES



Le spécialiste de la broderie textile quitte ses 300 m² de Flines-lez-Raches pour les 1 000 m² de l'ancien cinéma Rex, qu'elle a rénové, à Râches près de Douai. Nicolas Abraham, dirigeant fondateur, compte faire de son nouveau QG « un lieu unique en région ». Abrutant sous le même toit un showroom - aménagé comme un petit musée évoquant l'histoire de l'entreprise née en 2011 -, un espace dédié à l'événementiel et à la location pour des séminaires, forums ou conférences, ainsi qu'une zone de production et enfin une mercerie. Avec ses près de 4 000 références de fils, ciseaux, laines, patrons et autres accessoires de tricot et couture, elle devient « l'une des plus importantes » de la région en termes de références, selon son dirigeant qui envisage à court terme le lancement d'une activité de confection de textile en série.

ARC FRANCE : PATRICK PUY JETTE L'ÉPONGE

Patrick Puy abandonne son projet de reprise d'Arc France, en redressement judiciaire depuis début janvier. Celui qui avait dirigé l'entreprise de 2013 à 2015 avait envisagé une offre qui aurait permis de repartir en maintenant les 3 500 salariés. Il avait même obtenu un délai supplémentaire du tribunal de commerce de Lille Métropole pour améliorer son offre. Mais

« au regard de la situation financière de l'entreprise qui nécessite une reprise en main rapide », déclare le communiqué, Patrick Puy estime qu'il lui aurait fallu un mois de plus. Il reste donc une seule offre. Celle de Timothée Durand, associé de façon presque ouverte à Matthieu Leclercq, fils du fondateur de Décathlon, qui apporterait la majorité d'un apport global de 50 M€ mais qui sacrifierait plusieurs centaines d'emplois. Le tribunal doit se prononcer le 10 mars.



Le Petit Souk s'ouvre à Nord Capital Partenaires

Le lillois Le Petit Souk, né en 2005, spécialisé dans la décoration, les cadeaux et l'univers de l'enfant, veut mettre les bouchées doubles dans les 5 ans. L'enseigne aux 350 salariés et 90 boutiques en France, en Belgique et en Italie accueille Nord Capital Partenaires comme actionnaire minoritaire pour soutenir son plan de développement.

La société de gestion rejoint les historiques Compagnie Marco Polo, SC Balthazar et Compagnie d'Anjou. L'an dernier, Le Petit Souk a réalisé 35 M€ de ventes.



LE GOUVERNEMENT AU SECOURS DE BLACK STAR

Le fabricant français de pneus reconditionnés sur l'ex-site Bridgestone est en sauvegarde depuis janvier, avec une période d'observation de 4 mois. Durant laquelle son actionnaire, le groupe de la galaxie Mulliez Mobivia, s'engage à maintenir son soutien financier. Au tour du Gouvernement de donner à l'entreprise un coup de pouce inédit. Il vient de publier un projet d'arrêté ministériel sur une contribution de 6€ versée par les éco-organismes aux fabricants de pneus rechapés. *« Une extrême bonne nouvelle pour Black Star ! »*, se réjouit le dirigeant Laurent Cabassu, à la tête de 148 salariés. Cela pourrait représenter un gain de 4 M€ par an. De quoi *« donner de la visibilité aux potentiels repreneurs (ils ont jusqu'à début mars pour déposer leurs offres, NDLR) »*, estime le patron. Son entreprise a remis à neuf 400 000 pneus l'an dernier pour 15 M€ de chiffre d'affaires. Ces 12 derniers mois, elle a accusé un déficit de 8 M€.

SEGLIN : TERRES ET EAUX EN SAUVEGARDE

En proie à d'importantes difficultés financières, l'enseigne de distribution d'articles de sport et de loisirs nature se place sous la protection du Tribunal de commerce de Lille Métropole. Lequel a ouvert une procédure de sauvegarde de 6 mois, renouvelable une fois. Fondée au début des années 2000, Terres & Eaux emploie 230 personnes à travers un réseau de 15 boutiques en France. En 2024, elle a réalisé un peu plus de 50 M€ de ventes.



AVEC EKODIM, POLYGONE PARIE SUR LA RÉHABILITATION TERTIAIRE

MARCO-EN-BARŒUL. Le promoteur pénètre le marché de l'immobilier d'entreprise existant avec une offre de rénovation clé en main. Une activité amenée à plus que tripler à horizon 2029.

Le groupe familial nordiste Polygone ajoute une corde à son arc. Avec sa nouvelle entité Ekodim, et fort de ses 30 années d'expertise dans l'immobilier, le promoteur prend place sur le marché de la revalorisation d'actifs immobiliers d'entreprise en région. Ses programmes de rénovation reposent sur « une approche globale et intégrée », de l'audit technique au SAV post-livraison, en passant par la conception et la coordination des travaux. Un accompagnement de A à Z qui, à terme, promet au propriétaire utilisateur ou propriétaire investisseur un bâtiment ultra performant. Tant sur le plan technique, énergétique, fonctionnel que financier. « Nous cherchons à optimiser au maximum la valeur locative et patri-

moniale des immeubles de seconde main. Pour qu'ils deviennent aussi attractifs que des bâtiments neufs quand cela est possible », détaille Martin Morel, directeur d'Ekodim. « Notre objectif est de permettre à ces bâtiments rénovés de se renouveler sans cesse. Qu'ils soient de bureaux aujourd'hui et de commerces et/ou de logements demain », poursuit l'ancien banquier d'affaires. Sa société a par exemple piloté la réhabilitation d'un bâtiment de 3 000 m² des Halls de la Filature à Saint-André-lez-Lille (photo). L'ancienne friche transformée en bureaux dans les années 80 ne répondait plus aux codes réglementaires actuels. Réseau de gaz vieillissant, mauvaise isolation, normes capacitaires non conformes,

“NOUS CHERCHONS À OPTIMISER AU MAXIMUM LA VALEUR LOCATIVE ET PATRIMONIALE DES IMMEUBLES DE SECONDE MAIN”
MARTIN MOREL

espaces vétustes... En 12 mois, Ekodim a procédé à une densification des espaces, opéré une optimisation énergétique, augmenté la surface locative via une surélévation de 1 000 m² et rendu le rez-de-chaussée ERP (établissement recevant du public) pour y accueillir des commerces. Le chantier de l'expert immobilier a permis une revalorisation du loyer moyen de 78%. Le bâtiment, vacant à 30% avant travaux, est aujourd'hui entièrement occupé.

6 À 20 M€ EN TROIS ANS

Dans les années à venir, en raison d'un stock d'immeubles de seconde main toujours plus dense, les opportunités de chantiers de ce type se multiplieront en métropole lilloise. C'est donc un boulevard qui s'ouvre devant Ekodim... et d'autres. La filiale de Polygone, née fin 2023, a clôturé son premier exercice à 1,5 M€ de chiffre d'affaires, puis à 5 M€ fin 2025. A date, l'entreprise qui emploie 6 personnes a d'ores et déjà signé 6 M€ de chantiers et d'autres sont « en discussions avancées ». A terme, Ekodim entend recruter pour appréhender de nouveaux marchés, comme celui des bâtiments publics, et répondre à des appels d'offres, toujours en Hauts-de-France. Martin Morel projette de titiller les 20 M€ de chiffre d'affaires dans les trois ans, quand le Groupe Polygone en réalise 50 M€ en cumulés.

■ Julie Kiavué



COMMENT CABRE SE RELÈVE AVEC LE SOUTIEN DE PARTENORD

COURRIÈRES. Malgré un retard cumulé important, le spécialiste de la rénovation thermique, alors en pleine turbulence, a pu poursuivre et honorer sa commande publique sans pénalités financières.

En proie à de grosses difficultés de trésorerie, Cabre a bien failli périr. Reprise à l'été 2020 par Antoine Rocco, l'entreprise experte dans la réhabilitation thermique et énergétique est sauvée de justesse, quatre ans plus tard, lorsqu'elle rejoint le groupe de construction et de promotion immobilière Tommasini. Le président éponyme Olivier Tommasini doit alors relever un défi de taille : stopper l'hémorragie. En interne mais également auprès du réseau de Cabre. Le nouveau patron renfloue les caisses, opère une recapitalisation et s'arme de son bâton de pèlerin pour regagner la confiance des partenaires et donneurs d'ordre. Parmi lesquels le bailleur Partenord, auprès de qui Cabre était engagé à travers plusieurs commandes publiques. Dont celle de réhabilitation de quelque 674 logements à Wattignies.



© E. Lapouge - Partenord Le groupe

"AUJOURD'HUI, ON VOIT LE BOUT DU TUNNEL"
OLIVIER TOMMASINI

Remporté avant Covid, Cabre devait initialement clore le marché en juin 2024. En raison de ses difficultés, l'entreprise de Courrières achèvera ses travaux au printemps 2025. Largement soutenue par Partenord qui, « pour ne pas participer à la disparition de Cabre », a décidé de ne pas résilier le marché, ni d'inflir

ger des retenues financières, déroule Eric Cojon, Dg de Partenord le groupe. « Une autre issue aurait été préjudiciable pour l'entreprise », poursuit-il. Rejoint par Olivier Tommasini : « Ce chantier était le plus important de l'époque pour Cabre. Sans cet engagement de Partenord, on n'aurait peut-être pas repris l'entreprise », confie le dirigeant, qui assure : « Aujourd'hui, on voit le bout du tunnel ».

Sa filiale a stabilisé ses effectifs il y a tout juste six mois aux alentours de 170 personnes pour 34 M€ de chiffre d'affaires, contre un peu plus de 200 salariés et 37 M€ en carnet de commande à la reprise. D'après Olivier Tommasini, Cabre a désormais la taille adaptée pour répondre à nouveau aux appels d'offres. Le groupe Tommasini compte 375 salariés et 95 M€ de chiffre d'affaires consolidé ■ J.K.

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

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

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



éco 121
ECOPRESSE - PARC RIVÉ
800 RUE DE LILLE
59520 MARQUETTE-LEZ-LILLE

LE TAÏWANAIS PROLOGIUM LANCE À SON TOUR SA GIGAFACTORY

Le protocole a été singulièrement secoué le 10 février. Date prévue de longue date pour la pose de la première pierre de ProLogium, mais bousculée par la visite du président de la République chez Arcelor pour une annonce majeure, au même moment (lire ci contre). Emmanuel Macron n'a pas fait le déplacement pour marquer de sa présence le coup d'envoi véritable de cette gigafactory vraiment XXL, mais a délégué deux de ses ministres, Roland Lescure, en charge de l'économie, finances, souveraineté industrielle, énergétique et numérique et Sébastien Martin (industrie) pour jeter la première pelletée à défaut d'une vraie pose de première pierre. Un investissement hors norme salué par Roland Lescure comme une réussite collective. « *Ca marche car il y a ici cette triangulation Etat, territoire, chefs d'entreprises. Welcome to France, we love you* », a-t-il lancé à l'adresse de Vincent Yang, fondateur charismatique de ProLogium. « *Ce sera une des usines les plus ambitieuses et les plus modernes de notre vallée de la batterie* », s'est enthousiasmé le président du port de Dunkerque Maurice Georges.

350 EMPLOIS À PARTIR DE FIN 2026

Il va s'agir d'un site absolument majeur, que traduit l'énormité de l'investissement : 5,2 mds €, dont une aide publique elle aussi jamais vue de 1,5 md €. Et une promesse de 3 000 emplois à terme. ProLogium, dont ce sera seulement la seconde usine après celle dont il dispose à Taïwan, va produire des batteries lithium céramique à l'état solide. Une technologie disruptive et en pleine évolution, qui expliquerait largement le retard à l'allumage du projet (plus d'un an de décalage), mais avec en ligne de mire la production de la quatrième génération de batteries, encore plus performantes et sûres. Cette fois, promis, le coup d'envoi est donné, les travaux s'engagent pour une livraison d'une première tranche en 2028. La première phase porte « *seulement* » sur un bloc de production de 4 Gw/h d'ici à 2030, qui correspondrait à un volume annuel de 40 à 50 000 véhicules équipés. L'ambition est de monter progressivement à 12 Gw/h d'ici



LOON-PLACE. 3 000 emplois à terme, 5,2 Mds €, une technologie très prometteuse : à son tour, ProLogium apporte sa pierre à la vallée de la batterie régionale.

« C'EST UN ENGAGEMENT DE LONG TERME. NOUS SOMMES LÀ POUR CONSTRUIRE QUELQUE CHOSE QUI DURE »
VINCENT YANG

à 2032, tout en gardant une perspective d'extension de l'usine qui permettrait d'aller chercher les 48 Gw/h. Des espaces ont été réservés auprès du Port de Dunkerque dans ce sens. Les embauches vont démarrer dès la fin 2026 mais à un rythme encore modeste, avec une perspective de 350 premiers recrutements. Il restera une question loin d'être anecdotique : le financement. Vincent Yang indiquait aux Echos être en discussion « *afin de sécuriser les financements complémentaires nécessaires* ». « *Nous prévoyons de les lever en plusieurs étapes à mesure que le projet progresse, nous explorerons l'ensemble des options offertes par les marchés de capitaux afin de lever les financements requis* ». Présent lors de la cérémonie de lancement du projet, le dirigeant l'a affirmé sans ambiguïté : « *C'est un engagement de long terme. Nous sommes là pour construire quelque chose qui dure* » ■ **Olivier Ducuing**





ARCELORMITTAL DUNKERQUE VA SE Doter D'UN FOUR ÉLECTRIQUE À 1,3 Md €

Après avoir longuement tergiversé, visiblement rassuré par les mesures et engagements pris par l'Etat et l'Union Européenne, Arcelor relance son projet d'acier vert à travers un four bas carbone, qui devrait être opérationnel en 2029.

« Une belle victoire collective » : c'est ainsi que Patrice Vergriete, président de la communauté urbaine de Dunkerque, a salué l'annonce d'ArcelorMittal d'investir 1,3 milliard d'euros dans un four électrique sur son site de Dunkerque. Une décision vitale, qui avait été mise en suspens après une annonce initiale en 2022, et dont Emmanuel Macron a marqué l'importance par sa présence sur place le 10 février. Le projet, plus modeste d'un demi milliard d'euros que la mouture initiale (1,8 md€) fera l'objet d'aides publiques importantes : la moitié de l'investissement serait

prise en charge par le mécanisme des certificats d'économie d'énergie (CEE). « Depuis trois ans, notre sidérurgie européenne est sous le feu des attaques et elle est en grand risque », a déclaré le président de la République, évoquant la flambée des prix de l'énergie post Covid, la concurrence déloyale et les volumes massifs d'acier que la Chine a déversés sur le sol européen. Le Président a souligné la mobilisation française, notamment pour proposer aux industriels des contrats de fourniture d'énergie de long terme avec EDF, mais aussi le mécanisme européen d'ajustement carbone aux

frontières. De quoi convaincre le sidérurgiste de reprendre son projet.

60% D'ACIER RECYCLÉ

« Ce que je veux, c'est qu'on aille au bout de l'aventure, c'est à dire qu'on arrive avec le groupe à bâtir le deuxième four, à continuer sur l'hydrogène. Ce n'est qu'une étape mais c'est une étape fondamentale. Elle se fait là, dans une région qui est en train de réinventer l'industrie de demain ». De quoi parle-t-on ? ArcelorMittal va décarboner fortement son site de production nordiste en implantant un four électrique, d'une capacité de 2 millions de tonnes par an, qui remplacera d'ici à 2029 l'un des deux hauts fourneaux actuels. Particularité : le four sera alimenté à 60% par de l'acier recyclé tandis que son électricité sera décarbonée : elle est garantie par un CAPN (contrat d'allocation de production nucléaire, mécanisme déployé après l'ARENH). Grâce à d'autres procédés (dont l'apport de minerai de fer préréduit), les émissions de CO2 devraient pouvoir être divisées par trois par rapport à un haut fourneau actuel, affirme Alain Le Grix de la Salle, président d'ArcelorMittal France. L'enjeu est capital pour le site de Dunkerque, qui est le plus émissif de France : à lui seul, il représente 2% des émissions de CO2 du pays ■ O.D.



A BORD D'IMAGINARIUM, EXOTEC APPUIE SUR L'ACCÉLÉRATEUR

WASQUEHAL. La licorne industrielle vient de s'installer dans son nouveau siège-usine XXL. Un écrin de 2,5 ha sur lequel Exotec mise gros pour muscler son innovation et booster son déploiement à grande échelle.

Depuis Wasquehal, direction le monde. Le cap que s'est fixé Exotec pour les prochaines années est précis. Celle qui a mis au point les robots et systèmes d'automatisation Skypod optimise plus de 200 entrepôts logistiques de géants du e-commerce, de l'automobile, de la santé ou encore de l'industrie. Cdiscount, Uniqlo, Decathlon, Renault Group, Geodis... Des clients présents en France bien sûr, mais aussi en Allemagne, en Pologne, au Japon, en Amérique du Nord ainsi qu'en Corée du Sud. A l'heure où nous écrivons ces lignes, Renaud Heitz et Romain Moulin, les dirigeants fondateurs d'Exotec, s'apprêtent à annoncer dans les prochains jours un contrat majeur avec un client européen. Qui, espèrent-

ils, sera suivi de bien d'autres. Pour passer la surmultipliée, la toute première licorne industrielle tricolore s'est équipée en conséquence. Suite à la signature d'un bail en l'état futur d'achèvement (BEFA) pour 12 ans avec le promoteur BMG, Exotec vient de récupérer les clés d'Imaginarium. Son nouveau siège-usine de 25 000 m², conçu de brique rouge et de verre, sur une ancienne friche industrielle textile à Wasquehal. Un site stratégique sur lequel l'entreprise peut désormais regrouper plus de 700 salariés affectés à la conception, l'assistance et à la production. Cette dernière occupe une zone de 8 500 m², équipée d'une dizaine des systèmes Skypod d'Exotec. L'ensemble du bâtiment a été agencé pour maxi-

miser l'efficacité opérationnelle, optimiser la circulation et la proximité entre les fonctions. « *Quand une décision se prenait avant en quelques heures, aujourd'hui elle se prend en quelques minutes* », souligne Renaud Heitz. Rejoint par son associé : « *Pour rester les premiers de notre marché, il faut aller vite* ».

1 MILLIARD DE DOLLARS

C'est d'ailleurs, à plus long terme, une volonté affichée des dirigeants : conserver leur place de leader en matière d'innovation. Une course de fond que leur entreprise mène avec une concurrence féroce. Pour rester en tête, l'entreprise nordiste investit chaque année 10% de ses revenus en recherche et développement. « *Tout le monde nous suit*, affirme Renaud Heitz. *Nous en sommes très contents car cela prouve que la vision qu'on a inventée est la bonne* ». Toutefois, le dirigeant reconnaît qu'avec ses 340 M€ de chiffres d'affaires réalisés l'an dernier, sur un marché évalué à 30 Mds\$, son entreprise figure encore parmi les petits.

Depuis sa création, Exotec a produit 14 000 robots Skypod de première et deuxième génération, et vendu pour plus d'1 Md\$ de systèmes. Elle emploie 1 300 personnes dans le monde, présentes au sein de bureaux à Atlanta, Munich, Londres et Tokyo

■ J.K.

JEUX VIDÉO : L'ÉDITEUR NACON DEMANDE SON PLACEMENT EN REDRESSEMENT

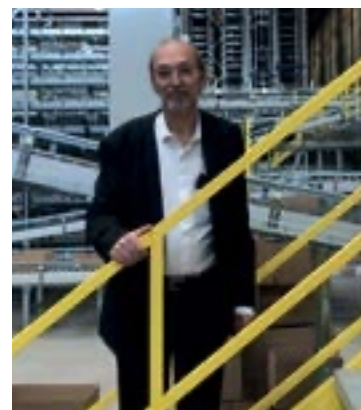
LESQUIN. La société aux 1 000 salariés et 16 studios se déclare en cessation des paiements. Une situation provoquée, selon elle, par l'incapacité de sa maison-mère Bigben Interactive à rembourser une échéance de prêt de 43 M€.

À vis de tempête dans l'univers français des jeux vidéo. Fin février, l'éditeur nordiste Nacon s'est déclaré en cessation des paiements, sollicitant ainsi son placement en redressement judiciaire auprès du Tribunal de commerce de Lille Métropole. Lequel devait statuer lors d'une audience programmée début mars. A l'heure où nous écrivons ces lignes, Euronext Paris a suspendu le cours de Nacon, dans l'attente de la décision du tribunal. Dans un communiqué, la société née à Lesquin en 2019 reconnaît un niveau « d'actifs disponibles ne lui permettant pas de faire face » à ses créances actuelles. Troisième éditeur de France, après Ubisoft et PulluP Entertainment, Nacon

espère que la procédure lui permettra « de pérenniser l'activité, protéger les salariés et maintenir les emplois tout en renégociant avec ses créanciers ».

Les difficultés financières de Nacon sont liées à celles de sa maison-mère, le groupe Bigben Interactive (qui détient 56,72% de l'éditeur). Celui-ci a également sollicité le tribunal pour l'ouverture d'une procédure amiable de conciliation afin de « faciliter les discussions avec ses créanciers financiers ». Bigben Interactive, dont le cours de bourse a aussi été suspendu, affirme dans son communiqué être dans l'incapacité de rembourser une échéance de prêt d'environ 43 M€.

**"PEUT-ÊTRE QU'ON SERA OBLIGÉ DE RÉDUIRE LE NOMBRE DE SALARIÉS"
ALAIN FALC**



RESTRUCTURATION

Alors que le groupe avait annoncé fin 2025 un accord de refinancement d'un pool bancaire, il a dû faire face « à un refus inattendu et tardif » de celui-ci le 13 février dernier, soit quelques jours avant la date d'échéance fixée au 19 février. Bigben Interactive espère restructurer sa dette et obtenir de nouveaux moyens financiers à travers la procédure. Le spécialiste de la conception et la distribution d'accessoires mobiles et de gaming assure que la procédure amiable de conciliation n'aura pas d'incidence « sur les opérations, les salariés ou les clients » et qu'il poursuivra ses activités.

Alain Falc, Pdg des deux entités, se dit « confiant ». Avant de détailler auprès de l'AFP : « Peut-être qu'on vendra des actifs. Peut-être qu'on sera obligé de réduire le nombre de salariés. On va essayer de préserver au maximum l'emploi, mais je préfère des cessions de studio plutôt que des licenciements ».

Bigben Interactive emploie plus de 1 300 personnes pour 288 M€ de chiffre d'affaires entre 2024 et 2025. Sur cette période, Nacon a réalisé 167,9 M€ de ventes avec un millier de salariés ■ J.K.



KIABI : UN MODÈLE GAGNANT CONTRE VENTS ET MARÉES

Dans un environnement sectoriel si difficile, l'enseigne textile de la galaxie Mulliez affiche au contraire une santé insolente, et s'offre même une année record en 2025. Quelles sont les clés du succès de la spécialiste de "la mode à petits prix" ? Plongée dans le modèle Kiabi.

TEXTES JULIE KIAVUÉ

A l'heure où les enseignes de retail tombent comme des mouches sous les coups de boutoir de la concurrence asiatique de l'ultra et de la fast fashion, Kiabi affiche une prospérité spectaculaire. En 2025, la pépite textile de la galaxie Mulliez vient encore d'enregistrer une croissance de 8% de son chiffre d'affaires (2,5 milliards d'euros), une année record, après un précédent exercice lui-même en progression de 5% au niveau des ventes et à la rentabilité sans précédent. « Dans notre secteur, le vent

peut très vite tourner ». Patrick Stassi, directeur général du groupe, veut rester humble.

PRÈS DE 60 OUVERTURES

Pourtant la dynamique semble très solide et profonde. Kiabi ce sont 700 magasins dans 37 pays, 10 000 salariés et 25 millions de clients. Dans l'Hexagone, elle emploie 5 000 personnes (un millier au siège à Lezennes) et compte 350 magasins dont 8 ouverts l'an dernier. « Ce n'était pas arrivé depuis une dizaine d'années », sou-

ligne Ouarda Ech-Chykry, Dg France. Cette dynamique nationale a permis à l'entreprise de doper son fichier clients de 4%. Cette année, Kiabi planifie 8 autres levées de rideau en France. A l'international, l'enseigne a réalisé une trentaine d'ouvertures et signé 4 nouveaux pays en 2025.

« Nous avons performé, voire surperformé, dans un marché difficile dans tous les pays où nous sommes présents », se félicite Patrick Stassi. La marque de prêt-à-porter projette pas moins de 50 nouveaux magasins

et l'ouverture de 7 nouveaux pays dont la Suisse, Chypre ou encore l'Irak.

« *Nous sommes dans une vraie dynamique de prise de marché* », complète François Haimez, Dg International.

TRANSFORMATION

Kiabi porte haut l'innovation, la montée en qualité et la circularité, ses fers de lance. Tout comme le digital, canal qu'elle entend bien muscler. En déployant notamment, dès 2026, sa marketplace en Espagne, en Italie, en Belgique et au Portugal. Créée en 2022, cette dernière regroupe déjà plus de 230 marques partenaires. Elle élargit l'offre au-delà du cœur de métier de Kiabi, en adressant de nouveaux usages comme la puériculture, le jouet ou la chaussure, et enregistre 12 millions de visites uniques chaque mois.

Kiabi se donne 10 ans pour opérer une transformation profonde, passant d'une enseigne mono-marque à une plateforme multi-marques dans divers univers. De la mode à la maison, du sport à l'enfance, jusqu'à la seconde main, faisant ainsi face à la concurrence de plateformes comme Vinted. Depuis 2020, le Nordiste multiplie les créations de marques : Kiabi Home pour la maison, Wekrew pour le B to B (écoles, entreprises,

collectivités...) ou encore Kitchoun, la marque de chaussures dédiée au 0-5 ans... Kiabi a lancé mi-février Ekstrakt, sa marque de vêtements et accessoires de sport en textile technique, en matière 100% recyclée, et à prix abordables, fidèle à son ADN. Avec cette stratégie de diversification, Kiabi dit « *répondre aux attentes des familles, en les accompagnant dans tous leurs usages* » ■

KIABI EN CHIFFRES

700 MAGASINS DONT
LA MOITIÉ EN FRANCE

37 PAYS D'IMPLANTATION

10 000 SALARIÉS,
LE DOUBLE AVEC LES
BOUTIQUES FRANCHISÉES

2,5 MOIS DE CHIFFRE
D'AFFAIRES EN 2025
(+ 8%)

6 MARQUES : KIABI, KIABI
HOME, WEKREW, KITCHOUN,
BEEBS, EKSTRAKT

LA RECETTE GAGNANTE DE PATRICK STASSI



OFFRE LARGE

« La femme vient chez Kiabi d'abord pour son bébé, puis complète son panier avec des choses pour elle et le reste de la famille. On tape large pour répondre aux besoins des familles. Avec par exemple des collections grandes tailles, inclusives avec la gamme So easy pour les personnes en situation de handicap, ou encore avec notre collection de lingerie post-opératoire pour les femmes ayant subi des opérations comme une mastectomie ou la pose de prothèses mammaires. »

JUSTE PRIX

« C'est le rapport entre le prix et la qualité qui répond aux attentes de nos clients. A cela s'ajoute notre caractère d'enseigne dite de destination. Dans nos magasins, on travaille l'expérience client mais aussi l'expérience collaborateur. »

INNOVATION

« Nous avons une trentaine de personnes dédiées à l'innovation qui font tout pour qu'on ait toujours un coup d'avance. On a par exemple été le premier retailer à proposer une offre seconde main. Notre nouveau siège Kiabi Village fait office de laboratoire de tests produits et/ou services pour répondre aux besoins d'aujourd'hui et surtout préparer une réponse à ceux de demain. On réalise beaucoup de tests. Il y a des choses qui ont vu le jour, d'autres non. Comme l'accueil d'artisans-créateurs au Village ou la boutique de seconde main KidKanaï qu'on a fermé il y a un an car on a racheté la marque Beebs qui est sur le même segment. Je demande aux équipes de tester beaucoup, mais surtout de se tromper beaucoup. Je leur dis volontairement que sur 10 tests, j'espère que 8 ont échoué car cela voudra dire qu'ils n'auront pas eu l'audace de tester des choses ! »



IDKIDS : SA PÉPITE JACADI BIENTÔT SOUS PAVILLON AMÉRICAIN ?

ROUBAIX. En redressement judiciaire depuis début février, le groupe nordiste (Okaïdi, Obaïbi, Oxybul) pourrait bien vendre Jacadi Paris, sa marque haut-de-gamme pour enfants, à Blue Water Venture.

50 ans, l'âge du renouveau pour Jacadi Paris ? L'enseigne de mode premium pour enfants pourrait prochainement devenir la propriété de Blue Water Venture Partners. Un fonds américain dirigé par l'investisseur new-yorkais Joseph Hernandez. Ce dernier a en effet signé il y a quelques jours une lettre d'intention en vue d'acquérir la marque détenue depuis 2005 par le groupe nordiste IDKids.

Le groupe a été placé début février en redressement judiciaire par le tribunal de commerce de Lille Métropole. Fondé à Roubaix en 1996 par Jean Duforest et Jean-Luc Souflet, il réalise 800 M€ de chiffre d'affaires avec 6 000 collaborateurs répartis dans 70 pays. Comme beaucoup de son secteur, cet ensemble ne lui permet pas de résister face à la concurrence féroce de la *fast fashion*, entre autres. A bout de souffle, l'opération permettrait au Nordiste de renflouer

ses caisses rapidement et de gagner du temps face à un avenir plus qu'incertain.

+35% DE RENTABILITÉ

La procédure ne concerne que les enseignes Obaïbi, Okaïdi, Oxybul et la plateforme logistique IDLog en France. Et non pas les activités en franchise, les filiales à l'étranger et Jacadi Paris. Cette dernière est d'ailleurs la seule en portefeuille à surperformer avec une rentabilité en hausse de 35% en 2025. « *La meilleure performance de son histoire* », indique le groupe. Un joyau, né en 1976, présent à travers 293 points de contact dans le monde dont 90 magasins en France et un site Internet pour 211 M€ de ventes. Dont 60% réalisés dans une cinquantaine de pays, tels que le Japon, l'Italie, les Etats-Unis ou bien l'Allemagne.

De son côté, le fonds américain s'engage « à préserver l'esprit français,



l'héritage et l'identité de la marque » et à maintenir les activités et les effectifs dans le pays. « Nous voyons un fort potentiel d'expansion en Amérique du Nord, tout en maintenant notre engagement profond envers nos clients en Europe, en Asie et au Moyen-Orient », complète Cédric Dardenne, Dg de Jacadi Paris ■ J.K.

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR

NUMÉRO 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

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



éco121
ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
59520 MARQUETTE-LEZ-LILLE

UNE CRÉATION *LILLE GRAND PALAIS*

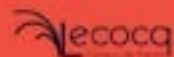
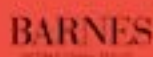
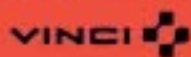


**Foire d'Art
Contemporain**

12 > 15 MARS 2026

LILLE GRAND PALAIS

PARTENAIRES OFFICIELS



PARTENAIRE MÉDIA



VITALIS INTENSIFIE SES EMPLETTES AU NATIONAL

MERVILLE. L'expert du négoce et conditionnement de pommes de terre et oignons réalise un triplé en Bretagne. De nouvelles cueillettes pour entre autres nourrir sa filière légumes créée il y a tout juste un an.

Ses racines se déploient à vitesse grand V. Le réseau Vitalis, spécialiste depuis près de 60 ans du négoce et du conditionnement de pommes de terre, oignons et condiments, met la main sur de nouveaux acteurs de son secteur. Il acquiert coup sur coup le grossiste de légumes frais et de conservation Le Roux, le négociant et expéditeur de légumes frais, d'échalotes et d'oignons Pouliquen ainsi que le conditionneur de pommes de terre Nédélec. Tous basés en Bretagne. Un territoire sur lequel le Nordiste, premier groupe privé de France, flaire un potentiel de croissance. « *Tout comme en région et dans d'autres régions d'ailleurs* », lance Francisco Moya, co-dirigeant de Vitalis, avec la volonté affichée de continuer à pousser dans l'Hexagone et, si l'opportunité se présente, à l'international. Avec ces dernières



opérations, l'entreprise renforce ses filières historiques de pommes de terre et de condiments, mais élargit surtout son portefeuille produits de cultures maraîchères. Une nouvelle activité qui, depuis mars 2025, est gérée par une structure dédiée, baptisée Cap Fraîcheur.

Désormais, Vitalis est présent à tra-

vers 12 sites nationaux, en partie grâce à de la croissance externe. Pour autant, Francisco Moya assure que le groupe familial n'a pas pour stratégie d'empiler les acquisitions. « *On reste un collectif d'entreprises indépendantes, familiales, de proximité avec une entité et une stratégie de développement commune* », dit-il. En 2023, Vitalis a mené son tout premier tour de table auprès de Turenne Groupe et Nord Capital Partenaires. Trois ans plus tard, le groupe est passé de 150 à 230 M€ de chiffre d'affaires (dont un quart à l'export dans 15 pays), réalisés avec 300 salariés. Annuellement, Vitalis traite 260 000 tonnes de pommes de terre, 35 000 tonnes d'oignons et condiments, et 10 000 tonnes de légumes. Qu'il vend en grande distribution essentielle-ment, ainsi qu'auprès de grossistes, de restaurateurs et d'agro-industriels de la chips et des frites ■ **J.K.**

LA BRASSERIE DU PAYS FLAMAND VA INVESTIR 25 M€ POUR GROSSIR

MERVILLE. Désormais adossée au groupe Kronenbourg, la brasserie nordiste connaît une croissance spectaculaire. Et se prépare à quadrupler.

Voilà un mariage qui s'avère particulièrement fructueux. En juin 2024, la Brasserie du Pays Flamand signalait l'entrée minoritaire (moins de 30%) à son tour de table de Brasseries Kronenbourg, filiale du danois Carlsberg Group. 18 mois plus tard, l'impact est déjà très perceptible : la brasserie vient de clore un exercice 2025 en forte poussée, passant de 45 000 hectos à 60 000, pour un chiffre d'affaires de 15 M€. Et ce n'est qu'un début puisque ses dirigeants Mathieu Lesenne et Olivier Duthoit visent un volume de 150 à 200 000 hl à terme. Le projet de doublement du site est donc plus que jamais d'actualité, et le permis de construire vient du reste de lui être accordé. La surface va doubler, à 10 000 m² et surtout la capacité de production pourra être quadruplée. L'entrée en service devrait intervenir fin 2027. Il y a urgence. Sur un marché de la bière pourtant morose, la brasserie nordiste affiche en effet des taux de croissance spectaculaire,

qu'elle a du mal à suivre.

« *Aujourd'hui, on est le pied sur le frein sur certains secteurs d'activité* », reconnaît Mathieu Lesenne.

Pourquoi cette expansion à marche forcée ? Kronenbourg assure désormais la commercialisation avec des forces nombreuses et rompues à l'exercice, dans un rapport plus équilibré avec la grande distribution. Résultat : un puissant développement hors région alors que la brasserie y réalisait seulement 10% de ses ventes. Les références en grandes surfaces se multiplient dans tout le pays autour de l'Anosteke Blonde, qui devient plus que jamais la bière phare. L'an dernier, elle représentait à elle seule 75% des volumes tous conditionnements confondus. Dans le circuit cafés-hôtels restauration, « *On a eu une grosse surprise de voir l'engouement hors des Hauts-de-France, sans aucun événement particulier. La bière était connue par réputation* ». « *On a créé ce partenariat au bon moment, au bon endroit. Notre*



idée est de démocratiser la bière de qualité, en restant populaire et accessible », plaide le dirigeant, qui souligne aussi l'apport stratégique d'avoir un « *grand frère* » solide pour assurer les besoins en fonds de roulement qu'exige cette croissance. Les développements devraient se traduire par une augmentation des effectifs, mais mesurée. La brasserie, qui emploie 60 personnes aujourd'hui, pourrait atteindre la centaine de salariés à terme, estime Mathieu Lesenne ■ **O.D.**

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

1AN 69€
EN KIOSQUE 7,50€

éco 121

LE MAGAZINE DES DÉCIDEURS
ÉCONOMIQUES DES HAUTS-DE-FRANCE

UNIJECT LÈVE 2 M€ POUR SE DIVERSIFIER DANS LES BATARDEAUX

BAPAUME. Le spécialiste de pièces en composite pour l'univers de la carrosserie industrielle ouvre son capital à Starquest pour pivoter vers les équipements de prévention anti-inondation.

C'est à la fois parce qu'il est ingénieur arts & métiers de formation et Audomarois de naissance, un secteur sinistré par les inondations il y a trois ans, que l'idée est venue à Guillaume Dubois. Son entreprise, Uniject, est spécialisée depuis sa création en 1980 dans les pièces en composite pour les carrosseries frigorifiques. Elle réalise 3,5 M€ de chiffre d'affaires avec 30 salariés.

Sans abandonner son métier historique, elle s'apprête aujourd'hui à opérer un changement radical d'activité, dans l'univers de la prévention contre les inondations. Plus précisément, la société a lancé en avril dernier la production de batardeaux, ces systèmes étanches permettant d'empêcher l'eau de s'infiltrer dans les habitations. La technologie d'Uniject de composite injecté sous vide permet de réaliser des pièces légères, très résistantes à la pression de l'eau et à la corrosion, très étanches, facilement maniables mais aussi réparables. Des atouts techniques et concurrentiels qui ont convaincu Starquest d'entrer au capital pour 2 M€, à travers le fonds

CCR-F, un fonds de 100 M€ abondé par la Caisse centrale de réassurance à travers les surprimes catastrophes naturelles.

« Nous venons structurer et soutenir Uniject dans sa diversification anti-inondation et ses capacités de production, car nous pensons que la proposition de valeur de cette entreprise est hyper pertinente », explique Alix de Barjac, associée de Starquest. Le fonds vise une vingtaine de participations en cinq ans, permettant de structurer une filière de la prévention des catastrophes naturelles en pleine émergence.

UNE NOUVELLE USINE À 4 M€

« Cette niche devient un vrai marché de plusieurs millions d'habitations », s'enthousiasme pour sa part Guillaume Dubois. 3,7 millions d'habitations se situent en zone inondable, comme 850 000 entreprises, sans parler des collectivités. Pire, les prévisions du GIEC laissent craindre un doublement des coûts de la sinistralité des catastrophes naturelles d'ici à 2050. Autant dire que cette diversification, sous la

marque Fortéos, est stratégique pour Uniject. « Elle a vocation à dépasser le business historique à l'horizon 2028-2029 », anticipe le dirigeant. Pour l'heure, l'activité monte très fort en puissance : depuis avril dernier, où la production a débuté, les batardeaux pèsent déjà 15% du chiffre d'affaires. Ils pourraient représenter 4,5 M€ sur 8 M€ anticipés en 2028 en saturant l'outil de production actuel. Uniject a d'ores et déjà programmé la construction d'une unité dédiée, toujours sur le site de Bapaume qui dispose du foncier nécessaire, pour prendre le relais. L'investissement est chiffré à 4 M€. L'entreprise est très confiante dans le développement de sa nouvelle activité grâce à la sensibilisation à la prévention et à la prescription du monde de l'assurance et des pouvoirs publics. D'autant plus que des systèmes puissants de subventions sont en place pour aider les publics concernés à s'équiper. Dans certaines zones inondables, les aides peuvent s'élever jusqu'à 80% de l'investissement.

Uniject ne limite pas ses ambitions à la France et vise ni plus ni moins le leadership européen dans la fabrication de protections anti-inondation.

■ Olivier Ducuing



La Banque des Transitions

Et si, bien accompagnée,
la transition devenait
une opportunité ?

Transformer les contraintes en
opportunités, c'est un choix.

Vous avez besoin d'un partenaire qui
vous aide dans cette transition.
Durablement.

La Banque des Transitions du Crédit
Agricole Nord de France vous
accompagne. De l'émergence de l'idée
jusqu'aux financements.

Nos chargés d'affaires sont à votre disposition
pour vous présenter notre accompagnement.



la Banque
des Entreprises
& du Dirigeant

**UN CRÉDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ. VÉRIFIEZ VOS CAPACITÉS
DE REMBOURSEMENT AVANT DE VOUS ENGAGER.**

Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France. Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369 59020 Lille Cedex 440 676 559 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n°07 019 406 (www.orias.fr). Crédit photo : Shutterstock. Création : DGL/COM/CCAG - ND : 2807C10

LUPI COFFEE, LA GRAINE ALTERNATIVE AU CAFÉ

ANAÏS MARESCAUX a lancé sa marque de café de lupin, distribuée depuis le début d'année dans le réseau Naturalia. Ses ventes affichent une croissance de 20 à 50% par mois.



© Nina Clédon

C'est en cherchant un substitut au café pendant sa grossesse qu'Anaïs Marescaux découvre l'infusion de lupin. L'ancienne salariée de l'événementiel découvre le café de lupin lors d'un séjour outre-Rhin. Conquise, la Lilloise de 37 ans se renseigne et découvre une plante riche en fibres, régénératrice des sols. Après une étude de marché réalisée en 2022 auprès d'une centaine de personnes, confirmant le potentiel du produit, elle investit 5 K€ en fonds propres pour créer Lupi Coffee et tester ses recettes. Elle lance sa première production, aidée d'une campagne de crowd-

funding. Alors qu'elle tablait sur la vente de 100 lots de café de lupin (moulu ou en grain), elle en expédiera un peu plus de 1 300 pour quelque 15 K€. Germe alors l'idée de développer ses propres variétés françaises bio, parmi les quelque 200 espèces de lupin reconnues. Avec deux agriculteurs de l'Aisne, « on remet à jour la culture de lupins sur le territoire ! », assure l'entrepreneuse.

350 POINTS DE VENTE

Elle s'ouvre au B to B fin 2024. Lors d'une émission dédiée au café et ses alternatives sur Europe 1, elle rencontre le Dg des cafés Malongo. Il

deviendra le premier à référencer sur son site vitrine le café de Lupi Coffee, primé aux SIAL Innovation Awards. S'en suivront d'autres torréfacteurs comme MaxiCoffee, ainsi que des épiceries fines et des restaurants locaux, dont l'auberge du Vert Mont de Florent Ladeyn. Et, depuis janvier dernier, Lupi Coffee s'impose sur les linéaires des 135 magasins de Naturalia. Au total, la jeune pousse nordiste est référencée dans plus de 350 points de vente. Mais l'essentiel de son activité (65%) est réalisée via son site Internet. Depuis la fin de l'été, Anaïs Marescaux dit observer chaque mois une progression de 20 à 50% de ses ventes. Nourrie entre autres par des expéditions en Belgique, en Suisse ou encore au Luxembourg.

Seule à bord, la fondatrice lorgne les 500 K€ de chiffre d'affaires fin 2026, qu'elle espère réaliser à partir d'une quarantaine de tonnes de lupin, soit le double de la production de l'an dernier. En parallèle, elle travaille sur la relocalisation de son or vert, dont 70% est importé d'Allemagne, où il est torréfié dans sa globalité. Anaïs Marescaux vise les 40% de production française à horizon deux ans. En trouvant, peut-être, le torréfacteur français capable de donner à Lupi une note encore plus locale ■

Jonathan Blanchet

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

éco 121

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

Il comprend :

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



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

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

Réglement

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

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

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

PHINIX ORBITAL SYSTEM, LA MÉTÉORITE PICARDE QUI VEUT NETTOYER L'ESPACE

Imaginez un monde sans GPS, sans météo et sans télécommunications. Percutés par la pollution spatiale, les satellites indispensables à ces services sont hors service. Pour éviter ce scénario catastrophe, Esteban Martinez conçoit des satellites chasseurs de déchets. Avec une ambition claire : faire de Phinix Orbital System, la société qu'il a créée fin 2023 à Méaulte, l'un des pionniers français du newspace. Car ces débris de panneaux photovoltaïques et autres objets hors d'usage mis en orbite par l'homme sont autant de risques de collisions avec des satellites fonctionnels. Chaque impact générant de nombreux autres fragments et « une réaction en chaîne de collisions - dit Syndrome de Kessler - qui pourrait compromettre l'avenir des activités spatiales », explique le trentenaire, d'origine mexicaine, diplômé de l'IPSA. Baptisée Déméter, sa solution doit *in fine* embarquer plusieurs fonctionnalités en cours de développement. « Voir, manœuvrer autour de et capturer » seront les savoir-faire développés par Phinix Orbital System, actuellement incubée chez

A Méaulte dans la Somme, Esteban Martinez, ingénieur aéronautique mexicain, construit des satellites pour nettoyer l'espace de ses débris. Une solution unique dans le paysage du newspace français.

Attiré par « le dynamisme et l'écosystème régional », Esteban Martinez a choisi de s'installer en Picardie pour sa situation stratégique au cœur de l'Europe, près du Royaume-Uni qui investit très fortement en technologie de désorbitation et non loin de l'Agence Spatiale Européenne.

Innov'A à Amiens. Son fondateur, à la tête de cinq ingénieurs salariés, prépare une levée de fonds d'1,2 M€ pour cette année. De quoi valider la première étape de Proof of Concept (POC) avant d'accélérer et se confronter à des concurrents japonais, suisses et singapouriens. Au total, Esteban Martinez estime à 14 M€ le financement de son programme Déméter dont l'apogée est espérée pour 2035. Une activité capitalistique puisque pas moins de trois missions en orbite, dont une première espérée en 2028, seront nécessaires pour démontrer l'efficacité de son produit. Sa solution, qui s'inscrit dans le secteur du « Service en orbite » (SEO) - maintenance, ravitaillement, inspection et désorbitation - intéresse aussi grandement celui de la défense spa-

tiale. « Notre technologie pourrait servir à la reconnaissance de satellites hostiles en mission d'inspection pour des puissances étrangères », projette le dirigeant. Un enjeu stratégique en matière de souveraineté spatiale qu'il scrute de près.

CAPTER LES OBJETS MASSIFS

En parallèle, pour assurer un chiffre d'affaires régulier à son entreprise, il vient de lancer KimeraLabs. « Nous voulons capitaliser sur nos compétences et proposer des prestations de design industriel, d'ingénierie, de fabrication de prototypes en impression 3D pour tous types d'entreprises dépourvues de ces compétences », explique Esteban Martinez. Il envisage ainsi de générer « de 1 à 2 M€ de chiffre d'affaires d'ici cinq ans avec une équipe d'une dizaine de personnes ». Tout en gardant en tête une ambition encore plus grande dans le champ du nettoyage spatial. Appelé Perséphone, le projet permettrait cette fois de traiter des objets massifs de plus de 5 tonnes, à l'image d'un bus. Et faire passer le nettoyage de l'espace du mythe à la réalité ■ J.D.



Decade dispose de neuf lignes de conditionnement semi-automatiques.

Ses fragrances produites à Annezin près de Béthune parfument corps et intérieurs aux quatre coins du monde. Europe, Moyen-Orient, Etats-Unis, les senteurs de Decade, Pme d'une quarantaine de personnes dont 21 CDI, s'exportent dans plus de 80 pays. Créée en 1990 par Pierre-Yves le Gallic, la société entre aujourd'hui dans une nouvelle ère. Souhaitant faire valoir ses droits à la retraite, le fondateur a trouvé en la personne de Vincent Dufaux, un reprenneur au profil idéal. « J'ai réalisé la première partie de ma carrière dans un univers très international », raconte le nouveau patron. D'abord en Russie pour le leader européen de l'électro-beauté Babyliss pendant 5 ans, « une entreprise avec une culture très intrapreneuriale ». Puis 7 ans au Moyen-Orient, avant un retour en France pour le groupe SEB.

Une expérience mondiale, atout indéniable dans l'interprétation des différences culturelles. La rencontre, orchestrée via IRD Invest, matche. Nord Croissance et Finorpa Gestion participent ensemble à hauteur d'1 M€ à l'aventure. Sans doute aussi séduit par une transition soutenue avec un cédant mobilisé. « Depuis la reprise en fin d'année 2025, nous nous voyons tous les week-ends. L'accompagnement de Pierre-Yves est clé : qu'il accepte de réinvestir dans l'entreprise est aussi une belle preuve de confiance. Nous sommes dans une vraie co-construction et complémentarité », se réjouit Vincent Dufaux (photo).

MARCHÉ EN CROISSANCE

Pour toujours plus accompagner ses clients - chaînes de parfumerie, maisons de parfums et bureaux d'études



AVEC SES FRAGRANCES, DECADE FORMULE UNE CROISSANCE INTERNATIONALE

Près de Béthune, Decade assemble, conditionne et expédie des parfums en sous-traitance. Un marché de niche BtoB aux forts relais de croissance à l'export, que Vincent Dufaux, récent reprenneur, compte bien porter.



©Decade

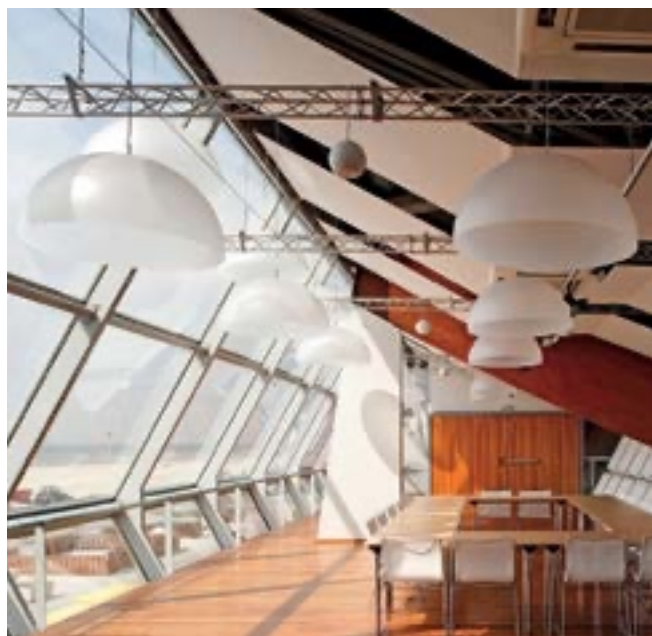
- Vincent Dufaux veut s'appuyer sur les fondamentaux de l'entreprise tout en musclant son offre de services, « avec par exemple des solutions logistiques et douanières pour fluidifier le commerce ».

La modernisation de l'outil de production participe à la formulation de l'avenir. Pour un investissement « de plusieurs centaines de milliers d'euros », une extension du site de 4 000 m² est en cours ainsi que la construction d'un nouveau chais - lieu de macération des parfums - de plus de 1 000 m². Tout comme le travail d'obtention de la certification ISO "Bonne pratique de production". De quoi proposer d'ici peu de

nouvelles solutions de contenant et pousser la production. Car si l'usine dispose d'une capacité de 15 millions de pièces annuelles, « seuls » 9,5 millions de flacons sortent chaque année des 9 chaînes semi-automatiques.

Avec 5,4 M€ de chiffre d'affaires générés en 2025, Vincent Dufaux compte désormais pousser les feux sur un marché en croissance de 6 à 7% par an « qu'on aimerait surperformer », envisage-t-il. En s'appuyant sur le savoir-faire local de son équipe et l'aura du Made in France, stratégique dans un univers où la concurrence internationale, du made in Corée et du Moyen-Orient, commence à émerger ■

Julie Dumez



ALEX PERRIN REPREND LE FLAMBEAU DES BÂCHES BLAS

Le trentenaire a quitté son statut de salarié pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Aujourd'hui il ne perd pas une minute pour dynamiser le fabricant de bâches valençiennois et franchisé Monsieur Store.

300 K€ d'investissement pour le parc machines, deux embauches, deux ouvertures de franchises en projet à Lille, création d'une activité de réemploi des chutes plastiques : en moins de trois mois, Alex Perrin a déjà posé sa griffe sur la société Blas, rachetée seulement le 29 décembre dernier. Ce Lillois d'origine, âgé de 35 ans, formation de mécanicien et de gestion en poche, a débuté en région parisienne comme salarié au sein d'une start up pour accompagner son développement à l'international. L'aventure s'est arrêtée quand l'entreprise a déposé le bilan, et Alex Perrin a alors rejoint le groupe de location de poids lourds Fraikin, dans l'univers de la transition énergétique et de l'innovation, où il exercera pendant dix ans. Mais le virus de l'entreprise le gagnant, il démissionne avec pour ambition de se consacrer

à plein temps à une reprise. Parmi ses critères, une société de production, dotée d'un savoir-faire, sur un marché de niche, en bonne santé et dans le cadre d'un départ à la retraite. Il n'a pas pu remplir son dernier critère, à savoir la possibilité de venir au travail à vélo, car il a installé sa famille à Roncq tandis que sa nouvelle entreprise est à Raismes, dans le Valençiennois.

Après quelques recherches, c'est en effet sur la société Blas que son choix s'est porté : un fabricant de bâches spéciales dans un atelier de 1 200 m² doublé d'un magasin Monsieur Store en franchise. Soit un périmètre de 2,2 M€ avec 12 salariés, dont un tiers dans l'univers du grand public et deux tiers dans le B to B. Dans ce dernier domaine, la société réalise des structures de couverture ou d'enveloppe textile (photos), mais aussi des



**"ON EST PRÊT
À APPUYER SUR
LE CHAMPIGNON"
ALEX PERRIN**

cloisons industrielles voire des solutions acoustiques. Elle a notamment décroché l'installation du magasin Leroy Merlin, à Villeneuve d'Ascq (photo du bas).

RÉSEAU ENTREPRENDRE HAINAUT

Alex Perrin est appuyé dans son projet par BPIFrance, le réseau Initiative et le réseau Entreprendre Hainaut, en plus d'un crédit bancaire classique. Il a aussi cassé sa tirelire, et plus précisément revendu sa collection personnelle d'autos et de motos pour financer cette opération. Il est aussi soutenu par un ancien lauréat du réseau Entreprendre, Benoît Schill, dirigeant de la société de plomberie-chauffagiste Valengreen qui joue le rôle de parrain à ses côtés. « C'est un accompagnement incroyable. Il m'aide notamment sur la sécurité au travail », se réjouit le nouveau patron de Blas.

Ce dernier s'appuie sur plusieurs axes forts pour conforter son aventure. Le premier est de réinvestir dans l'outil qui avait été un peu délaissé ces dernières années. Après une première machine de découpe automatique déjà implantée, une autre spécialisée en soudure à haute fréquence doit entrer en service à court terme. Blas compte aussi pousser le démarchage commercial, notamment dans des secteurs jugés prometteurs comme la protection acoustique. Enfin, Alex Perrin envisage de prendre deux franchises Monsieur Store dans la métropole lilloise, qui n'en compte plus à ce jour. « On est prêt à appuyer sur le champignon, à la fois pour fidéliser les clients historiques mais aussi pour chercher de nouveaux marchés ». De quoi mettre un coup d'accélérateur et envisager aussi de se verser un salaire d'ici un an ■ **O.D.**





3 QUESTIONS À JEAN-PHILIPPE BELLAND, PRÉSIDENT DE L'ADIE HAUTS-DE-FRANCE

Dans la région, l'Association pour le droit à l'initiative économique recrute et se rapproche des réseaux pour renforcer l'accompagnement vers l'entrepreneuriat. Rencontre avec son président.

"NOUS SOUHAITONS MOBILISER LES ETI RÉGIONALES AUTOUR DE L'ADIE"

Au vu du contexte économique actuel, comment se portent les publics que vous accompagnez vers l'entrepreneuriat ?
Sur le terrain, nous ne ressentons pas de fatalisme face à la situation économique et budgétaire. En 2025, nous avons constaté une hausse de 13% des prises de contact de personnes souhaitant se lancer dans l'entrepreneuriat. L'an dernier, nous avons financé 1 180 entrepreneurs en Hauts-de-France. Soit également 13% de plus qu'en 2024.

Sur le plan financier, l'aide de l'Adie évolue-t-elle ?
Nous continuons de prêter dans les mêmes proportions. En 2024, nous

avons apporté près de 5 M€ pour un ticket moyen entre 4 000 et 5 000 €. C'est un ticket qui ne bouge pas, prouvant que l'on peut entreprendre avec peu. En revanche, nous sommes face à des enjeux de financement de notre structure. Nous souhaitons donc mobiliser les fondations et les entreprises du territoire autour de nos projets, et tout particulièrement les ETI régionales. Nous commençons à rejoindre des réseaux d'entrepreneurs et des syndicats professionnels avec lesquels nous n'avions, jusqu'alors, que peu de relations, comme le Medef ou le réseau Alliances. Nos projets s'alignent : l'Adie permet aussi aux entreprises de répondre à leurs enjeux en matière de RSE. Nous voulons montrer aux décideurs que la question de l'insertion professionnelle passe aussi par le soutien à l'entrepreneuriat. Notre dernière étude d'impact, intégrant le Retour Social sur Investissement (SROI), confirme par ailleurs la forte valeur créée : pour 1 € investi, l'action de l'Adie génère 4,94€ deux

ans plus tard, soit 227 M€ de valeur pour 46 M€ de contributions initiales. Les investissements sont ainsi rentabilisés en 4,6 mois.

En 2025, l'Adie a lancé un projet stratégique sur trois ans. Comment cela se traduit-il en Hauts-de-France ?

Il s'agit de développer davantage notre action dans les quartiers prioritaires de la ville où le passage à l'acte est plus faible (2% contre 13% en France), malgré une forte volonté d'entreprendre. Avec le soutien de la Bpi, nous avons embauché, en 2025, quatre collaborateurs à Lille, Valenciennes, Amiens et Lens. Nous souhaitons aussi renforcer nos équipes bénévoles. Notre objectif est d'en doubler le nombre d'ici à fin 2027 pour en compter une centaine, en insistant particulièrement sur l'Aisne ■ Recueilli par J.B.

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

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



éco121
ECOPRESSE - PARC RIVÉO
300 RUE DE LILLE
59520 MARQUETTE-LEZ-LILLE

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 L'olivier Assurance, filiale du britannique Admiral, passée de trois personnes en 2014 à 300 aujourd'hui.

Un partenariat



ADMIRAL : L'ASSURANCE D'UN ANCRAGE PROFOND DANS L'ÉCOSYSTÈME



L'olivier Assurance fait aujourd'hui profondément partie du paysage économique régional. Pourtant, l'entreprise n'est implantée que depuis 2014 dans la métropole nordiste. Filiale du groupe britannique Admiral, elle opère dans l'assurance directe pour l'automobile comme l'habitation. Le groupe a d'abord conduit un test de marché à Paris, afin de s'assurer que la France était mature pour le modèle de l'assurance directe, déjà fortement développée outre-Manche. Le test ayant donné satisfaction, L'olivier Assurance plantait son drapeau à Lille en 2014, avec 3 salariés. Un choix nourri par de nombreux atouts du territoire : la qualité de nos écoles, l'existence d'une filière active en matière de relation client ou encore la proximité avec Londres et Paris. « Dix ans plus tard, on peut dire que le pari a été gagnant. Nous sommes 300 collaborateurs sur le site lillois et nous continuons à grandir », se félicite Julien Bouverot (photo), directeur général de l'entreprise.

Au-delà de son implantation, accompagnée par Lille's Agency et Nord France

Invest, L'olivier Assurance s'appuie aujourd'hui fortement sur les ressources régionales, à commencer par son premier besoin : les talents. Une matière première encore plus précieuse dans l'univers de la relation client où le turnover peut être important. La société travaille en partenariat étroit avec France Travail, l'APEC ou encore des écoles, à travers la taxe d'apprentissage. L'entreprise a développé une stratégie fine en matière de ressources humaines pour fidéliser ses effectifs. Par exemple en recrutant des profils plus matures, mais aussi auprès de la génération Z, qui représente à elle seule 30% des collaborateurs.

Mieux, elle a créé des formats innovants comme « my personal training » qui permet à chaque collaborateur de se former selon ses besoins, ou comme #balancetonformateur où des salariés volontaires partagent leurs expertises. Au-delà, la politique RSE est très volontariste, à travers notamment la Charte de l'Autre Cercle pour promouvoir l'inclusivité, mais aussi l'engagement auprès d'associations comme le Secours Popu-



**L'OLIVIER ASSURANCES
EN BREF**

**Actionnaire principal :
Groupe Admiral (UK)**

**Assurance auto
et habitation**

Création 2014

Effectifs Lille : 300

**Effectifs groupe :
15 000**

laire ou Article 1 ou la Fondation de Lille et des visites variées en Ehpad, dans des stations d'épuration organisées au sein des trois comités RSE existants (diversité-inclusion, écologie et solidarité).

LABORATOIRE D'INNOVATION

Qu'il s'agisse du corps de métier ou de la politique RH, la direction voit le site lillois comme un véritable laboratoire d'innovation pour le groupe. C'est le cas par exemple de la robotisation (70 robots automatisent ainsi la vérification des documents clients ou la rédaction d'e-mails) ou de la lecture automatique des documents comme de la détection des fraudes par l'IA. « Ce qui fait notre force, c'est notre agilité. Aujourd'hui certaines de ces innovations sont reprises par nos collègues en Italie ou ailleurs », se réjouit Julien Bouverot. A telle enseigne que le top management du groupe Admiral est venu à Lille l'an dernier découvrir le site. « Nous ne sommes pas encore un poids lourd, mais nous avons le vent en poupe et nous contribuons à faire évoluer le groupe », décrypte le directeur ■

Le sujet des profils HPI (haut potentiel intellectuel) revient régulièrement dans les entreprises. Pas toujours dans la lumière, souvent à l'occasion d'une tension ou d'un malentendu : un collaborateur brillant mais en retrait, une énergie qui s'étirole, un manager qui peine parfois à saisir ce qui se joue. L'étiquette HPI arrive alors comme un raccourci, parfois rassurant, rarement suffisant. Être HPI, c'est avant tout un mode de pensée, un fonctionnement intellectuel particulier. Ni un don, ni une tare. Ce qui complique les choses, c'est quand ce mode entre en friction avec des organisations floues, où les règles ne s'écrivent pas, où les décisions se prennent à demi-mot, où le non-dit devient la norme. Sur le terrain, ces profils perçoivent vite ce que d'autres n'entendent pas ou choisissent d'ignorer. Ils relient les points, questionnent les modes de pensées automatiques. Cette capacité est précieuse, surtout dans un monde complexe et incertain. Mais sans cadre clair, elle s'épuise, devient source de frustration, voire d'isolement.

ALEXIS ROQUETTE
DIRECTEUR ASSOCIÉ DE QUINTESSENS

HPI : CES TALENTS À ACCUEILLIR, CES FORCES À LIBÉRER

Les difficultés sont souvent silencieuses. Un ennui qui ronge, une fatigue morale, le sentiment d'être décalé. La lenteur des processus, les compromis invisibles, les règles implicites pèsent lourd. De l'autre côté, équipes et managers se sentent parfois déstabilisés par une parole trop directe, une exigence jugée excessive, une pensée qui semble aller trop vite.

Dans ce contexte, le rôle du manager est essentiel. Il doit apprendre à détecter ces profils au-delà des stéréotypes. Il s'agit d'offrir un cadre clair, des attentes explicites, une évaluation fondée sur la contribution réelle. Il doit accompagner sans étouffer, donner accès à des projets à la hauteur, veiller à ce que l'exigence ne tourne pas à l'épuisement.



"CETTE CAPACITÉ EST PRÉCIEUSE, SURTOUT DANS UN MONDE COMPLEXE ET INCERTAIN"

Par ailleurs, sa capacité à entrer en empathie est fondamentale pour accueillir les décharges émotionnelles que ressentent souvent les HPI.

Les entreprises oscillent souvent entre deux écueils : faire du HPI un cas à part ou l'ignorer. Ni l'un ni l'autre ne tient. Ces profils réclament ce que toute organisation devrait offrir : clarté, rigueur, espace pour la

contradiction, reconnaissance des contributions.

Les HPI ont pleinement leur légitimité dans l'entreprise. Pas parce qu'ils seraient à part, mais parce qu'ils rappellent avec insistance que la performance ne se résume pas juste à de l'alignement. Que penser ce qui dérange est une force. Que souvent, ils ne créent pas les tensions, ils les rendent visibles. Je formule le vœu que les HPI trouvent enfin et naturellement

leur place dans des organisations formées et sensibilisées à leur pleine intégration ■

**JULIE TARBÉ DE SAINT HARDOUIN,
LAURENT CHETCUTI ET ARNAUD DELPIERRE**
ASSOCIÉS KPMG

SEPTEMBRE 2026 : LE TOURNANT DÉCISIF DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE EN FRANCE

Moins de 200 jours nous séparent de l'entrée en vigueur de la facturation électronique obligatoire en France. Cette réforme, inscrite dans la loi de Finances 2026, ne se limite pas à une mise en conformité : elle transforme la facture en un flux digitalisé, contrôlé en quasi-temps réel, et oblige les entreprises à fiabiliser leurs données financières et fiscales. Le calendrier est progressif : dès septembre 2026, toutes les entreprises devront pouvoir recevoir des factures électroniques, tandis que les ETI et grandes entreprises devront également émettre et transmettre leurs données à l'administration fiscale. Les PME et micro-entreprises bénéficieront d'un délai supplémentaire jusqu'en septembre 2027, mais devront, elles aussi, se préparer dès maintenant pour éviter les retards et les risques de non-conformité.

Deux dispositifs structurent la réforme :

L'e-invoicing, pour les factures B2B, impose un suivi précis du cycle de vie des factures via une plateforme agréée, avec traçabilité complète et horodatage sécurisé.

L'e-reporting, pour les ventes B2C, internationales et les encaissements, permet de transmettre à l'administration les informations nécessaires au suivi de la TVA et à la lutte contre la fraude.

Les enjeux sont concrets : une facture non conforme peut retarder les paiements, fragiliser la trésorerie et attirer l'attention de l'administration fiscale. Mais cette réforme peut devenir un levier stratégique : elle

permet d'automatiser les processus, de réduire les litiges, d'améliorer la qualité des données et de préparer le pré-remplissage futur des déclarations de TVA.

Surtout, elle s'inscrit dans une dynamique européenne plus large, avec des pays comme la Belgique ou l'Italie déjà équipés, et ouvre la voie à une transformation durable des pratiques financières et comptables.

Anticiper cette transition n'est pas seulement un impératif réglementaire : c'est une opportunité pour optimiser ses flux, fiabiliser ses données et accélérer ses processus financiers, tout en gagnant en visibilité et en contrôle sur l'ensemble de sa chaîne facturation-paiement ■



"UNE FACTURE NON CONFORME PEUT RETARDER LES PAIEMENTS, FRAGILISER LA TRÉSORERIE"



LA FRANCHISE : LE MODÈLE DE RÉUSSITE FACE AUX DÉFIS DE DEMAIN

LAURENT ALGOET

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DE LA FRANCHISE, BANQUE POPULAIRE DU NORD

Dans un contexte économique très complexe, la question de la sécurité et de la pérennité des projets entrepreneuriaux est devenue centrale. Pour les porteurs de projet du Nord et d'ailleurs, l'alternative entre la création isolée et le commerce organisé ne s'est jamais posée avec autant d'acuité. Une tendance claire se dessine: la franchise n'est plus seulement une option, c'est un accélérateur stratégique de réussite. Pour vous convaincre, en 2026, le succès de la franchise devrait se confirmer, permettant d'atteindre 88,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires HT et environ 960 000 emplois.

Pourquoi entreprendre en franchise aujourd'hui ?

Entreprendre en 2026, c'est naviguer dans un environnement où l'inflation, la digitalisation accélérée et les nouvelles attentes écoresponsables des consommateurs redéfinissent les règles du jeu. Dans ce contexte, la franchise offre une réponse structurelle à trois enjeux majeurs

La résilience face aux crises :

Les chiffres de la Fédération Française de la Franchise (FFF) le démontrent chaque année : à près de 80%, le taux de survie à 3 ans d'une entreprise en franchise est nettement supérieur à celui d'un indépendant isolé. Appartenir à un réseau, c'est bénéficier

d'une centrale d'achat qui amortit les hausses de coûts et d'une ingénierie réseau capable d'adapter le concept en temps réel.

L'agilité technologique :

L'intelligence artificielle et les outils omnicanaux demandent des investissements massifs. Le franchiseur mutualise ces coûts, permettant au franchisé de disposer d'outils de pointe (gestion de la relation client, click & collect, logistique prédictive) qu'il ne pourrait s'offrir seul.

La réponse aux nouvelles consommations :

Que ce soit dans les services à la personne, la restauration saine ou l'économie circulaire, les réseaux de franchise sont aux avant-postes de l'innovation sociétale.

Les avantages concrets pour les porteurs de projet

Pour le futur chef d'entreprise, la franchise est un contrat de « gagnant-gagnant » qui repose sur trois piliers fondamentaux :

Notoriété immédiate

Le gain de temps est colossal. Dès le premier jour, le franchisé bénéficie d'une marque reconnue, d'une identité visuelle forte et d'une confiance client déjà établie. Cela réduit drasti-

quement les frais de communication de lancement et accélère la montée en puissance du chiffre d'affaires.

Transmission du savoir-faire :

C'est le cœur du contrat. Le porteur de projet bénéficie d'une formation initiale et continue. Ce transfert de compétences permet à des cadres en reconversion de réussir dans des métiers qu'ils ne connaissaient pas quelques mois auparavant.

Accompagnement et réseau

Entreprendre peut être une aventure solitaire. En franchise, le chef d'entreprise est indépendant mais jamais seul. Il bénéficie de l'animation réseau, de visites régulières d'experts et de l'échange de bonnes pratiques avec ses pairs (les autres franchisés).



"ENTREPRENDRE EN 2026, C'EST NAVIGUER DANS UN ENVIRONNEMENT OÙ L'INFLATION, LA DIGITALISATION ACCÉLÉRÉE ET LES NOUVELLES ATTENTES ÉCORESponsables DES CONSOMMATEURS REDEFINISSENT LES RÈGLES DU JEU"

Les statistiques significatives du secteur

La franchise en France est un moteur économique puissant que soulignent les derniers indicateurs consolidés (sources FFF / Banque Populaire). Les secteurs comme l'alimentaire (30 Mds€ de CA) et la restauration rapide (+16% de croissance) restent les locomotives, tandis que les services aux particuliers et l'équipement de la maison affichent des dynamiques de transformation très fortes. Pour un banquier, ces chiffres sont le signe d'un modèle mature et finançable.

CHARLES-ERIC THOOR
AVOCAT ASSOCIÉ DROIT PUBLIC BIGNON LEBRAY

LE POINT SUR LES DÉLAIS DE PAIEMENT EN MARCHÉS PUBLICS

Le délai de paiement des marchés publics est fixé à 30 jours pour l'État, les collectivités territoriales et leurs établissements publics. Il est porté à 50 jours pour les établissements publics de santé et à 60 jours pour certaines entreprises publiques. Ces délais bénéficient tant au titulaire qu'aux sous-traitants admis au paiement direct.

Ces délais présentent un caractère d'ordre public : aucune stipulation contractuelle ne peut y déroger, sauf pour prévoir un délai plus court. Leur dépassement ouvre droit, de plein droit et sans formalité préalable, au versement d'intérêts moratoires correspondant au taux BCE majoré de 8 points, ainsi qu'à l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros.

Toute renonciation aux intérêts moratoires est réputée non écrite. Les intérêts de retard courent à compter

de la date de réception de la demande de paiement par le pouvoir adjudicateur ou, dans les marchés de travaux, par le maître d'œuvre. Et, en cas de difficultés liées à la présentation de la demande de paiement (du fait, par exemple, d'une procédure de vérification trop longue, empêchant le dépôt de la facture sur chorus), le délai est de 30 jours suivant la date d'exécution de la prestation.

Selon les données disponibles, les services centraux de l'État paient dans un délai moyen de 16,4 jours, et 89 % des paiements sont réalisés dans le délai de 30 jours.

La situation est plus contrastée, pour les collectivités territoriales, avec un

délai moyen de paiement de 18,5 jours pour les communes, de 19,3 jours pour les départements, et de 28,7 jours pour les régions.

Les établissements publics de santé rencontrent des difficultés structurelles pour tenir le délai de 50 jours,

une part significative des paiements intervenant hors délai, notamment outre-mer. En pratique, trois leviers peuvent être mobilisés par le titulaire du marché : demander à bénéficier de l'avance ; être vigilants sur régularité formelle des demandes de paiement ; et, en cas de retard persistant, saisir le juge administratif dans le cadre d'un référé provision afin d'obtenir la condamnation rapide de l'acheteur au paiement des sommes dues, intérêts compris ■



"LES SERVICES CENTRAUX DE L'ÉTAT PAIENT
DANS UN DÉLAI MOYEN DE 16,4 JOURS"

BRUNO PLATEL
AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

ENQUÊTE INTERNE ; CHRONIQUE D'ACTUALITÉ

La multiplication de dénonciations par des salariés de faits susceptibles d'être qualifiés d'harcèlement moral et/ou sexuel conduit l'entreprise à s'interroger sur les réponses adaptées dans le traitement de chaque situation qui lui est soumise.

Le chef d'entreprise doit en effet à la fois veiller à la protection de la santé physique et mentale des salariés et dans le même temps apprécier si les agissements dénoncés sont de nature à justifier la rupture du contrat de travail de l'auteur des faits, ce qui suppose de démontrer la réalité des faits, leur gravité et leur imputabilité au salarié mis en cause. Dans ce contexte, de plus en plus d'entreprises mettent en place des enquêtes internes, ce qui a pu conduire à s'interroger sur l'obligation pour l'entreprise de déclencher une enquête, pour justifier sur le plan probatoire, les agissements commis par le salarié.

La Cour de cassation vient de clarifier cette question dans un arrêt du 14 janvier 2026 en décidant logiquement qu'aucune disposition du code du travail n'impose à l'employeur de mener une enquête interne en cas de

signalement de harcèlement sexuel. Cette solution est naturellement transposable au harcèlement moral.

Là où la Cour d'appel avait jugé le licenciement pour faute grave du salarié sans cause réelle et sérieuse au motif que l'employeur n'aurait pris en compte que les seules déclarations des deux victimes, la Cour de Cassation prend le soin de rappeler que le principe de la liberté de la preuve en matière prud'homale doit conduire à apprécier la légitimité du licenciement du salarié au regard de l'ensemble des pièces produites. Dans le cas présent, d'autres pièces que celles émanant des victimes étaient produites dont une plainte aux services de police, ainsi que le compte rendu d'une psychologue.

En cas d'enquête, la question qui se pose est de savoir si son déroulement

obéit à des règles strictes parmi lesquelles l'obligation de transmettre au salarié présenté comme l'auteur des faits les pièces rassemblées au cours de l'enquête ou encore celle de le recevoir à un entretien avant tout engagement d'une procédure disciplinaire, voire d'organiser une confrontation avec la victime.

Un deuxième arrêt rendu par la Cour de Cassation le 14 janvier 2026 prend le soin de préciser que le respect des droits de la défense et du principe de la contradiction n'imposent pas que le salarié mis en cause ait accès au dossier et aux pièces recueillies, ni qu'il soit entendu, ni a fortiori confronté aux collègues qui le mettent en cause.

Au regard de l'absence de tout cadre normatif, une proposition de loi visant à donner un cadre législatif

aux enquêtes internes a été déposée le 09 décembre dernier à l'Assemblée nationale ■



"AUCUNE DISPOSITION DU CODE DU
TRAVAIL N'IMPOSE À L'EMPLOYEUR DE
MENER UNE ENQUÊTE INTERNE EN CAS DE
SIGNALEMENT DE HARCELEMENT SEXUEL"



© D.R.

ART UP ! CHIC

Lille Art Up! revient transformer les allées de Lille Grand Palais en galerie géante d'art contemporain. Galeries françaises et internationales, artistes émergents et collectionneurs s'y retrouveront mi-mars pour découvrir les tendances du moment. Un rendez-vous prisé des amateurs d'art et d'investissements culturels.

Du 12 au 15 mars
Info et billetterie sur
lilleartup.com



© Philippe_Fretault

IRLANDE EN SCÈNE

Le temps d'une soirée, l'Irlande débarquera à l'Embarcadère de Boulogne-sur-Mer. Le 14 mars, Irish Celtic (1 million de spectateurs dans le monde) fera vibrer chants et danses traditionnels avec son spectacle Spirit of Ireland. Au programme : des chorégraphies millimétrées pour une soirée festive et soignée. L'évasion celtique version grand spectacle.

14 mars à 20h30
A partir de 43€
Information et billetterie sur
embarcadere-boulonnais.fr



LILLE EN SÉRIE

Avant-premières internationales, tapis rouges et rencontres avec les personnalités parmi les plus renommées du monde des séries. Du 20 au 27 mars, Lille vivra au rythme de Séries Mania, l'un des grands rendez-vous européens de la fiction. Une immersion premium dans l'univers des séries, entre glamour et réflexion sur les nouvelles écritures audiovisuelles.

Du 20 au 27 mars sur la métropole lilloise
Info et programmation sur
seriesmania.com

© JULELONG



BLUES PRESTIGE

À Beauvais, Blues autour du Zinc invite chaque printemps des artistes internationaux dans une atmosphère feutrée et exigeante. Concerts intimistes, grandes voix et découvertes pointues rythment ce festival devenu incontournable. Une escale musicale raffinée en Picardie programmée du 26 au 29 mars.

Tarifs : 30€

Programmation et billetterie sur
www.zincblues.com

CYGNE ÉTERNEL

Samedi 14 mars, Le Lac des Cygnes déploiera toute la grâce de ce grand ballet classique à la Cité des Congrès de Valenciennes. Costumes somptueux, partition mythique et virtuosité des danseurs composeront une soirée d'exception. Un classique indémodable pour amateurs d'élégance chorégraphique.

14 mars à 20h

A partir de 35€

www.citecongresvalenciennes.com



© Alain Leprince

CATALOGUE D'UNE RÉVOLUTION

La Piscine consacre à partir du 7 mars une grande exposition à La Redoute, fleuron roubaisien né en 1837. Archives, catalogues, photographies et pièces iconiques retracent l'épopée d'une marque pionnière du commerce moderne, de la vente par correspondance au e-commerce. La rétrospective met aussi en lumière ses collaborations prestigieuses, de Yves Saint Laurent à Karl Lagerfeld, en passant par Sonia Rykiel ou Jacquemus. Mais aussi des designers tels que Philippe Starck, Jean-Michel Wilmotte et Christian Lacroix, entre autres, immortalisés par des photographes de renom.

Du 7 mars au 5 juillet. Fermé le lundi

Tarif : 9,50 €

www.roubaix-lapiscine.com



3 QUESTIONS À SÉBASTIEN FAUCON, DIRECTEUR CONSERVATEUR

« *Le LaM se doit d'être pleinement habité* »

Fermé pendant 18 mois pour travaux, le musée métropolitain LaM fait peau neuve. Fin février, il a rouvert sur des espaces et un parcours de visite repensés, avec une volonté forte de dynamiser la fréquentation. Entretien.

rent Ladeyn. Le premier, Pigments, offrira une vue panoramique, et le second, Pigments Café, sera ouvert sur le parc.

En parallèle, nous avons mené un « chantier de collection » pour vérifier et protéger les 8 600 œuvres du musée.

les plus de 65 ans les vendredis après-midi. Nous prévoyons également des temps forts, notamment pour des publics cibles, des rendez-vous festifs ou récurrents.

Avez-vous le soutien de l'écosystème ?

Bien sûr. L'agence HelloLille, la MEL ou encore l'Office de tourisme nous accompagnent pour renforcer notre attractivité et notre rayonnement eurométropole. Nous avons été pleinement mobilisés pendant cette année blanche. Avec une présence dans plus de 20 villes de la métropole avec nos différentes expositions. Nous avons testé de nouveaux formats comme l'expo à hauteur d'enfants. Enfin, nous avons été présents à l'international, notamment à Shanghai, en Italie, au Danemark, via des expositions co-organisées. C'est une première pour nous. Mais nous souhaitons renouveler l'expérience, et ce dès la fin 2026. Beaucoup de choses initiées pendant les travaux vont perdurer.

Recueilli par Julie Kiavué

Le musée à fermé ses portes fin septembre 2024 pour des travaux d'ampleur. Quelles sont les nouveautés ?

Le LaM a fêté ses 40 ans il y a trois ans. Il était important d'améliorer à la fois le confort et le parcours des visiteurs, mais aussi l'aspect thermique du bâtiment. C'était un chantier de rénovation et de réinvention, piloté par la MEL, pour un peu plus de 27 M€. Nous avons retravaillé notre positionnement culturel, l'innovation et la créativité. Nous avons fait tomber des murs pour décroquer le musée et avons ajouté de nouveaux services, comme deux points de restauration, dont un gastronomique, tenus par le chef étoilé Flo-

Le Domaine de Chantilly attire plus d'un demi-million de visiteurs à l'année, le Louvre-Lens environ 450 000 personnes et 400 000 pour le Palais des Beaux-Arts de Lille, contre 150 000 pour le LaM. Que manque-t-il pour davantage peser dans le paysage culturel régional ?

La fréquentation est un sujet, et un vrai enjeu pour nous. Les travaux ont aussi été menés pour nourrir l'attractivité de l'équipement. Nous l'avons ouvert en intérieur et vers l'extérieur pour qu'il puisse, à son tour, s'ouvrir à de nouveaux publics locaux et au-delà. Le LaM est pleinement inséré dans son territoire, il faut qu'il soit pleinement habité. Nous avons de nouvelles offres comme la gratuité pour les moins de 26 ans tous les jours et pour



© Nicolas Dewitte



LE LAM RETROUVE SON RESTAURANT, SOUS LA HOULETTE DE FLORENT LADEYN

Depuis le 20 février, le chef étoilé Florent Ladeyn a pris les rênes du nouveau restaurant du LaM à l'occasion de sa réouverture.

Le lieu est discret, fondu dans l'architecture typique du lieu, signée Roland Simounet : les contraintes d'un bâtiment classé n'ont permis aucune fantaisie, hormis une cuisine vitrée, un comptoir boisé, et des caissons acoustiques au plafond. Bienvenue chez Pigments, la nouvelle table gastronomique de Florent Ladeyn, qui a pris la place d'anciens bureaux du musée. Le restaurant, dont la vue domine le parc et les œuvres qui le jalonnent, est complété d'un café-boutique au rez-de-chaussée pour une pause plus légère.

Le chef connu pour sa vocation locavore et la direction du LaM se sont vite entendus au terme d'un appel d'offres pour ce défi de taille de créer un lieu culinaire attendu au cœur d'un musée majeur de la métropole. Avec pour objectif de l'équipe du LaM de transformer le musée en véritable lieu de vie.

Forte d'une équipe de 33 salariés, Pigments révèle la patte de Florent Ladeyn mais complétée de l'ambition de correspondre à la thématique du musée. Les plats déroulent ainsi une évocation de Kandinsky à l'exemple du bar de ligne entrecoupé de lamelles de betteraves, ou encore une volaille de Flandre ponctuée de stries polychromes.

Le restaurant de 50 couverts est ouvert tous les jours sauf le lundi, jour de fermeture du musée. Le dimanche, Pigments n'est ouvert que le midi.

Le restaurant propose une formule à 29 € le midi, et un menu gastronomique à 79 € le soir. Le Pigments Café est ouvert quant à lui du mardi au dimanche, de 11h à 19h.

Informations et réservations sur www.musee-lam.fr





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'ÉPARGNE
HAUTS DE
FRANCE



Entreprise
Certifiée


PRIVATE
BANKING

CORPORATE
& PROJECT FINANCING

FINANCIAL
SPONSOR COVERAGE

PRIVATE
EQUITY INVESTMENT

ADVISORY
COVERAGE - M&A



Communication à caractère publicitaire

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L512-35 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Direction et Conseil d'Orientation et de Surveillance. Capital Social de 1 000 000 000 € - Siège social : 612 rue de la Chaudière Rivière 59800 LILLE - 383 000 692 RCS Lille Métropole Code NAF 64319 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à TORRAS sous le numéro 07 008 037 - N° TVA intracommunautaire FR34583000692 - Titulaire de la carte professionnelle «Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets de valeurs» n° CFI 9001 3615 000 009 207 délivrée par la CC Grand Lille garantie financière : CEGC, 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS - Crédit : Auxiliers Banque