

éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

JUILLET - AOÛT 2026

#162

www.eco121.fr

D 28899 -162 - F: 7,50 €



3 782889 907508

Après la vallée de la batterie, la vallée de l'IA ? Après le canadien Brookfield l'an dernier, Softbank et Nebius ont annoncé l'implantation de data centers, avec à la clef des dizaines de milliards d'euros d'investissement.

L'IA, NOUVEL ELDORADO DES HAUTS-DE-FRANCE ?

DOSSIER P.14

Entretien avec le nouveau président d'EuraTechnologies P.10

EMMANUEL DURAND

« Je veux introduire de la sélectivité »



→ LE CANAL SEINE-NORD EUROPE CONTRE-ATTAQUE P.20

→ ROQUETTE RÉDUIT SES EFFECTIFS P.29

éco 121

61% des Français se méfient de la presse...
(Sondage Verian-La Croix, 2026)

*...mais 94% des lecteurs d'Eco121
sont satisfaits (*, **)*

*Etude Ressel Customer Experience, 2023

** dont 33% très satisfaits

*Annoncez
dans les pages
d'un média
de référence*

CONTACT ET KIT MÉDIA : NORA BELFAN COURRIER@ECO-121.FR - 03 55 33 21 05





Photo ©GregLeduc

IA... llucinant

Une fois n'est pas coutume, qu'on me permette ici de rapporter une anecdote personnelle. Il y a environ un an, je m'étonnais auprès d'un acteur des data centers de l'IA de l'énormité des investissements et de leur consommation d'énergie. Quelle ne fut pas ma surprise d'entendre mon interlocuteur m'avouer que lui-même était stupéfait et avait dû vérifier trois fois ses informations pour bien s'assurer qu'un supercalculateur de 1GW absorbait véritablement l'équivalent d'un réacteur nucléaire pour son fonctionnement.

Douze mois plus tard, les cercles de pouvoir, les collectivités et les médias jonglent avec les gigawatts et les milliards d'euros de façon déjà totalement banalisée comme si tout ceci relevait presque de l'écume des jours. On s'habitue à l'incroyable à une vitesse saisissante.

Ce phénomène est mondial, avec des datas à donner le tournis. Pour la seule année 2026, les « hyperscalers » (Microsoft, Google/Alphabet, Amazon, Meta) devraient investir à eux seuls autour de 700 milliards de dollars dans des data centers. C'est l'équivalent du PIB de la Belgique...

NI IA BÉATS, NI IA PHOBES

Aux Etats-Unis, la consommation de ces sites pèse déjà plus de 4% de l'électricité nationale, et devrait doubler voire tripler, selon les sources, d'ici à 2030. Une évolution qui paraît à la fois monstrueuse dans une échelle de temps aussi resserrée, mais aussi tout à fait inéluctable tant l'IA connaît un rythme d'adoption général et accéléré, bien plus rapide que toutes les ruptures technologiques antérieures de l'humanité.

Alors ne soyons ni IA béats, ni IA phobes, pour paraphraser Xavier Bertrand, qui déploie une très grande énergie depuis quelques semaines pour prendre le lead sur cette thématique devenue absolument incontournable. Mais tentons de garder les pieds sur terre sur un sujet complètement hors norme, et de nature à bouleverser en profondeur tous nos points de repère... à commencer par nos entreprises et nos métiers. Nous nous arrêtons dans ce numéro sur la pluie de data centers qui tombe comme la manne céleste sur notre région, pour tenter, humblement, d'en comprendre les enjeux.

sommaire

TENDANCES 4-13

- Start up : ACFX se projette dans une nouvelle dimension
- Emmanuel Durand, Président d'EuraTechnologies : « Je veux introduire de la sélectivité »

GRAND ANGLE 14-18

- l'IA, nouvel eldorado des Hauts-de-France ?

TERRITOIRES 20-35

- Le canal Seine Nord-Europe contre attaque
- ARC 1825 : La relance par l'innovation et l'organisation
- Marque de distributeur : Norauto rationalise pour passer la seconde
- Boutté investit pour diversifier ses marchés

ENTREPRENDRE 36-40

- Myriade joue des coudes dans l'univers analytique IA
- Pierre Ibled souffle un vent nouveau sur Insta'Clim

DÉTENTE 46-48

- Jazz sur l'Aa
- Céline en lumière
- Jean-Baptiste Henriat, DG de l'ONL : « Je sens un attachement sincère du monde économique »

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

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

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

PUBLICITÉ
Nora Belfan
Tél. : 03 55 33 21 05

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

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

ISSN : 2109-3792

CPPAP : 0527 I 08331

DÉPÔT LÉGAL : à parution

WWW.ECO121.FR

À PROPOS D'ECO121

Notre magazine est édité par la société Ecopresse. Celle-ci est détenue par trois collèges d'actionnaires représentatifs de l'économie des Hauts-de-France. Le principal pool, de 56%, est constitué de 35 chefs d'entreprises. Le deuxième collège, financier, rassemble Finorpa, Nord Création et la Caisse d'Épargne 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.

1 180

C'est le solde net d'emplois perdus dans le domaine de l'économie sociale et solidaire en région entre les T4 2025 et 2024, d'après la chambre régionale de l'ESS, très inquiète de la réduction attendue de 30% des crédits d'Etat.

20 ANS, 23 SITES

La Fondation TotalEnergies, qui fêtait ses 20 ans à la Maison natale de Charles de Gaulle le 17 juin, aura investi pas moins de 40 M€ pour accompagner 350 chantiers en France, dont 23 dans les Hauts-de-France, parmi lesquels les Bains dunkerquois, l'ascenseur à bateaux des Fontinettes à Arques, la Chartreuse de Neuville (photo) ou l'ancienne fonderie d'Aire-sur-la-Lys. La Fondation a mobilisé 300 K€ pour la restauration de la maison du jeune Charles de Gaulle, passée désormais de 20 000 à 50 000 visiteurs annuels.



SKEMA MARCQUOISE

Le siège de la Banque Populaire du Nord, à Marcq-en-Barœul, va devenir celui de la business school lilloise à l'horizon 2030. La banque a prévu de déménager son siège de l'autre côté du grand boulevard, et c'est donc l'école de commerce, qui cherchait à s'offrir un campus à la hauteur de son envergure devenue internationale, qui devrait lui succéder sur 20 000 m2 bâtis, assortis d'un parc urbain ouvert aux riverains. Nous y reviendrons.



Votre Top 5

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

- 1 L'ancienne cité administrative de Lille vendue pour 6 M€
- 2 Immobilier : Etixia rebat les cartes de son CoDir
- 3 Le Clarence Hotel Lille demande au tribunal de commerce sa mise en redressement judiciaire
- 4 Groupe Blondel confie sa division immobilière à une familiale
- 5 Confronté à un marché difficile, Roquette se réorganise et réduit ses effectifs



PISTES PROPRES

Le groupe de nettoyage Cleaning Bio (250 salariés, 6,5 M€ de CA) se lance dans le nettoyage des pistes cyclables. Il vient d'acquérir un premier équipement au Canada avec une exclusivité d'usage sur les Hauts-de-France. Son dirigeant Yann Orpin révèle être en discussion pour faire fabriquer cette machine dans la région.

ET DE 10 !

Le groupe familial Doublet réalise la dixième acquisition de son histoire à travers le parisien Ideactif, acteur de la communication événementielle grand public. Ce dernier comprend l'agence éponyme de conseil, conception, organisation d'événements et Theobora, atelier de design et de production spécialisé dans la fabrication, l'habillage et la logistique de dispositifs événementiels fixes et mobiles. Le groupe réalise 18 M€ de chiffre d'affaires consolidé avec une cinquantaine de salariés. De son côté, l'ETI nordiste affiche 57 M€ de chiffre d'affaires avec 350 personnes dans six pays.

PRÉSERVER LE PATRIMOINE.
LE PLUS BEAU CADEAU
QU'ON PUISSE FAIRE
AUX GÉNÉRATIONS FUTURES.

FAITES UN DON SUR FONDATION-PATRIMOINE.ORG



FONDATION
DU
PATRIMOINE

DONNONS UN AVENIR
À NOTRE PASSÉ.



LE
TOP

RTE VA DÉDIER 4 MDS€ À LA RÉGION D'ICI À 2030



La présidente du directoire de RTE Emilie Piette a dévoilé à nos confrères de La Voix du Nord les futurs projets du gestionnaire du réseau de transport d'électricité en région. Après les 282 M€ injectés l'an dernier, pour moderniser et développer nos réseaux, RTE annonce une enveloppe XXL de 4 Mds€ déployée ces quatre prochaines années. Ces investissements atteindront même le double d'ici à 2040. Les sommes serviront en grande majorité à accompagner la décarbonation de nos industriels, à créer de nouvelles zones prêtes à raccorder mais aussi à renforcer le réseau existant. Une nécessité au vu des grands enjeux en termes d'électrification et à l'explosion de la demande attendue avec entre autres l'arrivée des data centers, particulièrement gourmands en énergie. A Dunkerque, RTE investira pas moins d'1,5 Md€ à horizon 2030 pour poursuivre les raccordements, en créer de nouveaux et construire des postes électriques, à l'instar du Flandre Maritime voué à raccorder les futurs EPR de Gravelines.



“NOUS AVONS UN
MINISTRE QUI VIENT
CHEZ NOUS À PEU PRÈS
TOUTES LES SEMAINES”

Eric Rommel maire de Loon Plage, qui accumule les implantations majeures (dont un data center de SoftBank annoncé lors du sommet Choose France), à l'occasion de la première pelletée de l'usine Neomat Cam (lire p 26).



“NOUS SOMMES DE
PASSAGE. JE SUIS DE
PASSAGE. NOTRE DEVOIR
EST D'ASSURER LA
PÉRENNITÉ DU GROUPE
CEVINO GLASS”

Thierry Gautier, dirigeant de Cevino Glass, lors de la célébration du centenaire de sa filiale Miroiteries Dubrulle (10 M€ sur les 80 M€ et 80 salariés sur les 460 de l'ETI).

LE
FLOP

CHÂTEAU BLANC CESSERA DÉFINITIVEMENT SA PRODUCTION

Faute de repreneur, l'outil de production du groupe Holder, plus connu pour ses boulangeries Paul, baissera prochainement ses rideaux. Château Blanc avait demandé et obtenu son placement en redressement judiciaire en mars dernier.

L'entité de Marcq-en-Baroeul, qui héberge aussi le siège du groupe Holder, était en difficulté depuis plusieurs années. Contrairement aux deux autres sites de

La Madeleine et Tilloy-lès-Mofflaines, Château Blanc n'était utilisé qu'à 37% de ses capacités. Il fabrique sur 16 000 m² pas moins de 160 références de produits avec huit lignes de fabrication, dont deux lignes de macarons automatisées, une ligne semi-manuelle de conditionnement de macarons ou encore une ligne de viennoiserie.

La société va ouvrir un plan de sauvegarde de l'emploi menaçant jusqu'à 220 postes.





“NOUS NE TROUVONS PAS LE MODÈLE ÉCONOMIQUE SUR L'ACTIVITÉ DES CHÂÎNES LOCALES”

Le propos de **Claire Léost**, directrice générale de CMA Media (groupe CMA CGM), qui annonce dans le Figaro la mise en vente des 9 chaînes BFM, dont dans notre région BFM Grand Lille et BFM Grand Littoral.

“ A L'ÉPOQUE, JE ME SOUVIENS DE QUELQUES SOURIRES NARQUOIS ! ”

Philippe Vasseur, l'un des pères de la politique des transitions rev3 en région avec Daniel Percheron et Jeremy Rifkin, invité d'honneur de la soirée des transitions, organisée par la CCI Hauts-de-France le 22 juin.



“LA CRISE NE DEVIENT PLUS UNE EXCEPTION, MAIS UN ENVIRONNEMENT DE RÉFÉRENCE”

Grégory Stanislawski, directeur des études à la CCI Hauts-de-France, à l'occasion de la publication de la dernière enquête de conjoncture.

“AUJOURD'HUI, DANS L'AGGLOMÉRATION, ON N'A PLUS DE FONCIER POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE”

Jérôme Darques, nouveau président du Syndicat mixte Flandre Lys et VP de l'agglo cœur de Flandre, qui porte la révision du SCOT, dans une interview à la Voix du Nord du 22 juin.

7 JUILLET : i-Trans Innovation

Club, ENSAM, 8h30.

7 JUILLET : Visite de la Lainière

de Picardie du 12/14

CLUBTEX, Buire, 12h à

14h30.

21 JUILLET : Réunion de

présentation du réseau

Alliances, Cité des Échanges,

11h à 12h.

8 SEPTEMBRE : 11ème soirée

des Pépites IRD, Cité des

Échanges, 18h15.

10 SEPTEMBRE : Conférence :

Quand l'Intelligence

Artificielle redéfinit

les frontières de la

responsabilité, Université

Catholique de Lille, 8h30 à

11h.

GROUPE BLONDEL

A 35 ans, **Ambre Blondel**



prend la direction de la division immobilière de l'ETI familiale Groupe Blondel, experte

européenne de la supply chain. Sa formation académique est marquée par un cursus en management, entrepreneuriat et logistique à l'université Panthéon-Assas, à l'école de commerce KEDGE ainsi qu'à l'université de Picardie Jules Verne. Elle réalise sa première expérience chez Carrefour comme responsable zone marché (2014-2015), avant d'intégrer le groupe familial comme superviseur opérationnel à Méaulte. Elle devient par la suite responsable projet au sein de la business unit industrie (2016-2019), puis directrice de site à Salaunes en Aquitaine dès 2019. L'année d'après, de retour à Méaulte, elle prend la direction du site logistique. Puis, devient en 2023 directrice régionale de la business unit industrie pour la région Grand Nord, son dernier poste.

ETIXIA

Maxime Vergotte est nommé directeur des opérations d'Etixia, foncière commerciale née dans l'écosystème de Kiabi. Il



avait rejoint cette dernière il y a deux ans à la direction des programmes immobiliers. Après plus de 10 ans d'expérience dans la promotion immobilière, notamment chez Aventim.

Valérian Mercier devient quant à lui directeur de l'exploitation, un pôle nouvellement créé. Arrivé lui aussi il y a deux ans, au poste de leader du property management, il était auparavant directeur de centres



commerciaux Unibaïl Rodamco & Galimmo.



Enfin, **Charles-Edouard Deltour**, présent

chez Etixia depuis plus de 10 ans, est le nouveau directeur du pôle Asset & Investissement. Lequel porte la vision stratégique et long terme des actifs.

KILOUTOU



Joanne Van Doesburg est la nouvelle DRH Groupe du 3e loueur européen Kiloutou. Juriste de formation, diplômée de la Sorbonne, elle a construit l'essentiel de sa carrière dans les ressources humaines au sein d'environnements exigeants. Chez Danone, où elle passe 17 ans, puis chez Andros et Sanofi Consumer Healthcare. Elle a par la suite exercé en tant qu'indépendante, dédiée au coaching et à la formation au leadership.



Jan-Luc Ambre, jusqu'ici DAF du groupe, devient directeur international. Présent depuis 23 ans au sein de Kiloutou, il aura désormais pour mission de conduire une feuille de route stratégique devant permettre au groupe nordiste de consolider son leadership au sein du Top 3 de l'ensemble des marchés où il est présent et ainsi passer la barre des 50% de chiffre d'affaires à l'export.



Ainsi, **Antoine Clech** devient le nouveau DAF de Kiloutou et rejoint le Comex. Depuis 2023, il était DAF adjoint du groupe.

AVENTIM



Gauthier Lecorvaisier rejoint le groupe immobilier Aventim en tant que directeur des investissements et relations investisseurs. Cet EDHEC a développé pendant plus de 8 ans son expertise en financement immobilier au sein de la Caisse d'Épargne Hauts de France. Où

PORTRAIT EXPRESS

BANQUE DES TERRITOIRES

Mélanie Pauvros

Une experte du logement aux commandes



C'est un peu un retour à la maison pour Mélanie Pauvros. La Normalienne, fille de l'ancien maire de Maubeuge et ex-député nordiste Rémi Pauvros, est nommée à la direction régionale de la Banque des Territoires. Elle prendra officiellement la suite d'Olivier Camau à la rentrée. Après quatre années passées dans les coulisses du gouvernement, d'abord comme conseillère discours au ministère des Affaires étrangères (2013) puis comme chef de cabinet chargée de la

mixité sociale dans l'habitat (2015), elle rejoint le Groupe Caisse des Dépôts en 2017. Elle occupera la direction des relations institutionnelles pendant deux années, avant d'être nommée directrice partenariats avec les organismes de logements sociaux en 2019. Année durant laquelle elle devient directrice de cabinet du directeur de la Banque des Territoires. Depuis 2024, elle assure les fonctions de Dg adjointe réseau et clientèle à Maisons et Cités.

il a occupé successivement les fonctions de responsable en financements immobiliers et de banquier senior - conseil en immobilier. Un poste impliquant l'accompagnement des promoteurs, investisseurs et foncières en France et au Benelux.

stratégie patrimoniale d'Action Logement Groupe. Frédéric Lauprêtre rejoint Vilogia en 2023 en tant que directeur de l'accompagnement stratégique. Depuis 2025, il était directeur de la stratégie, de la maîtrise d'ouvrage et des territoires hors MEL.

VILOGIA



Frédéric Lauprêtre est le nouveau Dg du groupe privé Vilogia. Cet X commence

sa carrière dans l'ingénierie financière à Paris et à Londres, avant de rejoindre le courtier en ligne Fortuneo dès sa création. Il intègre par la suite le groupe Edmond de Rothschild pour y occuper pendant plus de dix ans des fonctions de responsable en gestion d'actifs structurés puis de directeur du développement durable. En 2014, il fonde le cabinet Impact Logement Conseil, spécialisé dans l'accompagnement des acteurs de l'immobilier dans leurs stratégies d'impact. Quatre ans plus tard, il devient directeur des études et de l'évaluation puis directeur de la

CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE



Antoine Bénétoux prend la direction de la communication de la Caisse d'Épargne Hauts

de France et succède ainsi à Estelle Dhalluin. Diplômé d'un master en métiers de la banque, il débute chez BNP Paribas comme chargé d'affaires professionnels avant de devenir directeur d'agence en 2018. L'année suivante, il rejoint le groupe BPCE comme inspecteur bancaire. Quatre ans plus tard, il est nommé chef de mission. Depuis 2025, il était directeur de cabinet au sein de l'Écureuil.



IRD

**POUR
LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRENEUR.**

**POUR
LA RÉUSSITE
DU TERRITOIRE.**

Ensemble, faisons grandir vos ambitions et notre territoire

NOS MÉTIERS

INVESTISSEMENT



Capital
investissement



Investissement
immobilier

CONSEIL



Fusion -
acquisition



Conseil stratégique et
opérationnel en RSE



Conseil
stratégique

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

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

Découvrez nos solutions



Emmanuel DURAND

Président d'EuraTechnologies

« Je veux introduire de la sélectivité »

Début 2026, il est devenu président de l'incubateur-accélérateur lillois. Le troisième en cinq ans seulement. Cet expert des industries créatives se donne pour mission de rendre toutes ses lettres de noblesse à EuraTechnologies, dans un contexte économique chahuté et un capital-risque particulièrement prudent vis-à-vis des start up. Accompagnement repensé, rationalisation, nouvel élan d'attractivité... tour d'horizon de sa feuille de route.

Vous n'êtes pas un Lillois d'origine. Quel parcours vous a amené jusqu'ici ?

J'ai travaillé en grande partie dans les industries créatives, dont 8 ans dans la musique dès la fin des années 90, au moment de la première vague d'Internet, du streaming, du piratage, etc. Puis, j'ai dirigé une filiale de L'Oréal en Suisse pendant 5 ans, avant de revenir en France dans les années 2010. J'ai rejoint Warner Bros pour être aux premières loges de la deuxième vague d'Internet dans les industries créatives avec l'arrivée entre autres de Netflix. Ensuite, j'ai monté le bureau parisien de Snapchat que j'ai dirigé pendant 5 ans, avant de rejoindre le fonds londonien Edge, spécialisé dans les industries créatives. Toutes ces expériences ont développé plusieurs intérêts chez moi, notamment celui autour de la fameuse théorie de Schumpeter, le processus de destruction créatrice de l'innovation. C'est inspirant !

L'effervescence autour de l'intelligence artificielle doit donc vous fasciner...

On a coutume de dire qu'un arbre qui tombe fait plus de bruit qu'une forêt qui pousse. Avec l'IA, on se concentre beaucoup sur les emplois menacés, on voit moins les créations en parallèle. La musique par exemple a mis 10 ans à opérer son retournement de modèle, avant que le streaming ne permette de rattraper ce qui avait été perdu au niveau des revenus. Avec l'arrivée d'Internet, 70% des revenus du secteur ont disparu. C'est énorme. Mais il ne faut pas être naïf pour autant et penser que l'IA ne sera que positif.

Outre-Atlantique, l'effondrement des logiciels SaaS à cause de l'IA, baptisé « SaaS-pocalypse », prend de l'ampleur. Quel regard portez-vous sur ce mouvement ?

Je ne peux pas prédire l'avenir mais la capacité actuelle de l'IA permet de produire du logiciel, du code, 20

fois plus pratique, plus rapide et plus efficace qu'il y a trois ans. C'est assez comparable à ce que j'ai vécu dans la musique et le cinéma. On est passé d'une phase de rareté de l'offre à une phase de sur-offre. Avec des milliers d'heures de programmes disponibles sur un tas de plateformes. On est gavé comme des oies de sollicitation. On le retrouvera dans l'IA avec une inflation de l'offre.

La région se positionne très clairement sur les data centers. Des milliards d'investissements sont annoncés dans les années à venir. EuraTechnologies est-il associé à la Région sur ce sujet ?

De façon plus ou moins informelle. Nous avons des discussions pour que les projets annoncés, dès lors qu'ils deviendront concrets, soient connectés à notre écosystème et qu'on devienne acteur ou partie prenante du mouvement.

Depuis le départ de Raouti Chehik en 2021, l'équipement n'est



Je pense que la manière dont a été comprise cette mission ces dernières années a été dévoyée. On a trop cherché à faire survivre tout le monde au nom de cette mission de service public. Tenir une nurserie ce n'est pas aider les start up. Il faut pouvoir dire à certains : « *l'entrepreneuriat n'est pas nécessairement fait pour toi* ». Il n'y a pas de voie royale. N'importe qui peut devenir entrepreneur, mais

le monde ne peut pas l'être. Cela nécessite une typologie psychologique presque particulière. Je veux introduire de la sélectivité dans notre accompagnement.

D'où le lancement de The Square seulement trois mois après votre arrivée...

La qualité a plus de valeur que la quantité. Un peu comme les bébés tortues : sur 3 000 naissances, seule une poignée

échappe aux prédateurs et assure la survie de l'espèce. Je ne serai pas aussi brutal et cruel mais c'est un fait, tout le monde n'a pas la capacité à devenir un champion et à redéfinir les termes de son secteur d'activité.

Bio express

- > 58 ans, titulaire d'un mastère Management des télécoms et des médias
- > 1995 : Directeur média Universal Music
- > 1999 : Directeur marketing Sony Music
- > 2004 : Dg La Roche-Posay (groupe L'Oréal) Suisse
- > 2009 : Vp puis senior Vp marketing, data et innovation Warner Bros. France et Benelux
- > 2016 : Pdg Snap Inc. France
- > 2021 : Investisseur associé Edge Londres

pas parvenu à maintenir une gouvernance stable. Pourquoi avoir accepté le challenge ?

J'ai un tropisme certain pour l'accompagnement de talents. Qu'ils soient issus de la musique, du cinéma, de l'entrepreneuriat, c'est la même chose. Il faut être au service de personnalités spécifiques et souvent exceptionnelles pour les aider à faire sortir ce qu'ils ont de mieux en eux. Je ne l'avais pas nécessairement théorisé avant d'arriver à EuraTechnologies. C'est, sans doute, la raison pour laquelle j'ai été séduit par l'offre. Je me suis dit qu'il y avait peut-être quelque chose pour moi ici. Je pense pouvoir contribuer à son avenir.

L'interne est ébranlé. Comment retrouver de la sérénité dans le

climat social ?

L'équipe a pleinement conscience de la crise dont elle sort. Tout le monde a envie que les choses évoluent, d'engager un virage. C'est une question de survie. Mais comme tous virages, ça se négocie avec le temps. On a un rayon de braquage assez grand. J'ai été surpris de trouver des gens présents depuis pratiquement le début d'EuraTechnologies, extrêmement attachés au modèle et à la mission.

Et dans la relation avec les entrepreneurs ?

Je suis ici pour remplir la mission de service public d'EuraTechnologies, à savoir soutenir l'emploi dans la région. C'est sa raison d'être. Pour cela, elle utilise comme outils l'innovation et l'entrepreneuriat.

A qui s'adresse ce programme ?

C'est un programme d'élite. The Square s'ouvre aux sociétés ayant trouvé leur marché et souhaitant accélérer leur conquête. Ce programme n'a pas de verticales identifiées, il est agnostique. Les critères de sélection à l'entrée sont basés sur une appréciation subjective d'un jury composé principalement de personnes externes à EuraTechnologies. Des investisseurs, des entrepreneurs ou encore des acteurs de la tech. Ils jugeront de la capacité des candidats à disrupter leur secteur. Les promos seront microscopiques.

« N'importe qui peut devenir entrepreneur, mais tout le monde ne peut pas l'être »

→ On n'a pas d'objectif quantitatif. On prendra des projets de qualité et pas seulement de la région. On voit arriver des projets de partout, de Paris, de l'international. De bons projets. C'est encourageant.

Vous évoquez les verticales, EuraTechnologies en a sept. Est-ce trop ?

Mon problème est que je peine à voir les spécificités de chacune. On est en train de repenser notre accompagnement pour le rendre plus efficace pour les start up. On n'est pas Eurasanté avec une spécificité d'accompagnement très forte. Nous, qu'on soit dans la tech ou dans le SaaS, on accompagne deux phases, la création du produit et sa commercialisation. On souhaite donc aider davantage nos start up à trouver les bonnes personnes, au bon moment. Des mentors qui les aideront à ouvrir des portes.

Doit-on s'attendre à une réorganisation ?

On peut s'y attendre. Mais rien n'est fixé. L'idée est d'unifier... ou plutôt de lisser l'offre pour avoir une carte claire et précise.

Renforcer les liens avec le monde économique était l'un des objectifs visés avec l'arrivée à bord de l'Association Familiale Mulliez. Où en est-on ?

Il y a des partenariats à nouer. On est en train de se rapprocher, mais rien n'est encore complètement acté, concrétisé. On est en discussion avec le start up studio de l'AFM, The Field, pour examiner les éventuels projets communs. Avec le Medef, on travaille beaucoup, notamment avec la Cité de l'IA, mais aussi avec toutes les entreprises adhérentes. On a la chance d'avoir au sein de notre conseil de surveillance de vrais alliés, la Région, la Métropole, le Medef, l'AFM mais aussi la Caisse des dépôts. Ils ne sont pas simplement des investisseurs passifs. Ils sont très militants et engagés.

EuraTechnologies doit pouvoir rayonner au-delà de la métropole lilloise, de la région, voire du pays. Quelle sera votre stratégie ?

La France est un pays excessivement, et inutilement, centralisé. On parle beaucoup de Station F à Paris, mais je ne me vois

pas comme un concurrent. On peut être complémentaires. Quand on regarde des écosystèmes très petits comme Stockholm, Gand ou Tel Aviv, on se dit que Lille a énormément d'atouts à faire valoir. Ma stratégie sera de jouer là-dessus. On a ici un nombre important de grandes écoles de très bonne qualité, un tissu d'industries et d'entreprises extrêmement fort, un ADN entrepreneurial historique. EuraTechnologies peut servir d'aimant pour tous ces éléments. Il faudrait les connecter davantage. Il y a encore beaucoup d'acteurs seuls dans leur ligne de nage. On ne réussit pas autrement que collectivement.

L'intelligence collective sera-t-elle suffisante pour donner une toute nouvelle impulsion à ce paquebot ?

Il n'y a pas d'autre voie que la voie internationale. Pour être honnête, si on a une mission nationale, mieux vaut se lancer depuis Paris. C'est plus facile, tout est centralisé. La capitale a un effet d'attraction qui, je suppose, enlève des talents à la métropole lilloise. Mais on peut aussi réussir depuis Lille. Le cas d'Exotec est très parlant. N'oublions pas que ce sont des entrepreneurs parisiens qui, un jour, ont pris la décision de s'installer durablement dans le Nord. Parce qu'il y avait le foncier abordable, un vivier de talents, avec une valeur travail très forte. Les clusters comme Tel Aviv ou Stockholm ont un marché



« EuraTechnologies a trop cherché à faire survivre tout le monde »

intérieur microscopique. Ça les oblige à penser international dès le départ. Lille doit avoir le même mental. C'est pourquoi, dans le cadre de The Square, nous avons noué des deals avec Business France et un certain nombre de partenaires pour aider les promos à l'internationalisation.

Au démarrage, le modèle de l'incubateur-accélérateur reposait sur l'accompagnement de start up puis la location de bureaux sur le parc. Depuis, le Covid est passé par là et le tertiaire est en crise. Cet atout d'autrefois n'est-il pas devenu un caillou dans la chaussure ?

Clairement ! Le modèle des incubateurs est menacé. Le tertiaire permettait auparavant de financer les projets. Désormais, il nous faut trouver une nouvelle équation. Comment financer l'innovation, alors que le financement des start up se réduit drastiquement, comment poursuivre l'accompagnement de jeunes pousses, tout en assurant notre propre survie ? On a décidé de miser sur ce sur quoi on est bon : l'événementiel, entre autres. On est attractif, on l'a prouvé avec le Sommet de l'IA en juin dernier. On a un lieu qui peut devenir un vrai catalyseur. L'esprit de discussions et de rencontres autour de la machine à café qui régnait à l'époque de Raouti Chehik est mort après son départ. A la rentrée, on va lancer toute une refonte de l'utilisation de ce lieu. Mais je n'en dis pas plus, ce sera la surprise ! Ce vaisseau amiral doit à nouveau être réincarné. Il doit retrouver sa capacité de magnétisme entre ses résidents et avec l'extérieur.

Que faire des mètres carrés non utilisés et, de fait, très coûteux ?

Nous devons nous désengager de certains pôles structurellement pas rentables. Nous sortirons par exemple du bâtiment Wenov, comme nous l'avons fait en début d'année avec les locaux d'AgroTech à Willems. Il n'y a pas de raison qu'on se disperse. On va chercher à faire moins mais mieux, à l'image de The Square. On va rationaliser notre empreinte immobilière pour qu'elle redevienne un atout. L'événementiel, encore une fois, est plus porteur que le résidentiel. Se séparer de mètres carrés superflus n'est pas seulement une volonté. C'est une nécessité ■

Recueilli par Julie Kiavué



ACFX se projette dans une nouvelle dimension

ACFX change de plateau. La société d'effets visuels et de post-production, fondée il y a 10 ans, verra bientôt sortir de terre son futur QG, au cœur du site d'EuraCreative à Tourcoing, à proximité de ses locaux actuels. Le permis de construire sera prochainement déposé. Il prévoit l'élévation d'un bâtiment de 900 m², équitablement répartis sur trois plateaux. Les frères dirigeants Dave et Cédric Decottignies espèrent lancer le chantier avant la fin de l'année pour un déménagement au premier trimestre 2027. ACFX quitterait ainsi les quelque 140 m² qu'elle loue à la MEL, au-dessus du studio de tournage Cube dont elle gère l'exploitation au côté de Transpalux, prestataire de services dans l'audiovisuel. Ce projet de déménagement est voué à accompagner la montée en puissance de l'entreprise familiale. « *Nous avons deux ans d'activité devant nous* », résume Cédric Decottignies. L'an dernier, ACFX était tombée sous la barre des 300 K€ de chiffre d'affaires en raison des turbulences sectorielles, contrecoup des grèves hollywoodiennes, baisse des investissements des plateformes

de streaming, entre autres. Cette année, elle devrait repartir de l'avant pour atteindre 500 K€, avant de titiller le million d'euros en 2027. Actuellement, l'entreprise dit travailler sur quatre longs-métrages. Elle en fera tout autant l'an prochain d'après son planning, auquel s'ajoutent deux séries.

ENTRE 1,5 ET 2 M€

La construction de son propre site permettra également à ACFX de regrouper un maximum de ses équipes en partie à distance. La société emploie 10 permanents et, selon les commandes, entre 20 et 30 freelances. Par ailleurs, ACFX prévoit l'aménagement d'un studio entièrement consacré aux effets visuels (VFX) ainsi que d'un laboratoire de R&D où elle développera ses propres outils logiciels. Le montage financier de l'opération est en cours. Outre l'investissement matériel de 350 K€, ACFX évalue un coût de chantier entre 1,5 et 2 M€ selon les matériaux choisis. « *Il n'y aura pas de briques et le studio sera équipé de panneaux solaires*, indique, avec certitude, Cédric Decottignies. *L'impact écologique sera très regardé* ». Le cofondateur évoque entre autres

le CNC, qui intègre désormais le bilan carbone dans ses conditions d'attribution d'aides, ou encore la possibilité de solliciter le soutien financier de la Région et de l'Europe. Pour les frères Decottignies, leur projet est structurant pour la filière régionale. « *A travers nos activités, nous essayons de ramener des tournages en Hauts-de-France* ». ACFX serait en discussion avec Sony pour équiper son futur studio VFX d'un écran LED incurvé. Une technologie popularisée par la série *The Mandalorian* et qui permet de diffuser des décors en temps réel autour des acteurs. Si un deal est conclu, ACFX serait la seule de son secteur à l'avoir au nord de Paris ■

Jonathan Blanchet



L'IA, NOUVEL ELDORADO DES HAUTS-DE-FRANCE ?

Investissements
annoncés
73 mds €
Soit l'équivalent de...

...**Plus de 3 fois**
les nouveaux réacteurs
nucléaires de Gravelines
...**1 200 lycées**
neufs

...365 Louvre
-Lens

...10 fois
le Canal
Seine Nord

...18 années
du budget
de la Région Hauts de France

...52 fois
l'investissement
de Toyota à Onnaing

On en parlait depuis longtemps. Le dernier sommet Choose France a confirmé une salve d'investissements complètement hors normes dans le domaine des data centers pour la France, captés majoritairement par notre région. Générant une effervescence elle-même inédite, relayée par un sommet « l'IA avec nous » en mode XXL à Euratechnologies le 12 juin puis au Tech & Business Day de l'IA le 15 juin. Eco121 vous propose de laisser un peu retomber la mousse pour regarder posément le dossier Data Centers. Que sont ces projets ? Où trouver l'énergie phénoménale dont ont besoin ces usines d'IA ? Quelles pourraient-êtrre les retombées en termes d'emploi ? Une filière complète peut-elle émerger dans les Hauts-de-France ? Le point.

TEXTES OLIVIER DUCUING

QUELS SONT LES DATACENTERS ANNONCÉS ?

DATA 4 : Le premier à avoir tiré en 2025 était Data 4, filiale du canadien Brookfield. Il a annoncé une implantation sur le parc e-valley de Cambrai. Un projet toujours actif mais désormais supplanté par un autre programmé à Escaudain, sur le parc des Soufflantes (ancien site Usinor). Ce site sera le plus important de Data 4. Investissement : 5 mds €, plus près de 15 mds € d'équipements informatiques, décrivait son PDG Olivier Micheli dans la Voix du Nord.

SOFTBANK : Il s'agit d'un groupe japonais coté à Tokyo, réalisant 52 mds \$ de chiffre d'affaires. Il possède plus de 11% du capital d'Open AI (Chat Gpt). SoftBank a retenu 3 sites d'implantation dans les Hauts-de-France : Le Bosquel, près d'Amiens (en association avec la start up marseillaise Sesterce), Loon-Plage et Bouchain. L'investissement cumulé atteindra le chiffre record de 45 mds € (sur 75 mds € pour la France), annoncé par son président Masayoshi Son. Le Bosquel sera le premier à démarrer, sur un site de 47 ha, et sera suivi par Loon-Plage, dès 2028. Bouchain suivrait un an plus tard. Ces 3 implantations ont été confirmées au terme de seulement deux mois de discussions avec le Japonais.

NEBIUS : Cet acteur néerlandais est spécialiste du cloud, coté au Nasdaq. Il est l'un des rares acteurs européens capables de construire une infrastructure IA à grande échelle face aux géants américains. Il s'installe sur 26 000 m² sur le site Bridgestone à Béthune, en association avec l'aménageur Azur Datacenter. Le projet est évalué à 8 mds €. →

« L'IA POUR TOUS » DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

« Face à cette révolution, nous avons une responsabilité : ne pas laisser l'intelligence artificielle se construire loin des habitants, loin des territoires, loin de celles et ceux qu'elle concerne directement ». Xavier Bertrand entend sortir l'intelligence artificielle des laboratoires et des data centers pour l'ancrer au cœur de l'économie réelle. L'objectif affiché lors du sommet IA pour tous organisé à Euratechnologies est de former ou sensibiliser, à tout le moins d'acculturer, un million d'habitants par an à l'IA d'ici à 2028, pour ne pas en faire une affaire de seuls spécialistes. Le président de Région a aussi révélé avoir ouvert des discussions avec les acteurs du plateau de Saclay au profit du transfert de compétences, d'adaptation des formations, avec un développement opérationnel à l'échelle. Un Brevet IA certifié pourrait être lancé, en prenant appui sur l'Institut DataIA de Paris Saclay.

“IL N'Y A PAS UNE RÉGION DANS
LE MONDE QUI ATTIRE DÉJÀ AUTANT
DE DATA CENTERS”
XAVIER BERTRAND

→ POURQUOI LES HAUTS-DE-FRANCE ?

- Une des raisons principales est le positionnement de notre région au sein du **périmètre FLAP**, autrement dit Francfort, Londres, Amsterdam, Paris. Un territoire à la concentration la plus forte de requêtes et de consommation d'IA. Or la proximité est un critère important, pour permettre une « inférence » optimale, à savoir un temps de réponse accéléré.
- La région dispose de beaucoup de **foncier** du fait d'une densité exceptionnelle de friches, mais aussi de l'emprise portuaire de Dunkerque. Data4 s'implante ainsi sur l'ancienne base aérienne de Cambrai et sur une friche Usinor à Escaudain, Nebius profite de l'ancienne usine Bridgestone.
- Elle offre une capacité d'**énergie décarbonée** élevée, grâce bien sûr à la centrale nucléaire de Gravelines, mais aussi du fait du relais de très nombreux équipements d'énergie renouvelable et d'infrastructures majeures.
- Un autre élément de décision est la **rapidité** de mise à disposition et de raccordement des sites. Trois d'entre eux bénéficient du programme FastTrack dédié aux consommations de forte puissance, sous la houlette de RTE, une procédure adoptée par la France en mai 2025. Un quatrième site en bénéficie également à Poulainville (Somme), juste à côté de la friche Ynsect, mais n'est pas encore retenu par un opérateur.
- On ajoutera une **culture industrielle forte**, un niveau d'**acceptabilité** élevé, mais aussi un **accompagnement** sur mesure des équipes de l'agence de développement économique NFI.

LES CAPACITÉS ET LES BESOINS ÉNERGÉTIQUES

Ils sont absolument faramineux, vertigineux. Tout n'est pas figé dans le marbre puisque le data center de Cambrai, initialement prévu pour 1 GW, devrait finalement s'établir autour de 350 MW.

Le site de Nébius est limité à 240 MW d'ici fin 2027 (et démarrage en septembre de cette année à 60 MW), comme Bouchain, qui est estimé à 0,4 MW. En revanche, Le Bosquel et Loon Plage affichent des puissances énormes de 1,4 et 1,3 GW.

A titre de comparaison, Aluminium Dunkerque, premier site industriel client d'EDF, consomme un demi réacteur nucléaire. Un data center d'1 GW de capacité consommera quant à lui une tranche nucléaire complète ! Rappelons que la centrale nucléaire de Gravelines compte 6 tranches, qui seront complétées des deux réacteurs EPR 2 de nouvelle génération.

Xavier Bertrand révèle que la région a sécurisé 6,5 GW de puissance de calcul au total. Soit, sur le papier, une consommation supérieure à celle de la Centrale de Gravelines, la plus importante d'Europe aujourd'hui.

DE NOMBREUSES INTERROGATIONS

La France peut-elle alimenter ces gouffres énergétiques ? La question peut se poser alors que le pays était à la limite de la rupture à l'hiver 2022-2023.

Même si la consommation électrique a reculé ces dernières années (-6% par rapport à la période d'avant Covid), RTE prévoit une forte hausse avec l'électrification des usages. Chez SoftBank, on souligne que la





France est très surproductrice aujourd'hui et qu'elle exporte autant d'électricité que la consommation annuelle de la Belgique.

D'autres responsables très avertis de la problématique des data centers notent que pour EDF cette clientèle XXL apporte au contraire une consommation massive et stable très utile face aux sources intermittentes. L'expert des questions énergie-climat, le polytechnicien Jean-Marc Jancovici, est plus critique, estimant que « *si on développe trop l'IA, on n'aura pas assez d'électricité pour le reste.* »

Néanmoins, tous les opérateurs de data centers interrogés notent que leurs infrastructures ne monteront en puissance que de manière très progressive. Il faut donc considérer la problématique énergétique sur un cycle long.

LA CONSOMMATION EN EAU EST-ELLE INQUIÉTANTE ?

Non (en France). Tous les experts nous expliquent qu'aujourd'hui ce sujet n'en est plus un grâce à des technologies de refroidissement bien maîtrisées et en circuit fermé. Les consommations d'eau ne seraient pas plus importantes pour un supercalculateur que pour un site industriel classique. Les gros acteurs comme Google ou Microsoft visent même le « water positive », avec davantage d'eau restituée que consommée.

COMBIEN D'EMPLOIS AU FINAL ?

Bien malin qui peut le dire. Les emplois directs apparaissent fort modestes au regard de l'énormité des →



BRASSERIE DES LYS : LA CHALEUR DE L'IA COMME SOURCE D'ÉNERGIE

Une brasserie transformée en démonstrateur de récupération de l'énergie fatale de serveurs numériques : c'est le projet pour le moins original conduit de concert par la Catho de Lille, à travers son directeur du développement numérique Quentin Patou, CIV 5.0 et son dirigeant Christian Cousin, et la Brasserie des Lys et son président Henri-Luc d'Hal-luin. Concrètement, un module de 20 m2 abritant 4 serveurs de la Catho a été implanté au beau milieu de la brasserie roubaisienne dont il devient une forme de chaudière digitale. Au lieu de l'utilisation classique de l'eau, les serveurs sont refroidis ici par 200 litres d'huile Biolife de TotalEnergies, dans laquelle ils sont entièrement immergés. Des capteurs et des écrans indiquent en temps réel la température atteinte par le liquide, au gré des requêtes qui arrivent au serveur, sur lequel Quentin Patou a installé Gemma 4, l'intelligence générative open source de Google. Plus les

requêtes sont nombreuses, plus le thermomètre grimpe. Jamais au-delà de 90°, seuil dangereux pour certains matériaux critiques des composants électroniques, à partir duquel une sécurité coupe le système.

Un échangeur thermique à plaques récupère l'essentiel de cette chaleur fatale, qui permet d'ores et déjà le chauffage du lieu et qui chauffera ensuite les brassins. L'eau du réseau arrive à 8 degrés et est aujourd'hui portée par la brasserie entre 50 et 130° selon ses différents usages.

Un gain potentiel très important donc. Pour les trois amis, la preuve de concept est déjà acquise. Un projet similaire est déjà dans les tuyaux sur le site même de la Catho, qui serait couplé au plancher chauffant de la chapelle. Mais demain, le potentiel thermique des gros data center apparaît considérable, par exemple pour pouvoir chauffer des piscines, dont les besoins énergétiques sont très élevés ■

→ investissements. SoftBank vise 900 emplois sur ses 3 data centers. Le projet d'Escaudain est nettement plus ambitieux avec 2 400 emplois annoncés, mais il inclut un centre dédié à la formation, l'incubation et la recherche et intègre la présence sur place des clients des datacenters. Le projet Nebius doit générer quant à lui 120 emplois à terme. Il faut considérer également les milliers d'emplois nécessaires aux chantiers de réalisation de ces infrastructures.

QUE FAIRE DE L'ÉNERGIE FATALE CONSIDÉRABLE DÉGAGÉE ?

C'est une des conditions posées par la Région pour accueillir ces supercalculateurs : récupérer les calories produites. Nebius étudie un projet de culture maraîchère. Le centre de Loon-Plage pourrait quant à lui alimenter une boucle de chaleur à usage industriel, agricole, voire de chauffage urbain. La Catho de Lille, CIV 5.0 et la Brasserie des Lys ont quant à eux développé un démonstrateur à Roubaix pour innover dans ce domaine (lire P.17).

Y A-T-IL UN RISQUE FINANCIER ?

Les projets ne reçoivent aucune aide publique. Donc les projets sont sans risque pour les collectivités et les pouvoirs publics. A l'inverse, ils doivent générer de très gros retours fiscaux pour les territoires. Les data centers devront rentabiliser des investissements d'une ampleur jamais vue. Mais la demande en IA est aujourd'hui considérable. Le modèle des opérateurs de data centers passe par des pré-locations à leurs clients avant même la fin de leurs travaux, ce

qui réduit le risque et sécurise le financement. A priori donc, pas d'effet Northvolt à craindre comme dans la vallée de la batterie.

PEUT-ON ESPÉRER UNE VRAIE FILIÈRE DE L'IA ?

Xavier Bertrand en est persuadé. Première brique : l'implantation d'une usine Schneider Electric à Dunkerque pour y produire des composants et modules électriques, assortie de 350 créations d'emplois. L'investissement, qui s'inscrit dans un partenariat avec SoftBank, n'est pas encore précisé. « L'objectif est d'attirer toute la chaîne de valeur de l'IA. Les infrastructures sont le préalable de la réussite de cette stratégie », indique-t-on chez NFI.

Les data centers devraient aussi percoler sur l'économie régionale : Xavier Bertrand a exigé de tous les opérateurs qui s'implantent un accès privilégié aux puissances de calcul pour les entreprises et universités régionales. Il a également annoncé l'avènement d'un cluster sur l'IA en partenariat avec l'université Paris-Saclay (« by Saclay »). L'une des ambitions est de former massivement aux métiers de l'IA et des data centers. Et les annonces d'implantations de data centers ne sont pas taries, loin s'en faut. Aucun GAFAM ne figure à date parmi les premiers implantés. Néanmoins Microsoft avait pressenti 3 lieux d'implantation l'an dernier, avant de rebrousser chemin, à Quaëdyre (Dunkerquois), dans le Calaisis et dans l'Audomarois. Xavier Bertrand annonce que la Région est en voie d'attribuer dix autres sites. On peut imaginer que les GAFAM, et leur énorme puissance de feu financière, puissent refaire leur apparition à cette occasion ■

La Cité de l'IA organisait son grand événement annuel le 15 juin, le Tech & Business Day 2026, à la Cité des Echanges de Marcq-en-Barœul, dans le cadre du festival « L'IA avec vous », du 12 au 19 juin. Un très gros succès d'audience avec 1 200 décideurs présentes, et surtout un intérêt opérationnel pour les entrepreneurs, autour de cas d'usages sectoriels, de création de valeur et de déploiements industriels.



Proche.

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



Abonnez-vous en ligne sur www.eco121.fr

1 AN 69€
EN KIOSQUE 7,50€

éco 121

LE MAGAZINE DES DÉCIDEURS
ÉCONOMIQUES DES HAUTS-DE-FRANCE

LE CANAL SEINE-NORD EUROPE CONTRE-ATTAQUE

Fortement critiqué par la Cour des Comptes, le canal peut pourtant devenir un « *corridor de prospérité* », estime une étude de la chaire d'urbanisme de l'Essec, qui pose néanmoins des conditions à son succès.

Quelques semaines après un rapport très rude de la Cour des Comptes, l'infrastructure fluviale fait cette fois l'objet d'une étude bien plus favorable mais équilibrée, produite par l'Essec, sous la direction du professeur Edouard Dequeker, de la chaire d'économie urbaine.

Une étude conduite pour le compte de l'association Alliance Seine-Escaut. Le barreau fluvial bénéficie d'un positionnement stratégique au cœur de la grande méga-région économique européenne polycentrique entre Paris, Londres et la Ruhr. L'une des concentrations économiques les plus denses au monde, regroupant 75 millions d'habitants, un tiers des plus grandes places financières mondiales et une part considérable de la valeur ajoutée industrielle et tertiaire européenne. Une zone dans laquelle les Hauts-de-France sont insuffisamment intégrés dans ses dimensions industrielle et logistique, juge l'étude. Pour l'Essec, la vallée de la Seine également manque jusqu'ici d'une véritable intégration dans le réseau fluvial européen à grand gabarit. « *La liaison Seine-Es-*

caut transforme profondément cette configuration (...) et devient ainsi le maillon manquant permettant la continuité entre la façade maritime française et les grandes dorsales économiques européennes ».

Le principal risque du canal est l'effet « tuyau » qui faciliterait les flux massifs depuis les ports du Range Nord vers l'Île-de-France. « *Le canal ne doit pas être une autoroute à barges ; il doit être l'épine dorsale de la réindustrialisation verte du quart Nord-Ouest de la France* », une perspective qui pourrait s'appuyer sur trois secteurs stratégiques : la bioéconomie, la logistique circulaire et la vallée de la batterie.

L'Essec décortique aussi les analyses de rentabilité de l'infrastructure, généralement assises sur le rapport coût-bénéfice (ACB), relevant l'insuffisance de cette méthode, en s'appuyant sur la littérature académique. Le rapport pointe un certain nombre

de fonctions du canal Seine-Nord non valorisées à date et « *pourtant déjà identifiées* » : gestion des ressources en eau, résilience climatique, corridor technique pour les gazoducs hydrogène et la fibre optique, sans compter la montée en puissance progressive vers les conteneurs à trois couches. L'étude évoque aussi l'importance des effets d'agglomération que l'ACB mesure mal, et des gains de productivité de long terme.

L'étude critique encore le calcul du taux d'actualisation pratiqué sur les investissements de très longue durée de vie, qui « *écrase mécaniquement la valeur des bénéfices éloignés* ».

Si l'Essec mise sur des effets de long terme considérables, ils ne sont pas pour autant automatiques. « *Ils dépendront étroitement de la mobilisation des acteurs - collectivités, opérateurs, chargeurs, investisseurs - dès avant la mise en service et dans les années qui la suivront. 2032 n'est pas une ligne d'arrivée ; c'est le point de départ d'une longue histoire industrielle que l'action collective doit écrire* ».

"2032 N'EST PAS UNE LIGNE D'ARRIVÉE ; C'EST LE POINT DE DÉPART D'UNE LONGUE HISTOIRE INDUSTRIELLE QUE L'ACTION COLLECTIVE DOIT ÉCRIRE"



PRINCIPAL RISQUE : LE SAUPOUDRAGE

L'Essec propose six grandes préconisations : sanctuariser le foncier bord à quai, une ressource irremplaçable, « *avant que les pressions foncières ne l'emportent* » ; hiérarchiser les plateformes autour de deux hubs systémiques ouverts à une pluralité d'acteurs, et à vocation européenne (Nesle et Marquion). « *Le saupoudrage des investissements est le principal risque d'échec commercial du canal et plus largement de la liaison* » ; opérer la révolution logicielle en faisant émerger des opérateurs ensembliers ; mettre en place un guichet unique pour l'investissement industriel ; continuer à faire de l'Alliance Seine-Escaut une « *agora stratégique* » ; adopter une stratégie de résolution progressive, sans succomber au vertige du maximalisme.

■ O.D.



Entre empreinte territoriale et rayonnement international

Comment les entreprises
étrangère façonnent
l'avenir économique
des Hauts-de-France.

Télécharger l'étude
gratuitement





La région consomme plus d'espace économique que la moyenne

Selon la dernière étude de l'Insee, notre région a consommé 15 000 ha d'espaces naturels, agricoles et forestiers entre 2012 et 2021. Un tiers de ce volume a été consacré aux activités économiques, représentant 0,16% de la surface de la région (contre 0,09% au national). L'Insee souligne que la région est ainsi la plus consommatrice d'espaces à des fins économiques en France alors même que l'emploi progresse moins rapidement que la moyenne. La consommation d'espace pour l'habitat est quant à elle homogène avec la moyenne de province. L'Insee note de fortes disparités géographiques, avec la consommation d'espaces la plus élevée dans la métropole lilloise et dans l'ancien bassin minier notamment.

HARDELOT : LE CHANTIER DES LOGEMENTS PREMIUM ODUNES LANCÉ

La commercialisation a été lancée en mai 2025. Un an plus tard, la Compagnie Immobilière d'Hardelot donne les premiers coups de pioche d'Odunes. Son projet résidentiel haut de gamme à Hardelot. Conçu par le cabinet Arcas Architects, le programme comprendra à terme

4 immeubles de 108 appartements chacun, allant de 53 à 101 m². Le promoteur, filiale du belge la Compagnie Het Zoute, a fait le choix de béton blanc, de bois dur tropical et de grandes surfaces vitrées pour « créer une osmose entre intérieur et extérieur ».



La Grand'Place d'Arras (bientôt) piétonne

La Grand'Place d'Arras s'apprête à connaître une profonde transformation pour franchir, d'ici quatre ans, le pas de l'entière piétonnisation. En juin, la Ville et la Communauté urbaine ont débuté les réunions publiques et les ateliers de consultation urbaine avec les habitants et les commerçants. La restitution est prévue courant septembre. Une étape importante qui précède le lancement dès 2027 les fouilles archéologiques et les différents chantiers d'aménagements. A terme, la Grand'Place arrageoise perdra son parking aérien au profit de nouvelles terrasses, des bancs et assises, ainsi que d'un miroir d'eau voué à « créer un îlot de fraîcheur sur cette place minérale ». En parallèle, le parking actuel (690 places) sera réaménagé. Un parking silo (1 000 places), construit à la place de la salle Léo-Lagrange, complètera l'offre. Un projet à 29 M€.

L'ACADÉMIE DE LA MER LARGUE LES AMARRES



Début juin, la Région et l'académie de Lille ont levé le voile et lancé officiellement leur Académie de la Mer. Celle-ci fédère des acteurs éducatifs, scientifiques, économiques ou encore institutionnels et ambitionne de « développer la culture maritime ». Tout en valorisant les métiers de l'économie bleue et menant des actions de sensibilisation aux enjeux maritimes et littoraux. Concrètement, « ce dispositif vise à structurer et renforcer les actions autour de la mer : formation, éducation, sciences, culture, sport et ouverture internationale, de l'école primaire jusqu'à l'enseignement supérieur », indiquent la Région Hauts-de-France et l'académie de Lille.

LE CLARANCE DEMANDE SA MISE EN REDRESSEMENT

C'est un fleuron de la gastronomie lilloise qui se trouve aujourd'hui en difficulté. Treize ans après avoir ouvert l'hôtel-restaurant de prestige du Clarence, rue de la Barre à Lille, sa dirigeante Aurélie Vermesse demande son placement en redressement judiciaire. Pour



celle qui est également présidente de la CCI Grand Lille, la situation n'est pas directement liée à la perte de son étoile Michelin en mars dernier, même si cela a pu l'aggraver. Mais d'une baisse d'activité (-15% depuis le début de l'année), correspondant à une baisse du pouvoir d'achat et à une clientèle moins présente, ainsi qu'à une forte augmentation (+20%) du coût du loyer depuis cinq ans. L'activité hôtelière, elle, est profitable, grâce notamment à l'extension de la partie hébergement en 2023, qui a permis d'agrandir de 10 chambres l'établissement. Le Clarence, qui poursuit normalement ses activités d'hôtellerie-restauration, compte 45 salariés.



INGÉNIERIE : INGEROP POSE SES VALISES À DUNKERQUE



Après Valenciennes en avril, Dunkerque. Le groupe d'ingénierie Ingerop monte en puissance dans la région. En avril dernier, il a réalisé l'acquisition du bureau d'études Valetudes, à Valenciennes, soit une vingtaine de salariés. Et il ouvre aujourd'hui une nouvelle antenne à Dunkerque, pour accompagner la dynamique industrielle XXL du territoire. Ingerop est déjà prestataire pour ArcelorMittal, XTC Orano ou le projet d'EPR2. Le groupe emploie 200 personnes dans sa division Nord-Est.

Nieppe : Ferrero nourrit l'usine Delacre de 30 M€

L'italien Ferrero renforce ses positions dans l'Hexagone. Lors du sommet Choose France début juin, il a annoncé un investissement de 60 M€ dont la moitié fléchée, en région, au sein de l'usine Biscuits Delacre à Nieppe. L'enveloppe permet la création d'une nouvelle ligne de production unique et dédiée aux Nutella cookies. Une innovation que la marque entend placer dès cet été dans les rayons de supermarchés européens. L'autre moitié de l'investissement revient à la première usine de production mondiale de Nutella située à Villers-Écalles en Normandie.



SALAD&CO : UN APPÉTIT GRANDISSANT POUR LE BTOB

Elle en fait son nouveau pilier de développement. Début 2026, l'enseigne de restauration Salad&Co a lancé son offre 100% dédiée aux entreprises. Via un modèle de concession, elle propose aux salariés des formules repas à moins de 10€. Après "La Cantine by Salad&Co" ouverte au Kiabi Village à Villeneuve d'Ascq, la marque du groupe Agapes restauration, branche alimentaire de l'Association Familiale Mulliez, débarque au QG d'ADEO à Ronchin avec son kiosque "Picoton by Salad&Co". L'entreprise aux 21 M€ de chiffre d'affaires ambitionne 2 à 3 ouvertures par an, prioritairement au sein de sièges sociaux de plus de 800 salariés.

ARC 1825 : LA RELANCE PAR L'INNOVATION ET L'ORGANISATION

TEXTES OLIVIER DUCUING

Quand on franchit le portail du verrier historique d'Arques, soyons honnêtes : on ne sent guère le vent du renouveau, mais plutôt un site industriel passé à la moulinette des plans de restructuration successifs, des bâtiments vieillissés, certaines toitures hors d'âge, et des mouvements au ralenti. Bien loin de la grande époque où le site comptait 12 000 salariés, davantage que le nombre d'habitants de la ville.

Pourtant, c'est dans cette usine que, désormais rebaptisé Arc 1825, le groupe appuie sa relance, notamment à travers l'innovation. C'est le pari de Timothée Durand. Le petit-fils du grand développeur de l'entreprise Jacques Durand, et fils de Philippe, qui avait beaucoup œuvré à l'internationalisation, a été le témoin du lent déclin du groupe familial, de sa reprise par l'américain Dick Cashin, sous les auspices du ministre de l'économie d'alors, un certain Emmanuel Macron, avant d'être lui-même écarté lors d'un ultime plan de soutien finan-

cier en 2025. Insuffisant pour sortir l'industriel de l'ornière : Arc est placé en redressement judiciaire le 7 janvier 2026. Après un petit tour de piste et le retrait très rapide d'un projet de Patrick Puy, ex manager de transition d'Arc, Timothée Durand est le seul à proposer une offre de relance solide, avec l'appui financier très substantiel (50 M€) de Matthieu Leclercq, ancien Pdg et familial de Décathlon. Un projet accepté par le tribunal de Lille Métropole le 20 mars. « *Matthieu et moi nous connaissons très bien depuis 20 ans. Il est très attaché aux entreprises familiales. Mais c'est mon projet, il n'est même pas au board, il est représenté, j'ai seulement un coup de fil hebdomadaire chaque lundi avec lui. Et depuis la reprise, il n'est pas encore venu sur site* », sourit Timothée Durand, aujourd'hui capitaine de ce navire en convalescence.

Le relance d'Arc s'opère avec une nouvelle saignée des effectifs, passés en France de 3 500 à 2 750 salariés.

ARQUES. Le repreneur du spécialiste des arts de la table Timothée Durand a reçu Eco121. L'objectif du dirigeant familial est de revenir à l'équilibre dès 2026. Ce qui passe entre autres par des relations renouvelées avec des fournisseurs échaudés par les difficultés du groupe, des modes de travail plus transversaux et un focus fort sur l'innovation, marque de fabrique de l'industriel.

Un PSE fortement alimenté par des départs volontaires, mais avec toutefois près de 200 licenciements. « *Dans le redressement judiciaire, on est très contraints, on aurait pu aller un peu plus loin en volume de volontaires, mais on ne l'a pas pu du fait de ce régime particulier* », explique Timothée Durand pour qui il était en revanche indispensable de « *redimensionner* ».

Le dirigeant a parfaitement conscience aussi que le redressement judiciaire a fait des dégâts chez les fournisseurs (ils sont un millier) en gelant les dettes d'Arc. Même si quelques-uns sont définitivement perdus, Timothée Durand relève que « *dans la plupart*

POURQUOI DICK CASHIN A-T-IL ÉCHOUÉ ?

Selon Timothée Durand, l'américain Dick Cashin arrivé en 2015 à la tête d'Arc avec son fonds PHP, et qui devait appliquer des méthodes issues de l'automobile pour amener de la performance dans l'entreprise, a échoué pour différentes raisons. Certes, il a beaucoup investi. Mais il a engagé trop de projets concomitants, et leur exécution n'a pas été suffisamment efficace ni assez rapide. « *On savait les sureffectifs, mais on a beaucoup utilisé le chômage partiel qui n'a fait que retarder l'échéance* ». L'entreprise a fait face aussi sur la période à de grosses turbulences extérieures comme la crise Covid ou les inondations.





UNE INNOVATION FORTE : LES VERRES À PARAISSON FINE

Arc1825 a lancé en avril des produits qui n'existaient pas encore dans son portfolio, des verres à paraison fine. Autrement dit, des verres à pied de dégustation offrant une finesse digne du cristal, et s'adressant à la même typologie de publics. Le cristal est interdit depuis de nombreuses années car il contenait un taux important de plomb. Arc avait déjà ouvert la voie à l'univers de l'œnologie, avec une large gamme sous la marque Chef & Sommelier.

Deux nouvelles gammes viennent enrichir l'offre depuis trois mois, les gammes Mylla et Galéa, l'une avec une forme tulipée, l'autre davantage biaxée.

Les verres affichent un « buvant » de 7 dixièmes de centimètre contre 9 dixièmes auparavant, et un pied à 4 millimètres d'épaisseur. C'est le seul four cristallin du groupe, le four L, implanté sur le site historique, qui produit ces articles. Il aura fallu plus de 9 mois de développement et de nombreux échantillonnages et essais pour parvenir à ce résultat. L'un des secrets de ce savoir-faire réside dans la mise en place d'un laser à filamentation dans la chaîne de production, qui permet une découpe parfaite du pied à chaud et qui offre *ipso facto* un rendement très supérieur en production par rapport à la découpe à froid. Pour résumer, le laser va réaliser des trous minuscules dans le pied et permettre l'enlèvement immédiat de la calotte. Jusque là, la découpe intervenait à froid avant le chanfreinage du verre (pour éviter les arêtes coupantes).

Le résultat est très encourageant : en deux mois de commercialisation, ces deux gammes ont déjà généré plus de 600 K€ de chiffre d'affaires, la gamme est très bien positionnée sur son marché, et permet de combler un trou dans la raquette de l'offre du groupe. Ces verres sont déjà commercialisés dans 20 pays.

des cas, ils veulent nous accompagner », malgré des conditions compliquées puisque Arc n'a plus la confiance des banques depuis plus de 10 ans et doit créer son fonds de roulement à travers des termes de paiement et du factoring. Mais il estime que les banques pourraient revenir dans le périmètre après deux exercices positifs, soit 2026 et 2027. Arc 1825 a par ailleurs ramené sa dette publique à 10 M€ seulement après la cession de terrains à la communauté d'agglomération CAPSO et au conseil régional, tandis que sa dette privée a été divisée par deux, à hauteur de 100 M€. Outre ces restructurations sociales et financières, le groupe mise aujourd'hui

très fortement sur des changements d'organisation et sur l'innovation. Sur le premier sujet, Arc souffre encore d'un fonctionnement en silo sur son site de 200 ha où les équipes se croisent finalement peu et se parlent plus par courriel. D'où une logique de transversalité qui se met déjà en place et que Timothée Durand veut déployer au service des clients. « Il s'agit de rassembler les équipes près des fours pour être plus efficaces », explique-t-il. Au moment de notre visite, des personnes du marketing, de la R&D et de la production supervisaient précisément une production de prototype à fort enjeu pour un grand client.

L'innovation passe aussi par la technique pure. Depuis quelques mois, au prix d'un investissement d'un demi million d'euros, Arc s'est doté d'un laser à filamentation (lire ci-dessus) qui permet de fabriquer des verres extrêmement fins à des cadences élevées, et donc avec un coût unitaire très maîtrisé.

Timothée Durand sait que le pari est complexe, notamment dans un contexte géopolitique qui pèse sur le pouvoir d'achat des ménages. « Le projet de transformation va durer deux à trois ans », estime ce dirigeant habitué du temps long ■



NEOMAT CAM APORTE UNE BRIQUE MANQUANTE À LA VALLÉE DE LA BATTERIE

C'est le lancement de la première étape d'un projet global qui en compte trois : le 28 mai, en présence du ministre de l'industrie Roland Lescure, les associés de Neomat CAM ont lancé la première pelletée – il semble que les premières pierres se perdent ! - du chantier de la future usine de matériaux actifs de cathode ou CAM, en présence de quantité de parrains. Les CAM, à haute teneur en nickel (au moins 70%) sont des composants essentiels des batteries lithium-ion. L'usine sera dédiée à la technologie NMC (nickel, manganèse, cobalt). Le site de 50 hectares se trouve à quelques encablures d'Aluminium Dunkerque, sur un terrain à cheval sur les communes de Gravelines et Loon Plage. Le premier actionnaire est le groupe chinois XTC (51% des parts), devant le groupe Orano, spécialiste des matières nucléaires, et dont les énergies nouvelles sont un champ de diversification. XTC va opérer du transfert de technologie dans ce site, notamment à travers un centre de R&D, un mouvement qu'on était plus habitué à voir dans l'autre sens vis à vis de la Chine.

Neomat produira 40 000 tonnes de CAM, dans un premier temps, de quoi équiper un demi million de véhicules électriques, avant de doubler. Cette

production est particulièrement stratégique dans la chaîne de valeur de la batterie : le CAM représente 40% de sa valeur, et 7 à 10% de celle du véhicule complet. C'est dire combien la nouvelle unité Neomat est vitale dans la vallée de la batterie, elle est du reste la toute première du genre dans l'Hexagone. Elle représente un investissement de 500 M€ et la création de 400 emplois direct et 200 induits. Selon ses associés, l'unité devrait entrer en service en 2028 avant une montée en puissance. « Une première pierre, ce n'est jamais un geste anodin, c'est le passage d'une vision à une réalité industrielle », a commenté Claude Imauven, président d'Orano.

QUI SONT LES DEUX GROUPES ASSOCIÉS ?

XTC New Energy : groupe chinois basé à Xiamen, fournisseur de matériaux pour véhicules électriques. 8 sites de production, deux centres de R & D, 5 000 employés dans le monde

Orano : Groupe français à capitaux publics, leader mondial dans le cycle du combustible nucléaire, 18 500 collaborateurs. Présence dans la région à Onnaing dans la médecine nucléaire (Orano Med, unité d'alphathérapies anti-cancéreuses)

GRAVELINE. Les travaux de la coentreprise partagée entre le chinois XTC New Energy et le français Orano sont officiellement engagés. D'ici 2028, l'usine produira des matériaux actifs de cathode, composant central des batteries.

Sans doute rendus prudents par le démarrage chaotique de la filière électrique et le fiasco Northvolt, les porteurs du projet ne veulent pas précipiter les phases suivantes, qui sont certes programmées, mais pas encore phasées. Il s'agit d'implanter une usine de précurseur de CAM, le PCAM, puis une unité de recyclage des rebuts des gigafactories et des batteries. Les trois phases du projet correspondent à un investissement global de 1,5 milliard d'euros, et devraient permettre la création de 1 300 emplois directs.

Patrice Vergriete, président de la communauté urbaine de Dunkerque, s'est vivement félicité du lancement formel du projet. « On avance sur ce chemin de la réindustrialisation d'un territoire qui, il y a encore une quinzaine d'années, perdait le plus d'habitants en France. La volonté politique peut guider les choses. Quand on est soudés, unis, on peut réussir à faire quelques miracles ! » ■ **O.D.**

LE GROUPE HIOLLE, UN QUINQUA FLAMBOYANT

VALENCIENNES. L'ETI industrielle du Hainaut vise une diversification majeure dans les activités de défense, qui pèsent déjà 10 % de son chiffre d'affaires.



Véronique Hiolle et son père Jean-Michel et la députée Valérie Letard, lors de la célébration des 50 ans du groupe.

C'est en 1976 que Jean-Michel Hiolle crée sa société de maintenance industrielle avec trois amis. Il n' imagine pas que 50 ans plus tard, devenu un groupe diversifié, son entreprise compterait 1 100 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 120 M€ en 2025. C'est cette saga improbable que l'entreprise a fêtée le 11 juin dernier en présence de tout son écosystème à son siège de Valenciennes. Le groupe aura beaucoup évolué dans le temps : l'activité de transfert d'usines, jadis très importante, est devenue résiduelle ; le groupe a aussi été présent en bourse avant de se retirer de la cote, ce qui n'a pas empêché son expansion, que la désindustrialisation du pays ne freine guère. Hiolle a connu au contraire une progression de 30% en quatre ans, se félicite sa dirigeante Véronique Hiolle. « On reste sur un marché porteur. Et quand une de nos sociétés va mal, les autres vont bien ». Ainsi, si le marché des travaux neufs ferroviaires en France ralentit, celui de la maintenance est en revanche très

solide. Et le groupe vient d'enregistrer le gros contrat de maintenance des TER des Hauts-de-France, pour cinq ans, auprès de la SNCF. Le fruit d'un investissement de 7 M€ lancé en 2022 sans marché spécifique d'un centre de maintenance ferroviaire, qui pariait sur l'ouverture à la concurrence. « On n'avait aucune commande à l'époque. Aujourd'hui, on est à plein. Et on investit encore sur de nouvelles voies », se réjouit Véronique Hiolle.

Pour la fille du fondateur, le développement des 10 dernières années a clairement été porté par le ferroviaire, qui représente encore une activité centrale, mais les dix prochaines années seront celles de la défense. Un secteur qui pèse déjà pour 10% du chiffre d'affaires du groupe mais qui a vocation à s'envoler, porté par les nouvelles politiques nationales de réarmement. Hiolle Technologies, la plus grosse filiale du groupe (90 M€ de CA), réalise déjà par exemple des moules pour des ailettes de moteurs pour l'aéronautique militaire.

Le groupe réfléchit depuis un moment à des acquisitions dans le secteur de la défense, mais est freinée par le niveau très élevé des valorisations.

CAP VERS LES USA

Un autre axe de développement est l'international. Déjà 20% de ce que produit le groupe part à l'étranger. Il dispose d'ateliers de production au Maroc et a ouvert il y a trois ans une activité d'ingénierie-conseil au Sénégal, Amodiag Conseil. Un pari prometteur puisque la société a déjà décroché l'audit des ouvrages d'art auprès de la Société des Eaux du Sénégal sur tout le pays. « Il y a un énorme potentiel », estime Véronique Hiolle. Mais le prochain gros défi du groupe est son implantation outre-Atlantique, pour y chercher un relais de croissance. Objectif immédiat : y produire du câblage ferroviaire. Un projet d'implantation est déjà très avancé puisqu'il serait localisé en Pennsylvanie.

A suivre à court terme, donc ■
Olivier Ducuing



EUROLYSINE (METEX) RECAPITALISÉ À HAUTEUR DE 70 M€

AMIENS. Le groupe Avril, actionnaire majoritaire d'Eurolysine, et l'Etat, actionnaire à 45% via Bpifrance, renforcent le capital du fabricant d'acides aminés par fermentation qui subit une concurrence aussi féroce que déloyale de la Chine.

« **C**e nouvel investissement va permettre d'assurer la continuité d'activité et de poursuivre la mobilité, en France et en Europe, pour mettre un terme aux pratiques anti-concurrentielles de la Chine et assurer ainsi le retour à la compétitivité de l'entreprise ». C'est ainsi que le groupe agroalimentaire Avril, actionnaire à 55% d'Eurolysine, au côté de Bpifrance, a commenté la signature d'un accord stratégique avec l'Etat pour investir à ses côtés 70 M€.

Avril a repris l'entreprise en juillet 2024 et affirme avoir depuis lors respecté ses engagements parmi lesquels plus de 25 M€ investis pour moderniser le site ainsi que plus de 50 recrutements, qui ont porté l'effectif à 360 salariés aujourd'hui. Parallèlement, la production a triplé pour atteindre désormais 100 000 tonnes d'acides aminés par an. Avril pointe aussi un redressement commercial visible, avec un portefeuille porté de 130 à 190 clients. Mais face à cette relance efficace, la Chine a littéralement inondé le marché mondial. Avril explique que la Chine, déjà leader mondial des acides aminés, a démultiplié ses capacités de production : « 3 millions de tonnes de lysine par an sont produites pour une consommation domestique de seule-

ment 300 000 tonnes », indique le géant agroalimentaire français. Avec pour corollaire un effondrement des prix : « Le pricing est artificiellement bas et déconnecté des coûts réels de production : depuis 2024, le prix de la lysine a baissé de 30 % et celui du tryptophane a chuté de 60 % en seulement une année. »

ENQUÊTE ANTI-DUMPING

D'où l'organisation d'une « action structurée » auprès des autorités européennes de la part d'Eurolysine, qui a abouti à une enquête anti-dumping dont l'instruction est en cours. Eurolysine indique que l'instauration de droits supplémentaires d'au moins 80% « assurerait la pérennité de cette industrie en France et en Europe ».

Le ministre de l'Industrie Sébastien Martin justifie l'engagement de l'Etat au côté de l'entreprise amiénoise : « Eurolysine est une entreprise stratégique pour notre souveraineté alimentaire et industrielle. Nous sécurisons l'avenir du site d'Amiens et préservons une capacité de production unique en Europe. Mais la mobilisation de l'Etat ne s'arrête pas là. Nous ne pouvons pas accepter qu'une industrie essentielle soit fragilisée par des pratiques de

concurrence déloyale. La Commission européenne doit pleinement utiliser les instruments de défense commerciale dont elle dispose pour garantir des conditions de concurrence équitables ».

Le président d'Avril, Arnaud Rousseau, souligne quant à lui le caractère déterminant d'Eurolysine et de ses productions vis à vis du monde agricole. « Eurolysine est une entreprise clé pour la Ferme France. Elle permet aux éleveurs, français et européens, de s'approvisionner en acides aminés locaux et limite le recours au soja importé. Soutenir cette production stratégique est une priorité absolue pour l'avenir de notre agriculture et sa compétitivité. C'est maintenant que nous devons défendre la souveraineté de nos productions animales pour éviter, demain, d'être à la merci d'une industrie chinoise devenue monopolistique sur le marché. » ■ **O.D.**

“EUROLYSINE EST UNE
ENTREPRISE CLÉ POUR
LA FERME FRANCE”
ARNAUD ROUSSEAU

CONFRONTÉ À UN MARCHÉ DIFFICILE, ROQUETTE RÉDUIT SES EFFECTIFS



LESTREM. Le groupe familial lance un « projet d'évolution de son organisation » en France, qui se traduira notamment par 310 suppressions de postes et 89 créations.

6% : c'est le volume d'effectifs français dont Roquette pourrait se séparer soit un solde net de 221 postes entre 310 suppressions d'emplois et 89 créations. A ce stade, le géant des ingrédients et excipients pharmaceutiques d'origine végétale n'a pas encore apporté de précisions dans cette annonce faite le 17 juin aux représentants du personnel. Ces coupes s'inscrivent en ligne directe du plan « Shift & Lead » présenté dès janvier pour maintenir la compétitivité du groupe.

Car les résultats de l'exercice 2025, en perte de 265 M€ (pour un chiffre d'affaires porté à 4,9 milliards d'euros), reflétaient les difficultés du marché, en plus d'éléments non récurrents liés à ses dernières grosses acquisitions.

L'objectif annoncé aujourd'hui au-delà d'un allègement de la masse salariale est de simplifier les circuits tout en accélérant sur l'excellence opérationnelle au plus près des besoins des clients, en poussant le curseur sur les activités à forte valeur ajoutée.

L'ensemble des activités et des fonctions du groupe, qu'il s'agisse des sites industriels, des fonctions support ou du siège sont concernés. La consultation est désormais ouverte avec les instances représentatives. « Depuis plus de 90 ans, Roquette s'est développée grâce à son expertise industrielle, sa capacité d'innovation et l'engagement de ses collaborateurs. Le projet présenté aujourd'hui vise à donner au groupe les moyens de préserver durablement cet héritage et de poursuivre son développement dans un environnement en profonde mutation », commente Roquette dans un communiqué. Le groupe dit s'engager « tout au long de ce processus (...) à conduire cette démarche avec responsabilité, transparence et respect, en veillant à accompagner dans les meilleures conditions les collaborateurs concernés ».

CONCURRENCE FÉROCE

Du côté des syndicats, c'est la soupe à la grimace même si on s'attendait à des restructurations, dans le droit

fil des mauvais résultats mais aussi face à un environnement concurrentiel « féroce » du côté des Chinois ou des Turcs, rapporte Franck Gruson, délégué central CGT. Il met aussi en exergue les coûts élevés des acquisitions récentes du japonais Qualicaps puis de l'américain IFF Pharma Solutions. Des cibles très stratégiques dans l'univers pharmaceutique, à la dynamique et à la profitabilité bien supérieure au marché traditionnel des ingrédients végétaux, mais qui ont alourdi le profil d'endettement du groupe à un moment où le marché mais aussi le contexte géopolitique ont dégradé les conditions économiques. « Ca suffit, nos emplois ne sont pas une variable d'ajustement », commente un tract de la CFDT, principal syndicat de l'entreprise. Une assemblée générale réunissant tous les syndicats a eu lieu le 23 juin. Franck Gruson estime que la pyramide des âges devrait permettre de recourir largement aux retraites anticipées. Né d'une amidonnerie en 1933, Roquette est devenu un leader mondial dans son domaine des ingrédients d'origine végétale et a opéré depuis plusieurs années un virage stratégique vers l'univers pharmaceutique. Il emploie 11 000 personnes dans le monde dans 40 sites de production et 20 centres de R&D



CHOCOLAT : QUENTIN BAILLY INVESTIT TOUS AZIMUTS

On dit que le chocolat ne connaît pas la crise. Quentin Bailly en est la preuve vivante. L'artisan chocolatier nordiste, champion du monde en 2013, vient d'investir 1,35 M€ pour mener deux chantiers d'extension. Le premier a permis de doubler la superficie de sa boutique lilloise, ouverte rue des Arts il y a 10 ans. L'aménagement y a été repensé pour mieux mettre en valeur les créations et accueillir les nouveaux produits. La boutique dispose désormais d'un espace dédié au chocolat, un autre réservé à la pâtisserie et son Comptoir Glacé où il commercialise ses glaces et sorbets. La seconde extension — la plus importante —, s'est opérée ces six derniers mois sur le site de l'atelier de production basé à Pérenchies, où Quentin Bailly compte également le siège de sa Pme et un point de vente. Sur sa réserve foncière, l'artisan a fait construire 500 m² pour porter l'ensemble de son bâti à 1 500 m² pour 1,1 M€. A l'étage,

l'extension accueille les services administratifs et des salles de réunions. Tandis que le rez-de-chaussée abrite une salle de cuisson, dédiée à l'activité (croissante) macaron, deux chambres froides en température positive et négative et de nouvelles zones de stockage.

BIENTÔT EN CHINE

« Notre activité progresse aussi bien sur le segment des particuliers que sur celui du B to B. Nous devons renforcer nos capacités de production pour mieux répondre à la demande. Tout en veillant à préserver la qualité de nos produits », explique le dirigeant, qui a acquis 250 K€ de nouveaux équipements. « Ce n'est pas de l'industrialisation mais de la mécanisation intelligente », dit-il.

Associé à son épouse et à sa sœur, Quentin Bailly emploie 32 personnes. Des effectifs doublés depuis son arrivée à Pérenchies il y a quatre ans. Trois

PÉRENCHIES. L'artisan chocolatier achève deux chantiers d'agrandissement menés au sein de son laboratoire et dans sa boutique lilloise. Des projets à plus d'1 M€ au total pour gagner en confort, en fonctionnalité et en espace pour absorber un flux d'activité à l'export plus important.

nouvelles recrues sont attendues pour septembre. Chaque mois, ses équipes concoctent 4 tonnes de chocolats et confiseries, et plus d'1,5 million de macarons par an. Un volume de production voué à croître dans les mois à venir puisque l'artisan projette de renforcer sa présence à l'international, en posant notamment un pied en Chine. Quentin Bailly expédie ses créations en Europe, mais aussi au Japon, en Arabie saoudite et aux Emirats arabes unis (où les ventes redémarreront depuis quelques semaines). L'export pèse actuellement 30 à 35% des 3,5 M€ de ventes de la chocolaterie. Dont 60% sont réalisés auprès des professionnels, représentés par les palaces, les hôtels, et le secteur événementiel.

■ J.K.

BLANCHISSERIE : NETEXIAL SE VEUT UNE BRIQUE DE L'ÉCOSYSTÈME INDUSTRIEL

Netexial est le nouveau nom depuis quelques mois d'Initial Textile. Ancienne filiale de l'américain Rentokil, ce spécialiste de la location et l'entretien de vêtements de travail et équipements de protection vole désormais de ses propres ailes sous la coupe du fonds d'investissement HIG Capital. Il vient d'investir 6,8 M€ dans une nouvelle salle propre à Douvrin, un site où il avait déjà positionné un pôle logistique dès 2007. Il s'agit cette fois d'une étape stratégique avec la construction d'une « cleanroom », autrement dit une unité de blanchisserie ultrapropre, destinée aux clients les plus exigeants : gigafactories, dont sa voisine directe ACC, industrie pharmaceutique comme le LFB d'Arras, demain sans doute les data centers au profit de leurs agents d'entretien. Netexial entend prendre le train de la réindustrialisation de notre région,

dont elle se revendique « une brique de l'écosystème ».

L'usine de 2 000 m², sur deux hectares, traitera 8 à 9 000 vêtements par jour, avec une traçabilité maximale : elle élimine les salissures, procède au nettoyage en profondeur, opère une neutralisation minérale, notamment pour éviter tout calcaire, avant d'assurer la sécurité biologique puis d'emballer les vêtements sous double couche. De quoi garantir que le vêtement ne puisse être souillé avant son utilisation en environnement protégé. Ce modèle circulaire plaît de plus en plus face à une concurrence d'équipements jetables. D'autant que le nouveau site, qui devrait devenir le nouveau « navire amiral » du groupe selon son président Fabrice Shoshany, affiche des gages de RSE : pas d'usage de gaz, besoins énergétiques couverts par du solaire thermique couplé à une pompe à chaleur,

DOUVRIN. Le groupe de blanchisserie lance une « cleanroom » de nettoyage ultrapropre à destination des clients très exigeants comme les gigafactories, la pharmacie ou demain les data centers.

et du photovoltaïque. « Cela permet aux clients d'avoir une offre 100% décarbonée », se félicite le dirigeant. L'unité, qui a débuté avec 5 salariés, en compte déjà 17. Elle devrait atteindre la cinquantaine l'année prochaine. Selon Fabrice Shoshany, elle devrait réaliser à elle seule la moitié du chiffre d'affaires cleanroom du groupe, soit 10 M€ sur 20 M€ à terme, contre 14 M€ aujourd'hui. Le groupe réalise quant à lui 315 M€ de chiffre d'affaires pour près de 2 500 salariés ■ **Olivier Ducuing**

CE DÉVELOPPEMENT DE NETEXIAL A BÉNÉFICIÉ D'UNE AIDE DE 200 K€ DE L'ADÈME ET DE L'AGENCE DE L'EAU



MARQUE DE DISTRIBUTEUR : NORAUTO RATIONALISE POUR PASSER LA SECONDE

VILLENEUVE D'ASCQ. Dans ses rayons, l'enseigne nordiste diminuera la place dédiée aux marques nationales au profit de ses produits en marque propre pour gagner en visibilité. Pour cela, son département R&D doit appuyer sur l'accélérateur.

L'an dernier, 22 millions de produits estampillés Norauto se sont vendus dans les 631 centres auto mondiaux de l'enseigne nordiste. Soit plus de 40 produits commercialisés à la minute, notamment dans les 413 centres français. Trente deux ans après sa création, et le lancement de la première gamme de barres de toit, la marque de distributeur (MDD) Norauto a donné naissance à un important catalogue de plus de 4 500 références réparties sur une cinquantaine de familles de produits. L'ensemble génère annuellement 506 M€ de chiffre d'affaires. En représentant un peu plus de 35% des ventes globales de Norauto International, la marque de distributeur constitue un levier de développement stratégique. Mais aussi de différenciation et, surtout, de rentabilité : positionnée 20% moins cher en moyenne que les marques concurrentes, celle de Norauto

lui offre une belle marge brute de 266 M€ par an.

Dans un monde où l'équilibre financier est sans cesse challengé, la MDD de l'enseigne se présente comme un véritable pilier. Sur lequel Norauto entend davantage prendre appui pour repenser son modèle économique. Son objectif ? Que ses propres produits pèsent 589 M€ de chiffres d'affaires en 2027, à un taux de marge équivalent, soit estimé à 303 M€. La MDD couvrirait ainsi 40% des ventes totales du groupe nordiste, propriété de la galaxie Mulliez.

PLUS VISIBLE

Dans ses centres, Norauto n'hésitera pas à rationaliser ses rayons en cessant la vente de certains produits de marques nationales au profit des siennes. « Nous n'avons plus la place pour avoir une offre illisible », lance Jérôme Carrodano, responsable mar-

keting de la marque propre Norauto. « On veut se démarquer, donner une image attractive à Norauto et plus seulement celle d'un lieu où l'on se rend quand on a un problème avec sa voiture ». Dorénavant, les rayons proposeront pour chaque produit une marque premium, une offre B et la MDD. « On innove beaucoup. On a créé des produits qui n'existaient pas avant et qui ont ensuite été repris par des concurrents, comme le coffre de toit pliant. Les gens ne le savent pas car Norauto ne communique pas sur ses innovations. C'est un point sur lequel on travaille », confie Jérôme Carrodano. Un challenge qui repose sur l'équipe conception et développement installée à la Move Factory, siège de l'enseigne situé à Villeneuve d'Ascq. Ce département d'une dizaine de personnes, créé il y a seulement quatre ans, dispose d'un budget d'1 M€ par an ■ **J.K.**



PNEUS RECHAPPÉS : BLACK STAR SAUVÉ PAR UN CONSORTIUM D'ENTREPRENEURS



BÉTHUNES. Le serial repreneur Cédric Meston a obtenu la décision favorable du tribunal de commerce d'Arras. Le site de Saint-Pierre dans la Loire est sacrifié.

« Heureusement que l'audience avait cinq heures de retard, on a réussi à lever les dernières conditions suspensives à la toute dernière minute ! » Cédric Meston ne cache pas son soulagement après que le tribunal de commerce d'Arras a retenu son offre de reprise pour le fabricant de pneus rechapés Black Star, à Béthune. Lui et plusieurs associés riches d'une longue expérience dans l'industrie du pneumatique, dont l'ancien Dg de Black Star Laurent Cabasu, reprennent l'usine de Béthune, qui produit les pneus de marque Leonard mais pas le second site de Saint-Pierre dans la Loire, qui produisait les pneus sous marque Black Star. Ils reprennent 91 salariés sur 140. Détenue par le groupe Mobivia (maison-mère de Norauto), Black Star avait redémarré une activité de production de pneus au sein de l'ancienne Bridgestone. Mais elle n'a jamais trouvé l'équilibre, notamment du fait d'un volume insuffisant de pneus en fin de vie aptes à être rechapés. L'entreprise n'avait pas non plus droit à l'appui des éco-organismes. L'an

dernier, l'industriel perdait encore 8,5 millions d'euros pour un chiffre d'affaires de 15 millions, l'entraînant d'abord dans une procédure de sauvegarde puis de redressement judiciaire en mai dernier.

Le changement de réglementation, permettant désormais à Black Star de toucher une subvention de 6 euros par pneu modifie les équilibres économiques, tandis que le repreneur peut compter sur l'engagement d'achat de Mobivia à hauteur de 280 000 pneus par an. « Ce qui nous permet d'être rentable », affirme le nouveau président Cédric Meston, tout juste âgé de 32 ans. Connu pour avoir cofondé le fabricant de viande végétale HappyVore, puis comme repreneur en série d'affaires en difficulté (Tupperware France, Bluedigo, Jay & Joy, ...), il pilote désormais un ensemble de 300 salariés pour 100 millions d'euros d'activités.

Il vise l'équilibre d'exploitation « dès le premier jour » et une montée en puissance progressive grâce à deux leviers principaux : la restructuration industrielle qui concentrera l'intégralité

de la production sur l'usine nordiste, mais aussi une meilleure acculturation de la clientèle au pneu rechapé. « Entre un pneu neuf de Chine et un pneu rechapé de Béthune, il faut choisir le rechapé. C'est le même prix, ça développe l'emploi local et c'est de l'économie circulaire », explique le dirigeant. Pour 2026, il vise un chiffre d'affaires quasi identique, mais ambitionne d'atteindre rapidement les 20 millions d'euros et de pouvoir réembaucher 60% de personnel en plus dans les cinq ans, pour retrouver les 144 emplois préexistants ■ **O.D.**



NTN TRANSMISSIONS EUROPE REBONDIT PLUS VITE QUE PRÉVU

CRÉZANCY. Un an après l'annonce du plan de restructuration, le fabricant de pièces forgées accélère sa diversification hors de l'automobile.

En janvier 2025, NTN Transmissions Europe, filiale du japonais NTN (n° 3 mondial en roulements et n° 2 en transmissions) annonçait un plan de réorganisation industrielle pour ses trois sites européens : Crézancy (Aisne), Le Mans (Sarthe) et Sibiu en Roumanie. L'objectif annoncé à l'époque était de redimensionner l'activité face à un marché en repli tout en assurant la compétitivité des sites. Pour NTN Crézancy, entré dans le groupe en 2008, ce plan devait abaisser le volume de production à 4,5 millions de pièces forgées par an, tandis que les effectifs seraient réduits de 31 postes.

Mais l'activité s'est paradoxalement envolée, à la suite de mesures adoptées par l'Union européenne sur le marché automobile, pour atteindre 6,5 millions de pièces ! Une vraie gageure en pleine phase de PSE, lequel aura finalement été très légèrement réduit à 30 suppressions de postes



(dont 13 licenciements économiques). La suractivité passagère, dans un marché automobile structurellement en difficultés, aggravées par la crise au Moyen-Orient, a fait l'objet d'une mobilisation très forte des équipes, récompensée par un prime exceptionnelle.

En parallèle, NTN Crézancy pousse

les feux de la diversification pour solidifier son activité dans de nouveaux marchés au sein du secteur automobile mais surtout hors de l'automobile, tels la défense ou le ferroviaire), grâce à son savoir-faire très pointu dans les pièces forgées

L'entreprise axonaise touche les premiers fruits de ce travail avec un contrat décroché auprès d'un industriel belge pour les engrenages forgés, et est consultée dans d'autres secteurs.

« Nous traversons encore une période critique, qui devrait durer environ deux ans, en raison notamment des difficultés du secteur automobile.

Mais la dynamique engagée nous rend confiants : elle ouvre de nouvelles opportunités et nous commençons déjà à en mesurer les premiers effets », se réjouit Antoine Seloche, directeur du site de Crézancy, qui emploie désormais 74 personnes pour un chiffre d'affaires de 29 M€ (exercice de 13 mois) ■ **F.P.**

ADONNEZ-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 _____	



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

BOUTTÉ INVESTIT POUR DIVERSIFIER SES MARCHÉS



©Teddy Hénin

C'est une institution dans le Vimeu où elle est née il y a près de 160 ans. A Friville-Escarbotin, l'entreprise Boutté, dirigée par la sixième génération, dessine et fabrique des pièces décolletées. En sous-traitance, sur plan, pour le secteur industriel et qu'elle distribue aux grandes surfaces de bricolage et de jardinage. Celles-ci représentent 60% des 25 M€ de chiffre d'affaires de Boutté.

A partir de l'an prochain, l'entreprise aux 130 salariés sera en mesure de compléter son catalogue avec des productions « plus complexes et à forte valeur ajoutée », détaille Jérôme Moulis, Dg depuis deux ans. Sa société attend en effet la livraison de nouvelles machines à commande numérique (prévue début 2027) qu'elle installera au sein de ses ateliers. « Elles nous permettront d'augmenter notre capacité de production, de répondre aux exigences toujours plus importantes de nos clients mais aussi d'être plus rapides dans la fabrication », poursuit le dirigeant. Cela représente un investissement

de 700 K€, entièrement financé sur fonds propres. Jérôme Moulis espère toutefois un soutien de la Région à hauteur d'environ 10% de l'enveloppe.

BEAU CRU 2026

Ces nouveaux équipements permettront également à Boutté de diversifier son portefeuille clients. En particulier avec les secteurs stratégiques de l'aéronautique et de la défense, ainsi que celui du spatial. « Nous sommes régulièrement sollicités par ces marchés, explique le Dg. Nous pouvons à date répondre à quelques demandes mais pour nous positionner clairement, et avoir davantage de visibilité auprès des acteurs de ces secteurs, il nous faut des pré-requis ». Notamment la certification ISO 9100 (Boutté détient déjà l'ISO 9001). La demande est en cours et devrait être délivrée entre septembre et octobre de cette année, anticipe Jérôme Moulis. Fin 2026, son entreprise devrait maintenir des ventes aux alentours de 25 et 26 M€. Un beau cru en perspective donc. « Nous sommes très météo-dé-

FRIVILLE-ESCARBOTIN. Début 2027, le groupe spécialiste de pièces décolletées musclera son parc machines avec des équipements à commande numérique. Lesquelles lui permettront de monter d'un cran en qualité et réactivité. Et de s'ouvrir aux secteurs aéronautique et de la défense.

pendants. Tout comme l'an dernier à la même période, c'est le temps idéal pour l'arrosage des jardins ! », sourit le dirigeant. Par ailleurs, Boutté distribue ses produits sur quatre continents — l'Europe, l'Amérique, l'Asie et l'Afrique — pour environ 9% de son chiffre d'affaires. Elle nourrit de grandes ambitions à l'export, à horizon 2030, en partie grâce à l'aéronautique. A suivre ■ **J.K.**

Boutté en chiffres

130 SALARIÉS

25 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES (8 À 9% À L'EXPORT)

14,7 MILLIONS DE PRODUITS FABRIQUÉS EN 2025

14 FAMILLES DE PRODUITS POUR LES SECTEURS DU BRICOLAGE ET DU JARDINAGE

SOIT PLUS DE 5 500 RÉFÉRENCES EN CATALOGUE

MYRIADE JOUE DES COUDES DANS L'UNIVERS ANALYTIQUE IA

BENJAMIN DERVILLE a développé une solution *plug and play* d'analyse et de gestion de données dédiée aux grandes entreprises. Un an après sa création, sa société a déjà conquis une dizaine de grands comptes français.

Nombre de visiteurs sur une période précise, avis clients, informations liées aux achats des clients en ligne ou en magasin, mais aussi celles liées à ses produits vendus... Le flux de données qu'absorbent les entreprises est colossal. Ce n'est plus un secret : la data est le nouvel or noir du 21^e siècle. Ce carburant de l'économie numérique peut en effet rapporter gros aux entreprises. A condition que les équipes data parviennent à l'exploiter au maximum. Ces dernières années, bon nombre de solutions vouées à faciliter la vie des data analyst sont apparues sur le marché. Depuis un an, une nouvelle venue tente de se faire une place au soleil. Baptisée Myriade, la jeune pousse lilloise a développé son propre assistant analytique de données doté (sans surprise) de l'intelligence artificielle. Une solution *plug and play* pour grandes entreprises accessible via un abonnement évolutif selon les besoins et les usages. Contrairement aux solutions concurrentes, Myriade ne nécessite pas de nettoyage des données au préalable. « Elle traite et trie quasi toutes les données avant d'exploiter tout leur potentiel. Les quelques data où un doute subsiste sont soumis à validation des équipes », assure le fondateur Benjamin Derville. Sa société promet également une aide à l'optimisation et à la réduction des coûts

liés à l'infrastructure des données « avec des plans de réductions allant de 27 à 40% en moyenne ».

MULTISECTORIELLE

Une dizaine de grands comptes ont d'ores et déjà souscrit à l'offre de Myriade. Le fabricant de textiles haut de gamme et techniques Dickson Constant, les enseignes de prêt-à-porter Promod, Jules, BZB, ou encore l'enseigne d'entretien et d'accessoires automobiles Carter-Cash. « La donnée est partout. Nous nous sommes lancés dans le retail, mais Myriade peut convenir à bien d'autres secteurs comme l'industrie », indique l'entrepreneur lillois.

Cet ingénieur en systèmes embarqués a débuté il y a 10 ans dans l'univers des start up tech à Paris. Avant de fonder en 2018 une première société, l'experte en data immobilière Fluximmo, qu'il revend quatre ans plus tard. De retour dans le Nord



"ON A UN PRODUIT MATURE PRÊT À ÊTRE DÉPLOYÉ À PLUS GRANDE ÉCHELLE"
BENJAMIN DERVILLE

l'année suivante, il rejoint Norauto France comme leader data et tech avec « l'envie de découvrir le milieu des grandes entreprises ». Il sera nommé en 2023 chef de produit de Norauto International. Expérience durant laquelle il conçoit et développe son outil, qui donnera naissance à Myriade en 2025. Un projet devenu une entreprise entièrement autofinancée jusqu'à présent et qui emploie trois salariés.

Installé à proximité d'EuraTechnologies, Benjamin Derville espère intégrer prochainement The Square, le nouveau programme d'accélération de l'incubateur lillois. En parallèle, il prévoit le recrutement de deux à trois personnes d'ici à fin 2026 pour accompagner le développement commercial au national. « On a un produit mature prêt à être déployé à plus grande échelle », souligne Benjamin Derville, actuellement à l'écriture de son business plan ■ **J.K.**

SOURCE DE VITALITÉ LOCALE

En tant que **banque coopérative et locale**,
la Banque Populaire du Nord s'est engagée
sur tout son territoire en 2025.*

123 400

sociétaires
participent
au rayonnement
de nos territoires.

24 000

projets financés
pour un montant
de 2 milliards
d'euros.

211

collaborateurs
recrutés sur
l'ensemble de nos
5 départements

177

millions d'euros
collectés pour financer
des projets de transition
énergétique.

DEPUIS 1878

l'épargne que nous
collectons contribue
à financer les projets
sur nos territoires.

**1^{RE} BANQUE
DES
ENTREPRISES****

BANQUE
POPULAIRE
DU NORD 

Source : Banque Populaire du Nord au 31/12/2025.

*Territoire de la Banque Populaire du Nord : Nord, Pas-de-Calais, Somme, Aisne et Ardennes.

**Étude Kantar PME-PMI 2025 - Banques Populaires - 1^{re} Banque des PME en France.

Banque Populaire du Nord - 847 avenue de la République 59700 Marcq-en-Baroeil - Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable - 407 506 566 RCS Lille métropole.

Crédit photo : iStock - Amiens - 06/2025.

PIERRE IBLED FAIT SOUFFLER UN VENT NOUVEAU SUR INSTAL'CLIM

A tout juste 40 ans, Instal'Clim commence l'écriture d'un nouveau chapitre de son histoire. La Pme de Tressin, spécialisée dans la pose de réseaux aérauliques en sous-traitance, vient en effet de passer aux mains de Pierre Ibled. Après une alternance chez Icade, puis une expérience de trois ans comme chef de projet travaux chez EGS, cet ingénieur ITEEM était bien décidé à diriger sa propre société. Mais pas n'importe laquelle. Pour sa nouvelle expérience, ce frère et fils d'entrepreneurs nordistes ne souhaitait pas partir d'une page

L'ancien chef de projet dans le bâtiment reprend l'expertise en ventilation et génie climatique avec la volonté affichée de lui apporter diversification et modernisation. Pour viser, en 2027, une croissance à deux chiffres.

blanche. A seulement 28 ans, Pierre Ibled avait la ferme intention de mettre la main sur une entreprise « avec des process bien établis ».

Après une formation au C.R.A, réseau au service des cédants et repreneurs de Tpe-Pme, il multiplie les contacts auprès de banquiers d'affaires. Mais aucun dossier présenté ne trouve grâce à ses yeux. « *Finally, c'est l'expert comptable d'Instal'Clim que je connaissais qui m'a parlé de la société* », raconte Pierre Ibled, accompagné pendant quelques semaines par l'ancien dirigeant, désormais retraité. La lettre d'intention d'achat est signée fin octobre 2025, avant un closing quatre mois plus tard. « *Instal'Clim est une entreprise saine financièrement. Donc elle a dès le départ marqué beaucoup de points à mes yeux*, rapporte Pierre Ibled. *Puis elle est sur un secteur porteur sur fonds de décret tertiaire ou de réglementation environnementale 2020* ».

NOUVEAUX MARCHÉS

Celui qui dit avoir pour objectif premier la pérennité de sa société, veut rapidement lui offrir de nouvelles opportunités. Cela passera entre autres par la diversification. Pierre Ibled prévoit par exemple de positionner Instal'Clim sur la pose de calorifuge extérieur en tôle isoxal. « *Cette nouvelle compétence nous permettra de répondre à des chantiers que l'on ne pouvait pas adresser jusqu'ici. Il y a des marchés à aller chercher* », indique le dirigeant. Il entend par ailleurs optimiser les process internes de sa société, mais aussi de la moderniser via de nouveaux outils digitaux, à commencer par une refonte de son site Internet. Cette année, Pierre Ibled table sur un niveau d'activité identique à l'exercice précédent. Soit près de 3 M€ de chiffre d'affaires avec une vingtaine de salariés. Avant d'ambitionner une croissance de 10% en 2027. « *Le secteur du BTP est chahuté, et pourtant Instal'Clim n'a cessé d'être en croissance ces dernières années. J'ai bon espoir qu'on préserve cette bonne santé* », conclut le lauréat du Réseau Entreprendre Nord ■ **Julie Kiavué**



**"IL Y A DES
MARCHÉS À ALLER
CHERCHER"**
PIERRE IBLED

RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121!



N°131

N°132

N°133



N°134

N°135

N°136

N°137

N°138

N°139

N°140



N°141

N°142

N°143

N°144

N°145

N°146

N°147



N°148

N°149

N°150

N°151

N°152

N°153

N°154



N°155

N°156

N°157

N°158

N°159

N°160

N°161

Bon de commande

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

- | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> n°108 | <input type="checkbox"/> n°117 | <input type="checkbox"/> n°126 | <input type="checkbox"/> n°135 | <input type="checkbox"/> n°144 | <input type="checkbox"/> n°153 |
| <input type="checkbox"/> n°109 | <input type="checkbox"/> n°118 | <input type="checkbox"/> n°127 | <input type="checkbox"/> n°136 | <input type="checkbox"/> n°145 | <input type="checkbox"/> n°154 |
| <input type="checkbox"/> n°110 | <input type="checkbox"/> n°119 | <input type="checkbox"/> n°128 | <input type="checkbox"/> n°137 | <input type="checkbox"/> n°146 | <input type="checkbox"/> n°155 |
| <input type="checkbox"/> n°111 | <input type="checkbox"/> n°120 | <input type="checkbox"/> n°129 | <input type="checkbox"/> n°138 | <input type="checkbox"/> n°147 | <input type="checkbox"/> n°156 |
| <input type="checkbox"/> n°112 | <input type="checkbox"/> n°121 | <input type="checkbox"/> n°130 | <input type="checkbox"/> n°139 | <input type="checkbox"/> n°148 | <input type="checkbox"/> n°157 |
| <input type="checkbox"/> n°113 | <input type="checkbox"/> n°122 | <input type="checkbox"/> n°131 | <input type="checkbox"/> n°140 | <input type="checkbox"/> n°149 | <input type="checkbox"/> n°158 |
| <input type="checkbox"/> n°114 | <input type="checkbox"/> n°123 | <input type="checkbox"/> n°132 | <input type="checkbox"/> n°141 | <input type="checkbox"/> n°150 | <input type="checkbox"/> n°159 |
| <input type="checkbox"/> n°115 | <input type="checkbox"/> n°124 | <input type="checkbox"/> n°133 | <input type="checkbox"/> n°142 | <input type="checkbox"/> n°151 | <input type="checkbox"/> n°160 |
| <input type="checkbox"/> n°116 | <input type="checkbox"/> n°125 | <input type="checkbox"/> n°134 | <input type="checkbox"/> n°143 | <input type="checkbox"/> n°152 | <input type="checkbox"/> n°161 |

Au prix de :

- 1 numéro4,50€
- 2 numéros3,50€ l'unité
- 3 numéros et au-delà3€ l'unité
- + Frais de port (jusqu'à 3 ex. au-delà, nous consulter) ...4€

Soit au total :



Vos coordonnées :

NOM _____

PRÉNOM _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. _____

Règlement

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

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



GROUPE BLONDEL ACCÉLÈRE EN EUROPE, DIRECTION LE MILLIARD

Le groupe familial de transport veut doubler de taille d'ici à 2040. Aidé d'un volume d'affaires intensifié à l'international avec, entre autres, l'ouverture de trois nouveaux pays européens.

Groupe Blondel a pris la route de l'export il y a 15 ans au côté d'un de ses plus gros clients, Airbus. Le groupe familial de transport et logistique crée sa première base à Tunis, pour y développer la logistique low cost via le rachat d'une entreprise locale. « Cette première implantation hors de France nous a donné une envergure différente aux yeux de nos partenaires financiers et de nos clients », reconnaît le président Grégoire Blondel. Toujours pour accompagner Airbus dans sa logis-

tique, Groupe Blondel pose ses pions au Maroc, puis au Canada en 2023. Avec la même stratégie de croissance externe, qu'il déroule également au national. L'entreprise saint-quentinoise maille tout le territoire français à travers une quarantaine d'implantations. Soixante-dix ans après sa création, Groupe Blondel pose le pied sur l'accélérateur. Fort d'un modèle robuste combinant croissance et rentabilité, il se dit prêt à changer, à nouveau, d'échelle. A

horizon 2040, il lorgne la symbolique barre du milliard d'euros de chiffre d'affaires, contre les 350 M€ réalisés fin 2025 (avec un résultat consolidé de 15,4 M€) et les 500 M€ envisagés pour 2027. Pour atteindre ses objectifs, l'expert en supply chain met le cap vers l'Allemagne, l'Espagne et le Portugal. Des pays qui lui permettront de « mieux cartographier l'Europe pour accompagner au plus près les chaînes de production et de distribution » de ses clients. Ceux-ci figurent dans les secteurs de l'aéronautique, du luxe, des produits chimiques ou bien de l'énergie. « Nous avons la volonté de renforcer notre présence auprès d'acteurs proches de l'automobile et de l'aéronautique », poursuit Grégoire Blondel.

25% À L'INTERNATIONAL

En parallèle, le dirigeant compte renforcer les positions de son groupe au Canada. Un marché dynamique sur lequel il souhaite doubler son chiffre d'affaires l'an prochain pour atteindre les 30 M\$ canadiens d'activité, en embarquant notamment une société locale de transport. A terme, Grégoire Blondel estime que l'export pourrait représenter un quart du chiffre d'affaires de son groupe contre 10% aujourd'hui.

« Notre plan est ambitieux. Mais je sais que nous avons la capacité de le mener à bien, malgré un contexte chahuté au plan mondial », assure le dirigeant, commercial dans l'âme. « En pleine instabilité, on fait preuve de solidité ». Comment ? « Grâce à une réponse tarifaire et une proposition adaptée, à un portefeuille clients diversifié et une agressivité commerciale », répond Grégoire Blondel, à la tête de 3 000 salariés dans le monde. Avant de conclure : « Quand on est amené à se bagarrer tous les jours, ça devient habituel ». Résultat, son groupe fait partie des leaders de son secteur en France ■

Julie Kiavué



“QUAND ON EST AMENÉ À SE BAGARRER TOUS LES JOURS, ÇA DEVIENT HABITUEL”
GREGOIRE BLONDEL

Accompagner les **entrepreneurs** après la **liquidation judiciaire**.

Une **dynamique nationale** ancrée **localement** au service
de **tous les entrepreneurs**.

1500 **Entrepreneurs** accompagnés en France en 2025

400 **Entrepreneurs** accompagnés dans les Hauts-de-France

88% **Rebondissent** en moins de 2 ans !



Des **partenariats forts** avec les
acteurs économiques de la région



Une **méthode** et des **outils**
adaptés mis en place localement

Pour profiter d'un
accompagnement personnalisé,
contactez-nous :

07 87 06 90 54



hautsdefrance
@60000rebonds.com

LA VULNÉRABILITÉ DU DIRIGEANT : UN LEVIER INATTENDU POUR ANTICIPER ET RÉUSSIR DEMAIN

Dans le tumulte économique actuel, où l'incertitude est la seule constante, la capacité d'une entreprise à traverser les épreuves repose fondamentalement sur la solidité de ses dirigeants. Pourtant, une image tenace prévaut : celle du leader infaillible, jamais atteint par le doute ou la faiblesse. C'est précisément dans cette sphère humaine, souvent reléguée face aux chiffres, que résident pourtant les clés cruciales pour prévenir et gérer les crises.

L'approche moderne prône une relation dépassant la seule transaction financière. Il s'agit d'un accompagnement proactif, fondé sur l'écoute attentive, l'empathie et une recherche constante de solutions durables. Les professionnels de tous secteurs entourant le dirigeant ont pour mission de déceler les signaux faibles de fragilité, tant au sein de l'organisation que chez le dirigeant lui-même. Ceci afin d'agir avant que les difficultés ne s'enkystent, à travers un soutien continu, même dans les moments les plus critiques.

Cet entourage personnalisé aide à

l'élaboration de stratégies financières robustes, au suivi budgétaire rigoureux et à l'optimisation de la gestion de l'endettement. Il apporte un soutien décisif dans les décisions d'investissement et de restructuration, qu'il s'agisse de renégocier des échéances, d'étalement des dettes, ou de gérer les aspects humains des phases délicates. La finalité est claire : acquérir ou rétablir une autonomie financière pérenne.

Ouvrir sa propre vulnérabilité face à ses partenaires financiers pouvait encore sembler un risque. Mais les mentalités évoluent : une relation de confiance bâtie sur le long terme démontre que reconnaître ses points faibles se révèle une preuve de maturité et d'une vision stratégique éclairée. Inversement, ignorer ses propres limites peut être interprété comme un manque de clair-

RAPHAËL CAVROIS

DIRECTEUR BANQUE PRIVÉE ENTREPRISES ET INSTITUTIONNELS
BANQUE POPULAIRE DU NORD



"LA CONSCIENCE DE SES PROPRES LIMITES EST UN CATALYSEUR ESSENTIEL POUR IMPULSER LES AJUSTEMENTS NÉCESSAIRES ET CONSTRUIRE UNE ÉQUIPE PLUS SOLIDE ET PERFORMANTE"

voyance. La conscience de ses propres limites est un catalyseur essentiel pour impulser les ajustements nécessaires et construire une équipe plus solide et performante.

Cela ouvre la voie à un développement personnel accru : renforcer les liens avec ses équipes, s'entourer de conseils externes avisés, bénéficier du soutien d'un coach ou d'un thérapeute. La création d'espaces de gouvernance partagée devient fondamentale. Accepter d'être remis en question est la clé pour s'entourer d'une équipe qui porte l'entreprise vers l'excellence.

Les partenaires aident à percevoir ces moments de partage non comme une fin, mais comme une étape propice à une transformation profonde : adaptation du modèle économique, accélération de la digitalisation, relance de la R&D. La structuration de l'organisation, le recrutement de compétences clés et la mise en place d'une gouvernance solide permettent de bâtir des stratégies de prévention plus résilientes. Parfois, les crises les plus aiguës font émerger de nouveaux besoins auxquels l'entreprise, une fois les difficultés surmontées, peut répondre de manière innovante. Au-delà de l'aspect financier, il est crucial d'identifier et de valoriser les talents internes, de structurer les équipes de management et de les sécuriser par des dispositifs adaptés (intéressement, primes, anticipation de la transmission ou de l'entrée au capital). Autant d'étapes qui marquent souvent un tournant décisif, permettant au dirigeant de réaliser qu'il n'est pas le seul rouage vital dans la gestion quotidienne de l'entreprise. Cette prise de recul libère son énergie pour se concentrer sur la vision stratégique et la coordination managériale globale. En conclusion, embrasser sa vulnérabilité, épaulé par un écosystème de professionnels compétents et bienveillants, permet au dirigeant de transformer ses épreuves en véritables opportunités pour trouver les clés d'une métamorphose profonde et pérenne ■



Pendant longtemps, j'ai cru que la valeur d'un collaborateur se mesurait à sa trajectoire autant qu'à sa contribution.

C'est une croyance répandue. Et compréhensible. Dans un contexte où les organisations valorisent la mobilité, l'adaptabilité, la capacité à évoluer vite, il est naturel de confondre ambition et valeur. De faire de l'une la preuve de l'autre.

Et je pense que cette équation mérite désormais d'être questionnée.

Je rencontre régulièrement des collaborateurs excellents, fiables, reconnus, porteurs d'une vraie solidité opérationnelle, qui se retrouvent dans une position inconfortable. Non pas parce que leur travail pose problème, mais parce qu'ils ont osé dire qu'ils souhaitaient rester dans leur rôle. Durablement. Sans chercher à graver un échelon de plus.

Comme si la stabilité ne pouvait s'interpréter qu'à travers le prisme du manque d'ambition. Comme si ne pas vouloir changer signifiait ne pas vouloir progresser.

Il existe pourtant plusieurs manières

ALEXIS ROQUETTE
DIRECTEUR ASSOCIÉ DE QUINTESSENS

L'ANGLE MORT DU MANAGEMENT

de construire un rapport au travail. Certains trouvent leur énergie dans la progression hiérarchique, l'exposition, le changement de rôle. D'autres la trouvent dans la maîtrise d'une expertise, dans la transmission, dans le plaisir d'exercer un métier qu'ils connaissent profondément. Ces deux logiques sont légitimes. Elles ne méritent pas d'être hiérarchisées. Or les seconds sont souvent les grands invisibles des dispositifs de développement des talents. Ce sont pourtant eux qui sécurisent les sujets complexes, transmettent les pratiques, accueillent les nouveaux et maintiennent une continuité quand les équipes s'emballent. Leur contribution est structurelle et silencieuse. Le problème s'installe quand l'évolution devient la seule forme de recon-



"LES ORGANISATIONS ONT AUSSI BESOIN DE CEUX QUI TIENNENT DANS LA DURÉE, FONT PROGRESSER LES AUTRES ET APPORTENT DE LA CONSTANCE LA OU TOUT S'ACCÉLÈRE"

naissance disponible. On le voit avec ces experts promus managers par logique de parcours davantage que par appétence réelle. L'intention est bonne. Le résultat l'est rarement, ni pour eux, ni pour les équipes qu'ils encadrent sans l'avoir choisi.

On le voit aussi dans l'autre sens : des collaborateurs solides qui finissent par sentir que leur excellence actuelle compte moins que leur projection

future. Que bien faire leur travail ne suffit plus. Je ne pense pas qu'il faille opposer stabilité et ambition. Les organisations ont besoin de mobilité et de renouvellement, c'est une réalité. Mais elles ont aussi besoin de ceux qui tiennent dans la durée, font progresser les autres et apportent de la constance là où tout s'accélère.

C'est aussi une forme d'ambition. Peut-être même l'une des plus rares ■

Pour beaucoup de dirigeants, le patrimoine professionnel est largement concentré dans la société qu'ils ont développée au fil des années. Tant que l'activité se porte bien, cette situation ne soulève pas de difficultés particulières. Mais lorsqu'une transmission, une cession ou un nouveau projet d'investissement se dessine, une question devient centrale : comment organiser ce patrimoine pour préserver sa valeur et préparer l'avenir ?

C'est précisément le rôle de la holding patrimoniale, véritable levier stratégique de structuration juridique et financière.

Souvent perçue comme un outil réservé aux grands groupes, elle répond pourtant à des problématiques très concrètes rencontrées par de nombreux dirigeants de PME et d'ETI. Elle permet de structurer la détention du capital, de faciliter les opérations de transmission et de disposer d'un cadre efficace pour optimiser la gestion des flux financiers issus de l'activité opérationnelle.

Premier sujet de préoccupation : la transmission de l'entreprise. Un projet insuffisamment anticipé peut fragiliser l'équilibre familial et celui de la société. Associée au pacte Dutreil, la holding patrimoniale permet de structurer plus facilement les enga-

CÉCILIA TERRAL
AVOCAT EN FISCALITÉ PERSONNELLE, INTERNATIONALE ET PATRIMONIALE
KPMG AVOCATS

DIRIGEANTS D'ENTREPRISE : POURQUOI LA HOLDING PATRIMONIALE EST DEVENUE UN LEVIER STRATÉGIQUE ?

gements requis, d'organiser la gouvernance familiale et de faciliter la transmission progressive du capital. Elle offre également une meilleure lisibilité des droits et obligations de chaque associé, ce qui peut réduire les risques de conflits et favoriser la gestion collective.

La holding peut également jouer un rôle de plateforme d'investissements dans les opérations d'apport-cession, mécanisme fiscal encadré par des conditions précises. Il est possible pour le dirigeant, sous conditions et dans un cadre limitativement défini par la loi, de réinvestir les ressources issues de cession et de les orienter vers des projets diversifiés en bénéficiant d'une imposition différée et d'un avantage fiscal encadré.

Enfin, la holding offre une plus

grande souplesse dans la gestion des revenus du dirigeant. Dividendes, rémunération ou réinvestissement des résultats peuvent être arbitrés dans une logique d'optimisation fiscale et de stratégie patrimoniale en fonction des objectifs personnels, familiaux et professionnels. Cette flexibilité permet de mieux concilier besoins de revenus et capacité d'investissement. Bien entendu, la création d'une holding n'est jamais une fin en soi. Sa pertinence dépend de la situation du dirigeant, de la composition de son patrimoine, du niveau de risque accepté et de sa stratégie à moyen et long terme.

Mais une chose est certaine : plus ces réflexions sont engagées tôt, plus les solutions disponibles sont nombreuses. Transmission, cession, diversification, préparation de la retraite... autant de sujets qui méritent d'être abordés avant qu'ils ne deviennent des urgences. La holding patrimoniale constitue souvent l'une des clés de cette réflexion stratégique pour créer de la valeur, optimiser la détention et structurer durablement le groupe ■



"LA PERTINENCE D'UNE HOLDING DÉPEND DE LA SITUATION DU DIRIGEANT, DE LA COMPOSITION DE SON PATRIMOINE, DU NIVEAU DE RISQUE ACCEPTÉ ET DE SA STRATÉGIE À MOYEN ET LONG TERME"

TANGUY DUBLY

TANGUY DUBLY, AVOCAT ASSOCIÉ DROIT DES SOCIÉTÉS, FUSIONS & ACQUISITIONS, BIGNON LEBRAY

CESSION D'ENTREPRISE : LA LOI HAMON ALLÉGÉE !

Depuis 2014, la loi Hamon impose aux chefs d'entreprise d'informer leurs salariés avant toute cession, pour leur permettre de présenter une offre de reprise. Sur le papier, l'idée était séduisante : donner aux salariés la possibilité de racheter leur entreprise avant qu'elle ne soit cédée. Bonne intention, mais résultat mitigé. Les salariés, même informés, disposent rarement des capacités financières pour monter une offre sérieuse dans les délais impartis. Résultat : l'obligation a surtout ajouté de la complexité au processus de cession sans avoir, à ce jour, démontré son efficacité.

La loi n° 2026-403 de simplification de la vie économique du 26 mai 2026 en tire les conséquences. Que vous soyez vendeur ou acquéreur, voici ce qui change pour les cessions conclues après le 27 juillet 2026.

Dans les entreprises d'au moins 50 salariés dotées d'un CSE (Comité Social et Economique), le mécanisme Hamon disparaît. Il est remplacé par le droit commun de l'information-consulta-

tion du CSE.

Dans les entreprises de moins de 50 salariés, et celles de 50 à 250 salariés sans CSE, le mécanisme Hamon est maintenu, mais simplifié : le délai d'information passe de deux mois à un mois, et la pénalité civile en cas de manquement tombe de 2 % à 0,5 % du prix de cession.

En pratique : comment procéder ?

Pour le vendeur, la démarche consiste à notifier à chaque salarié la nature de l'opération envisagée et la possibilité de présenter une offre de reprise. L'information donnée est extrêmement minimaliste : le vendeur n'est pas tenu de révéler le prix ni l'identité de l'acquéreur pressenti. Bien que l'information donnée soit limitée, le vendeur est souvent gêné par cette



"AVEC UN DÉLAI RÉDUIT À UN MOIS ET UNE SANCTION LIMITÉE, LE RISQUE EST AUJOURD'HUI FACILEMENT MAÎTRISABLE"

obligation et recule au maximum la date d'information des salariés. Les salariés disposent alors du délai légal (d'un mois désormais) pour présenter une offre, que le cédant reste entièrement libre d'accepter ou de refuser.

Le risque en cas de non-respect : qui paie ?

Malgré cette réduction du délai, continue à se poser la question du non-respect éventuel de cette obligation. La réponse est claire : c'est le vendeur qui s'expose à une pénalité civile de 0,5 % du prix de cession (au lieu de 2% sous le précédent régime), et uniquement si des salariés estiment avoir subi un préjudice et en demandent réparation en justice.

Avec un délai réduit à un mois et une sanction limitée, le risque est aujourd'hui facilement maîtrisable, mais reste néanmoins une étape importante du processus de vente ■

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ CAPSTAN AVOCATS

CONGÉ SUPPLÉMENTAIRE DE NAISSANCE : UNE RÉFORME EFFECTIVE AU 1ER JUILLET 2026

La loi de financement de la sécurité sociale pour 2026 a créé un nouveau congé, appelé congé supplémentaire de naissance qui s'ajoute aux congés de maternité, de paternité et d'accueil de l'enfant et d'adoption. L'entrée en vigueur du dispositif était subordonnée à la publication de décrets d'application. C'est l'objet de deux décrets du 30 mai 2026 qui précisent les modalités de mise en œuvre de ce droit nouveau.

L'article L2225-42-6 du code du travail prévoit que la durée de ce congé est soit d'un mois, soit de deux mois, au choix du salarié. Ce congé peut être fractionné en deux périodes d'un mois chacune.

Les décrets du 30 mai 2026 instituent des délais de prévenance à la charge des salariés qui sont de courte durée. Le salarié doit informer son employeur de son souhait de bénéficier ou non d'un fractionnement du congé, ainsi que de la durée et de la date de prise de la ou des périodes de congé au moins un mois avant le début du congé. Ce délai est réduit à quinze jours lorsque le congé supplémentaire de naissance suit immédiatement le congé de

paternité et d'accueil de l'enfant ou d'adoption et lorsque le salarié souhaite débiter son congé au cours du mois suivant la naissance de l'enfant ou de son arrivée au foyer.

L'employeur n'a aucune possibilité de reporter la prise d'effet de ce congé en invoquant des difficultés de remplacement temporaire ou des contraintes d'ordre organisationnel. S'agissant de la date de prise du congé de naissance, la ou les périodes du congé supplémentaire de naissance débutent dans un délai de neuf mois à compter de la naissance de l'enfant. Lorsque la durée légale des congés de maternité, de paternité et d'accueil de l'enfant et d'adoption est augmentée (naissances multiples, etc.), le délai de 9 mois est augmenté d'autant. Pour les salariés parents d'enfants nés



"LES DÉCRETS DU 30 MAI 2026 INSTITUENT DES DÉLAIS DE PRÉVENANCE À LA CHARGE DES SALARIÉS QUI SONT DE COURTE DURÉE"

ou adoptés avant l'entrée en vigueur du décret et à compter du 1er janvier 2026 ou d'enfants nés avant le 1er janvier 2026 dont la naissance était supposée intervenir à compter de cette date, la ou les périodes du congé débutent dans un délai de 9 mois suivant le 1er juillet 2026,

c'est-à-dire jusqu'au 31 mars 2027.

Le congé fait l'objet d'indemnités journalières de sécurité sociale. Pour ouvrir droit à ces IJSS, le salarié doit remplir, à la date de début du congé, les conditions d'ouverture de droit propres à l'assurance maternité et justifier en outre de 6 mois d'affiliation.

Pour le calcul des IJSS, le salaire est pris en compte dans la limite du plafond

de la sécurité sociale (4 005 euros au 1er janvier 2026). L'indemnisation est de 70 % du salaire plafonné le 1er mois et de 60 % du salaire plafonné le second mois ■

éco 121

1 AN
69€

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

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

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

ADONNEZ-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 _____	



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



DU NORD AUX JACKSON

L'agence lilloise Trifolium Art Gallery franchit une nouvelle étape, et non des moindres : elle vient de signer une vente d'exception d'une œuvre réalisée sur mesure, par l'artiste néerlandais Rep Ringel, pour Jackie Jackson. Le frère aîné de Michael Jackson, membre fondateur des Jackson 5, venu en personne récupérer cette création unique. Celle-ci célèbre « l'héritage musical de la famille Jackson », souligne Trifolium Art Gallery. Qui se réjouit de cette rencontre entre art contemporain, mémoire culturelle et émotion.



MÉMOIRE VIVE

Jusqu'à fin septembre, le Musée de Flandre à Cassel rend hommage à une figure majeure de l'art contemporain belge, disparue récemment, Marie-Jo Lafontaine. Photographies monumentales, vidéos immersives et œuvres emblématiques retracent un parcours profondément humaniste, explorant la mémoire, l'enfance, le corps et le mouvement. Une exposition émouvante qui célèbre l'héritage d'une artiste ayant marqué plusieurs générations.

Visible jusqu'au 27 septembre dès 10h. Fermé le lundi

Tarif : 8€

Infos et réservations : reservations.museedeflandre@lenord.fr
03 59 73 45 59

LUMINEUSE RÉVOLUTION

Avec Fiat lux !, la Maison natale Charles de Gaulle retrace l'extraordinaire révolution de l'éclairage au XIXe siècle. Lorsque l'humanité entreprend de repousser les frontières de la nuit. Des lampes à huile aux premiers réseaux électriques, objets historiques et témoignages racontent comment le gaz puis l'électricité ont transformé les villes, les foyers et les modes de vie. Une plongée passionnante aux origines de la modernité à (re)découvrir jusqu'au 19 septembre.

De 10h à 18h. Fermé le mardi

Tarif : 8€

Billetterie : www.maisondegaulle.fr - 03 59 73 00 30 - maisondegaulle@lenord.fr





CONTES DE VERRE

Pour ses 10 ans, le MusVerre célèbre l'imaginaire avec Enchanté, la fabrique des histoires, une exposition qui transforme le verre en matière à rêver. À travers une vingtaine d'œuvres d'artistes contemporains, le parcours explore contes, mythes et univers fantastiques, entre émerveillement, étrangeté et utopies. Une déambulation poétique où sculptures et installations invitent petits et grands à franchir les frontières du réel.

Jusqu'au 3 janvier 2027
De 10h à 18h. Fermé le lundi.
Tarif : 8€
Infos et billetterie : musverre.fr
03 59 73 16 16

MusVerre ©Département du Nord



ART OBSESSIONNEL

Le LaM revisite ses collections à travers Obsession, un accrochage inédit qui explore la répétition, le rituel et l'intensité créatrice. Art moderne, art contemporain et art brut y dialoguent dans des rapprochements surprenants, entre œuvres d'Amedeo Modigliani de Henry Darger ou encore des artistes spirités. Une plongée captivante dans les mécanismes de la création.

Du mardi au dimanche de 11h à 19h
Tarif : 11€
Infos et billetterie : billetterie.musee-lam.fr — 03 20 19 68 68

CÉLINE EN LUMIÈRE

À la lueur de centaines de bougies, le Royal Hainaut de Valenciennes accueillera le 29 août un hommage intimiste à Céline Dion. Interprétés par le quatuor à cordes Khrōma, les plus grands succès de la chanteuse québécoise - de Pour que tu m'aimes encore à My Heart Will Go On - se parent d'élégantes sonorités classiques. Une parenthèse musicale pleine d'émotions dans un cadre exceptionnel.

Samedi 29 août à 19h
A l'hôtel Royal Hainaut de Valenciennes
Tarif : à partir de 20€
Billetterie : feverup.com



JAZZ SUR L'Aa

Chaque début juillet, le « Saint-Omer Jaaz Festival » fait résonner le jazz dans quelques-uns des plus beaux sites patrimoniaux de la cité audomaroise. Fidèle à son esprit d'ouverture, l'événement mêle artistes confirmés et jeunes talents de la scène francophone dans une programmation aussi exigeante qu'accessible. Un rendez-vous largement gratuit qui conjugue découvertes musicales et cadre d'exception.

Jusqu'au 5 juillet
En grande partie en accès libre
Toute la programmation sur www.labarcarolle.org/saint-omer-jazz-festival

© ELIAN Photography





L'ONL EN CHIFFRES

132 SALARIÉS, DONT 99 MUSICIENS
PERMANENTS DE L'ONL

144 CONCERTS À LILLE, EN FRANCE
ET À L'INTERNATIONAL SUR LA SAISON
2025-26

12,4 M€ DE BUDGET POUR
LA SAISON 2025-26

LE NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL DE
L'ORCHESTRE NATIONAL DE LILLE RÉPOND A NOS QUESTIONS

JEAN-BAPTISTE HENRIAT

« *Je sens un attachement sincère du monde économique* »

Quel est votre parcours ?

Mon cursus est double. J'ai un parcours musical avec une formation en violon, piano et en chant lyrique. En parallèle, j'ai intégré un Master à Sciences Po. Ces études étaient mon espace de curiosités. J'ai été chanteur pendant 9 ans notamment au Théâtre du Châtelet ou encore au Chœur de Radio France. En 2017, j'intègre la maison comme chef de cabinet. Je me suis occupé de la stratégie de développement, de la communication, des relations RH. Dès 2020 et jusqu'à mon arrivée à l'ONL, j'ai été délégué général du Chœur de Radio France. Une mission essentiellement axée sur la gestion du collectif d'artistes.

Cette année, l'ONL fête ses 50 ans. Dans un contexte de disette budgétaire, quelle sera votre feuille stratégique ?

La question centrale sera celle de la pérennité de l'orchestre. Le contexte économique actuel est effectivement compliqué. Notre époque met à l'épreuve de la réalité les budgets extrêmement complexes du secteur culturel. Ma mission sera d'investir le dialogue entre nous et les politiques publiques. Toutes les réponses ne se trouvent pas auprès de l'Etat ou des collectivités, c'est pourquoi le lien avec nos partenaires privés est également très important. Notre plus grand défi avec eux est un changement de paradigme.

Comment les mobiliser davantage ?

On doit aborder ensemble la question du développement territorial. L'ONL participe à l'attractivité régionale, à son développement géographique

et social. La sphère publique s'attend à plusieurs années difficiles. Je sens une certaine préoccupation du monde économique. Mais aussi un attachement sincère et puissant. Nous poserons rapidement les premières briques de ce chantier, car on ne peut pas demander à des acteurs privés un certain niveau d'engagement sans les embarquer dans notre dialogue stratégique. L'ONL, et plus largement le secteur culturel, est très exposé à la santé économique de l'Etat et du secteur privé. On a un peu un rôle de baromètre. On ressent tout de suite les hauts et les bas.

Ne serait-il pas nécessaire de renforcer également les liens avec les autres structures culturelles ?

Le paysage culturel régional comprend un nombre très important d'acteurs. Il s'agira pour nous de faire vivre toutes ces institutions, à faire évoluer la manière dont nous travaillons les uns avec les autres. On est dans une logique de collaboration. Les dirigeants d'institutions culturelles de ma génération n'ont pas le sentiment d'être propriétaires des établissements qu'ils animent. Nous sommes là pour porter les messages.

L'ONL achève une saison particulière hors les murs. Quel bilan en tirez-vous ?

C'était une période très apprenante pour l'équipe et très intéressante. L'orchestre a joué dans des lieux, dans des territoires, où il ne serait peut-être jamais allé. On en tirera des leçons pour l'avenir et la façon dont l'ONL peut faire vivre la région.

Recueilli par Julie Kiavué



Parce que
toutes
les causes
sont liées

On n'agira pas sur une cause sans agir sur toutes.

Précarité, emploi, santé, éducation, culture, environnement, recherche médicale...

Aujourd'hui devant la multiplicité et l'urgence des défis à relever,

être la Fondation de toutes les causes est une force et même une nécessité.

Pour soutenir nos actions, faites un don sur fondationdefrance.org

Fondation
de
France

La Fondation
de toutes les causes

La Banque du Quotidien

Gestion des comptes,
financements, placements.
Et si ma banque vivait à mon
rythme ?

La Banque du Quotidien, c'est simple.
Vos opérations courantes, vos comptes
privés et professionnels, vos moyens de
paiement, votre trésorerie... Tout y est
géré. Sans complication.

Un dispositif relationnel et commercial
complet, local, intégrant des experts en
flux, en financements et en placements,
capables de vous proposer des offres
adaptées à vos attentes.

Nos chargés d'affaires sont à votre disposition pour vous présenter
l'accompagnement qui répondra à vos besoins.



la Banque
des Entreprises
& du Dirigeant