

éco 121

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS DES HAUTS-DE-FRANCE

SEPTEMBRE 2026
#163
www.eco121.fr

D 28899 -163 - F: 7,50 €



3 782889 907508

VABEL

WISE 100 M€ DE PLUS
DANS LES CINQ ANS



STÉPHANE

MARTINAT

directeur régional de la Banque de France

*"ON NE PEUT PAS
DIMINUER
MASSIVEMENT
LES DÉPENSES
PUBLIQUES
SANS IMPACTS"*



GLACES

VAN DEN CASTEELE

OUVRE SON CAPITAL
POUR ACCÉLÉRER P.26



ON S'EMPLOIE À RECRUTER DANS NOS REGIONS

En tant que **banque coopérative et locale**, nous avons recruté 211 collaborateurs en 2025 sur l'ensemble de nos 5 départements.*

SCANNEZ ET DÉCOUVREZ...



NOS
OPPORTUNITÉS
DE CARRIÈRE

Great
Place
To
Work®

Certifiée

JUIN 2026-JUIN 2027
FRANCE

BANQUE
POPULAIRE
DU NORD



Turbulences



Photo © Greg Leduc

Nous sommes habitués collectivement depuis plusieurs années à la navigation à vue. De fait, les plans quinquennaux s'accommodent mal du climat d'instabilité général qui régit les relations internationales mais aussi la vie économique depuis le Covid, Donald Trump, Vladimir Poutine ou les mollahs, en attendant le prochain fauteur de chaos. Cela ne risque guère de s'améliorer à court terme au moins : cette rentrée s'opère dans une purée de pois encore plus dense qu'à l'accoutumée, avec de grosses épées de Damoclès qui pèsent sur les prochains mois. Le rendez-vous présidentiel français au printemps, bien entendu, dont tout procède dans la Ve République, semé d'embûches et de points d'interrogation. Mais aussi la situation financière du pays, devenue critique, et qui appelle des mesures urgentes et fortes, mais sans la moindre majorité parlementaire. Songez que la seule charge de la dette (les intérêts payés par la France tous les ans) pourrait représenter à elle seule 3% du PIB du pays dès 2028 selon Natixis, sans reprise de contrôle très sévère. Intenable.

Et bien d'autres pays font eux aussi face au mur de la dette, à commencer par les USA et leurs 40 000 milliards de dollars de dette... Autant dire que la matrice SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) utilisée classiquement en stratégie d'entreprise tire furieusement vers le « T ».

C'est dans cette atmosphère de brouillard intense que nous avons choisi d'interroger Stéphane Martinat, directeur régional de la Banque de France (p.12), pour éclairer notre compréhension à la fois sur les grands mouvements de fond (et de fonds !), et sur le microclimat régional.

Car le tissu entrepreneurial nordiste se montre encore et toujours d'une résilience exemplaire, mais aussi d'une belle audace en prenant des positions fortes malgré l'absence de visibilité. C'est le cas du glacier Van Den Casteel avec ses projets à 20 M€, du groupe cosmétique indépendant Vabel, avec sa nouvelle licence PSG (p.28), mais aussi des chicorées Leroux (p.27), en pleine croissance et avec de belles ambitions, ou encore de belles start up pleines de promesses que vous découvrirez dans ce numéro. Nous vous avons également préparé un résumé assez complet des principales actualités économiques qui ont pu se dérouler durant vos vacances.

Bonne rentrée et bon vent à tous !

TENDANCES 6-11

- Top : Exit Black Star, bonjour Léonard
- Flop : Tropicalia étouffé dans l'oeuf
- Start up : Piano LED débute sa partition aux Etats-Unis

GRAND ANGLE 12-16

- Interview de Stéphane Martinat, directeur régional de la Banque de France : « On ne peut pas diminuer massivement les dépenses publiques sans impacts »

TERRITOIRES 18-34

- Immobilier : Nord Invest 1 porté sur les fonts baptismaux
- Foselev s'offre un gros relais de croissance à Dunkerque
- Services en hôpitaux : Sofra Boutiques et Sofratel reprises en trio
- Le roi du ping-pong Cornilleau pousse les murs

ENTREPRENDRE 35-38

- Créateur : Dans sa ferme verticale, Horssol cultive des plantes stratégiques
- Défaillance : Sébastien Mignot démystifie son redressement judiciaire

DÉTENTE 46-48

- Mozart douaisien
- Gala en trio
- Chantilly fleuri

éco121

est édité par Ecopresse, SAS au capital de 281 K€ Siret 528 819 485 00038 Siège social : Ecopresse - Parc Riveco 300 rue de Lille 59520 Marquette-lez-Lille Tél. : 03 55 33 21 05 / www.eco121.fr

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

ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO
Julie Dumez
Élena Oberti
DIRECTEUR ARTISTIQUE
Grégory Leduc

PUBLICITÉ
Nora Belfan
Tél. : 03 55 33 21 05

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

IMPRIMER
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 45 chefs d'entreprises représentatifs de l'économie des Hauts-de-France, associés à plusieurs acteurs institutionnels : Caisse d'Épargne Hauts de France, Crédit Agricole Nord de France, Finorpa, Nord Création et la Voix du Nord.

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.

9,8%

C'est le taux de chômage des Hauts de France au 1er trimestre 2026 selon l'Insee. Soit une hausse de 0,2%, conforme à la tendance nationale. Le taux de chômage français s'établit quant à lui à 8,1%.

LA REDOUTE DEVANT PICASSO

L'expo consacrée à La Redoute a battu le record de fréquentation du musée la Piscine, détenu jusque-là par l'expo Picasso de 2004. Pas moins de 119 748 visiteurs sont venus découvrir la saga de l'entreprise roubaisienne née en 1837 à travers cette expo « *La Redoute, un temps d'avance, mode, design, publicité* », présentée du 7 mars au 5 juillet dernier.



ASSISES D'AIX À LILLE ?

Une déclinaison des Assises de l'économie d'Aix pourrait-elle voir le jour à Lille ? Une réflexion serait engagée dans ce sens, autour de l'évolution du World Forum For A Responsible Economy. A suivre !



Votre Top 5

LES ACTUS LES PLUS LUES SUR NOTRE SITE ECO121.FR

- 1 **Groupe Baudalet injecte 11,5 M€ dans son centre de valorisation matières**
- 2 **Rania Abou Samra prend la tête de la R&D chez Lesaffre**
- 3 **Getlink (Eurotunnel) en pleine forme au S1 2026**
- 4 **Pierre-Jean Verzelen : Une nouvelle tête pour le Département de l'Aisne**
- 5 **Conjoncture régionale : Stabilité en juin selon la Banque de France**

L'IRD PARISIEN

Le groupe IRD ouvre des bureaux à Paris, rue de Messine (VIIIe). L'occasion pour l'expert en financement de rayonner plus large.



JAOUAD ZEMMOURI AUTEUR

Le dirigeant de Terrao (traitement des fumées industrielles et récupération des calories) Jaouad Zemmouri prend la parole dans un livre baptisé « *Citoyens, pas assistés* ». Le physicien, professeur émérite à l'université de Lille, juge que la France en déclin perd sa substance mais qu'elle a les ressources de son rebond. Il propose un certain nombre de mesures supposées dégager un excédent budgétaire de 5,5 mds€. A découvrir sur Amazon en format numérique.



MOT COMPTE DOUBLE PROPRIÉTAIRE

L'agence de com lilloise MCD acquiert ses propres bureaux, à l'angle de la rue des Arts et du boulevard Carnot dans l'immeuble les Cariatides. Un plateau de 265 m2 où s'installeront les 12 membres de l'équipe en octobre après une phase de travaux. MCD a réalisé l'an dernier un CA de 1,6 M€, en progression de 6%.

« Accroître sa capacité de financement tout en optimisant le coût »



Sylvain Mignard dirige la direction des financements structurés au sein de Van Lys Bank, la banque d'affaires de CENORBANK Group. Une activité stratégique capable d'offrir une réponse régionale à des enjeux financiers majeurs. Rencontre.

Auriez-vous la capacité, demain, de traiter les énormes projets de datacenters ?

CENORBANK Group et Van Lys Bank s'intéressent bien évidemment aux projets naissants de la région. Ce sont des sujets extrêmement longs, sur lesquels nous restons en veille. Notre territoire est le réceptacle de grands projets structurants. Il est normal d'en être partenaire. Chaque projet sera financé par différentes sources hybrides dont le financement bancaire ; c'est à ce titre que nous pourrions intervenir avec nos équipes spécialisées en financement de projets.

Votre intervention relève-t-elle du « one shot » ou s'inscrit-elle dans la durée ?

Nous sommes un banquier du territoire, notre vocation est d'accompagner nos clients sur la durée. Cela passe par la compréhension du projet stratégique du client et l'intégration de sa stratégie patrimoniale aux enjeux professionnels à court terme. Nous lui proposons ainsi des solutions de financement sur mesure à chaque étape de son développement.

La période est assez complexe. Le ressentez-vous dans votre activité ? Que penser du mouvement à la hausse des taux ?

Le métier bancaire est systématiquement corrélé à l'environnement et à la conjoncture économique et politique. Il est vrai qu'actuellement certaines opérations mettent plus de temps à aboutir, et que les variations de taux peuvent remettre en question la rentabilité d'un modèle et nécessiter des ajustements de structuration. C'est justement dans ce contexte qu'il peut y avoir un intérêt accru pour le financement de haut de bilan et l'accompagnement sur mesure des équipes d'ingénierie financière qui vont pouvoir aller chercher les solutions adaptées et complémentaires au financement bancaire classique.

Dans quels contextes vos équipes interviennent-elles ?

Les financements structurés sont une des compétences de Van Lys Bank qui est un outil d'accompagnement 360 du dirigeant d'entreprise, c'est-à-dire qui permet d'intégrer sa stratégie professionnelle et patrimoniale dans l'ensemble de ses réflexions et projets stratégiques. C'est une équipe de 30 personnes dont 15 en middle office dédié, une organisation robuste et agile qui nous permet de délivrer un service de qualité. Nous intervenons lorsqu'il s'agit de financer des opérations à forte valeur ajoutée pour accompagner les entreprises du territoire dans leurs projets. Nous structurons ces opérations complexes qui peuvent concerner des sujets de haut de bilan, à l'exemple des LBO et des OBO, mais aussi de croissances externes et de crédits syndiqués pour financer les cycles d'exploitation ou le financement d'actifs immobiliers ainsi que les très gros projets industriels ou de transition environnementale. Les financements structurés permettent de transformer un projet stratégique complexe en une solution bancaire sur

mesure, optimisée et exécutable. Notre savoir-faire nous a permis de traiter en 2025 plus de 2,5 milliards d'euros de dettes, et d'obtenir le rôle d'arrangeur sur une soixantaine d'opérations.

Pouvez-vous préciser ce que recouvre le mot « arrangeur » ?

Nous nous chargeons de constituer et de finaliser le pool bancaire pour accompagner le client avec un contrat unique pour l'ensemble des prêteurs. C'est une condition essentielle pour avoir un process réussi, tant dans son contenu que dans son timing. La mise en place d'un crédit de financement structuré se substitue notamment au crédit bancaire bilatéral quand celui-ci ne suffit plus, particulièrement quand il y a une dette importante à lever. Il permet au client de ne pas multiplier les interlocuteurs et les contrats, et accroît sa capacité de financement tout en optimisant le rendement de ses capitaux investis grâce à cet effet de levier : la dette est généralement moins coûteuse que le capital.

LE
TOPEXIT BLACK STAR,
BONJOUR LÉONARDLes trois repreneurs
en présence du
ministre de la tran-
sition écologique
Mathieu Lefèvre

Le ministre délégué de la transition écologique, Mathieu Lefèvre (3e sur la photo), a fait le déplacement à Béthune au cœur de l'été pour formaliser la relance de l'usine de pneus « remanufacturés » (rechappés) de Black Star, reprise avec 91 salariés à la barre du tribunal le 17 juin dernier par un groupement d'entrepreneurs conduits par Cédric Meston (Eco121n°162). Les repreneurs n'ont pas perdu de temps puisque l'entreprise, qui n'intègre pas l'ancienne unité de pneus de la Loire, est déjà rebaptisée Léonard, du nom de la seule marque commerciale conservée. Dotée de la signature « Bon prix, bon sens. Le pneu remanufacturé à Béthune », la société, qui s'affiche comme le seul industriel français du secteur pour les véhicules légers et utilitaires, entend construire une marque plus dynamique. Léonard compte aussi sur la hausse des prix des pneus neufs pour favoriser son modèle, porté également par la vertu de l'économie circulaire et une production française. « Cette aventure montre qu'il est possible de préserver un savoir-faire, de produire en France et de construire une activité compétitive répondant aux préoccupations concrètes des automobilistes », s'est réjoui Cédric Meston.



“MOI, TOUTE BATTERIE
QUE VERKOR PEUT ME
LIVRER, JE LA PRENDS”

François Provost,
DG de Renault, à l'occasion d'un
déplacement sur le site Renault
ElectriCity à Douai.



“J'AI PARFOIS LE
SENTIMENT DE NE
PLUS COMPRENDRE
LE FONCTIONNEMENT
ÉCONOMIQUE DE NOTRE
PAYS”

Thierry Landron,
dirigeant de la maison Méert,
dans un long portrait de la Voix du
Nord du 2 août de ce « gardien des
douceurs du temps ».

LE
FLOPPAS-DE-CALAIS :
TROPICALIA ÉTOUFFÉ DANS L'OEUF

Ce qui devait être la plus grande serre tropicale sous dôme au monde ne verra finalement jamais le jour. Tropicalia, concept créé il y a 15 ans par le vétérinaire Cédric Guérin, n'est pas parvenu à rassembler les quelque 100 M€ nécessaires à sa création sur le site du champ du Gretz, entre Verton et Rang-du-Fliers. La serre, chauffée entre 26 et 28°C, devait abriter sous 20 000 m² environ 8 000

espèces de plantes et animaux exotiques d'oiseaux, poissons, tortues ou papillons. Son créateur et ses associés visaient environ un demi-million de visiteurs à l'année. Une déception pour les élus locaux, mais une victoire pour les dizaines d'associations contre qui Tropicalia livrait une bataille juridique depuis plusieurs années. Les promoteurs espèrent revendre le projet clé en main, probablement à l'étranger.



“NOUS NE DEVIENDRONS PAS UNE GARE SECONDAIRE DU RÉSEAU À GRANDE VITESSE. NOTRE TERRITOIRE MÉRITE UNE DESSERTÉ À LA HAUTEUR DE SES AMBITIONS, ET J’INVITE JEAN CASTEX À VENIR À LENS POUR LE CONSTATER LUI-MÊME.”

Sylvain Robert, président de la communauté d’agglo Lens-Liévin, dans une lettre ouverte au pdg du groupe SNCF, où il dénonce la diminution des liaisons TGV Lens-Paris.



“TOUTES LES PRODUCTIONS SONT TOUCHÉES, C’EST CATASTROPHIQUE”

Régis Desreumaux, président de la Fédération régionale des syndicats exploitants agricoles (FRSEA), sur France 3 Hauts-de-France, à propos des conséquences de la canicule et qui en appelle à des mesures de soutien.

“LA CULTURE INDUSTRIELLE RÉGIONALE DEVIENT UN ÉLÉMENT DIFFÉRENCIANT LORSQU’ELLE SE TRADUIT EN STABILITÉ DES ÉQUIPES, EN APPROPRIATION DES OBJECTIFS DE PRODUCTION ET EN AMÉLIORATION CONTINUE”

Un des enseignements du livre blanc publié cet été par Nord France Invest sur les leviers de compétitivité des territoires industriels.

“LA SÉCHERESSE DEVIENT UN RISQUE RÉCURRENT QU’IL FAUT INTÉGRER DANS LA GESTION ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS”

prévient **Jacques Louchart**, président départemental de Groupama Nord-Est, dans une interview sur les conséquences de la sécheresse cet été.

8 SEPTEMBRE : Les Pépites de l’IRD, Cité des échanges, Marcq-en-Baroeul, 18h15

10 SEPTEMBRE : Conférence « Quand l’Intelligence Artificielle redéfinit les frontières de la responsabilité », Université catholique de Lille, 8h30

15 SEPTEMBRE : Hodefi Awards, Ferme des Templiers, Verlinghem, 18h30

16 SEPTEMBRE : Cité du Management avec Cynthia Fleury, philosophe et psychanalyste, Cité des échanges, Marcq-en-Baroeul, 17h

17 SEPTEMBRE : Les rencontres de l’électromobilité, IMTD, Famars, 9h - 17h

24 SEPTEMBRE : « Les entreprises familiales, socle de la souveraineté économique de nos territoires » avec Xavier Bertrand, Roland Lescure ou encore Pierre Gattaz, Aula Maxima de La Catho, 14h

25 SEPTEMBRE : Conférence Cluster NSL « Financer son innovation : de l’idée au marché », HUB Eurasanté, Loos, 8h30 - 13h

2 - 4 OCTOBRE : « Journées du Patrimoine économique », découverte des entreprises du Hainaut Cambrésis. Participation gratuite et ouverte à toutes les entreprises. Renseignements à oleroy@medef-htcis.com

GROUPE FOODIZ



Samuel Barnabas rejoint le spécialiste des solutions repas cuisinés Foodiz comme

DAF et secrétaire général. Ce Skema a débuté en 1996 comme responsable de l'audit comptable et financier chez PwC, d'abord 8 ans à Lille puis 1 an au Maroc. En 2005, il rejoint Norauto où il évolue pendant plus de 15 ans. Les cinq premières années, il assure les fonctions de directeur financier de Norauto France puis de Norauto International de 2010 à 2014. Après avoir été directeur du centre de Roncq, il est nommé Dg de Norauto Pologne en 2016, puis de Norauto France deux ans plus tard. En 2022, il prend la présidence de Top Office, avant de devenir en 2025 Dg du spécialiste de la maintenance de toiture Attila.

ROUGE GORGE

Aurélien Radenac est la nouvelle directrice de marque et communication de RougeGorge.



Cette Skema fait ses premières armes chez Castorama qu'elle rejoint en 2008 comme

coordinatrice photo et production photo. Elle est nommée responsable RP et influence du groupe en 2010 puis responsable média de marque quatre ans plus tard. En 2018, elle devient responsable du contenu de marque et des médias sociaux, toujours chez Castorama France, puis de la marque et des campagnes médias 360 de 2023 à 2026.

CJD LILLE MÉTROPOLÉ



Loïc Derville prend la co-présidence pour deux ans du CJD Lille Métropole dont

il est membre depuis 10 ans. Ingénieur Icam, il a été ingénieur industriel chez L'Oréal à Gaudry pendant six ans dès

2010. Jusqu'à ce qu'il prenne en 2016 la direction générale de Victoria Yachting à Croix, fournisseur de matelas et linge de lit personnalisé pour bateaux de luxe. En parallèle, il accompagne les dirigeants comme coach professionnel au sein de sa structure Corail fondée en 2023.

Il est élu au côté de **Diane Dubruel-Motte**, avocat chez Solucial Avocats depuis 2010. Elle a rejoint le cabinet comme avocat collaborateur en droit social, avant de devenir avocat associé en 2020.

UNION MARITIME ET COMMERCIALE

Florent Massart est élu président de l'Union Maritime



et Commerciale (UMC) du Port de Dunkerque dont il est membre depuis 2003. Celle-ci

fédère près de 100 entreprises de l'industrialo-portuaire du Dunkerquois représentant 7 000 emplois. Cet ancien du CNAM a débuté en 1994 comme agent maritime au sein de Bolloré Group au port de Dunkerque. Quatre ans plus tard, il rejoint SAGA Terminaux portuaires, appartenant au groupe Bolloré, comme responsable des expéditions à Rouen. Depuis 2000, il évolue au sein de Sea Invest Shipping Agency (SISA) qu'il a rejoint comme responsable commercial des vracs secs. En 2010, il devient directeur des ports du Nord et de la Seine, avant d'être nommé Pdg de SISA cinq ans plus tard.

RESALIB



Matthias Couche rejoint Resalib comme responsable du développement international,

à l'occasion de l'implantation de la plateforme en Belgique. Formé à l'Université de Lille en lettres et langues puis en sciences de l'éducation, il débute dans la grande distribution avant de se

PORTRAIT EXPRESS



CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS

Mathilde Durie

Une Nordiste à la présidence nationale

Après avoir assuré les fonctions de présidente du CJD Lille Métropole entre 2020 et 2022, puis participé au Comex les deux années suivantes, Mathilde Durie vient d'être élue à la présidence du CJD, pour deux ans, au national. Depuis 2019, la jeune femme

de 42 ans dirige l'entreprise de services numériques Norsys basée à Ennevelin. Toute première entreprise à mission des Hauts-de-France qu'elle a rejointe en 2007 comme chargée de recrutement. Fondée en 1994 par Sylvain Breuzard, Norsys emploie aujourd'hui 750 personnes réparties sur neuf sites en France et un au Maroc pour 57 M€ de chiffre d'affaires.

Par ailleurs, Mathilde Durie œuvre au sein de plusieurs structures associatives et fondations engagées.

spécialiser dans le commerce export. Il évolue chez Campeol, Solapi Distribution, Culture Pom, puis Aodyo Instruments, où il accompagne pendant plus de six ans le développement commercial international, avant de rejoindre l'aventure Resalib.

LESAFFRE

Rania Abou Samra, 49 ans,



est nommée directrice R&D et innovation de Lesaffre, leader mondial dans la fermentation

et les micro-organismes. Elle remplace Christine M'Rini et rejoint du même mouvement le comité exécutif du groupe. Cette nutritionniste de formation, titulaire d'un doctorat en régulation de l'appétit et nutrition (Université de Toronto), a mené toute sa carrière chez Nestlé. Elle intègre le groupe suisse en 2007 comme clinical research scientist, avant d'évoluer

pendant 18 ans dans différentes fonctions de R&D. Elle a également pris la direction de la R&D aux Etats-Unis pour la division Nestlé Health Science. Depuis 2004, Rania Abou Samra exerçait à Dubaï comme vice-présidente et directrice de l'innovation et la R&D pour Nestlé Moyen-Orient et Afrique du Nord.

GROUPE KILOUTOU

Joanne Van Doesburg est la nouvelle DRH du groupe Kiloutou, troisième loueur



européen de matériels. Juriste de formation, diplômée de la Sorbonne, elle a construit

l'essentiel de sa carrière dans les ressources humaines. D'abord chez Danone, où elle passe 16 années dès 2001, puis chez Andros en tant que directrice des recrutements (2017-2022) et enfin au sein de Sanofi Consumer Healthcare. Elle s'est

par la suite dédiée au coaching et à la formation au leadership en tant qu'indépendante dès 2024, son dernier poste.

RTE

Olivier Thierry prend la direction des affaires publiques



du gestionnaire RTE Hauts-de-France. Cet IAE Lille, formé au marketing et à la communication,

a notamment été responsable communication de la CCI Nord de France de 2002 à 2012, puis chez Dunkerque LNG jusqu'en 2016. Cette année-là, il devient responsable communication de la région Nord pour quatre ans chez RTE Hauts-de-France, avant d'être nommé en 2017 correspondant régional de la Fondation RTE. Qu'il quittera fin 2020 pour rejoindre EDF comme responsable communication de la centrale nucléaire de Gravelines jusqu'à son retour chez RTE.

FONDATION DU PATRIMOINE

Stéphane Ledez est nommé délégué régional Hauts-de-France de la Fondation du patrimoine et succède ainsi à Philippe



Roumilhac en poste depuis cinq ans. Ingénieur de l'Institut Supérieur d'Électronique de Paris, il a bâti sa carrière dans l'énergie, la transition numérique et écologique. Il a notamment été directeur du développement d'EDF à Dunkerque de 2002 à 2006, puis directeur services énergétiques d'Île-de-France dès 2006 pour 3 ans. En 2013, il prend la direction territoriale d'Enedis Nord jusqu'au printemps 2025. Depuis, il occupait la fonction de délégué partenariats et mécénat d'entreprises au sein de la délégation Hauts-de-France de la Fondation du patrimoine.

CRÉDIT COOPÉRATIF

Kathleen Manson prend la tête de la délégation générale des Hauts-de-France du Crédit coopératif. Son périmètre s'étend également aux régions Grand



Est et Centre-Val de Loire. Elle dirige désormais 9 centres d'affaires, 110 collaborateurs pour près de 52 000 clients. Pour cette EDHEC de 45 ans c'est un peu un retour aux sources puisqu'elle a débuté au sein de l'établissement en 2005 comme responsable de développement. Quatre ans plus tard, elle rejoint le Crédit Mutuel Nord Europe comme responsable du marché des associations, avant de devenir responsable de celui des professionnels en 2012. Par la suite, elle passe cinq ans au Crédit Mutuel à Paris notamment comme responsable commerciale grands comptes de l'économie sociale. Depuis 2022, elle était directrice du centre d'affaires grandes clientèles du Crédit coopératif en Île-de-France.

CENORBANK GROUP

Antoine Bénétoux est le nouveau directeur communication et impact de Cenorbank Group, nouvelle marque institutionnelle fédérant l'ensemble des activités et des



expertises de Caisse d'Épargne Hauts de France. Il a débuté en 2016 comme chargé d'affaires professionnels de la BNP Paribas puis est nommé directeur d'agence en 2018. Il rejoint les équipes du groupe BPCE en 2019 comme inspecteur bancaire, avant de devenir chef de mission en 2023. Depuis l'an dernier, il était directeur de cabinet auprès du comité de direction générale de Caisse d'Épargne Hauts de France.



De son côté, à 33 ans, **Maxime Lacour** devient directeur du pôle d'investissement immobilier de

Cenorbank Group. Il prend *de facto* la direction générale de L'Étoile du Nord Foncière qui porte les investissements immobiliers du groupe. Diplômé de Kedge Business School, il débute au sein du groupe Duval comme responsable de programme (2018-2022), avant d'être nommé responsable développement Hauts-de-France. Depuis 2024, il était responsable investissement immobilier de L'Étoile du Nord Foncière.

ARC 1825

Laurent Herbulot succède à Cécile Delcloy au poste de DRH de la verrerie Arc 1825.

Cet expert des ressources humaines est présent au sein de l'entreprise depuis près de 20 ans. Il la rejoint en 2007 comme



responsable RH, après une première expérience au même poste chez

Toyota Motor Manufacturing France (TMMF). En 2011, il devient responsable formation et développement des compétences de la verrerie puis responsable RH usine trois ans plus tard. En 2020, il devient membre du CoDir RH lors de sa prise de poste responsable RH fonctions supports.

PORTRAIT EXPRESS



DÉPARTEMENT DE L'AISNE

Pierre-Jean Verzellen
Du sénat à la tête du département

À la démission de son prédécesseur Nicolas Fricoteux pour se consacrer aux élections sénatoriales, Pierre-Jean Verzellen fait le choix inverse. L'homme de 43 ans, né à Laon, a quitté son poste de sénateur de l'Aisne, qu'il occupait depuis six ans, pour briguer la tête du département.

Cet été, il a été élu à la majorité président de l'Aisne, recueillant 30 voix sur les 42 exprimées. Entre 2014 et 2020, il a été président du Pays de la Serre et maire de Crècy-sur-Serre. Il rejoint le conseil départemental de l'Aisne en 2015, en assurant les cinq premières années les fonctions de premier vice-président. De 2017 à 2020, Pierre-Jean Verzellen a également présidé l'Union des maires de l'Aisne. Avant de se consacrer à la politique, cet EDHEC a été gestionnaire clientèle entreprises au CIC entre 2006 et 2008, puis chargé d'affaires entreprises.



Le spécialiste du bien-être Resalib polyglotte

Pour ses 12 printemps, la plateforme nordiste de prise de rendez-vous bien-être et de médecine douce nourrit des rêves européens. Après avoir convaincu plus de 80 000 praticiens, dans plus de 30 disciplines (sophrologie, hypnose, réflexologie...), et 1,5 million d'utilisateurs aux quatre coins du pays, Resalib s'apprête à dupliquer son modèle.

Depuis son QG à Villeneuve d'Ascq, la Pme de Jean Guidez et Léo Poitout projette une arrivée en Allemagne, aux Pays-Bas, en Italie ou encore en Espagne dans les trois prochaines années. En début d'année, elle a posé un pied en Belgique, motivée par le nombre croissant d'inscriptions en provenance du plat pays. Resalib estime pouvoir atteindre au moins 15 000 praticiens belges.

« Ces marchés sont très réceptifs aux pratiques de médecines alternatives et aux séances bien-être. A notre

connaissance, il n'y a pas d'offre comme la nôtre », souligne Léo Poitout (à gauche).

CROISSANCE À DEUX CHIFFRES

En parallèle, sa société déploiera de nouveaux services. A l'instar de l'outil gratuit, récemment développé, dédié au partage de locaux professionnels.

« Pour un praticien, trouver un espace pour lancer son activité est un problème fréquent. Depuis cet été, Resalib est le lien entre ces professionnels et ceux ayant des m2 disponibles à la location », détaille le cofondateur. Un mois après sa mise à disposition en France, le service avait déjà généré 300 publications d'annonces sur la plateforme. L'an dernier, avec sa trentaine de salariés, Resalib a affiché une croissance de 49% et réalisé 2,6 M€ de chiffre d'affaires. La plateforme aborde un modèle freemium. Les praticiens s'inscrivent gratuitement et ont accès à des fonctionnalités de

base gratuitement, avec la possibilité de payer des options comme celles de disposer d'un agenda en ligne, de pouvoir gérer plusieurs cabinets ou encore de booster leur visibilité.

Pour 2027, ses dirigeants fondateurs visent 3,3 M€ de chiffre d'affaires. D'ici là, ils entendent poursuivre les recrutements au marketing, au commercial, sur l'onboarding et suivi client, entre autres. Selon Léo Poitout, au moins 10 nouveaux salariés devraient rejoindre les rangs dans les 6 à 12 mois ■

**LES DIRIGEANTS VISENT 3,3 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2027**

Piano LED débute sa partition aux Etats-Unis

Anthony Bitar, 26 ans, est à un tournant de son aventure entrepreneuriale. Il y a cinq ans, cet ingénieur a fondé Piano LED pendant ses études à l'IMT Nord Europe. Avec la volonté affichée de permettre à tout un chacun, peu importe son âge et son niveau de compétence, d'apprendre le piano de façon ludique et sans solfège.

« J'ai fait dix ans de piano au conservatoire et j'avais beaucoup de mal avec le solfège », raconte celui qui a débuté aux côtés de son frère et de son père. Concrètement, sa société a mis au point une bande LED innovante qui guide les utilisateurs avec des voyants lumineux. Ceux-ci désignent les touches sur lesquelles appuyer pour jouer une partition. Son dispositif, couplé à un catalogue musical via une application mobile, peut être installé sur n'importe quel piano numérique ou synthétiseur.

Après une incubation en 2022 à EuraTechnologies et une première

participation au CES de Las Vegas l'année suivante avec un prototype, la jeune pousse s'apprête à vivre une année 2026 charnière. En janvier dernier, Anthony Bitar était à nouveau présent au CES de Las Vegas. Cette fois, avec un produit beaucoup plus abouti. Le mois suivant, la France entière découvre Piano LED dans l'émission

« Qui veut être mon associé » diffusée sur M6 et dédiée aux entrepreneurs en quête de financements. Sur le plateau, Anthony Bitar fait un carton plein. Après avoir reçu des propositions des cinq investisseurs présents, le jeune homme décide de céder 10% de son capital à Eric Larchevêque, cofondateur de Ledger, pour 100 K€.

1,5 M€ DE VENTES

Les fonds doivent permettre à Piano LED, rentable depuis cette année, d'industrialiser son kit et surtout d'accélérer son développement aux Etats-Unis. Un marché plus simple à adresser que l'Europe, estime l'entrepreneur. Avec ses trois salariés, il vise 1,5 M€ de chiffre d'affaires fin 2026, dont 10 à 15% réalisés outre-Atlantique, contre les 400 K€ encaissés l'an dernier grâce aux ventes réalisées dans une cinquantaine de pays. Anthony Bitar souhaiterait que le marché américain représente un quart de ses ventes en 2027 et 40% l'année suivante.

En France, la société les commercialise sur son site Internet et dans des boutiques spécialisées à Lille, Paris et Rouen au prix de 199 €. Le dispositif de base comporte 50 morceaux. Pour accéder à un catalogue de plus de 500 titres, Piano LED propose un abonnement mensuel de 9,90 € ou annuel de 99 €. Aux Etats-Unis, son produit sera vendu plus cher (299\$) en raison des droits de douane. Il sera principalement commercialisé en ligne sur le site américain de Piano LED et sur Amazon ■



Save the dates !

17 septembre

13h - 14h

« BOOSTEZ VOTRE CARRIÈRE DANS LA TECH »

Réunion d'information du Wagon Lille, sur son campus, autour des formations AI software, développement web et data.
225 rue des Templiers, Lille

6 octobre

9h - 16h

TALENT FAIR

Le salon de l'emploi tech en région pour rencontrer les entreprises qui recrutent
A EuraTechnologies

14 octobre

8h30 - 12h

RETAIL GO

La matinée dédiée à l'innovation retail en Hauts-de-France, en présence d'experts du secteur. Un événement co-organisé avec Cap Digital, EuraTechnologies et le CITEC

Au siège de Leroy Merlin, Lezennes

BIO EXPRESS

- 1998 - 2002 : Responsable comptabilité et particuliers Banque de France Angers
- 2002 - 2006 : Responsable service des entreprises Neuilly-Levallois et Montrouge Banque de France Île-de-France
- 2007 - 2011 : Responsable pôle Groupes Banque de France Nanterre-la-Défense
- 2015 - 2017 : Chef de service tenue de comptes clients institutionnels Banque de France Île-de-France
- 2020 - 2025 : Directeur du recrutement et des carrières Banque de France Île-de-France



STÉPHANE MARTINAT

Dans une conjoncture de rentrée particulièrement incertaine entre géopolitique et crise majeure de nos finances publiques, Eco121 a rencontré le directeur régional de la Banque de France pour tenter d'éclairer la réflexion sous l'angle des Hauts-de-France. Notre entretien.

DIRECTEUR RÉGIONAL DE LA BANQUE DE FRANCE

**“ ON NE PEUT
PAS DIMINUER
MASSIVEMENT**

RECUEILLI PAR OLIVIER DUCUING
& JULIE KIAVUÉ

**LES DEPENSES PUBLIQUES
SANS IMPACTS”**

Comment caractériser la conjoncture mondiale actuelle ?

Le contexte mondial est compliqué et marqué par un manque de stabilité. Les entreprises comme les particuliers ont besoin de visibilité pour investir ou consommer. La volatilité des prix, notamment celle du pétrole, est un facteur majeur. Cette incerti-

tude préoccupe la BCE et explique en partie la légère hausse des taux directeurs : nous surveillons les effets de second tour, c'est-à-dire la propagation de l'inflation à d'autres secteurs.

Quels sont vos scénarios économiques ?

En juin, nous avons établi un scénario central prévoyant une baisse du PIB à 0,5% pour l'année, en raison de l'impact de l'inflation et du contexte international. Le mois de juin a été un peu plus résilient que prévu. Pour le deuxième trimestre, nous prévoyons une croissance de 0,2%, ce qui est légèrement meilleur qu'anticipé. Cependant, nous restons très prudents car la situation est repartie. Si nous avons une bonne surprise, tant mieux. Concernant les défaillances, nous sommes globalement à +4% au niveau national, après avoir dépassé le seuil des 70 000. Ce rythme ralentit néanmoins par rapport à ce que nous avons connu.

Mais ce ralentissement part d'un niveau déjà élevé. N'êtes-vous pas tenu à un discours positif du fait de vos fonctions ?

Non, il est important de mesurer le risque objectivement. Pour prendre de bonnes décisions, il faut analyser les tendances sur le long terme et considérer d'où nous venons. Les situations varient selon les territoires. L'année dernière, certains départements comme le Nord, l'Oise ou le Pas-de-Calais ont vu une baisse du nombre d'entreprises défaillantes, à contre-courant de la tendance nationale. Cette année, c'est reparti à la hausse avec ce +4%, montrant un effet de rattrapage. En 2024, le Nord était en baisse par rapport à 2023, alors que la hausse était linéaire au niveau national. Enfin, les grosses défaillances emblématiques ne sont pas uniquement dues à la conjoncture actuelle ; elles sont souvent le résultat de problèmes structurels anciens. Mon but n'est pas d'être optimiste, mais d'offrir un éclairage le plus juste possible.

Votre ancien gouverneur a pointé publiquement le dérapage très grave des finances publiques... Où va-t-on avec des obligations du Trésor qui viennent de dépasser les 4% ?

C'est un grand sujet de préoccupation. La dette est en passe de devenir le budget le plus important de l'État. L'argent consacré à son rembourse-

ment ne peut pas être alloué à d'autres postes. L'enjeu est de retrouver des marges de manœuvre. Vous avez raison de souligner le rôle des taux de l'OAT, qui influencent directement la charge de la dette actuelle et future. De plus, une partie de la dette passée est indexée sur l'inflation. Avec une prévision d'inflation à 2,5 % d'ici la fin de l'année, le service de la dette augmente mécaniquement. La question n'est pas tant de savoir si la France pourra continuer à emprunter – elle le pourra – mais plutôt de savoir à quel taux.

Y a-t-il un risque de «se prendre le mur» et si oui, quand ?

Il est sans doute un peu tôt pour le

dire, mais le message est qu'il faut agir raisonnablement avant d'être face au mur. On estime qu'avant 2029-2030, il est possible de corriger la trajectoire. D'autres pays ont réussi à le faire, il n'y a pas de raison que la France n'y parvienne pas. Nous avons déjà un peu réduit le déficit par rapport à il y a un ou deux ans, même si le contexte actuel reste compliqué et que la charge de la dette continue de monter. Nous avons les moyens de réduire le déficit, c'est sur ce levier qu'il faut jouer.

Les collectivités ont-elles conscience de cette réalité qui ne concerne pas que l'État central ?

Clairement, oui. Leurs marges bud-



“LA GESTION DE CRISES MULTIPLES FAIT Désormais PARTIE DE LA VIE D'UNE ENTREPRISE”

gétaires se sont réduites, c'est devenu une de leurs préoccupations. Le déficit est une enveloppe globale. Il y a une prise de conscience au niveau décentralisé depuis plusieurs mois, voire des années. Notre message est d'observer et de s'inspirer de ce qui fonctionne ailleurs, dans des pays au modèle social proche du nôtre. Notre rôle en tant que banque centrale est de fournir le diagnostic et les éléments d'analyse. Au pouvoir législatif de décider ensuite des mesures à prendre. Le problème vient clairement des dépenses, pas des recettes. Le cœur du sujet est la hausse des dépenses depuis des années, qui rend notre dette difficilement soutenable.

Une dette qui attire désormais les fonds spéculatifs...

Si l'on est optimiste, cela montre un intérêt pour la dette française, ce qui signifie que nous trouvons des investisseurs. Ce phénomène ne concerne pas uniquement la France. Les taux obligataires ont augmenté dans de nombreux pays. Ces grands acteurs se tournent vers des marchés de dettes qu'ils délaissaient auparavant, car les taux actuels indiquent des primes de risque plus attractives. Les décisions de ces fonds peuvent être abruptes : ils peuvent acheter massivement, mais aussi vendre massivement, ce qui peut provoquer des soubresauts. En finance, nous préférons la stabilité. Le message le plus important reste la réduction du défi-

cit, notamment par la baisse des dépenses.

Une comparaison sur 15 ans avec des pays européens au modèle social similaire montre un écart de dépenses publiques de près de 300Mds€ : il y a une marge de manœuvre pour réduire nos dépenses.

La réduction de la manne publique va fragiliser des structures dépendantes des financements publics. N'y a-t-il pas un risque fort ?

Il faut de la pédagogie, expliquer ce qui devient insoutenable et les marges de manœuvre. L'exemple de l'Allemagne montre une vision à moyen terme sur la dette et les retraites. François Villeroy de Galhau rappelait que des décisions uniquement en faveur des seniors compromettent les marges pour les jeunes.

Le domaine associatif ou encore la culture paraissent très menacés. L'État gèle ainsi 13 % des dotations 2026 pour 28 établissements, dont l'ONL...

Ce n'est pas mon périmètre et je ne commente pas les décisions de l'État. De manière générale, il faudra cibler les aides. On ne peut pas diminuer massivement les dépenses publiques (de l'ordre de centaines de milliards) sans impacts. À la Banque de France, nous avons déjà rationalisé : implantations divisées par deux en dix ans, effectifs passés de 13 500 à 8 700, tout en maintenant le service au public.

Faut-il craindre une envolée des défaillances d'entreprises ?

Nous n'assistons pas à des défaillances en cascade. Nous observons des tensions de trésorerie chez certaines entreprises, qui varient selon les secteurs. Les TPE-PME continuent d'investir, avec des taux d'obtention de crédits d'investissement relativement importants. Quelques ETI peinent un peu plus à obtenir des lignes de financement à court terme que les PME. Si la situation actuelle perdure, la question sera de savoir si les entreprises auront assez de temps pour rebondir. Aujourd'hui, les banques jouent le jeu en soutenant les entreprises, et les financements à court terme sont non seulement mis en place mais aussi reconduits. Nos indicateurs, comme les incidents de paiement sur effets de commerce, sont même en baisse. Les dossiers de médiation du crédit augmentent légèrement, mais nous parvenons à trouver des solutions dans 80% des cas.

Un critère qui remonte est celui des délais de paiement. Observez-vous cette tendance ?

La moyenne globale est stable mais des allongements sont visibles dans certains secteurs. Dans le BTP, par exemple, la difficulté principale vient plus des carnets de commandes que des délais de paiement. Nos études mensuelles indiquent que le second œuvre s'en sort bien, tandis que le gros œuvre fait face à des carnets de commandes compliqués, ce qui affecte tout l'immobilier (bureaux, maisons individuelles, etc.).

Justement, dans la métropole lilloise, l'immobilier de bureau, qui est un indicateur fort de la santé économique, présente des chiffres particulièrement mauvais. Jusqu'où ?

Pour l'instant, nous ne constatons pas d'effondrement plus marqué dans le BTP que dans d'autres secteurs comme le commerce de détail, même si la baisse d'activité est réelle. Nous voyons des réorganisations, des restructurations, et de nouveaux acteurs plus importants qui arrivent sur des marchés où ils n'étaient pas présents. Cela montre que la situation devient compliquée et nous ramène à la question des marges budgétaires.

Depuis le Covid, les entreprises ont traversé une succession de crises. Leur résilience a-t-elle des limites ?

Oui, et sa persistance dépend aujourd'hui

beaucoup des secteurs d'activité. Plus la situation dure, plus cela devient compliqué. Il y a des chocs externes inévitables, comme la guerre en Ukraine, et ceux que l'on pourrait éviter, comme l'incertitude liée au commerce mondial et aux droits de douane. Les entreprises sont obligées de s'adapter constamment. La gestion de crises multiples fait désormais partie de la vie d'une entreprise. Le médiateur du crédit et le médiateur des entreprises ont créé une «boîte à outils du dirigeant» pour les aider. Nous accompagnons des PME et des start-up (plus de 900 l'année dernière). Un bon dirigeant est celui qui sait demander de l'aide au bon moment auprès des bons acteurs pour rebondir plus facilement.

Dans quel cadre avez-vous rencontré ces 900 entreprises ?

Par exemple dans le cadre de la cotation. Nous avons mis en place un diagnostic financier gratuit qui identifie les points forts et les axes d'amélioration d'une entreprise. Cela peut aussi être suite à une demande d'aide. Nous travaillons avec les fédérations et les syndicats qui représentent les entreprises et les encouragent à nous consulter. Ils relaient le message. Nous menons également de nombreuses actions dans le cadre d'Educfi auprès des dirigeants. Il s'agit moins d'éducation que d'appropriation de concepts clés comme la gestion, le besoin en fonds de roulement, la gestion de trésorerie, ou la construction d'un business plan, notamment pour les start-up que nous accompagnons. Nous leur apprenons comment s'adresser à leur banquier et quoi lui expliquer pour obtenir un financement.

Une révolution majeure bouscule le monde économique, c'est l'IA. Faut-il s'attendre à des mutations énormes de l'emploi dans les prochaines années ?

Il faut être nuancé. D'après nos enquêtes, les entreprises qui ont mis en œuvre des processus basés sur l'IA n'ont pas forcément moins embauché. Elles ont plutôt amélioré leurs contrôles ou exploré de nouveaux terrains. L'IA leur confère un avantage compétitif. La principale difficulté concernera les entreprises qui n'auront pas pris le train en marche. Celles qui auront intégré l'IA dans leurs méthodes de travail gagneront en productivité et en compétitivité, et s'en sortiront beaucoup mieux lorsque l'économie repartira. Il est vrai que dans certains secteurs, l'impact à terme pourrait être important. Pour l'instant, les entreprises avancent prudemment. La question de la sou-

veraineté – quelle IA utiliser et dans quelles conditions – prend souvent le pas sur la recherche de gains de productivité. C'est un sujet d'équilibre, y compris pour nous en tant que banque centrale.

L'IA ce sont aussi les data centers qui s'implantent dans la région. Ces investissements massifs mais très concentrés vont-ils ruisseler ?

Ils participent à l'attractivité des Hauts-de-France et de la France, même si globalement les flux d'investissements ont diminué. Les critiques portent souvent sur le faible nombre d'emplois et la facture énergétique élevée. Ce sont des réalités, d'où la nécessité de regarder ces deux enjeux ensemble. Notre mix énergétique est plus favorable que dans d'autres pays, et la région peut viser un modèle exemplaire, attentif à l'eau et à l'énergie, qui montrerait la voie à l'international. Les Hauts-de-France conjuguent résilience et audace entrepreneuriale avec une vraie dynamique environnementale depuis des années. Si l'on accepte des investissements assortis d'une charte exigeante et qu'on améliore les dispositifs, cela peut servir d'exemple.

Concrètement, quelles retombées peut-on espérer ?

Comme pour les batteries ou l'automobile, ce qui fait la réussite, c'est l'écosystème de sous-traitants en amont et en aval. Une grande implantation attire d'autres entreprises. Autour d'un data center, l'effet d'entraînement existe, même s'il est différent et souvent moindre que dans l'industrie traditionnelle. De grandes entreprises qui investissent massivement peuvent attirer d'autres acteurs sur le territoire, renforçant son dynamisme à moyen et long terme.

La Banque de France gère le surendettement des ménages. Quelle est la situation ?

Elle est compliquée. La hausse a commencé avec l'inflation de 2022-2023. Des ménages aux ressources très contraintes n'ont pas pu faire face à l'augmentation des prix de l'énergie et de l'alimentation, ce qui a provoqué une augmentation des dossiers de surendettement. Cette tendance a débuté dans les Hauts-de-France avant les autres régions, car nos indicateurs socio-économiques y sont malheureusement plus dégradés. L'indicateur du nombre de dossiers pour 100 000 habitants illustre bien cela : la moyenne nationale est d'environ 260, tandis que dans les Hauts-



“UN BON DIRIGEANT EST CELUI QUI SAIT DEMANDER DE L'AIDE AU BON MOMENT AUPRÈS DES BONS ACTEURS POUR REBONDIR PLUS FACILEMENT.”

de-France, nous sommes à 420. Sur certains territoires, comme dans le sud du Nord ou autour de Lens, ce chiffre peut dépasser 600. Nous menons des actions ciblées d'éducation financière et bud-

gétaire auprès des jeunes et des familles dans ces zones, en partenariat avec l'Éducation nationale et l'État. L'an dernier, la hausse a été hétérogène, avec près de 10 % d'augmentation dans certains secteurs, tandis que l'Aisne connaissait une croissance inférieure à 5 %.

Les personnes qui déposent un dossier de surendettement s'en sortent-elles ?

La plupart s'en sortent. Ce que les gens nous disent souvent, c'est : « Vous nous écoutez, vous ne nous jugez pas » et parfois même « vous nous rendez notre dignité ». C'est très important. Dans de nombreux cas, nous trouvons des solutions pérennes. Pour d'autres situations, où les ressources sont structurellement inférieures aux charges courantes, c'est plus compliqué. On peut proposer un moratoire, ce qui laisse du temps à la personne pour retrouver un emploi et rebondir. Mais quand les revenus sont durablement insuffisants, la situation reste précaire. Un point de préoccupation récent, en Hauts-de-France comme ailleurs, est la hausse du nombre de jeunes surendettés à cause des microcrédits.

éco 121

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

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

*Etude Rossel 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





RTE branche son nouveau QG

Au tout début de l'été, le gestionnaire du réseau de transport d'électricité a inauguré son nouveau siège social régional. Le bâtiment est sorti de terre sur le site de l'ancien siège de la MEL, au sein du nouveau quartier en création, le Lille Metropolitan Square. Désormais, les 550 salariés de RTE, autrefois répartis sur deux sites, y sont rassemblés sur près de 12 000 m². Le projet immobilier, réalisé par BNP Paribas Real Estate, compte « de nombreuses salles de réunion et des espaces collaboratifs pensés pour favoriser les échanges inter-métiers », souligne RTE, qui y a investi au total 80 M€.

PLUS DE 300 EMPLOIS EN VUE DANS LE SOISSONNAIS

GrandSoysons Agglomération a acté la vente de deux terrains de son parc d'activités Le Parc du Plateau. Celui de Courmelles accueillera FM Logistic. Le logisticien y construira une plateforme de près de 55 000 m² et prévoit la création de 250 emplois à terme, pour un investissement global de 50 M€. De son côté, American Dessert s'installera à Ploisy. La Pme agroalimentaire nordiste, propriété depuis un an du groupe Saint-Michel, y implantera une unité de production avec une cinquantaine d'emplois à venir ces 18 prochains mois.



Aventim dans le médical bas carbone

Début juillet, le groupe immobilier Aventim a fait d'une pierre deux coups. Il a lancé le démarrage, et la commercialisation, de la Maison médicale de la Reconnaissance. Un pôle médical bas carbone développé au centre de Villeneuve-d'Ascq, à proximité de l'Hôpital Privé. Attendu pour 2027, le projet se déploiera sur un peu plus de 4 000 m² pour renforcer l'offre de soins locale. Il accueillera des cabinets médicaux individuels ou des pôles de spécialisation, avec des espaces allant de 20 à 200 m². Prix de départ affiché : 100 K€. 60% des cabinets sont d'ores et déjà commercialisés, annonce Aventim.

PREMIÈRE PIERRE POSÉE POUR L'EDHEC NEW LOOK



L'école de management a posé début juillet la symbolique première pierre de son futur Agora, marquant le lancement des vastes travaux de rénovation de son campus régional. L'Agora, attendu entre 2027 et 2029, s'étendra sur 1 300 m² et comprendra un Learning center, un espace pour les associations étudiantes ou encore un hall d'accueil repensé. Intégré à la dynamique régionale Rev3, ce projet immobilier se veut peu énergivore et prendra forme au cœur d'un parc arboré de 10 hectares. L'Edhec investit au total 60 M€.

FURET DU NORD TAILLE DANS LE VIF

Le groupe Nosoli, leader français des librairies, davantage connu via ses enseignes Furet du Nord et Decitre, est en redressement judiciaire depuis le 1er juin. Conformément à son plan de restructuration, né sous la plume de son administrateur judiciaire, Nosoli a définitivement baissé le rideau d'une dizaine de ses librairies cet été. Dont trois Furet du Nord situés à Roubaix, Villeneuve d'Ascq et Béthune. Au total, ce sont plus de 160 emplois qui ont été supprimés.



CBA MEUBLES FERME LINSSELLES ET SUPPRIME 93 EMPLOIS



© CBA Meubles

Le fabricant nordiste de meubles en kit, en redressement judiciaire depuis juin, se restructure... une énième fois. Au début de l'été, il a annoncé la fermeture de son site logistique basé à Linselles et la suppression des 50 emplois liés. L'entreprise maintient son site de Pérenchies mais sacrifie 43 postes supplémentaires. Ses effectifs atteignent à date 270 salariés. En proie aux crises et redressements successifs depuis plusieurs années, CBA Meubles avait été repris à la barre du tribunal en 2022 par le groupe marocain Safari, avant de passer dans l'escarcelle du français P3G début 2026.



Calais : Le dentellier Darquer liquidé

La lente descente aux enfers de la filière dentellière se poursuit. Darquer, née en 1840, disparaît faute de validation du plan de continuation proposé par Pascal Cochez, qui avait repris l'entreprise en 2019. Darquer, qui avait été placée en redressement judiciaire en mai 2025, employait encore 44 salariés pour un chiffre d'affaires de 5,5 M€. L'activité a pris fin définitivement le 17 juillet. « C'est un coup très dur. Aujourd'hui, comment continuer à parler de Calais comme de la ville de la dentelle alors que les métiers s'arrêtent les uns après les autres ? », a déploré la maire de la ville Natacha Bouchart dans les colonnes de Nord Littoral.



STELLANTIS DOUVRIN (EX FM) : CLAP DE FIN

Un CSE tenu mi-juillet chez Stellantis Valenciennes, à laquelle est rattachée Stellantis Douvrin, a acté le calendrier de fermeture définitive de ce qui fut l'une des plus grandes usines de moteurs du monde. Le dernier moteur est sorti des lignes le 24 juillet tandis que l'usine ne réalisera que de l'usinage jusqu'à l'arrêt complet le 31 octobre. L'ex Française de Mécanique, qui fut longtemps une coentreprise entre Renault et PSA, aura employé jusqu'à 6 000 personnes et produit jusqu'à 1,9 million de moteurs par an, au début des années 2000. La décision de Bruxelles de proscrire le moteur thermique à terme a scellé le sort de cette unité majeure de l'industrie automobile. Stellantis a anticipé cette fin en réservant une vaste emprise pour y réaliser la première gigafactory française de batteries pour véhicules électriques, ACC, dont le groupe est le premier actionnaire. 340 ex FM ont pu y trouver un emploi.

GENFIT DÉCROCHE LE REMBOURSEMENT D'UN TEST DIAGNOSTIQUE

Alors que sa molécule phare, l'elafibranor, commercialisé par Ipsen sous le nom Iqirvo, enregistre des ventes records, la biotech lilloise Genfit a engrangé une autre excellente nouvelle durant l'été : l'accord du système fédéral américain Medicare pour rembourser un kit diagnostique « NASHnest » pour les maladies du foie. Il s'agit d'un test sanguin non invasif commercialisé par Labcorp, l'un des plus grands laboratoires de diagnostics cliniques dans le monde, sous licence Genfit. La société nordiste emploie 192 salariés pour un chiffre d'affaires de 65,4 M€ en 2025, attendu en forte hausse cette année.



GETLINK (EUROTUNNEL) EN PLEINE FORME AU S1 2026



Le groupe exploitant du barreau transmanche a vu son chiffre d'affaires grimper de 13%, à hauteur de 824 M€ et son Ebitda de 12 % sur les premiers mois de l'année. Le chiffre d'affaires a notamment été dopé par l'activité de distribution électrique Eleclink, passée de 92 M€ au S1 2025 à 157 M€ cette année. Le résultat net sur le premier semestre progresse de 7%, à hauteur de 118 M€.

« La bonne dynamique du premier semestre illustre la pertinence du modèle diversifié de Getlink. Tandis qu'Eurotunnel démontre la solidité de ses activités et sa capacité à renforcer sa compétitivité, Eleclink confirme son potentiel de création de valeur grâce à son excellence opérationnelle et commerciale », analyse le DG du groupe, Yann Leriche, qui annonce une révision à la hausse des perspectives d'Ebitda annuel.



Événementiel : Doublet s'offre l'agence Ideactif

Le groupe familial Doublet a annoncé courant juin la dixième acquisition de son histoire à travers le parisien ideactif, acteur de la communication événementielle grand public. Ideactif comprend l'agence éponyme (conseil, conception, organisation d'événements, roadshows etc) 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 ideactif réalise un chiffre d'affaires consolidé de quelque 18 M€ avec une cinquantaine de salariés. De son côté, Doublet, bientôt bicentenaire (1832), piloté par Gaëlle Doublet Coalert, est devenu au fil des années une ETI de 350 salariés répartis dans six pays, pour un chiffre d'affaires pré-acquisition de 57 M€ en 2025. Son champ d'intervention couvre la fabrication de drapeaux, son métier historique, les supports de visibilité, la signalétique, l'équipement de lieux accueillant du public.



© Clayrton's

EMBALLAGE FLORAL : CLAYRTON'S INVESTIT 3 M€ POUR LE 100% PAPIER

L'entreprise roubaisienne est le leader français de l'emballage des fleurs. Cet été, après deux ans de R&D, elle a annoncé avoir mis au point avec ses fournisseurs un emballage papier supportant l'eau. Un nouveau produit que les frères dirigeants Alban-Josse et Tristan-Guirec Lepoutre devront parvenir à déployer sur un marché encore très attaché au plastique. La Pme familiale, née en 1968 et à la tête de 75 personnes, vise le tout papier à horizon 2030, après être passé de 30 à un peu plus de 40% de papier consommé en deux ans. Pour cela, elle s'équipera dans les prochains mois de quatre nouvelles machines, dont une dédiée à la fabrication de sacs en papier que Clayrton's achète encore en Europe centrale. En parallèle, l'entreprise ambitionne de créer une dizaine d'emplois dans les deux ans.



Régál Marée tombe dans les filets de Groupe Wattez

Après la société Martin en début d'année, le groupe familial boulonnais Groupe Wattez (ex-Sofipêche) a finalisé fin juillet la reprise du mareyeur Régál Marée. Basé à Capécure sur le port de Boulogne-sur-Mer, l'entreprise emploie 37 salariés pour 8,5 M€ de chiffre d'affaires. Le dirigeant Christophe Falempin reste à bord le temps de la transition, avant de prendre la direction de la retraite dans « *trois ou quatre ans* », estime-t-il. Le nouveau Dg est Etienne Delannoy, responsable adjoint d'Unipêche. Désormais, Groupe Wattez ce sont 9 sociétés, plus de 210 salariés et 77 M€ de chiffre d'affaires cumulés.

ALSTOM CRESPIN SANCTIONNÉ D'UNE AMENDE DE 1,1 M€

A l'issue d'une enquête dirigée par la DGCCRF, dans le cadre d'un contrôle national, la direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (DREETS) de Hauts-de-France a infligé une sanction de 1,1 M€ à l'usine ferroviaire Alstom Crespin. En cause : le paiement en retard de certaines factures de fournisseurs. Parmi lesquels figurent des PME dont l'équilibre financier est fragile.



Le promoteur immobilier Fiducim liquidé

Le couperet est tombé début juillet. Le tribunal des activités économiques de Paris a prononcé la liquidation judiciaire du promoteur immobilier nordiste Fiducim dont il estime le redressement « *impossible* ». Fondée en 2013 par Christophe Petit et Julien Ridon, la société cumule chantiers en retard dont certains de plus de quatre ans. A date, la construction d'environ 1 200 logements est interrompue, en région, dans d'autres territoires de l'Hexagone et même en Polynésie française. La filiale de construction du groupe a fait faillite en 2023. Julien Ridon, seul dirigeant encore aux manettes, annonce avoir déposé un recours.



ECRAN : SPEECHI ÉTEND SON CATALOGUE



Le leader français des écrans numériques interactifs Speechi dévoile Speechi Wave, la nouvelle version de sa technologie Speechi Connect, vouée à « *transformer l'expérience utilisateur sur écrans interactifs* ». Cette mise à jour offre aux écrans de nouvelles options de personnalisation comme de nouveaux thèmes et templates, des widgets dédiés aux enseignants et collaborateurs ou encore la possibilité de lancement rapide de vidéo. « *Cette évolution illustre notre volonté d'adresser de plus en plus le marché corporate* », souligne l'entreprise. En parallèle, cette dernière a noué un partenariat avec Gynzy, la plateforme logicielle intuitive pour enseignants et étudiants, dont la solution est pleinement intégrée à l'écosystème Connect.



La Région et Bpifrance font bloc pour la défense

Le Conseil régional et Bpifrance ont renouvelé leur partenariat fin juin en lançant le Prêt Défense Souveraineté Hauts-de-France. Il s'adresse aux Pme et ETI engagées dans des projets stratégiques pour la souveraineté industrielle et la défense. L'outil peut soutenir, sans garantie, jusqu'à 500 K€ et est accordé avec un cofinancement bancaire. Le prêt est doté d'une enveloppe de 6 M€, dont 2 M€ apportés par le FEDER et le reste par Bpifrance. Objectif : accompagner 20 entreprises d'ici à 2029.

NACON, EN REDRESSEMENT, FERME SON STUDIO MIDGAR

Après Spiders et Nacon Tech, l'éditeur de jeux vidéo Nacon, en redressement judiciaire depuis mars dernier, annonce la liquidation de son studio Midgar, situé à Montpellier, qu'il avait repris en 2022. Sur les 13 autres studios de Nacon, deux autres sont également en redressement. A son siège, à Lesquin, l'entreprise a supprimé 39 postes. La situation financière de Nacon est intrinsèquement liée à celle de sa maison-mère BigBen Interactive, cotée en bourse, actuellement en procédure de conciliation.



Conseil : Baker Tilly réalise un doublé en région



Le groupe de conseil pluridisciplinaire a mené au cœur de l'été deux rapprochements en Hauts-de-France, se constituant ainsi un nouveau territoire régional. Courant juillet, il a annoncé l'intégration au sein de son réseau des cabinets d'expertise comptable Corex et Tytgat. Le premier, fondé à Lille en 1958, compte 48 salariés, 8 associés, et accompagne plus de 2 300 clients pour 7,5 M€ de chiffre d'affaires. Le second, implanté à Rouvignies près de Valenciennes depuis 2005, affiche 2,7 M€ de chiffre d'affaires avec une vingtaine de salariés. De son côté, Baker Tilly France c'est 219 M€ de chiffre d'affaires avec 2 200 collaborateurs. Ces deux opérations doivent permettre au groupe d'atteindre les objectifs fixés dans le cadre de son plan Convergence 2030, dont les 400 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2030.

RH : KEYMAN OUVRE UNE ANTENNE À TOULOUSE



Le cabinet nordiste Keyman Executive Search, spécialisé dans le recrutement de cadres et dirigeants, entité du groupe RH BatKa, vient d'ouvrir un bureau dans la Ville rose. Ce dernier est dirigé par Virginie Carnez (photo), consultante sénior depuis sept ans au sein du groupe de Marcq-en-Baroeul. Keyman Toulouse ouvre après celui basé en région, Lyon, Paris, Nantes et Strasbourg. Le cabinet emploie au total une cinquantaine de salariés et réalise plus de 450 recrutements par an. De son côté, Batka compte 160 personnes, réparties dans 12 entreprises RH, pour 30 M€ de chiffre d'affaires.

OKAÏDI SORT DU REDRESSEMENT JUDICIAIRE ET FERME 57 BOUTIQUES

L'enseigne nordiste de textile pour enfants a annoncé fin juillet la fin de son redressement judiciaire débuté six mois plus tôt. Le tribunal de commerce de Lille Métropole a en effet accepté le plan de réorganisation qui prévoit une



réduction du périmètre d'Okaïdi en France et à l'international. Celle-ci se traduit par la fermeture de 57 magasins dans l'Hexagone, entraînant la suppression de 244 postes sur les 2 000 que compte le groupe IDkids (Okaïdi, Obaïbi, Oxybul et IDLog). A l'étranger, 25 boutiques ont définitivement baissé leur rideau en Pologne,

17 en Allemagne et 2 au Portugal. Okaïdi réalise 600 M€ de ventes dans le monde, dont la moitié en France, selon les chiffres communiqués à l'AFP début 2026.

Damartex dévoile un bilan annuel en retrait

Le groupe roubaisien, notamment à la tête de la marque textile Damart, affiche une performance financière annuelle négative. Il clôture l'exercice 2025-26 avec 503,5 M€ de chiffre d'affaires (-2,6% à taux de change constants). Un repli induit selon Damartex, « par un environnement fortement volatil au second semestre ». Avec 383,3 M€ de ventes sur un an, le pôle « Fashion » voit ses résultats tirés vers le bas (-1,6%) par Damart qui a enregistré « une baisse importante de la fréquentation en magasin » et donc des ventes au mois de juin particulièrement chaud. Le pôle « Home & Lifestyle » réalise 91,3 M€ de chiffre d'affaires (-9,9 % à taux de change constants) sur l'exercice et le pôle « Healthcare » s'établit à 28,8 M€, en légère baisse de 0,9%.

UNE CENTRALE SOLAIRE XXL MISE EN SERVICE DANS LA SOMME



Courant juillet, le gestionnaire d'investissements immobiliers ESR Europe et le spécialiste de l'énergie décarbonée Idex ont inauguré « l'une des plus grandes toitures photovoltaïques » du pays. Elle se compose de 26 000 panneaux solaires, représentant au total 61 000 m². L'installation recouvre la moitié de la toiture d'un entrepôt logistique, propriété d'ESR Europe et loué à ID Logistics, basé à Saint-Sauveur près d'Amiens. La centrale est dotée d'une puissance de 12,1 MW et est capable de produire la consommation annuelle de 3 500 foyers. S'ajoutent un peu plus de 7 600 m² d'ombrières photovoltaïques d'une puissance de 1,8 MW. Montant du projet global : 15 M€.



Happywool redevient Phildar

Le spécialiste du fil à tricoter reprend son identité historique. Après avoir été renommée Happywool en 2022, deux ans après sa reprise par Eric Vandendriessche à la barre du tribunal, l'entreprise roubaisienne redevient Phildar. Tout comme sa mercerie rebaptisée PPY (pour PPYarns & Co, entité née de la reprise). Ce pas en arrière n'est pas anodin. Pour Constance de Polignac, présidente depuis début 2025, la marque Phildar, encore très présente dans l'esprit des clients, doit aider l'entreprise à renouer avec la rentabilité. Aidée des actionnaires qui ont remis 1,2 M€ dans les caisses l'an dernier, alors que le résultat net était à nouveau dans le rouge. L'an dernier, Phildar a réalisé 19 M€ de chiffre d'affaires avec un peu plus de 90 salariés, contre 30 M€ en 2022.



PPG INJECTE 40 M€ EN RÉGION

Le géant américain de la peinture et des revêtements PPG a annoncé cet été un vaste plan d'investissement de 40 M€ au total répartis sur ses deux sites industriels régionaux basés à Ruitz (Pas-de-Calais) et Moreuil (Somme). Au programme : création d'un nouvel atelier à Ruitz (qui reprendra les activités du site de Genlis près de Dijon qui fermera progressivement d'ici à l'an prochain), modernisation de l'outil de production, amélioration de l'efficacité opérationnelle des deux usines et internalisation de toute la logistique du groupe. En parallèle, ce dernier annonce la création de 39 emplois à horizon fin 2027. L'Américain emploie environ 130 personnes à Ruitz et 200 à Moreuil.



Cet été à Fretin, Boreas a réalisé pour Nord Invest 1 l'acquisition d'un bâtiment d'activité neuf de 1000 m² loué à un groupe national avec un bail ferme de 9 ans.

IMMOBILIER : NORD INVEST 1 PORTÉ SUR LES FONTS BAPTISMAUX

Sur un marché immobilier à l'encéphalogramme quasi plat, des opportunités restent à saisir. Les fondateurs de la société de gestion Boreas en sont convaincus. Cet été, Hugues Laffineur, Quentin Carron, Antoine Grolin et Erwann Prunelle ont officiellement créé Nord Invest 1. Un fonds s'intéressant exclusivement à l'immobilier d'entreprises en région. Boreas, actionnaire de référence, a mobilisé à ses côtés 22 associés proches de ses dirigeants fondateurs. Parmi lesquels figurent des acteurs de l'immobilier bien sûr, mais aussi des chefs d'entreprise, des investisseurs ou encore des family offices. Nord Invest 1 est ainsi parvenu à se constituer un budget de 15 M€.

Une belle capacité d'investissement avec laquelle le fonds entend inscrire cinq à sept actifs en portefeuille dans les 18 prochains mois. Deux premières opérations ont d'ores et déjà été signées fin juillet. « On fonctionne comme un club deal. Toutes les opérations sont présentées aux actionnaires et validées de façon collégiale par un comité restreint consultatif. On ne sera pas

seuls sur les opérations, il doit être en mesure de se positionner et décider rapidement, explique Quentin Carron, Dg de Boreas et ancien de JLL. On veut casser les codes des grosses sociétés de gestion et éviter de faire de l'immobilier papier ».

JUSQU'À 3 M€

Nord Invest 1 axe sa stratégie autour d'actifs à taille humaine. Des locaux d'activité, de commerces de périphérie, voire de quelques bureaux, en privilégiant les sites mono locataire « pour réduire les risques ». Hugues Laffineur, président de Boreas, poursuit : « On veut rester sur des opérations réfléchies, des programmes au montant raisonnable compris entre 1,5 M et 3 M€ ». Sur un marché en pleine mutation, les dirigeants disent vouloir investir avec prudence. « Sans pour autant s'interdire d'examiner tous les dossiers », souligne Hugues Laffineur, expert en immobilier d'entreprise régional depuis plus de 20 ans. « On fait de l'immobilier de terrain, de proximité à tous les niveaux. On aime rappeler que l'on investit là où

RÉGION. La société de gestion Boreas vient de lancer son véhicule d'investissement dédié aux immeubles d'entreprises. En levant dans la foulée 15 M€ auprès d'une vingtaine d'associés.

on vit », ajoute Quentin Carron. Si Nord Invest 1 se cantonne aux Hauts-de-France, ses fondateurs imaginent à l'avenir dupliquer leur outil dans d'autres régions avec les mêmes fondamentaux. A savoir des équipes basées localement, ayant une connaissance fine de leur marché et capable de mobiliser et animer leur réseau de brokers, banquiers ou promoteurs sur place ■ **J.K.**

« ON VEUT CASSER LES CODES DES GROSSES SOCIÉTÉS DE GESTION ET ÉVITER DE FAIRE DE L'IMMOBILIER PAPIER »

QUENTIN CARRON

TPE-PME : LE VÉHICULE D'INVESTISSEMENT DE LA RÉGION PRÊT À ACCELERER

Lancé l'an dernier, le fonds Hauts-de-France Avenir Tpe-Pme a défini ses principaux axes de travail. Au cours de ce nouvel exercice, l'accent sera mis sur la reprise d'entreprises et la Picardie.

« La Région répond à un angle mort du marché », affirmait le vice-président en charge des relations aux entreprises Philippe Beauchamps, lors du lancement officiel du nouveau fonds d'investissement du conseil régional, unique actionnaire. Un an plus tard, le véhicule baptisé Hauts-de-France Avenir Tpe-Pme, dont la gestion a été confiée à Finorpa, « a trouvé sa place », assure Françoise Depoorter, Dg adjointe de Finorpa Gestion. Au cours du premier exercice, 13 entreprises, de tout secteur d'activité, ont été accompagnées dans leur projet de croissance organique ou externe, ou bien dans leur changement de pivot. Un bilan qui correspond à la feuille de route de départ donc... ou presque. Sur 2026-27, les équipes de Hauts-de-France Avenir Tpe-Pme entendent « continuer à déployer ». Mais surtout à mettre les bouchées doubles sur les dossiers de reprise, « sous-représentés » la première année. Pour cela, outre une communication ciblée plus large, le fonds régional dit vouloir renforcer ses liens avec ses partenaires financiers. « Nous avons une stratégie de co-investissement. Lors d'une opération, on s'aligne sur les critères du ou des autres investisseurs, ce qui permet de produire un effet levier rapide sur les fonds propres des dirigeants entrepreneurs », déroule Françoise Depoorter.

En parallèle, le véhicule d'investissement nordiste espère réaliser le closing de sa toute première opération sur l'ex-région picarde. Malgré les diverses discussions amorcées, aucune n'a abouti. « On ne l'explique pas », regrette la Dg adjointe de Finorpa Gestion. Pour qui la visibilité de Hauts-de-France Avenir Tpe-Pme en Picardie devient l'une des priorités. Doté de 12 M€, dont 50% apportés par le FEDER, le fonds régional maintient son objectif d'accompagner *a minima* entre 12 et 15 sociétés par an, avec des tickets compris entre 75 à 200 K€ ■ J.K.



Spécialiste des cakes et pains d'épices, la Pme de Tourcoing France Cake Tradition a levé au début de l'été 675 K€ pour nourrir son développement, notamment sur le marché du snacking. L'opération réunit Finorpa (350 K€), le fonds Hauts-de-France Avenir Tpe-Pme (150 K€) et la Région (175 K€).

Reconduit à la présidence de l'association picarde de prévention santé au travail Préssoa, Luc Baijot fixe un cap clair pour les trois prochaines années : consolider la fusion avec son homologue Médicis et ainsi renforcer les services proposés aux 22 000 entreprises adhérentes.



Questions à **Luc Baijot**, président de Préssoa

« LA FUSION NOUS DONNE UNE TAILLE CRITIQUE »

La fusion avec Médicis a changé votre dimension. Quel est votre cap stratégique ?

L'objectif n'était pas de grandir pour grandir, mais de mieux accompagner les entreprises face aux mutations du travail. La fusion nous donne une taille critique qui renforce nos équipes pluridisciplinaires : médecins du travail, infirmiers, ergonomes, psychologues, préventeurs ou encore pôle social travaillent désormais ensemble. Cela nous permet également d'harmoniser nos pratiques, de développer de nouveaux outils de prévention et de proposer un accompagnement plus personnalisé selon les secteurs d'activité. Mon objectif pour ce nouveau mandat est de stabiliser l'ensemble de cette organisation après cinq années de rapprochements successifs.

Concrètement, qu'est-ce que cette nouvelle organisation apporte aux adhérents ?

Nous investissons dans l'innovation, avec un nouveau logiciel métier qui facilitera les démarches des entreprises et le suivi des salariés dès le 1er janvier. Nous déve-

loppons aussi des actions ciblées, notamment dans le BTP. Notre mission reste la même, c'est-à-dire prévenir les risques professionnels mais aussi favoriser le maintien en emploi. C'est un enjeu majeur, surtout en raison du vieillissement de la population active. Préssoa est une association paritaire à but non lucratif, ainsi toutes ces évolutions sont pensées pour améliorer le service rendu aux entreprises et à leurs salariés.

Cette fusion marque-t-elle le début d'une expansion régionale, précisément vers le Nord — Pas-de-Calais ?

Non. Préssoa intervient exclusivement sur les territoires pour lesquels il est agréé, l'Oise et l'Aisne. Nous sommes aujourd'hui le deuxième service de prévention et de santé au travail des Hauts-de-France, avec 23 centres et 304 collaborateurs. Notre priorité n'est pas d'ouvrir des antennes ailleurs, mais de rester au plus près des entreprises de notre territoire, tout en modernisant progressivement certains sites lorsque cela est pertinent.

■ Recueilli par Elena Oberti



VAN DEN CASTEELE ACCUEILLE CRÉDIT MUTUEL EQUITY POUR MONTER EN RÉGIME

Le glacier haut de gamme ouvre son capital à Crédit Mutuel Equity à un moment crucial où ses ambitions vont l'amener à investir quelque 20 M€ dans les trois ans.

Van Den Castele est le dernier des mohicans des grands glaciers nordistes. Il s'est fait un nom puisant dans le Nord et le Pas-de-Calais en 50 ans d'existence dans l'univers des desserts glacés artisanaux, et poursuit aujourd'hui une trajectoire remarquable. C'est à lui qu'on pense souvent pour marquer le baptême du petit, célébrer un anniversaire, magnifier un repas de mariage ou plus simplement pour la bûche de Noël. Les fêtes de fin d'année représentent du reste 45% de son chiffre d'affaires de 9 M€.

Mais l'entreprise, qui a connu une croissance régulière, se trouve aujourd'hui à saturation sur son siège de Saint-Sylvestre Cappel, au cœur des Flandres, mais aussi sur celui de Saint-André, acquis il y a quelques années pour assurer ses stockages.

Face à cette équation d'une croissance forte mais contrariée par la taille des murs, Edouard Beaugrand, reprenneur de Van Den Castele en 2008 et

son bras droit Florent Lécivain, DG, ont fait le choix d'un plan de développement ambitieux. « *Nous visons l'ouverture d'un à deux magasins par an, voire trois, les prochaines années, dans une logique de développement en escargot. Nous avons ciblé 8 villes où nous sommes en veille active, comme Reims, Amiens, Rouen ou Nancy* », expose Florent Lécivain. « *Les magasins sont clés dans notre organisation et notre pérennité. Ils pèsent d'ailleurs 80% de notre chiffre d'affaires* », souligne Edouard Beaugrand. La profondeur du catalogue, avec ses 140 références glacées, s'avère aussi cruciale, afin de pouvoir répondre aux attentes des clients. Résultat, les besoins de stockage n'ont cessé de croître ces dernières années.

Autant d'ingrédients d'une expansion qui nécessitait une réponse forte. Van Den Castele, qui revendique hautement sa dimension artisanale, incarnée par ses 10 « *artistes glaciers* », va

passer à l'échelle en transférant ses deux sites actuels vers un seul, situé à Bailleul. Une usine de 6 000 m² va pousser sur un terrain de 18 000 m², pour un investissement global de 17 M€, qui devrait bénéficier de l'appui des collectivités mais aussi du Certificat d'Economies d'Energies. Le site sera en effet dernier cri, avec récupération de chaleur, mais aussi des panneaux photovoltaïques couvrant toute la toiture, tandis qu'elle accueillera deux, voire trois lignes à terme, contre une seule aujourd'hui, avec également un tunnel de surgélation. « *L'idée est de se projeter dans les 50 prochaines années* », imagine Florent Lécivain. L'usine devrait être opérationnelle au premier trimestre 2028.

20 EMBAUCHES À BAILLEUL

Si l'on ajoute les investissements nécessaires pour densifier le réseau de magasins, ce sont près de 20 M€ que l'entreprise devra mobiliser. C'est dans cette logique qu'elle a finalisé l'arrivée minoritaire de Crédit Mutuel Equity à son capital, opération que les dirigeants accompagnent également, ainsi qu'un pool bancaire en financement classique. Cette entrée de Crédit Mutuel Equity « *nous offre de belles perspectives grâce à son expertise en matière d'accompagnement des dirigeants et la richesse de son réseau* », considère Edouard Beaugrand. Le dirigeant estime que les perspectives de développement devraient projeter Van Den Castele autour des 13 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2029. La société devrait générer 20 nouveaux postes dans le nouveau site de Bailleul ■ **O.D.**

VAN DEN CASTEELE EN BREF

Création en 1975
Reprise en 2008 par
Edouard Beaugrand
2022 : entrée au capital
de Florent Lécivain,
DG associé
CA : 9 M€
650 000 pièces/an
6800 créations uniques/an
Effectif : 90
12 magasins en propre

CHICORÉE LEROUX RETROUVE LA VOIE DE L'EXPANSION

ORCHIES. Le spécialiste de la chicorée pure trouve des relais de croissance dans les marques de distributeurs mais aussi le petfood.

La chicorée, dépassée ? Ghislain Lesaffre, reprenneur de l'entreprise emblématique d'Orchies, les Chicorées Leroux, prouve le contraire. En trois ans, l'entreprise qui était en difficulté lors de la reprise, a engrangé une progression de 30%. Elle a atteint les 39 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier, dont la moitié à l'international, avec ses 130 salariés (ETP). Et elle s'attend à poursuivre sa dynamique les prochaines années. D'abord, Leroux a réglé un problème très critique pour la filière, avec l'usage autorisé de nouvelles molécules pour la culture de la chicorée, alors que l'interdiction de l'herbicide Bonalan risquait d'effondrer les rendements et de dégoûter les 200 agriculteurs avec lesquels Leroux travaille dans la région. « *On a trouvé d'autres itinéraires techniques, les agriculteurs sont très satisfaits* », se réjouit Ghislain Lesaffre.

L'industriel a par ailleurs investi 12 M€ pour moderniser un outil qui avait été délaissé, mais aussi pour relan-



cer le marketing et la R&D. L'entreprise a notamment poussé un axe de développement très porteur à travers l'alimentation pour animaux domestiques : la chicorée est bien connue depuis l'antiquité pour ses propriétés digestives, sa naturalité plaît aux fabricants d'aliments et aux maîtres. Résultat : ce segment pèse déjà 20% des volumes de Leroux (soit 60 à

70 000 tonnes par an).

Pour rajeunir l'image de la chicorée, qui demeure un sujet stratégique, l'entreprise multiplie par ailleurs les initiatives, depuis la création d'une Goudale à la chicorée à des glaces voire du pain à la chicorée. Elle a repris également le sponsoring sportif, qui avait été arrêté depuis une vingtaine d'années, avec les 4 jours de Dunkerque ou le club de basket d'Orchies, parmi d'autres.

Mais un gros relais de croissance devrait être les marques de distributeurs. Leroux qui ne s'était jamais engagée dans cette voie, s'y investit aujourd'hui sans complexe, pour valoriser la chicorée made in France. Leroux ne dévoile pas le nom de ses clients mais le mouvement est clairement enclenché. « *On vient de démarrer, ça augure de belles années à venir* », lâche le dirigeant, qui vise une performance supérieure à celle du marché mondial de la chicorée, lui-même très porteur à + 6% l'an. ■ **O.D.**

ABONNEZ-VOUS EN LIGNE SUR WWW.ECO121.FR

03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



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



COSMÉTIQUE : VABEL VISE 100 M€ DE PLUS DANS LES CINQ ANS

Tout vient à point pour qui sait attendre. Si le marché et la géopolitique ont un peu contrarié son plan de marche, Vabel Groupe table sur des années de fortes croissances devant lui. Le spécialiste des cosmétiques, repreneur de Sarbec en 2023, a depuis poussé une stratégie nouvelle de produits propres, pour diversifier son métier historique de faiseur à façon pour les grands noms du parfum et la cosmétique. Le plus emblématique est le parfum Jacomo, que Vabel a trouvé dans la corbeille de Sarbec, qui faisait partie des grands parfums des années 70, mais qui avait été oublié depuis les années 2000. Vabel a mis de gros moyens pour porter cette marque en France et à l'international, incarnée par son égérie masculine l'acteur franco-algérien Nassim Lyes. Un enjeu plus complexe qu'il n'y paraît alors qu'il sort 6 000 parfums dans le monde, souligne Christophe Sallès, fondateur du groupe, qui évoque même « un parcours du com-

battant ». Mais, avec une ultime campagne sous forme de billboards publicitaires pendant la coupe du monde de foot, les perspectives s'avèrent excellentes. Christophe Sallès indique que Jacomo est désormais présent dans 350 boutiques Nocibé en France, tandis que d'autres enseignes devraient s'ouvrir rapidement, laissant augurer de gros potentiels de vente.

La stratégie de marques propres a également été déployée dans le champ tout nouveau pour Vabel des circuits pharmaceutiques, à travers Institut Phyto (dermocosmétique), Mrs Potter (produits capillaires) et Flor'Net (dédié aux seniors). Vabel s'est dotée d'une force commerciale *ad hoc*, qui pratique délibérément le terrain. « Les pharmaciens n'ont plus tellement de visites des grands acteurs du marché. Ils apprécient d'avoir des représentants de la marque qui viennent faire des workshops. Le pharmacien est le patron de sa pharmacie, c'est lui qui décide », décrypte Christophe Sallès.

NEUVILLE-EN-FERRAIN. L'ETI nordiste a signé une licence PSG très prometteuse et commence à engranger les fruits de sa stratégie de marques propres.

Le succès dépasse les attentes : sur 10 pharmacies « poussées », pas moins de 6 passent commande, un résultat exceptionnel. Qui laisse augurer un chiffre d'affaires global de l'ordre de 10 M€ pour l'activité pharmacie en France seule dans les deux ans. Côté international, Vabel a des distributeurs à l'étranger mais vend aussi par e-commerce, un circuit plébiscité en Asie. Le groupe a par ailleurs racheté en 2025 la marque Cottage (gels douches colorés et parfumés), s'est doté de nouveaux distributeurs, avec un positionnement efficace. « Ça plaît partout dans le monde entier », indique le dirigeant.

IMPORTANTE RÉORGANISATION INDUSTRIELLE

Vabel parachève une grosse séquence de réorganisation de son outil industriel. Avec en toile de fond l'ambition de disposer de sites importants avec une vraie masse critique, mais aussi d'assumer une montée en régime. En juin dernier, l'usine de Deauville, spécialisée dans les parfums, a finalisé un agrandissement de 4 000 m². De quoi tripler les capacités du chais, soit 600 000 litres désormais. C'est elle qui produit notamment la gamme Jacomo. A Saint-Quentin, le site achève un autre agrandissement, de 3 000 m² celui-là, pour accueillir l'atelier de conditionnement jusque là implanté à Tergnier, à une vingtaine de kilomètres. 120 des 170 salariés vont suivre le transfert, qui s'est accompagné d'un mouvement social en juillet. Le site de Tergnier sera conservé, avec une vocation seulement logistique. L'usine saint-quentinoise, qui a fait l'objet d'un investissement de 3,5 M€ (incluant la pose de panneaux photovoltaïques)

atteindra *ipso facto* les 350 salariés.

L'usine polonaise de Poznan, héritée de Sarbec, qui vivait en pleine autonomie jusque là, est réintégrée dans le business model français, notamment pour traiter les appels d'offres européens. Sa recherche-développement ainsi que son marketing sont rapatriés en France. Le site central de Neuville-en-Ferrain, l'ex usine Sarbec, devenu également le siège du groupe, va faire l'objet de programmes d'investissements substantiels ces deux prochaines années, avec notamment l'implantation de deux mélangeurs très élaborés de 24 tonnes (contre 16 tonnes aujourd'hui) mais aussi l'acquisition d'une machine de soufflage de flacons. Enfin, on ajoutera que Vabel agrandit son site de Tourcoing où il a acquis un terrain adjacent à son entité Cosmelog, qui joue le rôle de hub de distribution France et international pour les produits finis.

LICENCE PSG MONDIALE

Vabel Groupe pousse par ailleurs un autre levier stratégique pour sa croissance, celui des licences. Il est reconnu depuis de nombreuses années pour cette activité dont il se revendique leader. Il compte par exemple des licences à fort rayonnement comme Disney depuis 20 ans, mais aussi Pokemon, Emily in Paris, Barbie ou encore Pierre Cardin. Mais en mars dernier, l'ETI nordiste a réalisé un gros coup en prenant une licence à très haut potentiel, celle du PSG, à l'échelle du monde. Les produits PSG, en cours de développement, devraient faire leur apparition dans les rayons à partir d'octobre en grande surface (kits, coffrets), puis en mars pour le réseau sélectif (parfums), sans compter les corners des magasins Relay dans les gares et aéroports du monde entier, avec de grosses ambitions, compte tenu de la puissance de la marque PSG. « *Nous voulons faire de l'access price avec des parfums qui sortiront autour de 30 € seulement* », assure Christophe Sallès, qui demeure très discret sur les perspectives de ventes espérées. L'outil de production peut-il répondre à cette grosse campagne mondiale ? Les usines de Vabel ne tournent qu'à 65% de leurs possibilités et sont donc capables de suivre. En l'occurrence, c'est l'usine de Chaulnes (Somme) qui sera mise à contribution. Le groupe maintient néanmoins un niveau élevé d'investissement (15 M€ par an) pour moderniser son parc industriel. Si l'outil suit, Vabel doit en revanche



embaucher fortement. A date, l'entreprise compte 100 profils de postes ouverts, dans tous ses métiers : ingénierie, qualité, hygiène, sécurité, maintenance, chimie...

Au total, Christophe Sallès estime que tous les axes de développement mis en œuvre devraient permettre de générer 100 M€ de chiffre d'affaires complémentaires dans les 5 ans pour atteindre les 400 M€ de ventes ■ **O.D.**

VABEL GROUPE EN BREF

- **Siège :** Neuville-en-Ferrain
- **CA 2025 :** « un peu moins de 300 M€ » dont marques propres : 40%
- **Investissement :** 15 M€/an
- **Effectifs :** 2 000 salariés



FOSELEV S'OFFRE UN GROS RELAIS DE CROISSANCE À DUNKERQUE

PETITE-SYNTHÈ. Le groupe méridional de services à l'industrie s'offre une plateforme de 13 hectares pour y déployer ses métiers. Et profiter à plein de la dynamique industrielle de Dunkerque.

Foselev est un groupe familial discret mais qui voit loin. Fondé en 1970 à Aix-en-Provence par Henri Brière, toujours aux manettes, le groupe de services à l'industrie* compte 3 300 salariés pour 574 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier. Mais il était peu investi en direct jusque là dans notre région, à travers deux entités, Littoral Services, acquise en 2002, spécialisée dans la location de constructions modulaires, reprise aux Carrières du Boulonnais, et SISE (chaudronnerie/tuyauterie), qui emploient 200 salariés. Convaincu du potentiel de développement nourri par les grands projets, à l'exemple des futurs EPR, mais aussi par les grands investissements industriels (Verkor, ProLogium, NeoMat, etc), le groupe aixois a choisi de

voir grand. C'est ainsi qu'il a fait l'acquisition en 2024 d'un vaste terrain de 13 ha à Petite-Synthe (un ancien site textile) dont 34 000 m² bâtis mais en très mauvais état. Il a mobilisé 13 M€ pour le terrain, 1 M€ de plus pour la remise en état du bâtiment. Il y a localisé d'abord son activité de bâtiments modulaires, rattachée désormais à sa division Coficiel Solutions Modulaires. Foselev a également implanté un petit atelier de chaudronnerie-réparation de ponts roulants. Une autre grande partie du bâtiment (24 000 m²) est réservée à de la logistique et du stockage, une offre que le groupe estime très complémentaire sur un territoire en tension. Foselev y a déjà développé une activité de levage (avec 12 machines et autant de chauffeurs « qui tournent

plein pot », explique Gilles Grolleau, responsable régions en constructions modulaires. Le groupe a également choisi d'y dupliquer le centre de formation qu'il a déjà installé à Aix, afin de desserrer le goulet d'étranglement des recrutements, spécialement sur des métiers très recherchés (soudeurs, chaudronniers, tuyauteurs, conducteurs d'engin, caristes...), *a fortiori* dans le Dunkerquois.

NOUVEAUX MÉTIERS À TERME

« L'idée est de développer à Dunkerque tous les métiers qu'on maîtrise déjà au sein du groupe. Sur les 10 hectares restants du site, on ne s'interdit pas de construire de bâtiments complémentaires, sous réserve des autorisations », explique Gilles Grolleau, qui ajoute que le groupe exclut en revanche, du moins pour l'instant, de se déployer vers la Belgique. Ces projets devraient générer beaucoup d'emplois. Foselev avance le chiffre spectaculaire de 1 000 recrutements dans les Hauts-de-France à terme. « C'est très ambitieux. Mais au vu des besoins qu'il y aura sur les 20 prochaines années voire au-delà avec l'EPR, c'est une quantité minimale. Il y a ici un très gros potentiel, on est très optimistes pour les années à venir ». L'unité nordiste ne compte du reste pas se limiter à la région de Dunkerque, mais couvrir un territoire bien plus large y compris jusqu'à Penly et ses futurs réacteurs EPR ■ **O.D.**

*Foselev se présente comme un ensemble de services à l'industrie autour de trois métiers centraux : services & logistique, maintenance et contracting.

PEINTURES ET RÉSINES : MÄDER RECLASSE SON CAPITAL AVEC WHITESTONE

Mäder s'ouvre la route d'une nouvelle phase de croissance. Le groupe de Villeneuve d'Ascq, spécialiste en peintures techniques et résines composites, a bouclé une étape décisive de son histoire bousculée en accueillant à son capital le fonds d'investissement belge Whitestone Group, coté sur l'Euronext Growth de Bruxelles. Ce dernier prend 44% du capital, en mobilisant 23,6 M€, incluant des obligations convertibles. Son arrivée correspond au départ de deux actionnaires entrés en 2010, Naxicap Partners et Bpifrance, ainsi que celui de l'industriel Socomore, mais qui demeure un partenaire industriel.

L'actionnaire historique BNP Paribas Développement maintient en revanche sa présence au tour de table. Cette opération permet à la fois de donner une visibilité de long terme à l'entreprise avec un actionnaire spécialisé dans les PMI et ETI industrielles et technologiques, avec l'accent mis sur la logique RSE, mais

VILLENEUVE D'ASCQ. Le spécialiste mondial en peintures et résines techniques voit trois actionnaires historiques quitter son capital au profit d'une holding d'investissement belge dédiée aux ETI, Whitestone. Et met le cap sur les 200 M€ de chiffre d'affaires.

aussi de maintenir le contrôle familial du groupe.

Fondé par Antonio et son épouse Corinne Molina en 1993, Mäder est devenu un acteur incontournable de son secteur au point d'être aujourd'hui le leader européen des peintures pour le marché ferroviaire. Son second marché a longtemps été celui de l'automobile, supplanté aujourd'hui par celui du « piping » autrement dit le revêtement des adductions pour le transport d'hydrocarbure ou d'eau. En 2023, la disparition soudaine d'Antonio Molina, grand capitaine d'industrie, aurait pu conduire l'entreprise à de lourdes difficultés, mais Julien, le fils des fondateurs, a alors pris la tête du groupe avec le soutien des actionnaires. « Je tiens à renou-

« ACCOMPAGNER
DES FAMILLES DANS
LE DÉVELOPPEMENT
DE LEUR SOCIÉTÉ
EN JOUANT LE RÔLE
D'ACTIONNAIRE
PROFESSIONNEL FAIT
PARTIE DE NOTRE ADN »
FRÉDÉRIC POUCHAIN,
WHITESTONE

veler mes remerciements à Bpifrance et Naxicap Partners qui ont accompagné le groupe depuis 15 ans et m'ont personnellement soutenu au moment où j'en prenais la succession, en héritier de l'aventure entrepreneuriale initiée par mes parents», commente Julien Molina, 33 ans aujourd'hui.

BÉNÉFICIAIRE DEPUIS DEUX ANS

C'est sous sa houlette qu'un plan stratégique, E-volve, a été élaboré, plan entériné par le nouvel arrivant. « Le leadership de Julien Molina (...) et l'expérience de son comité de direction ont été des facteurs déterminants dans notre décision. Accompagner des familles dans le développement de leur société en jouant le rôle d'actionnaire professionnel fait partie de notre ADN », décrypte Frédéric Pouchain, CEO de Whitestone Group, dont Mäder représente le plus gros investissement.

Mäder compte 7 sites de production dont 4 en France et trois en Allemagne, en Inde et en Suisse. L'ETI familiale, qui réalise un chiffre d'affaires de 165 M€ avec 650 salariés, est bénéficiaire depuis les deux derniers exercices. Le groupe pousse fortement les enjeux de décarbonation, qu'il s'agisse d'innovation produits, mais aussi de mise en œuvre industrielle des résines avec moins de couches, moins d'énergie utilisée ou encore moins de déchets. Mäder est certifié EcoVadis Gold et vient d'être labellisé Best Managed Companies. L'opération s'accompagne d'un changement de statut pour le groupe Mäder, qui devient SAS, dont Julien prend la présidence. Sa mère Corinne rejoint quant à elle le comité de surveillance ■ **O.D.**





SERVICES EN HÔPITAUX : SOFRA BOUTIQUES ET SOFRATEL REPRISES EN TRIO

CAMBRAI. Le groupe de services en milieu hospitalier est entre de nouvelles mains depuis le début de l'été. Sous la houlette de BDM Associés et ses trois fondateurs, il veut franchir les 20 M€ de chiffre d'affaires d'ici à 2031.

Deux ans après la fin de sa procédure de redressement judiciaire, Sofra Boutiques commence un nouveau chapitre de son histoire. La société cambrésienne, à la tête de 65 cafétérias ouvertes dans 80 établissements hospitaliers dans l'Hexagone, change de direction. Début juin, son fondateur Christian Vautrin a passé la main à BDM Associés, une holding créée par Frédéric Bataille, Thierry Markey et Hervé Durou.

Les entrepreneurs nordistes ont également repris l'entreprise Sofratel, spécialisée dans les services, également en milieu hospitalier, de location de téléviseurs en chambre, de distributeurs automatiques ainsi que d'une flotte de food trucks. Le réseau de Sofra Boutiques et Sofratel emploie au total 178 salariés.

L'opération, accompagnée par MBA Capital et finalisée en 20 mois, a été soutenue par le fonds Hauts-de-France Avenir Tpe-Pme (géré par Finorpa) et cinq investisseurs-entrepreneurs

à hauteur de 1,8 M€. De quoi permettre aux nouveaux dirigeants de dérouler leur plan de développement.

DOUBLER ET DIVERSIFIER

Outre la modernisation des outils de gestion et le déploiement d'un nouvel ERP pour renforcer le pilotage de l'activité, ils entendent rénover l'ensemble de leurs cafétérias et déployer « Le Kiosque », la nouvelle identité visuelle de leurs points de vente. Ils programment l'ouverture de quatre cafétérias par an dans les hôpitaux publics et le développement auprès des établissements privés. En parallèle, le trio de repreneurs prévoit de muscler leur catalogue de services et d'attaquer de nouveaux marchés à moyen terme, à l'instar des aires autoroutières, des gares ou encore des aéroports. A date, leurs cafétérias réalisent entre 200 et 300 K€ de chiffre d'affaires par an sur les 10 M€ réalisés par le groupe. Lequel « bénéficie d'un modèle économique

résilient fondé sur des contrats de concession de 5 à 10 ans avec les établissements hospitaliers », souligne le cabinet de conseil en fusion-acquisition MBA Capital.

Les sociétés Sofra Boutiques et Sofratel ont été regroupées sous une même bannière, Resiliants. Les dirigeants visent une légère hausse du chiffre d'affaires cumulé à 11 M€ fin 2026. Avant de le doubler à horizon cinq ans via de la croissance organique, externe et la signature de nouveaux contrats ■ **J.K.**

LES DIRIGEANTS VISENT L'OUVERTURE DE QUATRE CAFÉTÉRIAS « LE KIOSQUE » PAR AN



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



LE MANOIR DE MARCQ

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



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

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

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



contact@lemanoirdemarcq.fr • www.lemanoirdemarcq.fr • 03 20 11 56 80   

551 rue Albert Bailly • 59700 Marcq-en-Barœul

LE ROI DU PING-PONG CORNILLEAU POUSSE LES MURS

BONNEUIL-LES-EAUX. La Pme s'offre une extension de 3 500 m² à plusieurs millions d'euros. La première phase du chantier devrait être achevée courant septembre et la seconde fin 2027.

Après l'effet Jeux Olympiques de Paris 2024, Cornilleau maintient sa croissance. A l'étroit dans son siège situé à Bonneuil-les-Eaux dans l'Oise, le fabricant leader mondial de tables de ping-pong met la main à la poche pour étendre son site industriel. Aux 6 000 m² existants, la Pme ajoutera 3 500 m² supplémentaires. Une grande partie de ces nouveaux espaces sera dédiée à la logistique. Les travaux se dérouleront en deux phases et devraient s'achever fin 2027. D'ici là, sortiront de terre 800 m² de bureaux, deux showrooms (l'entreprise n'en avait pas), des espaces pour les salariés affectés à l'usine comme une salle de pause et un atelier de production. Mais aussi des centaines de places de parking et des entrepôts agrandis pour de nouveaux aménagements logistiques. Coût global du projet : 10 M€.



Ce dernier ne permettra pas uniquement de renforcer les capacités de production de l'entreprise dirigée par Hélène Lupette. Il doit également muscler la commercialisation, notamment de la gamme PlayStyle sur laquelle Cornilleau mise beaucoup.

Ce catalogue, ultra design et haut de gamme, regroupe le produit phare de la Pme, mais aussi des baby-foot et des billards d'extérieur. Ces produits pèsent 10% des 43 M€ de ventes de Cornilleau réalisées l'an dernier. La Dg souhaiterait que la gamme PlayStyle porte 20%, voire 30%, de l'activité d'ici à 2030. Chaque année, l'entreprise fabrique environ 70 000 tables. Elle commercialise ses produits dans 85 pays et emploie 120 personnes sur ses sites de Bonneuil-les-Eaux et Saint-André-Farivillers, également dans l'Oise, où est basée la filiale Cornilleau Steel. Cette dernière est née entre 2022 et 2023 suite au rachat de la société Steelform, sous-traitant de pièces métalliques. Depuis, Cornilleau dispose d'un entrepôt de stockage de 10 000 m² et d'un atelier où sont fabriqués ses produits estampilés PlayStyle. ■ J.K.

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

INFOS 03 55 33 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



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

TIMOTHÉE FREALLE. Sa société cultive des plantes pour différentes industries. Celle qui se présente comme une solution souveraine à la volatilité des chaînes d'approvisionnement botaniques ambitionne de tripler en 2027.

DANS SA FERME VERTICALE, HORSSOL CULTIVE DES PLANTES STRATÉGIQUES

Il est l'alliance parfaite entre son amour pour les plantes et ses précédentes expériences professionnelles. Après 15 ans dans le conseil en industrie, la graine de l'entrepreneuriat germe dans la tête de Timothée Frealle. Il investit 120 K€ en fonds propres pour faire pousser début 2025 Horssol, une société de production d'actifs végétaux en environnement contrôlé. Le lauréat Hodéfi, labellisé deeptech Bpifrance, aura bénéficié au total de 280 K€ (dont une partie en dette bancaire) pour démarrer son activité.

Au sein de sa ferme verticale, installée au MIN de Lomme, il cultive, contrôle et améliore les cycles de production de plus de 40 variétés d'ingrédients botaniques. « On a appris des erreurs des autres, on ne cultive que des plantes à haute valeur ajoutée », confie le fondateur.

Sa cible : les industries pharmaceutique, nutraceutique et cosmétique qui importent 80% de leurs plantes

et molécules. « Notre mission est de renforcer la résilience industrielle des chaînes d'approvisionnement en assurant une production constante, offrant une qualité garantie, contrôlée et traçable », détaille Timothée Frealle, incubé Euralimentaire. Tout en permettant à ses clients de réaliser in fine des gains financiers. « Au vu du prix de certaines plantes, comme le safran, il existe beaucoup de contre-façons sur le marché. Notre production est ultra concentrée en actif. Les industriels n'utilisent donc que très peu de matière », poursuit l'entrepreneur de 38 ans, originaire de Tourcoing. De plus, contrairement aux fournisseurs basés en Inde, en Chine ou en Iran, Horssol est capable de produire et livrer en direct ses clients entre 3 et 6 mois. « On examine la molécule et on accélère la production en jouant sur l'environnement uniquement, la température, la lumière, les gaz ou encore l'altitude ». La jeune pousse nordiste propose aussi du sur-mesure.

"NOTRE PRODUCTION EST ULTRA CONCENTRÉE EN ACTIF"
TIMOTHÉE FREALLE

1,2 M€ VISÉS

Avec ses deux salariés, et la dizaine de personnes qu'elle mobilise au sein de la Fabrique de l'emploi, Horssol a généré 400 K€ de chiffre d'affaires en N+1, rentable à 25%. Des revenus essentiellement tirés de la commercialisation, au nord de Paris, de micro-pousses auprès de fournisseurs du secteur culinaire. « On a sorti le leader du marché, une société néerlandaise », assure Timothée Frealle, qui vient d'investir dans un deuxième bâtiment, toujours sur le marché de gros de Lille. En plus de ses 350 m2 de départ, où il concentre une cellule de production, ses espaces de R&D et de bureaux, il a acquis et aménagé au début de l'été 150 m2 supplémentaires, entièrement dédiés à la production. Cette extension a représenté un investissement de 110 K€. Elle offre une capacité de production de 120 000 barquettes de culture par mois, soit le triple de la capacité initiale de Horssol. Son fondateur, en discussion avec des laboratoires pharmaceutiques et cosmétiques français, belges, suisses ou encore au Québec, ambitionne le 1,2 M€ de chiffre d'affaires en juin 2027, date de clôture de l'exercice. 600 K€ sont d'ores et déjà signés, dit-il ■ Julie Kiavué



© Elena Oberti

VIRGILE GUIOST et **ANICET BART.**

Située sur le site d'EuraCréative à Tourcoing, leur société veut séduire les apprentis musiciens rebutés par l'apprentissage.

SOLFY, L'APPLI QUI REND LUDIQUE LE SOLFÈGE

Dans le monde des conservatoires et des écoles de musique encore peu digitalisé... et parfois un peu conservateur, Solfy vient disrupter la formation à la grammaire musicale. « *J'avais envie de mettre mes compétences en intelligence artificielle au service de ma passion qu'est la musique* », raconte Anicet Bart, à droite sur la photo. Pour ce docteur en IA des Mines-Télécom, passé par de grands groupes comme Decathlon, et qui a aussi connu l'hyper croissance au sein de la start up Sencrop, il s'agissait de « *ne pas avoir de regret* » en se lançant dans l'entrepreneuriat. Son projet est d'abord incubé à EuraCreative (anciennement Plaine Images), site d'excellence dédié aux Industries Culturelles et Créatives, avant d'être officiellement créé tout début 2025. « *Nous avons très vite eu de la traction* », se réjouit le dirigeant.

Son application mobile comptabilise déjà 5 000 élèves et 300 enseignants utilisateurs et regorge de plus de 5 millions d'exercices réalisés.

Les forces de Solfy ? Un univers ludique, coloré et gamifié, quand les méthodes traditionnelles se révèlent bien souvent austères. « *Derrière le jeu se loge une intelligence artificielle, totalement développée en interne, capable de générer des exercices sur mesure pour chaque élève* », explique le musicien. Le tout dans le cadre exigeant et posé par les enseignants qui disposent ici d'un véritable assistant grâce à cette boîte à outils digitale.

TROIS ANS POUR QUINTUPLER

La jeune deeptech, qui a collaboré avec le CNRS-Université de Lille, a tapé dans l'œil de Bpifrance en décrochant la bourse French Tech Emergence. Elle est en outre soutenue par

Hodefi et Hauts-de-France Innovation Développement (HDFID). De belles reconnaissances déjà traduites par les 200 K€ de chiffre d'affaires espérés pour 2026, tirés des abonnements annuels et mensuels. Les fondateurs de Solfy envisagent le million d'euros à horizon 2028-2029 ; notamment via le déploiement d'une offre dédiée aux professionnels en écoles de musique, ainsi que pour le marché BtoC. En France, ce dernier est estimé entre 12 et 20 M€.

Mais les entrepreneurs nordistes voient encore plus loin et se laissent rêver d'une possible présence à l'international. « *Pourquoi pas en Europe de l'ouest...* », imagine Anicet Bart. Lequel dispose de multiples atouts dans sa partition dont celui d'une IA souveraine sur une langue universelle

■ Julie Dumez

"NOTRE IA, TOTALEMENT DÉVELOPPÉE EN INTERNE, EST CAPABLE DE GÉNÉRER DES EXERCICES SUR MESURE POUR CHAQUE ÉLÈVE"
ANICET BART



DIABÈTE : SOLSIUS PART DU BON PIED VERS LA PRÉVENTION

La jeune entreprise lilloise développe une technologie, unique et brevetée, de prévention de l'ulcère du pied diabétique. Un marché de niche sur lequel elle vient de boucler un second tour de table à 1,2 M€ pour lancer ses ventes, entre autres.



« On parle souvent de la perte de vue, des reins épuisés ou du risque d'infarctus, mais très peu des complications au niveau du pied. C'est le parent pauvre du diabète ». Pour apporter une solution à ce problème de santé publique, Rodolphe Renault a cofondé Solsius il y a tout juste trois ans. La medtech, née au sein du start up studio lillois Sparkling Partners, a mis au point un dispositif médical inédit capable de prévenir les complications du pied diabétique. Celles-ci toucheraient entre 40 000 et 120 000 diabétiques sur les 4,5 millions que compte notre pays, selon la Haute Autorité de Santé. Chaque année, le diabète serait à l'origine de 80 000 nouveaux cas d'ulcère du pied. Et même d'environ 10 000 amputations, faute de prise en charge rapide et adaptée.

Solsius a créé une paire de semelles connectées assurant une surveillance continue des variations de températures entre les pieds du patient. « Un écart de 2,2°C ou plus entre les deux signifie qu'une inflammation est en cours », explique Rodolphe Renault. Ainsi, sa technologie est capable de prévenir d'un développement d'ulcère jusqu'à un mois avant que celui-ci ne soit visible. « De quoi avoir largement le temps de consulter son médecin et de débiter une prise en charge pour éviter l'ulcère », poursuit le Dg, à la tête de six salariés. Les semelles, souples et fines, peuvent être placées à la place de semelles de chaussures classiques ou orthopédiques. Elles contiennent pas moins de 16 mini capteurs de température encapsulés (la partie brevetée), d'un petit processeur bluetooth et d'une

carte électronique. « Il n'y a pas d'équivalent », assure Rodolphe Renault. Le kit Solsius SelfCare comprend également une appli mobile pour un suivi entièrement personnalisé dédiée aux patients et d'une plateforme web réservée aux médecins afin qu'ils puissent suivre aussi les données médicales en quasi-temps réel et être alertés en cas de variations de température hors norme.

60 PATIENTS SUIVIS

Conçue en collaboration avec des CHU, des diabétologues ou encore des podologues, la technologie de Solsius, ex-incubée d'Eurasanté, vient de lever 1,2 M€ auprès de Bpifrance, la MEL, la Région et d'un Business angel nordiste qui apporte la moitié. Ces actionnaires avaient confié une enveloppe du même montant à la société en 2024 pour développer son produit.

Aujourd'hui, l'objectif est de poursuivre l'essai clinique lancé en début d'année auprès d'une soixantaine de patients, suivis dans les CHU de Lille et Montpellier, et de démarrer la commercialisation. L'essai en cours doit durer un an et doit permettre de confirmer, ou non, le fonctionnement du dispositif. Un deuxième essai, sur un panel plus large, est prévu en 2027 pour obtenir le remboursement du kit, affiché à 399€, par la Sécurité sociale ■ J.K.

“LES COMPLICATIONS AU NIVEAU DU PIED SONT LE PARENT PAUVRE DU DIABÈTE”
RODOLPHE RENAULT





Le fondateur de la société d'impression textile MyDiTex en 2010 a choisi de partager l'expérience de son dépôt de bilan. Pour faire œuvre utile, pointer ses erreurs, mais aussi démontrer combien le recours au tribunal de commerce est un acte de gestion salvateur.

SÉBASTIEN MIGNOT DÉMYSTIFIE SON REDRESSEMENT JUDICIAIRE

« Quand j'ai créé MyDiTex en 2010, je n'imaginai pas une seconde me retrouver un jour au tribunal de commerce... J'avais 30 ans, une bonne idée de boîte, un business plan solide, et l'énergie pour mener ce projet au bout. Ça allait marcher, sans aucun doute ! » Sébastien Mignot commence ainsi le récit, sur la plateforme Substack, de la défaillance de son entreprise en 2024, qui l'a conduit, au terme d'un parcours délicat, à réussir un plan de cession. « J'ai tenu la boutique 15 ans. Jusqu'au jour fatidique du 27 novembre 2024. Audience au tribunal de commerce de Lille Métropole, pour demander le placement de MyDiTex en redressement judiciaire. Le jour de la défaite de l'entrepreneur. Le jour de ma défaite », écrit-il. « C'est l'endroit où tout entrepreneur qui a mis ses tripes dans sa boîte ne veut pas finir. Une obsession de ne pas y aller. (...) Et là, j'y suis. Pour MyDiTex. C'est un cauchemar, je vais me réveiller. Et pourtant, c'est la réalité. »

Le dirigeant, membre actif du CJD (il fut vice-président du CJD Lille Métropole jusque fin juin), est très sensibilisé aux difficultés des entreprises depuis longtemps, puisqu'il animait

une cellule solidarité accompagnant les dirigeants confrontés à des turbulences. C'est dans ce même esprit qu'il souhaite aujourd'hui partager son expérience personnelle.

« Les juges ont lu mon dossier en amont, me posent pas mal de questions sur mon business model, mes clients, mon histoire... Ils me demandent si j'ai envie de continuer, si j'y crois encore. Sur le coup, j'ai été vraiment très surpris, mais avec le recul, je pense que c'est une question importante que les entrepreneurs doivent se poser... Ai-je encore envie de continuer malgré les difficultés ? Pour ma part, la réponse était claire, c'était un grand OUI ! », raconte-t-il.

Sébastien Mignot avait du reste anticipé, à travers un mandat ad hoc et la recherche d'un reprenneur. Mais il reconnaît des erreurs, dont celle de ne pas avoir demandé le redressement judiciaire 12 à 18 mois plus tôt. « J'ai confondu mon comptable et un DAF », regrette-t-il.

« MARQUÉ AU FER ROUGE »

« Les juges délibèrent.(...) Ils me rappellent et m'annoncent le verdict. MyDiTex est placée en redressement judiciaire à la date officielle du 2 décembre 2024. Point. Voilà,

c'est fait. R.J. Procédure collective. Le truc que je redoutais le plus. Je suis les deux pieds dedans. Marqué au fer rouge sur Pappers, Société.com et sur mon Kbis. Le truc qui me faisait le plus peur », décrit Sébastien Mignot sans pudeur.

Mais il assume. « Ce que je viens de faire, c'est une mesure de protection de mon entreprise, un acte de gestion qu'il fallait que je fasse, nécessaire pour permettre un potentiel rebond. » « Quand on entre dans une phase de difficulté, on attend d'être au pied du mur pour envisager d'autres solutions, alors que c'est tout le contraire qu'il faut faire... Anticiper, bien s'entourer dès le départ, et affronter les mots qui font peur. »

Sébastien Mignot a partagé son premier chapitre, et promet les suivants dans les semaines qui viennent. Avec une sérénité retrouvée : MyDiTex a fait l'objet d'un plan de cession avec le reprenneur avec lequel il était déjà entré en contact auparavant, il reste directeur général et attendait même une réponse du parquet pour pouvoir en demeurer actionnaire très minoritaire (10%). « Ce 27 novembre n'était finalement pas la fin de l'histoire. C'était le début d'une autre », décrit l'entrepreneur engagé. ■ **O.D.**

“J'AI CONFONDU MON
COMPTABLE ET UN DAF”



1/3

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



Construisons pour que le monde bouge.

KPMG et Nord France Invest ont réalisé entre avril et septembre 2025 une enquête qualitative auprès de douze entreprises à capitaux étrangers basées en région, pour analyser leur impact sur le territoire. Tout au long de l'année, Eco121 publiera les témoignages de ces entreprises pour en décrypter le modèle de développement et d'interaction territoriale.



BECK & POLLITZER : 25 ANS D'ANCRAGE DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

L'implantation et le transfert de machines industrielles clés en mains : voilà le cœur de métier de Beck & Pollitzer. C'est avec l'arrivée de Toyota à Onnaing que le groupe britannique a choisi de s'implanter en France il y a 26 ans. D'abord dans le cadre d'une co-entreprise, puis rapidement en reprenant 100% du contrôle de la société. Désormais implantée dans des locaux à Saint-Amand-les-Eaux, Beck & Pollitzer France s'est déployée au fil des années, pour compter aujourd'hui 85 salariés pour un chiffre d'affaires qui s'établit entre 25 et 30 M€ par an, au gré des projets. Elle a accompagné d'autres implantations de Toyota en Europe et bien d'autres projets industriels depuis : ses clients sont de très grands comptes comme Renault, Nissan, Stellantis, mais aussi GSK, Takeda, AstraZeneca, ArcelorMittal, Knauf, Procter & Gamble ou encore Ocado (e-logistique). La filiale France a du reste pris un rôle moteur au sein du groupe, dont elle pèse environ 10% du chiffre d'affaires. Depuis Saint-Amand, B&P France pilote le Benelux, le Maroc et l'Algérie, et a ouvert l'Italie, l'Espagne et la Scandinavie. Depuis plusieurs années, la société a également pris le train de l'électrification et a par exemple installé les lignes de batteries de la première gigafactory à s'implanter, ACC. Elle est présente aussi chez Verkor, ou chez AESC-Envision à Douai. Un chantier qui aura mobilisé jusqu'à 240 personnes, bien au-delà des ressources de la seule filiale française. C'est tout l'intérêt d'appartenir à un groupe qui peut allouer facilement des moyens humains d'autres pays face aux surcharges. De la même façon, les équipes françaises peuvent être sollicitées sur d'autres territoires. « Les chantiers sont un peu partout

et peuvent être très intenses : parfois, au pied levé, il faut mobiliser 20, 50, 200 personnes. Un constructeur de machines n'a pas assez de souplesse pour cela. Une de nos grosses forces, qui fait notre valeur ajoutée, c'est la flexibilité de la main d'œuvre », decode Fabrice Dezitter, directeur général Europe de l'ouest.

INTER-MOBILITÉ, TECHNICITÉ ET ANGLAIS

L'un des points clés du métier est précisément la main d'œuvre, cruciale dans ce type de prestations industrielles qui requièrent de multiples compétences pour pouvoir proposer le pilotage global d'une opération. La multiplication des projets majeurs dans les Hauts-de-France, même si le périmètre de Beck & Pollitzer est bien plus large, crée déjà des tensions perceptibles sur le bassin d'emploi de Dunkerque. Or le groupe a des exigences en termes de mobilité, de technicité et de maîtrise de l'an-

"UNE DE NOS GROSSES FORCES, QUI FAIT NOTRE VALEUR AJOUTÉE, C'EST LA FLEXIBILITÉ DE LA MAIN D'ŒUVRE"
FABRICE DEZITTER

glais, pas toujours simples à satisfaire. Pour se donner davantage de souplesse, Beck & Pollitzer France a largement développé le télétravail pour attirer et conserver les talents même si le management devient plus complexe.

Mais c'est aussi en laissant un collaborateur passionné développer une activité de métrologie laser, que B & P France est devenue l'expert laser de tout le groupe, à qui elle vend son savoir-faire dans le monde entier. On ajoutera que c'est aussi la France qui a ouvert la voie de la RSE dans le groupe. Aiguillonnée par un de ses clients, Michelin, B & P France a développé un référentiel Ecovadis. « On a emmené toutes les agences de tous les pays sur le sujet », se réjouit Fabrice Dezitter, fier d'avoir mis en place en France une compétition interne de nombre de pas, aujourd'hui reprise dans tout le groupe ■



©Beck & Pollitzer.

RETROUVEZ LES ANCIENS NUMÉROS D'ÉCO121!



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

N°162

Bon de commande

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

- | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| ☐ n°109 | ☐ n°118 | ☐ n°127 | ☐ n°136 | ☐ n°145 | ☐ n°154 |
| ☐ n°110 | ☐ n°119 | ☐ n°128 | ☐ n°137 | ☐ n°146 | ☐ n°155 |
| ☐ n°111 | ☐ n°120 | ☐ n°129 | ☐ n°138 | ☐ n°147 | ☐ n°156 |
| ☐ n°112 | ☐ n°121 | ☐ n°130 | ☐ n°139 | ☐ n°148 | ☐ n°157 |
| ☐ n°113 | ☐ n°122 | ☐ n°131 | ☐ n°140 | ☐ n°149 | ☐ n°158 |
| ☐ n°114 | ☐ n°123 | ☐ n°132 | ☐ n°141 | ☐ n°150 | ☐ n°159 |
| ☐ n°115 | ☐ n°124 | ☐ n°133 | ☐ n°142 | ☐ n°151 | ☐ n°160 |
| ☐ n°116 | ☐ n°125 | ☐ n°134 | ☐ n°143 | ☐ n°152 | ☐ n°161 |
| ☐ n°117 | ☐ n°126 | ☐ n°135 | ☐ n°144 | ☐ n°153 | ☐ n°162 |

Au prix de :

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

Soit au total :



Vos coordonnées :

NOM _____

PRÉNOM _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____

TÉL. _____

Règlement

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

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

BRUNO PLATEL

AVOCAT ASSOCIÉ - CAPSTAN AVOCATS

REQUALIFICATION DU CONTRAT DE PRESTATIONS DE SERVICES EN CONTRAT DE TRAVAIL : QUELLES CONSÉQUENCES ?

Le recours croissant aux prestataires de services conduit de facto à un nombre important de contentieux engagés par lesdits prestataires qui estiment au terme de leur mission que c'est le statut de salarié qui devait s'appliquer.

Un arrêt récent de la Chambre Sociale de la Cour de Cassation du 06 mai 2026 vient préciser les conséquences d'une requalification de la relation contractuelle de prestataire en salarié. Après avoir rappelé que la requalification de la relation contractuelle en contrat de travail a pour effet de replacer le prestataire dans la situation qui aurait été la sienne s'il avait été recruté depuis l'origine dans le cadre d'un contrat de travail à durée indéterminée, la Cour de Cassation précise les conséquences de ce principe général.

S'agissant du salaire de référence, la Cour de Cassation estime à juste titre que le salarié ne peut se prévaloir du montant des honoraires perçus en qualité de prestataire pour valoriser ses demandes de rappel de salaires. Elle retient que le montant à retenir

peut être fixé en fonction des grilles salariales en vigueur dans l'entreprise en fonction de l'emploi occupé, soit au cas présent 3 884 euros pour un chef de projet. La solution est étendue au paiement du préavis et à la valorisation des dommages et intérêts pour travail dissimulé représentant 6 mois de salaires, en application de l'article L. 8223-1 du code du travail. La Cour de cassation retient en revanche une position différente pour le calcul de l'indemnité de licenciement devant être versée en estimant que son montant doit être calculé en fonction des sommes perçues en exécution du contrat de prestations de services, soit 6 787,50 euros dans le cas soumis à la Cour de Cassation. La haute juridiction retient la même solution



"LA COUR DE CASSATION RETIENT QUE LE MONTANT DE L'INDEMNITÉ DE LICENCIEMENT DOIT ÊTRE CALCULÉ EN FONCTION DES SOMMES PERÇUES EN EXÉCUTION DU CONTRAT DE PRESTATIONS DE SERVICES"

pour la valorisation des dommages et intérêts pour licenciement sans cause réelle et sérieuse dont le montant encadré par le barème Macron doit être apprécié en fonction des sommes perçues à titre d'honoraires pendant la relation contractuelle et non pas en fonction des salaires qu'il aurait perçus s'il avait été salarié.

Enfin, la Cour de Cassation rejette le

pourvoi formé par l'entreprise qui demandait la condamnation du salarié à la restitution de l'écart entre le chiffre d'affaires qu'il a facturé en qualité de prestataire et le salaire qu'il aurait perçu, en considérant que les sommes qui ont pu être versées en sa qualité de prestataire de services, destinées à compenser la situation dans laquelle il se trouvait, lui restent acquises, indépendamment de la requalification

ultérieure de la relation contractuelle en contrat de travail ■

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

INFOS 03 55 03 21 05

Bulletin d'abonnement

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

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

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

Règlement

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

NOM _____ PRÉNOM _____

SOCIÉTÉ / ORGANISATION _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

VILLE _____ TÉL. _____

E-MAIL _____



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

Le secret des leaders qui inspirent vraiment ? Ils commencent par eux-mêmes !

Un client me dit un jour : « *Je veux que mes équipes s'engagent vraiment.* » Je lui pose alors une question simple : « *Et toi, tu t'engages comment envers elles ?* »

Silence !...

C'est ça, la symétrie des intentions. Ce principe, encore trop peu valorisé dans le monde managérial, part d'une idée dérangement de simplicité : la qualité de la relation que vous vivez avec vos collaborateurs est le reflet exact de la qualité de la relation que vous leur offrez.

Autrement dit, vous récoltez ce que vous semez. Doucement mais sûrement !

Mais concrètement, cela fonctionne comment ?

Un DG veut de la transparence dans les remontées terrain ? Il commence par partager avec ses directeurs les vraies tensions du CODIR, sans filtre ni langue de bois. Une RRH veut que les managers s'investissent dans les entretiens de développement ? Elle leur partage ce qu'elle fait, elle, pour progresser professionnellement.

Un manager veut que son équipe

soit force de proposition ? Il crée les conditions pour que les idées puissent exister, être entendues, parfois échouer, sans être sanctionnées le lendemain en réunion.

Un dirigeant veut de la loyauté ? Il montre en quoi il est, lui-même, loyal envers ceux qui le suivent : il les défend en leur absence, il honore ses engagements, il dit ce qu'il ne sait pas.

Ce ne sont pas des gestes anodins mais au contraire des signaux puissants qui impactent les équipes.

Mais parfois on tombe dans le piège d'attendre de l'autre d'abord.

Beaucoup de dirigeants que j'accompagne attendent un signal de leurs équipes avant de s'ouvrir. « *Je verrai si je peux leur faire confiance.* » Mais les équipes, elles, font exactement le même calcul de leur côté.

CÉDRIC POZNIAK

CONSULTANT ASSOCIÉ ET COACH PROFESSIONNEL — QUINTESSENS

LE SECRET DES LEADERS QUI INSPIRENT VRAIMENT ? ILS COMMENCENT PAR EUX-MÊMES !



"LA SYMÉTRIE DES INTENTIONS SUPPOSE DE DÉCIDER, DÉLIBÉRÉMENT, DE NE PAS ATTENDRE QUE L'AUTRE BOUGE EN PREMIER"

Résultat : deux attentes figées qui se regardent, et un collectif qui tourne à 60 % de son potentiel. Ni les uns ni les autres ne bougent. Et tout le monde finit par trouver que « les gens ne s'impliquent plus vraiment ». La symétrie des intentions brise ce cercle. Elle suppose de décider, délibérément, de ne pas attendre que l'autre bouge en premier. C'est

un acte de leadership.

Ce n'est pas de la réciprocité naïve ni une injonction à tout donner sans discernement. C'est une posture : celle d'un manager ou d'un dirigeant qui accepte d'être la variable d'ajustement de la dynamique collective, plutôt que d'en être le spectateur déçu. La singularité des meilleurs leaders tient souvent à ça. Ils n'attendent pas et acceptent de donner d'abord le sens, la confiance, la reconnaissance. Et ils récoltent, dans la durée, ce qu'ils ont choisi de cultiver.

Changer la relation à son équipe commence rarement par l'équipe ! ■

SPONSORING RESPONSABLE : COMMENT L'ESG TRANSFORME DURABLEMENT LE SPORT

ÉTUDE KPMG MAI 2026

SPONSORING SPORTIF : DE LA VISIBILITÉ AU DÉFI DE LA COLLABORATION ENGAGÉE

Longtemps piloté par des objectifs de visibilité, de notoriété et de performance marketing, le sponsoring sportif entre dans une nouvelle phase de maturité. Sous l'effet des exigences environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), les entreprises comme les organisations sportives sont désormais confrontées à un impératif stratégique : transformer leurs partenariats en véritables leviers de création de valeur durable.

Réalisée par KPMG et Fair Play For Planet auprès de plus de 240 professionnels de l'écosystème sportif (entreprises, clubs, fédérations, partenaires et institutionnels), cette étude met en lumière les profondes mutations du sponsoring sportif responsable. Elle analyse l'évolution des attentes du marché, les nouvelles exigences des parties prenantes et les principaux défis de structuration qui se dessinent pour les années à venir. Les résultats témoignent d'une montée en puissance significative des enjeux de responsabilité dans les

stratégies de partenariat. Ainsi, 83 % des acteurs interrogés estiment que le caractère responsable d'un partenariat influence directement la perception de la marque sponsor. Une tendance qui s'affirme davantage puisque neuf répondants sur dix déclarent porter une attention particulière aux engagements RSE des entreprises partenaires. Cette évolution devrait s'accélérer dans les prochaines années. Selon l'étude, 92 % des professionnels du secteur considèrent que les critères ESG deviendront importants, voire indispensables, dans les trois à cinq ans à venir. Pourtant, malgré cette prise de conscience croissante, le marché demeure insuffisamment structu-

ré : 75 % des sponsors indiquent ne pas disposer de critères précis leur permettant d'évaluer le niveau de responsabilité d'un projet ou d'un partenariat.

Ces enseignements confirment que le sponsoring sportif ne se limite plus à un outil de communication ou d'activation commerciale. Il devient progressivement un instrument d'engagement, de cohérence stratégique et de création de valeur durable. Dans ce contexte, l'enjeu des prochaines

années résidera dans la capacité des acteurs à développer des référentiels communs, des indicateurs fiables et des méthodologies de mesure d'impact partagées. Une condition essentielle pour faire du sponsoring responsable un moteur de transformation du sport et de performance durable pour les entreprises ■

DÉCOUVREZ L'ENSEMBLE DE L'ÉTUDE SPONSORING SPORTIF : DE LA VISIBILITÉ AU DÉFI DE LA COLLABORATION ENGAGÉE VIA LE QR CODE SUIVANT



ANTICIPER POUR MIEUX REBONDIR : TRANSFORMER LES DIFFICULTÉS EN AVANTAGE STRATÉGIQUE



ALEXANDRE CHESQUIÈRE

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



FÉLICIE HYST

AVOCAT ASSOCIÉ BIGNON LEBRAY, RESTRUCTURATION - ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

Fin mai 2026, la Banque de France recensait 70 077 défaillances d'entreprises sur douze mois, soit 18 % de plus que la moyenne observée avant la crise sanitaire. Plus marquant encore, les défaillances concernent désormais un nombre croissant d'ETI et de grandes entreprises. Les difficultés ne sont plus l'apanage des seules TPE et PME.

La succession de crises, les tensions géopolitiques, la hausse du coût du financement et la concurrence internationale exercent une pression durable sur les entreprises. Même une société rentable peut se retrouver confrontée à une tension de trésorerie ou à une structure financière inadaptée, notamment sous LBO.

La France dispose de l'un des dispositifs de prévention et de restructuration des entreprises les plus complets d'Europe. Pourtant, ces mécanismes restent trop souvent perçus comme des procédures de dernier recours, alors qu'ils constituent des outils de pilotage stratégique et de saine gestion. Les statistiques illustrent l'efficacité d'une approche préventive : une entreprise qui sollicite un mandat *ad hoc* ou une conciliation multiplie par près de trois ses chances de redressement par rapport à une entreprise ayant attendu une procédure collective. Ce constat explique la place centrale des procédures amiables dans

les actions de prévention des juridictions consulaires.

Le mandat *ad hoc* et la conciliation permettent au dirigeant d'engager, en toute confidentialité, des négociations avec ses principaux créanciers avant que la situation ne devienne critique. Sous l'égide du président du tribunal, avec l'appui de professionnels du chiffre, du droit et d'un mandataire de justice (administrateur ou mandataire judiciaire), la dette peut être reprofilée, les financements réaménagés et les remboursements en capital temporairement gelés afin de préserver la trésorerie. Les négociations peuvent également porter sur des contrats stratégiques (bailleur, fournisseur...) ainsi que sur des échéanciers avec les administrations fiscales et sociales.

La confidentialité constitue l'un des principaux atouts de ces procédures. Les discussions demeurent limitées aux parties concernées. Clients, fournisseurs, salariés et concurrents n'en sont pas informés. L'entreprise peut ainsi restructurer sa dette sans dégra-

der son image ni la confiance de ses partenaires, contrairement à une procédure collective dont la publicité affecte immédiatement le crédit fournisseur et les relations commerciales. Lorsqu'une minorité de créanciers s'oppose à un accord largement approuvé, la sauvegarde accélérée permet, sous certaines conditions, de faire prévaloir la décision de la majorité dans un délai particulièrement court, sans interruption de l'activité.

Une entreprise qui engage une restructuration suffisamment tôt négocie avec ses partenaires alors qu'elle

dispose encore d'actifs, de crédibilité et de temps. Elle obtient de meilleures conditions de financement, protège sa trésorerie, poursuit ses investissements et préserve ses équipes. Là où certains concurrents subissent leurs difficultés, elle les transforme en opportunité de réorganisation.

En restructuration, le temps est un actif. Plus le dirigeant agit tôt, plus les solutions sont nombreuses et préservent les intérêts de l'entreprise. Les procédures préventives sont des outils de gouvernance au service de la pérennité de l'entreprise et de sa capacité à rebondir ■

**"UNE ENTREPRISE QUI
SOLLICITE UN MANDAT AD
HOC OU UNE CONCILIATION
MULTIPLIE PAR PRÈS DE
TROIS SES CHANCES DE
REDRESSEMENT"**

Banque d'Affaires : orchestrer les expertises pour accélérer les projets des dirigeants



© Emmanuel Delbergue

Le Crédit Agricole Nord de France renforce son accompagnement des entreprises avec sa Banque d'Affaires, intégrée à la Banque des Entreprises et du Dirigeant. Pensée comme un point d'entrée vers des expertises complémentaires, elle accompagne les dirigeants dans les moments clés de la vie de leur entreprise : croissance, acquisition, transmission, structuration du capital, financement ou organisation patrimoniale. Éclairage avec son Directeur, **Nicolas Bertincourt**.

Pouvez-vous nous décrire l'activité de la Banque d'Affaires que vous dirigez ?

La Banque d'Affaires accompagne les dirigeants d'entreprises du Nord, du Pas-de-Calais et désormais de Belgique dans leurs décisions stratégiques : acquisitions, transmissions, cessions, ouverture de capital, financement de croissance ou réflexion patrimoniale. Ces services à forte valeur ajoutée ne sont pas réservés aux grands groupes, bien au contraire. En mobilisant les expertises du Groupe Crédit Agricole et du territoire, nous construisons une réponse sur mesure pour chaque client.

Vous apportez donc plus qu'un financement classique ?

Absolument. Le financement compte, mais ce n'est qu'un levier parmi d'autres. Notre valeur ajoutée, c'est d'intervenir très en amont, dès la réflexion stratégique, pour construire des opérations sur mesure et en maîtriser les paramètres. Une croissance externe, une transmission ou une ouverture du capital ne sont jamais de simples sujets techniques : elles engagent la trajectoire de l'entreprise, sa gouvernance, sa solidité financière, mais aussi le projet personnel du dirigeant.

Nous collaborons avec l'écosystème régional - fonds d'investissement, family office, conseils en fusion-acquisition, banques, avocats, notaires et autres experts - pour offrir aux clients une grande qualité de service et de nouvelles opportunités stratégiques.

Quels sont les principaux métiers de la Banque d'Affaires ?

Fusions-acquisitions, capital-inves-

tissement, financements structurés, ingénierie patrimoniale : 4 activités, qui coordonnées, permettent d'apporter au client la réponse la plus pertinente possible. En fusions-acquisitions, nous accompagnons les opérations d'achat, de vente ou de transmission, de 1 M€ à plusieurs centaines de millions d'euros, en lien avec les expertises du Groupe Crédit Agricole : le réseau e-RIS Intermediation, Indosuez Corporate Advisory et CACIB. En capital-investissement, nous aidons les entreprises à renforcer leurs fonds propres, accélérer leur développement ou recomposer leur capital - avec Nord Capital Investissement et IDIA - pour faire émerger des champions régionaux et nationaux. Les financements structurés permettent, eux, de bâtir des solutions sur mesure, souvent en pool bancaire, notamment pour accompagner acquisitions et projets de développement, avec une dimension ESG de plus en plus présente. Enfin, grâce aux expertises de la Banque du Dirigeant et d'Indosuez, nous accompagnons les enjeux personnels des dirigeants : organisation du patrimoine professionnel et privé, transmission, liquidité, protection familiale, structuration post-cession.

Ces sujets sont essentiels pour les dirigeants et supposent une grande confiance. Comment la construisez-vous ?

Vendre, transmettre, ouvrir son capital, racheter un concurrent ou réorganiser son patrimoine sont des décisions majeures dans une vie d'entrepreneur. Le dirigeant attend une expertise technique, mais il veut aussi se sentir accom-

pagné face à la complexité. C'est en étant présents, dans les réussites comme dans les difficultés, que nous créons un lien de confiance solide. C'est toute la richesse de notre métier.

Le climat actuel est assez anxieux. Est-ce de nature à ralentir vos activités ?

Les crises sont plus fréquentes et plus intenses, mais les dirigeants ne peuvent attendre la stabilité pour agir : ils doivent continuer à investir, transmettre, transformer leur modèle. Notre rôle est de les aider à garder le cap, tout en sécurisant leurs décisions. L'incertitude peut freiner certains projets, mais aussi créer des opportunités : consolidation de marché, croissance externe, réorganisation du capital, transmission anticipée, diversification ou transition énergétique.

Sur la transmission, nous observons une forte dynamique : dans les cinq à dix ans, de nombreuses entreprises changeront de main. L'enjeu pour le territoire est majeur : préserver les centres de décision, maintenir les savoir-faire, accompagner les repreneurs. À fin juillet 2026, nous avons déjà atteint le volume d'activité de l'année 2025 : les dirigeants continuent d'avancer et ont besoin d'un partenaire pour les aider à décider, structurer et exécuter leurs projets. C'est tout le sens de notre engagement au sein de la Banque des Entreprises et du Dirigeant : être à leurs côtés dans les moments clés, avec une approche stratégique, humaine et ancrée dans le territoire.



CAP SUR 400 ANS

À l'occasion des 400 ans de la Marine nationale, Calais replonge dans son histoire maritime avec une exposition proposée par le service Ville d'Art et d'Histoire. Archives, photographies et objets d'époque racontent le rôle stratégique de la cité et de son port de guerre au fil des siècles, avec un focus particulier sur le sous-marin Pluviôse.

**A découvrir jusqu'au 20 septembre
de 9h30 à 18h**



LE LOUVRE-LENS AU CLAVIER

Le Louvre-Lens transforme ses galeries en écrin musical pour une nouvelle édition de Muse&Piano, placée sous le signe de la joie et du bonheur. Récitals, concerts-lectures, marathon pianistique et rencontres rythmeront trois jours de programmation, avec Anne Queffélec en marraine. De Bach à Ravel, une manière élégante de faire dialoguer les chefs-d'œuvre du musée et ceux du répertoire pianistique.

Du 25 au 27 septembre
Pass Festival 40€. Concerts de 5€ à 20€
Info et billetterie sur www.louvre-lens.fr
— 03 21 18 62 62

CHANTILLY FLEURI

Deux fois par an, les Journées des Plantes de Chantilly réunissent dans le parc du château plus de 200 pépiniéristes, paysagistes, botanistes et créateurs d'Europe. La prochaine édition explore les liens entre musique et jardin autour du thème « Symphonies végétales », sous le parrainage du chef d'orchestre et jardinier William Christie. Un rendez-vous chic et inspirant pour les amoureux du jardin et de l'art de vivre.

Du 9 octobre au 11 octobre dès 10 heures
Info et réservation sur <https://journeesdesplantesdechantilly.fr/>





NOUVEAU MONDE

Pour son festival d'ouverture, l'orchestre Les Siècles de l'Atelier Lyrique de Tourcoing invite à redécouvrir Dvorák sur instruments de la fin du XIXe siècle. Ce rendez-vous symphonique proposera le flamboyant Concerto pour violoncelle, porté par Christian-Pierre La Marca, puis l'émblématique Symphonie « Du Nouveau Monde », sous la direction de Pierre Bleuse.

Le 3 octobre à 16h au Théâtre Raymond Devos à Tourcoing

Tarif : Participation libre

Info et billetterie

sur www.atelierlyriquedetourcoing.fr

03 20 26 66 03



GALA EN TRIO

Pour célébrer ses 50 ans, l'Orchestre National de Lille réunit les trois chefs qui ont marqué son histoire : Jean-Claude Casadesus, Alexandre Bloch et l'actuel directeur musical Joshua Weilerstein. De Chostakovitch à Ravel, Strauss et Scriabine, ce gala anniversaire promet un programme flamboyant, entre célébration, virtuosité et grands frissons symphoniques.

Les 24 et 25 septembre à 20h à l'Auditorium du Nouveau Siècle, Lille

Tarifs : de 10€ à 59€

Info et billetterie sur www.onlille.com — 03 20 12 82 40



MOZART DOUAISIEN

Pour ouvrir sa saison symphonique, l'Orchestre de Douai célèbre Mozart avec un programme aussi prestigieux qu' inédit. Trois solistes formés au Conservatoire de Douai rejoignent le chef et flûtiste Philippe Bernold (photo) pour une rare Symphonie concertante, avant l' incontournable et vibrante Symphonie n°40. Un coup d'envoi placé sous le signe de l'excellence et du retour aux sources.

Le 4 octobre à 16h à l'auditorium Henri Dutilleux à Douai

Tarifs de 9€ à 25€

Billetterie sur www.orchestre-douai.fr

CARMINA 2.0

Pour célébrer les 25 ans du Chœur de l'Université Catholique de Lille, « Carmina Burana » de Carl Orff s'offre une relecture spectaculaire et immersive au Colisée. Portée par 280 artistes, cette création mêle musique, danse, théâtre et univers du jeu vidéo pour sonder les fragilités de la jeunesse contemporaine. Une expérience sensorielle et audacieuse.

Le 17 octobre à 20h

Tarifs : de 15€ à 39€

Info et billetterie sur www.coliseeroubaix.com



COURTS EN VUE

Le Festival International du Court Métrage de Lille revient pour ce mois-ci sous le signe de la création et de la découverte. Pendant dix jours, une trentaine de films français et internationaux, entre fiction, animation, documentaire et expérimental, seront projetés à la Gare Saint Sauveur, à L'hybride et au Théâtre Sébastopol. Au programme également : masterclass, ciné-concert, création régionale et la très attendue Nuit de l'animation.

Du 17 au 27 septembre

Programmation et billetterie sur www.festivalducourt-lille.com



Les Trophées de l'eco121

REVIENNENT EN 2027 !

*Eco121 organise sa deuxième édition
des Trophées de l'Eco avec la même ambition faire rayonner
les entreprises de notre territoire.*

*Rebond, Ascension économique, Pépité
des territoires, Innovation disruptive,
Décarbonation 360° :
venez concourir au titre de
l'un de nos cinq Trophées 2027*

Dossier de candidature sur demande : courrier@eco-121.fr

Avant d'agir, il y a un choix.

Et dans un environnement complexe,
chaque décision mérite d'être éclairée.

Structuration patrimoniale, stratégie
financière, développement de votre activité :
Van Lys Bank vous accompagne
avec une approche sur mesure,
fondée sur l'expertise et l'écoute.

Parce que la bonne décision
n'est jamais standard.

 **van lys bank**
