

Le Journal des Entreprises

L'ÉCONOMIE EN RÉGIONS

N°403 - AVRIL 2021 - 8,40 €

HAUTS-DE-FRANCE



NORD

DOURDIN ACCÉLÈRE AVEC LA VOITURE DU FUTUR

LILLE

**Annick Berrier,
la bâtisseuse**



LILLE

**Logibex veut peser
sur le marché
de la logistique**

NORD

**Auchan réinvente
ses hypermarchés**



LILLE

**Recygroup au chevet
du port de Beyrouth**



L'ENQUÊTE

**LA RÉGION PREND
LA VAGUE DE LA
RÉINDUSTRIALISATION**

14 ÉDITIONS, 57 DÉPARTEMENTS, 9 RÉGIONS

HAUTS-DE-FRANCE • ALSACE • LORRAINE • AUVERGNE • RHÔNE-ALPES • RÉGION SUD • OCCITANIE • BORDEAUX • MAINE-ET-LOIRE • SARTHE • MAYENNE • LOIRE-ATLANTIQUE • VENDÉE • ILLE-ET-VILAINE • CÔTES-D'ARMOR • MORBIHAN • FINISTÈRE • NORMANDIE



60 000
rebonds

L'association 60 000 rebonds accompagne les femmes et les hommes qui ont perdu leur entreprise, à se reconstruire personnellement et à rebondir vers un nouveau projet professionnel.

“

« Cette expérience m'a permis de rencontrer des gens et de savoir que je n'étais pas seul. C'est un cadeau d'avoir liquidé ma société. Cela m'a permis de grandir et de ne plus « subir » ma société. Maintenant je pense à moi en premier et suis plus heureux avec pas grand-chose ».

Nicolas Henaut,
entrepreneur ayant rebondi



“

« Lors de la liquidation de ma société, le mandataire m'a parlé de l'association. J'ai compris que 60 000 rebonds aidait les entrepreneurs à absorber ce séisme et à rebondir. Après plusieurs rencontres avec mon parrain et ma coach, j'ai retrouvé le sourire et l'énergie d'entreprendre à nouveau. »

Franck Poisson,
entrepreneur ayant rebondi



“

« 60 000 rebonds est un vivier incroyable de bénévoles qui irradie une profonde humanité. Je sais, après seulement quelques mois, que je ne serais pas là où j'en suis si je n'avais pas croisé leurs chemins. Merci est un mot bien faible pour exprimer ma gratitude »

Nathalie Boulieu,
entrepreneuse en rebond



Entreprenons ensemble vers le chemin du rebond !

Plus d'infos sur [« www.60000rebonds.com »](http://www.60000rebonds.com)

Pour contacter votre correspondant
par courriel : initial.eprénom.nom@lejournaldesentreprises.com

**Directeur général,
directeur de la publication :**
Bruno Dussourt

Directeur des rédactions :
Philippe Flamand

Rédacteur en chef :
Stéphane Vandangeon

Rédactrices en chef adjointes :
Élodie Vallerey et Gwenaëll Lyvinec

Rédacteur en chef technique :
Christophe Beluin

Responsable d'édition :
Élodie Soury-Lavergne, 06 66 65 25 56 ;

Journaliste :
Jeanne Magnien, 06 67 19 99 73
Courriel : jde.59@lejournaldesentreprises.com,
jde.62@lejournaldesentreprises.com

**Directrice stratégie,
diversification et communication :**
Emmanuelle Bouron, 06 60 96 82 51

**Directeur commercial
et du développement :**
Valérie Asti, 06 24 16 40 13

Publicité : Parenthèse Média, Sophie Coisne,
03 20 74 15 15, sophie@parenthese-media.fr ;
assistée de Béatrice Ollivier, 02 98 33 80 56

**Événementiel, partenariats
et communication :**
Sabine Dechaume, 02 40 35 79 25

Conception graphique : Jean-Marc Dupuis

Diffusion, abonnements :

0 810 500 301 Service 0,06 € / min
+ prix appel

abonnement@lejournaldesentreprises.com
Abonnement papier + numérique
1 an (11 numéros + 1 hors-série) : 350 €

Société éditrice :
Manche Atlantique Presse
1, allée Baco BP 73207
44032 Nantes Cedex 1

Capital social : 10 000 €

Actionnaire majoritaire :
Financière Gaspard 2

N° ISSN : 2268-7041
N° de CPPAP : en cours
Dépôt légal : à parution

Fabrication : JJ Production
Imprimeur : Calligraphy Print
P.A. La Gaultière - Secteur B4,
7, rue de la Rouyardière,
35220 Châteaubourg
Imprimerie labellisée Imprim'Vert
et certifiée PEFC™ et FSC®

Papier : origine : Saint-Jean les Fonts,
Saragosse, Espagne

Taux de fibres recyclées : 0,25 %
Eutrophisation : Ptot 0,02 kg/tonne.

La reproduction ou l'utilisation
sous quelque forme que ce soit de nos articles
ou informations est interdite.



PEFC™ 10-31-1614



Par Jeanne Magnien

Responsable de l'édition Hauts-de-France
Le Journal des Entreprises

Vers une quatrième révolution industrielle ?

D si finalement, le monde d'après advenait ? Décliné à toutes les sauces pendant le premier confinement, « le monde d'après », censé être, selon les cas, plus humain, plus solidaire, plus respectueux de la nature et de la vie, voire, décroissant, n'a pas vraiment pointé le bout de son nez - même si question décroissance, on risque d'être servis.

En revanche, dans les Hauts-de-France, un certain monde d'après semble être en train de se préparer. Un monde d'après qui pourrait bien prendre un air du monde « d'avant avant ». Mais si, vous voyez bien, les images sépia des sorties d'usines, avec ces foules d'hommes à gapettes et de femmes en longues jupes noires, à qui la pellicule prête cette démarche un peu saccadée... D'accord, les sorties d'usines du monde d'après seront sans doute immortalisées en HD par les protagonistes eux-mêmes, qui raconteront leur journée à leurs followers sur TikTok avant d'enfourcher leur trottinette électrique pour rentrer avant le couvre-feu. Mais même sans les frères Lumières, l'essentiel est là : de la vie, de l'activité, des emplois, une richesse recréée. Avec, espérons-le, une conscience sociale et environnementale qui rendrait ce monde néo-industriel, parfaitement compatible avec les impératifs environnementaux d'aujourd'hui, et de demain.

Ce monde d'après là, des friches qui se raniment, des machines qui se rallument, et une production française qui reprend le haut du pavé, est bel et bien en train de se construire dans les Hauts-de-France. Sous l'effet conjugué d'une demande en hausse régulière, d'efforts d'industriels soucieux de réactiver des filières moribondes, et de l'électrochoc de la pandémie qui a ouvert en grand les cordons d'une bourse apparemment sans fond, il prend forme, timidement. Ici, c'est Saflin qui réimplante une filature de lin, une décision inimaginable il y a encore 15 ans. Là, c'est Dourdin qui investit pour adapter sa production aux futurs standards de l'industrie automobile. Et ils sont nombreux, petits et gros, à avancer dans la même direction, pour le moment du moins.

On connaît bien, dans la région, la Troisième Révolution Industrielle, amorcée après la crise de 2008. Peut-être que la Quatrième Révolution Industrielle naîtra de celle de 2020.

Sommaire

N°403 • AVRIL 2021

06 L'ACTU

- 06 Renault prêt pour l'électrique à Douai
- 08 Safilin réimplante une filature de lin
- 10 Les patrons de PME fragilisés par la crise
- 11 Têtes d'affiche



12 BUSINESS&STRATÉGIE

Dourdin accélère sur les « Smart Surfaces »

- 16 CIC Nord Ouest : « L'année 2020 sera plus difficile que l'année 2021 »
- 18 Imprimerie Léonce Deprez s'ajuste à son marché
- 19 Logibex veut peser sur le marché de la logistique
- 20 Annick Berrier, la bâtisseuse de Soflacobat
- 22 NA Investissements mise sur la création d'entreprises en série



23 L'ENTREPRISE ENGAGÉE

- 23 Recygroup met son expertise au service du port de Beyrouth

24 START-UP&INNOVATION

- 24 Hoja lance une appli pour sécuriser les trajets en taxi en Afrique



26 ÉCOSYSTÈMES&TERRITOIRES

- 26 Les entreprises fragilisées mais combatives

28 L'ENQUÊTE

La région prend la vague de la réindustrialisation



32 VU D'AILLEURS

- 32 L'actu de nos 14 éditions en régions
- 34 Le Best de l'innovation

35 DOSSIER SPÉCIAL

Reprendre une entreprise au tribunal de commerce

I SOLUTIONS&CONSEILS

I Neuf conseils pour réussir à mieux vendre en ligne

GESTION

III Mettre à jour sa base de données économiques et sociales

IV Nouveaux dispositifs d'exonération de charges sociales

V L'aide au paiement des loyers des entreprises revue à la hausse

RESSOURCES HUMAINES

VI Les télétravailleurs dépouillés de leurs tickets-restaurants ?

VII Le bonus-malus sur les contrats courts fait son retour

VIII Travail détaché : une nouvelle circulaire rappelle les règles

FINANCEMENT

IX Création : un coup de pouce de 235 millions d'euros

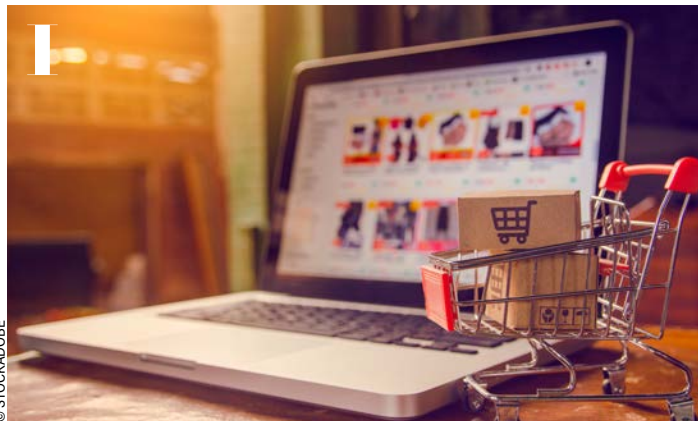
X Comment fonctionnent les prêts participatifs ?

RÉGLEMENTATION

XII RE2020 : le gouvernement revoit sa copie

XIV GRAND TÉMOIN

Philippe Grodner, président du Family Business Network France : « Il n'est jamais trop tôt pour commencer à préparer la transmission »



© STOCKADOBÉ



© FBN FRANCE

XIV



Complexes industriels | Plateformes logistiques | Surfaces commerciales | Bâtiments pour PME | Bureaux

www.willynaessens.fr - BAPAUME - Tel. 03 21 60 00 70

NORD **AUTOMOBILE**

RENAULT PRÊT POUR L'ÉLECTRIQUE SUR SON SITE DE DOUAI

L'usine Renault de Douai va mettre en production, d'ici fin 2021, son premier véhicule électrique.



© ELODIE SOURY-LAVERGNE

L'usine Renault de Douai, dans le Nord, achève sa transformation vers le véhicule électrique. Amorcé en 2019, ce projet a demandé un investissement global de 550 millions d'euros sur le site nordiste, qui emploie 2 800 salariés. La plateforme de production est désormais prête à produire des voitures électriques, aux côtés des trois modèles de véhicules thermiques actuels : le Scenic, l'Espace et le Talisman. La mise en production de la Megane eVision est prévue d'ici fin 2021, même si aucune date n'a été officiellement communiquée. L'usine doit également accueillir dès 2023 la production de la future Renault 5 électrique, dont la mise sur le marché est annoncée pour 2024. C'est donc sur l'électrique que va se jouer l'avenir de l'usine Renault de Douai, dont l'objectif est de produire à terme 100 % de véhicules de ce type. Une bascule qui se fera en fonction de la maturité du marché.

DES SYNERGIES ENTRE DOUAI ET MAUBEUGE

Cette ambition s'inscrit dans le plan de transformation du groupe Renault. Déjà en

difficulté avant la crise sanitaire du coronavirus, le constructeur automobile français a enregistré une perte record de 8 milliards d'euros en 2020, pour un chiffre d'affaires de 43,5 milliards d'euros, lui-même en repli de 21,7 %. Le groupe compte se relever en gardant une longueur d'avance sur l'électrique, en accélérant sur l'hybride et, enfin, en travaillant la rentabilité des véhicules produits au lieu de miser sur les volumes. En 2020, l'usine Renault de Douai a produit près de 50 000 véhicules, contre 100 000 pour l'usine de Maubeuge (2 100 salariés). Cette dernière s'apprête d'ailleurs à mettre en production une nouvelle version de la Kangoo. Des interactions sont prévues entre les salariés des deux usines, pour générer des renforts lors du démarrage de la Megane eVision à Douai et celui de la nouvelle Kangoo à Maubeuge. Ensemble, les deux usines affichent une capacité de 600 000 véhicules par an. En attendant une montée en puissance, 140 000 voitures devraient être produites sur les deux sites en 2021.

Elodie Soury-Lavergne

NORD **DISTRIBUTION**

Damartex acquiert Eden Medical

Le distributeur nordiste Damartex (CA 2019/2020 : 686,2 M€) vient d'acquérir 62,5 % des titres d'Eden Medical, via sa filiale Santéol. Le groupe, qui a entamé un plan de transformation en 2019, fait un pas de plus vers son ambition de devenir le leader européen de la silver économie. Historiquement positionné sur le textile (Damart, Afibel, Xandres, Maison du Jersey), le groupe Damartex affiche deux autres pôles d'activité : les produits liés au bien vieillir à domicile (Sedagyl et Santéol) et les produits liés à la décoration de la maison (3 Pagen, Vitrine Magique, Coopers, etc.). Fondée en 2014 par André Abikhzir et basée à Croissy-sur-Seine (Île de France), Eden Medical loue du matériel d'assistance respiratoire. L'entreprise réalisait en 2020 un chiffre d'affaires de près d'1 million d'euros. Elle va accélérer son déploiement en Île de France, avec le soutien de Santéol, spécialisée dans l'appareillage lié aux troubles respiratoires et du sommeil. L'intégration d'Eden Services dans les comptes du groupe Damartex est effective depuis le 1^{er} janvier 2021.

L'ACTU

En bref

LILLE **INDUSTRIE**

Comat s'implante dans les Hauts-de-France

Le groupe francilien Comat (250 salariés, 60 M€ de CA en 2016), spécialisé dans la fabrication d'éléments sur-mesure en métal pour l'enveloppe extérieure du bâtiment, s'implante dans les Hauts-de-France.

Le groupe, qui compte dix-sept agences dans l'Hexagone, n'était pas encore présent dans la région. Il vient d'ouvrir un bureau commercial à Lille, employant cinq personnes. D'ici deux ans, une unité de production devrait s'y adjoindre, avec une trentaine de salariés.



© DFDS SEAWAYS

DUNKERQUE **TRANSPORT**

DFDS Seaways renforce la liaison Dunkerque - Rosslare

Lancée début janvier par la compagnie danoise DFDS Seaways, la ligne reliant Dunkerque à Rosslare, en Irlande, rencontre un franc succès. Un quatrième navire va donc être ajouté sur cette ligne, avec huit rotations hebdomadaires entre la France et l'Irlande. Elle permet aux chargeurs un accès direct à l'Irlande, sans les problèmes douaniers liés à la traversée de l'Angleterre par la route. Début mars, le service aura déjà transporté 10 000 containers.

LILLE **ÉVÉNEMENTIEL**

Alive Group rachète l'imprimerie ARM

Malgré les difficultés traversées par le secteur de l'événementiel, Alive Group (400 salariés, 51 M€ de CA 2019) prépare activement la reprise. L'entreprise tourquennoise ajoute une nouvelle corde à son arc en rachetant ARM, une imprimerie créée il y a 25 ans à Tourcoing, qui propose la création de supports de communication divers. Avec cette huitième filiale, Alive est désormais en mesure de réaliser en interne la communication visuelle de ses clients sur tous supports, depuis la création de flyers jusqu'au flocage de véhicules.

Accompagnons
ceux qui
entreprennent
le changement.

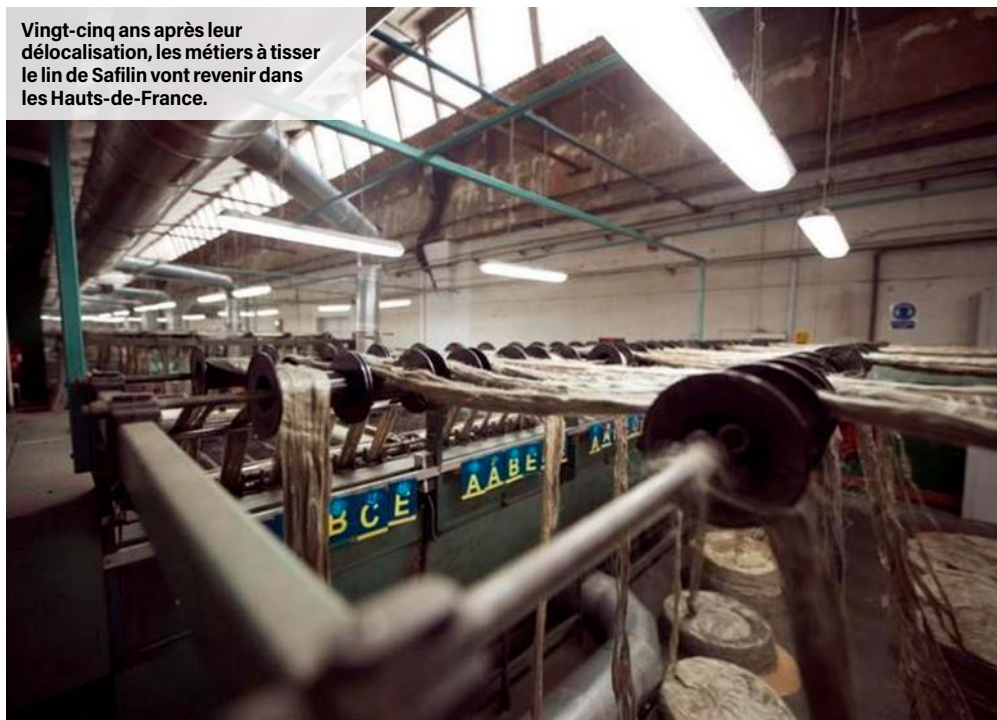


Construisons dans un monde qui bouge.

PAS-DE-CALAIS **TEXTILE**

SAFILIN RÉIMPLANTE UNE FILATURE DE LIN DANS LA RÉGION

Vingt-cinq ans après leur délocalisation, les métiers à tisser le lin de Safilin vont revenir dans les Hauts-de-France.



© SAFILIN

Annoncée début mars par un communiqué du gouvernement, la nouvelle a été confirmée par Safilin. L'entreprise basée à Sailly-sur-la-Lys (Pas-de-Calais), spécialisée dans la filature de lin, s'apprête à recréer un outil industriel dans les Hauts-de-France, son bassin historique. Les usines du groupe avaient été délocalisées entre 1995 et 2005, en pleine crise du textile, vers la Pologne.

UN PROJET ACCÉLÉRÉ PAR LE PLAN DE RELANCE

En projet depuis plus d'un an, cette réimplantation d'une unité de filature de lin va bénéficier du plan de relocalisation industrielle du gouvernement. Safilin (500 salariés, 30 M€ de CA) figure parmi les lauréats de l'appel à projets concernant les « intrants essentiels à l'industrie ». Il est également soutenu par Bpifrance dans le cadre de l'appel à projets Résilience et par la Région Hauts-de-France.

« Cette décision fait suite aux nombreuses sollicitations d'entreprises textiles françaises souhaitant disposer d'un fil français, mais aussi à la demande des consommateurs de l'Hexagone d'acheter des produits naturels et locaux »,

détaille Olivier Guillaume, le président de Safilin, dans un communiqué.

CINQ MILLIONS D'EUROS INVESTIS

En tout, Safilin s'apprête à investir 5 millions d'euros pour implanter, sur 6 000 m², sa filature. Elle accueillera à terme 14 métiers à filer - douze au mouillé et deux au sec. Les machines seront acheminées des usines polonaises avant d'être installées et réglées sur le site, « une procédure très délicate », souligne un communiqué. La production devrait démarrer dès le premier trimestre 2022 et atteindre les 350 tonnes de fil par an, ce qui devrait permettre de couvrir la demande en fil français. Cette offre « made in France » viendra compléter la production polonaise du groupe. À titre de comparaison, Safilin produit actuellement 4 500 tonnes de fil de lin dans ses trois usines polonaises, qui emploient un peu moins de 500 personnes.

Trente collaborateurs seront recrutés courant 2021, avant une vingtaine d'autres, d'ici 2024, annonce Safilin. Ils seront formés par des opérateurs polonais ainsi que par d'anciens collaborateurs aujourd'hui retraités, souligne le groupe.

Jeanne Magnien

LILLE **AGROALIMENTAIRE**

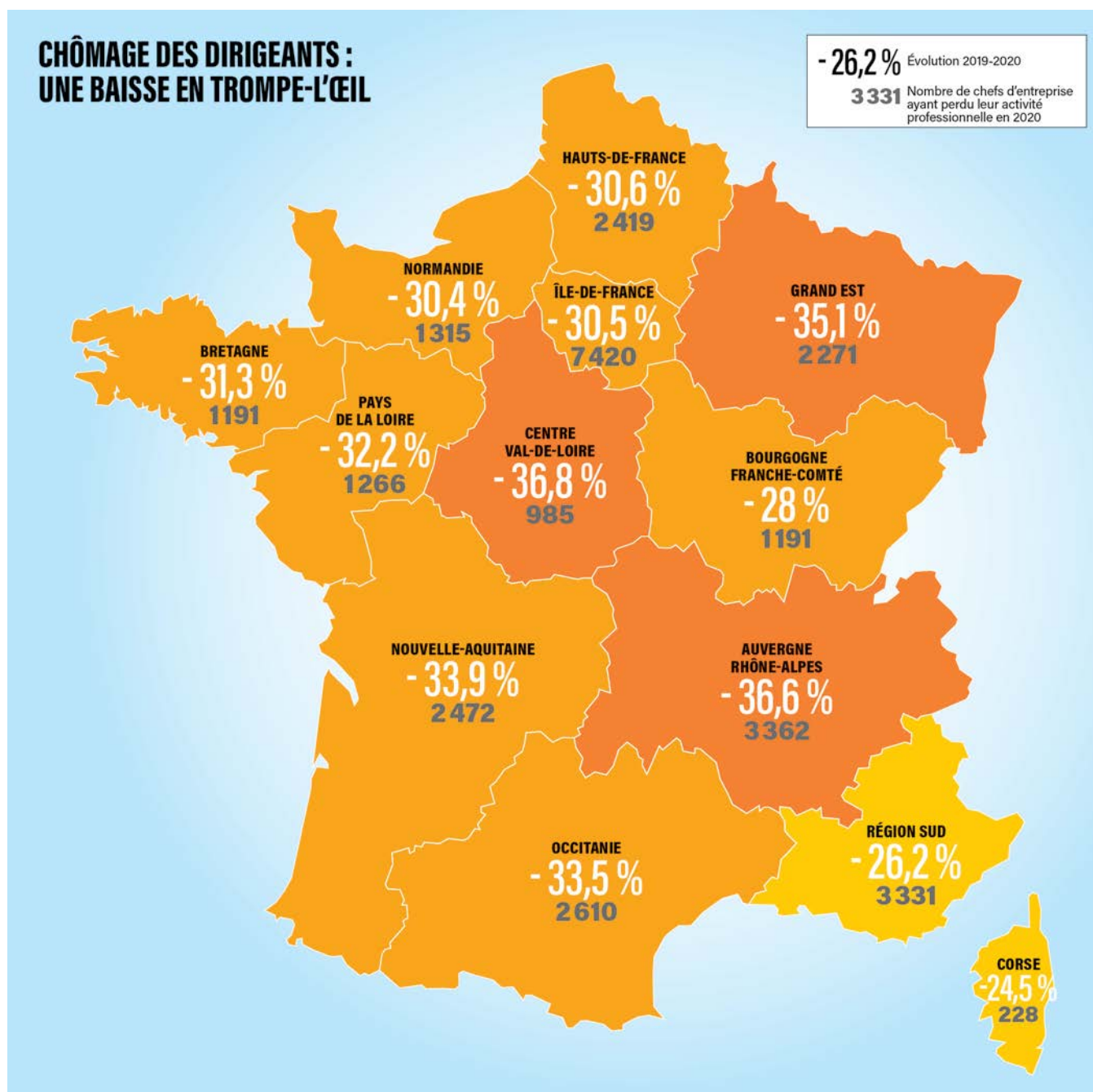
Résultats semestriels stables pour Bonduelle

Après des résultats 2019-2020 marqués à la baisse, le groupe Bonduelle affiche une certaine stabilité pour le premier semestre de son exercice 2020-2021. Ainsi, le chiffre d'affaires du groupe s'inscrit à 1,442 milliard d'euros pour cette première moitié d'exercice, en baisse de 0,1 % par rapport à l'année précédente, mais avec un résultat net consolidé à 31,9 millions d'euros, en hausse de 8,3 %. Des résultats encourageants, comparés à la période précédente, qui avait vu la rentabilité du groupe chuter de 25 %. Les six premiers mois de l'exercice étant traditionnellement les meilleurs Bonduelle, les résultats sur l'année devraient rester stables, avec un chiffre d'affaires prévu entre 2,855 milliards d'euros et 2,910 milliards d'euros (pour 2,85 Md€ en 2019-2020), et une marge autour de 3,8 %. Dans le détail, la forte baisse d'activité du secteur de la restauration se fait sentir. Elle n'est compensée qu'en partie par la consommation des ménages. Tous marchés confondus, la conserve reste la grande gagnante de la période pour Bonduelle. Sa part dans le chiffre d'affaires du groupe a fait un bond inédit de 11 %, pour s'établir à 41 %.

Restez **connecté(e)** à **l'actualité économique** de vos territoires.

Suivez-nous sur nos réseaux sociaux.
Tous les jours les dernières actualités
économiques des entreprises
de 9 régions, 57 départements





© OBSERVATOIRE DE L'EMPLOI DES ENTREPRENEURS 2020 (ASSOCIATION GSC/ALTARES)

EMPLOI

LES PATRONS DE PME PARMIS LES PLUS FRAGILISÉS PAR LA CRISE

L'emploi des dirigeants a résisté à la crise. En 2020, seuls 33 189 chefs d'entreprise ont perdu leur activité, en raison d'une liquidation judiciaire prononcée par un tribunal, selon un décompte de l'association GSC et du cabinet Altares. Soit une chute de 31,4 % en un an, en ligne avec le spectaculaire effondrement des défaillances d'entreprise constaté l'an dernier. Ce phénomène, qualifié de

« mirage », est directement imputé aux aides mobilisées par l'État contre la crise du Covid-19. Pourtant, à rebours de la tendance générale, certains entrepreneurs ont davantage souffert. C'est le cas des dirigeants de PME (+20,9 %) ou ceux à la barre d'entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 10 millions d'euros (+42,5 %). Les dirigeants impactés sont aussi un peu plus vieux : l'âge médian

est désormais de 48 ans, soit deux années de plus qu'en 2019. En revanche, les chefs d'entreprise de tous les secteurs et de toutes les régions profitent de l'accalmie. Mais certaines baisses sont moins marquées que la moyenne, comme dans l'information-communication (-19,3 %), en Corse (-24,5 %) ou en Région Sud (-26,2 %).

THIBAUT BAYART, NOUVEAU PRÉSIDENT DE CHRONODRIVE

Dans le sillage de l'importante réorganisation annoncée courant janvier au sein d'Auchan, la présidence de Chronodrive évolue. Thibaut Bayart prend la tête du pure-player spécialisé dans la distribution de courses en drive, créé en 2004 à Lille et passé en 2012 dans le giron d'Auchan.

Il s'agit en quelque sorte d'un retour aux sources pour le nouveau président de Chronodrive. Au commencement de sa carrière, ce diplômé de l'École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers et de Skema Business School a en effet fait ses armes au sein de l'entreprise. Premier salarié de l'entreprise, entre 2003 et 2006, il a suivi de près le lancement du pionnier du drive en France, en tant



© DR

que responsable de l'offre. Thibaut Bayart se tourne ensuite vers la création d'entreprises, avec le lancement, en 2006 à Lesquin, de Vendido, spécialisé dans l'électroménager reconditionné, ou, en 2011, de l'agence numérique Ikomobi, à Marcq-en-Baroeul. Proche de la sphère Mulliez, Thibaut Bayart rejoint, en 2015 The Field, une entreprise de l'Association Familiale

Mulliez faisant le lien entre des start-up et des entités du groupe Auchan, pour faire émerger des services innovants. À la tête de Chronodrive, qui exploite actuellement une cinquantaine de drives en France, il aura pour rôle d'assurer le développement de la marque sur un marché confronté à de nouveaux défis depuis le début de la pandémie.

Ils font l'actualité



© GERALDINE AFRETEAUX

MATHILDE LEPELLETIER est nommée directrice régionale au sein du Crédit du Nord Région Nord-Ouest.



© DR

BÉATRICE WEPPE prend la direction de l'agence boulonnaise du groupe de communication choletais Mediapilote.



© ISG

SOPHIE COMBE est la nouvelle directrice du campus lillois de l'école de commerce ISG.



© VINCENT-CAMUS

JÉRÉMY GONCÈST est le président d'Actrans, réseau régional rassemblant dix entreprises d'ingénierie des transports.



© KIABI

Franck de Saintignon, nommé leader RH du groupe Kiabi

Franck de Saintignon a été nommé au poste de leader ressources humaines du groupe Kiabi (2 Md€ de CA 2019, 10 000 salariés). Diplômé d'un master de l'université de Lille de droit et de la santé, il commence sa carrière au sein de 3 Suisses puis chez Marionnaud. En 2009, il rejoint Kiabi, en qualité de responsable des RH et de la direction opérationnelle du Nord. En 2015, il devient directeur des ressources humaines de Kiabi France, puis, en 2019, copleader des RH Groupe.



© IRD

Paul Damestoy, nommé DG adjoint du groupe IRD

Paul Damestoy a été nommé directeur général adjoint du groupe IRD. Une fonction qu'il exercera aux côtés de Thierry Dujardin, DG du groupe IRD, basé à Marcq-en-Baroeul. « J'aurai en charge l'animation des partenariats du groupe IRD ainsi que le développement des interactions entre ses différents métiers : capital investissement, accompagnement des dirigeants, immobilier d'entreprise », commente-t-il. Évoluant au sein du groupe IRD depuis 1999, Paul Damestoy présidait IRD Conseil depuis dix ans.

Ils bougent

Odile le Ven, la directrice générale adjointe de Maisons & Cités, pilote le lancement des Cit'elles, le tout nouveau réseau interne 100 % féminin du bailleur social. Le réseau vise l'émergence de talents féminins au sein de l'entreprise, tout en favorisant l'égalité entre les hommes et les femmes, à tous les niveaux. Maison & Cités est le premier bailleur à se doter d'un tel réseau.

Bénédicte de La Morinerie est la nouvelle directrice opérationnelle de Techshop Lille, désormais géré par l'Université Catholique de Lille qui reprend l'activité, ainsi que les douze salariés du site.

Ahmed Amaddiou est nommé responsable des ventes au sein de la PME Certigna, filiale du groupe Tessi, basée à Villeneuve-d'Ascq.



Dourdin produit, entre autres éléments pour l'automobile, des films décoratifs pour les carrosseries. L'ETI investit pour prendre de l'avance sur les tendances et les technologies à venir.

DOURDIN **ACCÉLÈRE SUR LES** **« SMART SURFACES »**



Malgré le contexte de crise, l'équipementier automobile Dourdin lance un plan d'investissement pour diversifier ses activités et entretenir son avance technologique sur ses concurrents.

Le design de la voiture de demain sera-t-il épuré ? Adieu les tableaux de bord surchargés de boutons et de commandes, la tendance sera celle du lisse. Un effleurement de doigt sur le plafond de l'habitacle suffira à allumer la veilleuse. Une pression sur l'accoudoir et apparaîtront, à travers l'habillage, les boutons de commande des fenêtres. Une carresse sur le tableau de bord, et tout un réseau de leds, décoratives ou utilitaires, s'illuminera d'un coup. Ces technologies émergentes, l'industrie automobile les appelle les « smart surfaces », les surfaces intelligentes. Encore à leurs balbutiements, elles devraient très prochainement équiper nos véhicules, jusqu'à devenir la nouvelle norme. Elles sont en tout cas au cœur du plan de développement de l'entreprise nordiste Dourdin (64 M€ de CA 2020, 800 salariés), qui s'apprête à investir 2,5 millions d'euros pour prendre une avance stratégique sur ces sujets.

« Les boutons vont disparaître, à nous de nous adapter. Dourdin a toujours cherché à se renouveler, et à innover. Aujourd'hui, il nous paraît indispensable de ne pas rater ce nouveau tournant, et de s'inscrire dans la durée de l'innovation. C'est le cœur de notre plan Pass 4.0, pour Plan d'accélération des Smart Surfaces », résume Marc Dourdin, le DG de Dourdin. L'entreprise familiale, basée à Saint-André-lez-Lille, fabrique nombre d'éléments en plastique ou métal pour l'automobile. 38 % des quelque mille références produites chaque année par l'équipementier sont destinées à l'intérieur du véhicule, et pour la plupart, au tableau de bord et ses alentours : boutons, poignées, filets chromés. Les 62 % restants sont des pièces situées à l'extérieur de la voiture, poignées de portières, encadrements, logos, calandres, etc.

UN PLAN SUR TROIS ANS

« Nous sommes équipementiers de rang 1 et 2, c'est-à-dire que nous fabriquons des éléments qui seront directement posés par le constructeur, sur ses lignes. Mais aussi, des produits, comme les parties de consoles centrales, qui vont être complétées et assemblées chez



© JEANNE MAGNIEN

« Dourdin a toujours cherché à se renouveler, et à innover. Aujourd'hui, il nous paraît indispensable de ne pas rater ce nouveau tournant. »

Marc Dourdin, DG de Dourdin

un autre sous-traitant avant d'être livrées au constructeur, » détaille Marc Dourdin.

Imprimerie fondée en 1958, Dourdin a vite évolué vers l'automobile, en mettant au point les premiers films décoratifs pour les carrosseries. Aujourd'hui, Dourdin travaille avec la plupart des grands constructeurs automobiles, pour qui l'entreprise met au point, grâce à son bureau de design et son laboratoire, des décors et finitions innovants et exclusifs. « Nous mettons déjà en œuvre au quotidien différentes techniques, l'injection plastique, le chromage, le travail du métal, le thermoformage ou la fabrication de films décor. Le développement des Smart Surfaces va nous demander d'accélérer sur de nouvelles technologies, comme l'implantation de circuits intégrés et de microprocesseurs, au sein de nos produits. »

Rendus « intelligents », les éléments fabriqués par Dourdin pourront obéir au doigt et à l'œil aux conducteurs. Une petite révolution qui ne se fera pas en un jour. Le plan d'investissement, calibré sur 36 mois, prévoit à la fois de la R & D, la mise au point de nouveaux process et l'achat de machines. « Nous avons déjà avancé sur certains sujets, et abouti à des prototypes concluants. Sur les trois prochaines années, il s'agit de développer de nouveaux procédés et produits, et de mettre en œuvre leur industrialisation. Cela passe par la modernisation de notre usine de Saint-André, et le développement de notre équipe, sur la partie R & D comme sur le commercial. » Ce plan de développement prévoit la création de 16 nouveaux postes dans un premier temps, et d'une quarantaine à terme, sur le site nordiste du groupe, où travaillent environ 70 personnes.

« Il est certain que nous ne retrouverons pas les volumes de 2019 avant plusieurs années. »

Marc Dourdin, DG de Dourdin

VERS LES 100 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Dourdin donne un coup d'accélérateur à un moment où le marché, sonné, cherche encore ses marques après l'année 2020. Grâce à cette stratégie d'innovation, Dourdin espère prendre une longueur d'avance sur ses concurrents. En attendant, elle lui vaut le soutien de l'État, qui lui accorde 1,2 million d'euros de subvention dans le cadre du plan de relance. Un coup de pouce bienvenu. « Nous avons plusieurs filiales à l'étranger, qui sont régulièrement subventionnées de manière substantielle par les États concernés. En France, c'est toujours très compliqué d'obtenir des aides, d'ailleurs c'est la première fois que cela nous arrive. On a déjà reçu un premier chèque de 300 000 €, ça surprend un peu, mais ça fait toujours plaisir, » s'amuse Marc Dourdin. Au travers de ce plan d'investissement, Dourdin compte bien rebondir après une année 2020 compliquée. « Nous sommes passés de 86 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019, à 64 millions d'euros en 2020. Mais nous avons pu mesurer à quel point notre stratégie de diversification, tant commerciale que géographique, nous a permis d'amortir la crise. Nous avons fait -34 % sur la France, mais -26 % au niveau groupe. Certains marchés ont continué à tourner quand d'autres étaient à l'arrêt. Et comme nous travaillons sur un très grand nombre de véhicules différents, nous avons pu bénéficier du succès qu'ont rencontré certains modèles cette année, malgré tout. »

En dépit du contexte d'incertitude, renforcé encore par les problèmes récurrents d'approvisionnement qui touchent tout le secteur depuis l'année dernière, Dourdin maintient sa feuille de route. L'entreprise compte atteindre les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires l'année prochaine, via une croissance organique mais aussi, externe. « Il n'est bien sûr pas facile de se projeter, mais chacun de nos pays a des projets intéressants. Il est malgré tout certain que nous ne



Les matériaux intelligents qui habilleront les voitures de demain dissimuleront des leds et des commandes tactiles.

FICHE ENTREPRISE

64 M€

de chiffre d'affaires en 2020, contre 86 M€ en 2019. La pandémie et la crise du marché de l'automobile ont valu à Dourdin une baisse de 26% de son chiffre d'affaires consolidé l'année dernière.

72

salariés travaillent sur le site de Dourdin à Saint-André-lez-Lille. L'unité de production nordiste devrait bientôt s'etoffer, avec une quarantaine de créations de postes à terme.

1 000 références

sont produites chaque année par Dourdin, qui fournit les constructeurs et les équipementiers en éléments pour l'intérieur et l'extérieur du véhicule, des commandes de tableau de bord aux calandres et décors de carrosseries.

retrouverons pas les volumes de 2019 avant plusieurs années, » regrette Marc Dourdin.

UN PIED EN ALLEMAGNE

Dans ce projet de développement, Dourdin pourra s'appuyer sur l'acquisition, encore en cours, d'une usine en Allemagne. Il lui a fallu deux ans de prospection pour trouver la perle rare. Un équipementier de rang II, employant 130 personnes, et réalisant entre 13 et 15 millions de chiffre d'affaires. C'est la première implantation outre-Rhin du fabricant, qui compte déjà un bureau commercial en Italie, et plusieurs sites industriels au Portugal, en Roumanie, et en Turquie. « Nous avons l'habitude de suivre certains de nos clients à l'étranger, et de nous installer à proximité de leurs usines. C'est à chaque fois un pari, qui fonctionne, ou pas. Suivre Renault en Roumanie pour participer à la fabrication de la Dacia, c'était un succès. En revanche, nous avons revendu début 2020 notre usine chinoise, qui n'a jamais décollé », retrace Marc Dourdin. Mettre le pied sur le sol allemand est loin d'être anodin pour l'équipementier, qui espère s'ouvrir les portes des grands constructeurs nationaux. « Le marché allemand est assez fermé, ils ne travaillent qu'entre eux. Nous travaillons avec à peu près tous les constructeurs européens, de Renault à Ferrari, mais pas encore avec les Allemands. Avec cette nouvelle filiale, qui travaille notamment pour BMW, nous pouvons désormais nous faire une clientèle sur place. C'est vraiment une entreprise intéressante pour nous, d'un point de vue stratégique comme technologique. Ils ont des savoir-faire et des machines qui vont nous intéresser grandement dans le cadre de notre plan Pass 4.0. Les synergies promettent d'être nombreuses, » se félicite Marc Dourdin.

Jeanne Magnien



L'AUTOMOBILE, UN MARCHÉ TRÈS ÉPROUVÉ EN 2020

En France, la filière automobile représente 4 000 entreprises, 400 000 emplois directs et indirects, 18 % du chiffre d'affaires de l'industrie, pour 2,2 millions de véhicules produits en 2019, selon les chiffres du ministère de l'Économie. Un secteur déjà éprouvé ces dernières décennies, qui ont vu passer la France du deuxième au cinquième rang des producteurs européens d'automobiles. La filière, qui aurait perdu quelque 120 000 emplois ces quinze dernières années, a été confrontée en 2020 à un véritable crash. Avec 1,65 millions de véhicules vendus en 2020, les ventes de véhicules

particuliers ont chuté de -25,5 %, ramenant le marché à son niveau de... 1975. Du jamais-vu, même après les crises de 1993 et de 2008. Et le début de l'année 2021 n'annonce pas un grand retournement, loin s'en faut. Les mois de janvier comme février se sont encore inscrits à la baisse par rapport à 2020, à -5,8 % en janvier, et -20,9 % en février, selon le baromètre du CCFA, le Comité des Constructeurs Français d'Automobiles. Entre les confinements, les restrictions sanitaires et le couvre-feu, le contexte a été particulièrement défavorable au secteur, les Français renonçant, pour un temps au moins, à leur projet d'achat de



Le marché français de l'automobile a enregistré une baisse historique de -25,5 % en 2020.

voiture neuve - le secteur de l'occasion, lui, limite la casse avec une baisse de seulement 3,9 % par rapport à 2019, qui reste une année record. Dans ce marasme, les constructeurs français font particulièrement grise mine, et enregistrent les plus fortes baisses des ventes. Sur les

deux premiers mois de 2021, les marques françaises marquent une baisse de -18 %, contre -8,1 % pour les étrangères. Dans le détail, les marques, françaises comme étrangères, connaissent des fortunes diverses. Si Renault plonge à -28 %, Dacia enregistre + 55,9 %. En face, Jaguar tombe à -57,9 %, mais Jeep grimpe à +48,7 %, et Mini, à +11,8 %. Après une année où le secteur a été privé de ses grands rendez-vous internationaux, et où les concessions ont dû limiter les opérations commerciales, 2021 ne s'annonce guère plus prometteuse. Certains salons sont d'ores et déjà annulés, ou reportés à 2022.



POUR LA RELANCE, PENSEZ EXPORT!

Bâtir votre stratégie export, profiter des nouvelles opportunités des marchés étrangers, intégrer un V.I.E, financer votre plan d'action...

Toutes les mesures de France Relance et les soutiens de la région Hauts-de-France pour l'international sont sur teamfrance-export.fr/hautsdefrance



— Anne-Sophie Van Hoove, directrice générale du CIC Nord Ouest

« L'ANNÉE 2021 SERA PLUS DIFFICILE QUE L'ANNÉE 2020 »

Anne-Sophie Van Hoove a pris la direction générale du CIC Nord Ouest fin 2019. Basé à Lille et filiale du groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale, cet établissement rayonne dans les Hauts-de-France et en Normandie. La dirigeante revient sur les conséquences de la crise sanitaire.

Vous avez pris les rênes du CIC Nord Ouest juste avant la crise sanitaire. A-t-elle modifié votre feuille de route ?

2020 a été une année inédite et atypique. Nous avons établi un plan stratégique 2019-2023 et sans modifier ce cap, il a fallu naviguer dans un environnement incertain. Les crises sont des accélérateurs de tendance : nous avons dû faire plus vite ce que nous avons déjà prévu de faire, sauf en termes de résultats. L'année 2019 a été une année particulièrement bonne pour le groupe (PNB 2020 : 14,2 Md€, soit -2,3 % par rapport à 2019 et RN : 2,6 M€, soit -17,5 %, NDLR), comme pour le

CIC Nord Ouest (2 400 collaborateurs), avec des résultats historiques. Nous nous laissons jusqu'en 2023 pour revenir à ce niveau de résultats. En attendant, nous accélérons sur les sujets au cœur du plan stratégique : la place du conseiller dans la relation, le déploiement d'outils innovants, notre engagement sociétal et environnemental et, enfin, le développement de l'activité sous un angle multiservice. Ce dernier axe est apparu comme une évidence durant la crise pour garantir, sur le long terme, la solidité du groupe. Outre la banque et l'assurance, nous sommes aussi

présents dans l'immobilier, la téléphonie, la protection de la maison... Le multiservice est vecteur de commissions.

Quelles ont été les répercussions de la crise en 2020 ?

Le CIC Nord Ouest a enregistré en 2020 une croissance des encours crédits de l'ordre de 9,9 % et des ressources de 22,3 %. Ce dynamisme est lié à la hausse des crédits à l'habitat, car l'immobilier reste une valeur refuge, et aux prêts garantis par l'État (PGE). Nous avons distribué plus de 2 milliards d'euros de PGE, à travers 11 630 dossiers. Si les crédits et ressources sont en hausse, le résultat subit quant à lui l'impact des provisions pour le coût du risque. Nous avons aussi réalisé des gains de productivité, grâce notamment à la rénovation complète de notre siège lillois, il y a deux ans. Nous sommes aussi attentifs aux frais généraux, qui sont en baisse. La crise sanitaire y a d'ailleurs contribué puisqu'il y a eu moins de déplacements, de frais de réception... Nous n'envisageons pas en revanche d'optimiser notre réseau de 300 agences : ce sont des actions que nous avons déjà menées ces dix dernières années.

Comment envisagez-vous la suite, en particulier 2021 ?

On anticipe une année plus difficile en 2021 qu'en 2020, qui était une année en trompe-l'œil du fait des aides financières accordées aux entreprises. Quand il va s'agir de rembourser les PGE, certains de nos clients auront des difficultés. Et, face au possible différé de remboursement, nous allons étudier les dossiers au cas par cas. Le coût du risque avéré n'a pas augmenté, à ce stade, pour le CIC Nord Ouest, mais nous l'anticipons d'ici 2023. Le groupe a opté pour une approche prudente, nous avons donc provisionné sur du risque non avéré (multiplié par 11,7 par rapport à 2019 NDLR), pour des secteurs en tension comme l'événementiel, les cafés hôtels-restaurants, l'aéronautique, etc. Les deux prochaines années vont être compliquées. Mais tant que la crise sanitaire n'est pas derrière nous, nous ne pouvons qu'anticiper le coût du risque. Nous le subissons quand les aides financières aux entreprises cesseront. C'est là que les difficultés vont apparaître.

Elodie Soury-Lavergne

APRÈS S'ÊTRE REDRESSÉ, AUCHAN RÉINVENTE SES HYPERMARCHÉS

Malgré la crise sanitaire, le distributeur nordiste Auchan a confirmé son redressement en 2020. Auchan Holding termine l'exercice avec un endettement net en baisse et une activité bénéficiaire. Un défi reste toutefois à relever : réinventer le format, dépassé, de l'hypermarché.



Après s'être redressé, le distributeur nordiste Auchan veut transformer ses hypermarchés en marketplace alimentaire et non-alimentaire.

Le groupe nordiste Auchan redresse peu à peu la barre. Après des pertes record en 2018, de l'ordre d'un milliard d'euros, le groupe a lancé un plan de retournement de son navire amiral, le distributeur Auchan Retail. Cette démarche, baptisée « Auchan 2022 », commence à porter ses fruits. « Après deux ans, on peut considérer que le redressement de l'entreprise est un succès, se réjouit Edgard Bonte, président d'Auchan Retail. La situation du groupe est assainie et son modèle économique renforcé. » Malgré la crise sanitaire, Auchan Holding a publié un résultat net positif sur son exercice 2020, qui s'établit à 907 millions d'euros. La cession, en octobre 2020, de ses participations dans l'e-commerce chinois Alibaba y a largement contribué. Cette opération

a également permis au groupe de se désendetter. L'endettement net atteint ainsi 2,16 milliards d'euros en 2020, soit une réduction d'1,7 milliards d'euros par rapport à l'exercice 2019. En 2019, Auchan Retail avait déjà cédé ses activités en Italie et au Vietnam. Côté chiffre d'affaires enfin, l'exercice 2020 est moins satisfaisant pour Auchan Retail, qui réalise 31,63 milliards d'euros, soit un recul de 5,2 % par rapport à 2019. Un chiffre fortement touché par la baisse des ventes de carburant, soit 1 milliard d'euros en moins, et par l'impact des taux de change. Sans quoi, il serait quasiment stable, avec -0,2 % entre 2019 et 2020. Malgré tout, le distributeur doit encore relever un défi de taille. Celui de l'hypermarché, qui « reste le format le plus touché par la pandémie », reconnaît

Edgard Bonte. En France, ce format représente 75 % du chiffre d'affaires d'Auchan Retail. La direction veut donc accélérer la transformation de ce format de magasins, déjà en perte de vitesse avant la crise sanitaire.

LE DÉFI DE L'HYPERMARCHÉ

« L'hypermarché doit devenir une marketplace physique, alimentaire et non alimentaire », annonce Edgard Bonte.

L'hypermarché a désormais vocation à accueillir d'autres enseignes, dans des corners dédiés. Après des tests concluants menés ces derniers mois avec d'autres enseignes de la sphère Mulliez, Boulanger ou Decathlon, Auchan Retail va déployer ce concept de corners auprès d'agriculteurs, de producteurs, etc.

Les hypermarchés vont également devenir des plateformes logistiques, stockant et livrant des produits destinés à être distribués à la fois sur place, mais aussi via le drive, à domicile, ou dans les Auchan Piéton. Le groupe compte accélérer le déploiement de ce dernier concept, sous forme de petits commerces urbains. Un neuvième Auchan Piéton a vu le jour à Valenciennes et « la France en comptera 300 fin 2021 ». En 2020, la part de chiffre d'affaires du groupe réalisé en dehors des hypermarchés et supermarchés atteint désormais 8 %, et devrait grimper à 11 % dès 2022. La crise sanitaire aura d'ailleurs été un bel accélérateur de cette tendance puisqu'en 2020, Auchan Retail a vu son chiffre d'affaires numérique progresser de 620 millions, soit +40 %.

Elodie Soury-Lavergne

IMPRIMERIE LÉONCE DEPREZ : L'ENTREPRISE CENTENAIRE S'AJUSTE À SON MARCHÉ

Face à un marché en pleine mutation, l'imprimerie centenaire Léonce Deprez, basée à Wancourt (Pas-de-Calais), est entrée en redressement judiciaire en 2019. Reprise en janvier par le fils de son ex-dirigeant, aux côtés de nouveaux actionnaires, elle ouvre un autre chapitre de son histoire.



© YANNICK LEFRÈRE

Léonce-Antoine Deprez, repreneur et dirigeant de l'imprimerie familiale Deprez.

L'an prochain, l'imprimerie familiale Léonce Deprez sera bel et bien centenaire. Rien n'était moins sûr il y a encore quelques mois quand l'entreprise, basée à Wancourt (Pas-de-Calais) et spécialisée dans la presse moyen tirage (5 000 à 200 000 exemplaires), a déposé le bilan. Ce n'est pas tant la crise sanitaire que la crise de la presse, liée à l'internet et à la digitalisation des contenus, qui a plongé l'imprimerie dans les difficultés. « Dans les années 2010, il y a eu une baisse importante des ventes et donc des volumes, avec pour conséquence une surcapacité de production en France et une nette chute des prix sur un marché concurrentiel », expose Léonce-Antoine Deprez, directeur général. En 2015, les impayés des clients s'élevaient à un million d'euros. « Alors, en 2018, on a dit stop, poursuit-il, ça sonnait la

fin de notre business model, il fallait réfléchir autrement pour redevenir rentable. »

UNE TAILLE AJUSTÉE AU MARCHÉ

Il a donc fallu réduire la capacité de production sur deux et non plus trois rotatives ; baisser les effectifs (déjà passés de 165 à 75 salariés en une dizaine d'années) et concentrer toute l'activité d'impression et de façonnage sur un seul site, en fermant celui de Ruitz (Pas-de-Calais). Cependant, l'entreprise, endettée, n'avait pas les moyens de licencier. « On a donc été placé en redressement judiciaire, en 2019, pour figer les dettes, obtenir des aides pour les licenciements et prendre le temps de repartir sur un nouveau projet », indique Léonce-Antoine Deprez. Le plan de cession était une stratégie risquée. Un autre candidat acquéreur (l'imprimerie nordiste

Mordacq, à Aire-sur-la-Lys) voulait reprendre l'entreprise. Mais c'est le dossier présenté par Léonce-Antoine Deprez, fils de l'ex-PDG Léonce-Michel Deprez, avec ses nouveaux associés, Christophe Fajardy (directeur industriel) et l'imprimeur parisien Sprint (spécialisé dans l'ennoblement numérique), qui a eu les faveurs du tribunal de commerce d'Arras en janvier dernier. « L'offre était solide, assure le directeur général. On repart sur un plan à 15 millions d'euros de chiffre d'affaires (40 M€ avant la crise de la presse et 25 M€ avant le dépôt de bilan NDLR). On s'appuie sur nos fidèles clients les plus solvables. On a eu la confiance de quelques fournisseurs et des banques et on préserve 57 emplois sur les 75 restants. »

UNE NOUVELLE AGILITÉ

Un nouveau nom, ILD, incarne cette mutation : « On a réinjecté 1,5 million d'euros pour moderniser l'outil de travail sur le site de Wancourt, où l'on rapatrie actuellement les secteurs du façonnage et du routage. On réduit ainsi notre impact environnemental en économisant 300 000 euros par an en transport. Nos rotatives sont désormais connectées à nos outils de gestion et toute la société a été digitalisée. » Et le directeur général de conclure : « Nous devenons le rotativiste le plus rapide du marché. Nous imprimons une revue en deux ou trois jours. Notre nouvelle structure est agile, flexible et réactive. Ce sont les trois fondamentaux pour être en adéquation avec les exigences d'une imprimerie du XXI^e siècle. »

Yannick Lefrère



Grâce à plusieurs opérations de croissance externe, Logibex est en mesure de proposer un large panel de services logistiques à ses clients.

lisons déjà 6 millions d'euros, avec 45 salariés », s'amuse Benoît Henno.

Cette dynamique est portée par la croissance externe autant qu'organique, souligne le dirigeant. « Dometrans est passé de 800 000 € de chiffre d'affaires à 3,3 millions d'euros aujourd'hui. Cotrem est en cours de retournement. L'entreprise devait réaliser 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires et en quatre mois d'activité, on a déjà engrangé 700 000 €, bien mieux que prévu. Dans l'ensemble, le groupe est à l'équilibre, et dans une dynamique de croissance », assure Benoît Henno, qui souligne l'engagement de ses équipes, malgré la période compliquée.

ACCÉLÉRER EN 2022

Si 2021 doit être une année de consolidation pour Logibex, 2022 verra en revanche le groupe reprendre un rythme de croissance rapide. « Cette année, nous allons prendre le temps de souffler et de souder les équipes. Mais après, il va falloir bouger vite. Certes, l'activité de la logistique et de l'e-commerce n'est pas celle qui a le plus souffert du coronavirus, mais il y a un prix à payer. Les flux ont été complètement désorganisés avec la fermeture des magasins pendant le premier confinement, et la demande en très forte hausse sur l'e-commerce. La fin de l'année a été horrible, avec des entrepôts bondés, et une pression très importante sur les délais. En parallèle, on observe déjà un effet de concentration, avec les gros acteurs qui rachètent les plus petits. Ce mouvement va s'intensifier, il nous faut grossir vite pour ne pas être rattrapés, » s'inquiète Benoît Henno. Pour 2022, le dirigeant planifie des opérations qui devraient lui permettre d'atteindre les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec une centaine de salariés. Une taille suffisante pour garantir l'indépendance de son groupe.

Jeanne Magnien

LOGIBEX VEUT PESER SUR LE MARCHÉ DE LA LOGISTIQUE

D'acquisition en acquisition, le groupe Logibex, créé par Benoît Henno, grossit malgré la crise. Une stratégie délibérée pour peser dans un marché de la logistique en pleine recomposition.

Depuis la création de sa première entreprise, Prestapack, dans son garage en 2011, Benoît Henno a fait du chemin. Baptisé Logibex, son groupe de logistique a connu ces dernières années une forte croissance, qui lui permet désormais de proposer à ses clients tout un panel de services. « Nous sommes en train de construire une offre logistique globale, depuis le transport jusqu'à la livraison du dernier kilomètre, en passant par le stockage », résume Benoît Henno, le directeur général de Logibex.

UNE SUCCESSION D'ACQUISITIONS

Son groupe, le dirigeant l'a construit peu à peu, au fil des rencontres et des opportunités. Aux services de conditionnement et de contrôle qualité offerts par

Prestapack, se sont d'abord ajoutés les outils logistiques de Dometrans, une entreprise de Fretin de huit salariés, reprise en 2017. Les deux entreprises emménagent en 2018 dans un local commun, à Leers, et s'adjoignent un entrepôt de 6 000 m² à Templemars. Après avoir créé Dometrans Transport, sa filiale de transport, sous l'impulsion de l'un de ses salariés en 2019, puis Goforlog, une unité de formation en logistique, Logibex s'est lancé dans l'e-commerce. Une orientation confirmée en septembre 2020 avec la reprise de Cotrem, une PME leersoise de logistique e-commerce, comptant 17 salariés. « Dans un de mes premiers business plans, je visais 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires à la fin 2022. Aujourd'hui, nous réa-

Annick Berrier préside le groupe de BTP nordiste Eridium, qu'elle a fondé en 1981.



© ELODIE SOURY-LAVERGNE

ANNICK BERRIER, LA BÂTISSEUSE DE SOFLACOBAT À ERIDIUM

Annick Berrier est une chef d'entreprise nordiste aussi atypique qu'emblématique. Celle qui a fondé seule une entreprise de gros œuvre, en 1981, est à présent à la tête d'un groupe de 160 salariés. Et reste passionnée comme au premier jour. Portrait.

Dotée d'une voix fluette et d'une silhouette frêle, Annick Berrier est bien loin de l'archétype du dirigeant de BTP. Mais derrière son apparente discrétion, on sent vite poindre une passion et une détermination à toute épreuve. Cette cheffe d'entreprise au sourire facile, qui n'a pas hésité à bousculer les codes durant sa carrière, est à la tête d'un groupe de 160 salariés.

Baptisé Eridium et positionné sur le gros œuvre, il a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 23,8 millions d'euros et devrait atteindre, dès cette année, les 25 millions d'euros.

LAURÉATE DU PALMARÈS WOMEN EQUITY EN 2019 ET 2020

Ce groupe, basé à Caëstre (Nord), Annick Berrier l'a fondé seule après avoir fait ses armes dans un groupe de BTP. « C'était en 1981, j'ai démarré avec six salariés, raconte-t-elle, et ça n'a pas toujours été simple. J'ai dû travailler d'arrache-pied pour faire recon-

naître mes compétences. Une femme n'a pas le droit à l'erreur. J'ai dû faire tomber quelques stéréotypes, aussi. »

Ce parcours lui a valu d'être deux années de suite, en 2019 et 2020, lauréate du palmarès Women Equity, qui met en avant 50 dirigeantes d'entreprises françaises de PME ou ETI à la croissance rentable. « C'est une grande fierté. Ce palmarès met en avant des PME et des ETI pas toujours visibles et pourtant performantes, souligne Annick Berrier. Je ne suis pas féministe, mais il se trouve que les entreprises diri-



gées par des femmes affichent en général une meilleure rentabilité que leurs équivalentes dirigées par des hommes », glisse-t-elle en souriant. Cette reconnaissance a également des retombées auprès des partenaires du groupe, notamment financiers : « C'est comme un label car nos partenaires savent que les finances des entreprises concernées ont été passées au crible. »

30 % DE FEMMES CHEFFES D'ENTREPRISE

Si son parcours est une réussite, il était pourtant loin d'être une évidence. Les femmes cheffes d'entreprise ne sont pas légion en 1981, et encore moins dans le BTP. Si les années ont passé, certaines choses ont peu évolué. « C'est toujours difficile d'être une femme à la tête d'une entreprise. Nous sommes 30 %, contre 27 % il y a dix ans. Cela avance, mais à la vitesse d'un escargot fatigué », regrette la dirigeante, convaincue que la mixité est un gage de performance des entreprises. « Le message que je voudrais faire passer aux femmes est d'avoir davantage confiance en elles : pour prendre des risques, échouer, se relever et rebondir. Il faut aussi qu'elles soient davantage présentes dans les réseaux car ce sont des outils exceptionnels, dont elles n'imaginent pas la puissance. » Annick Berrier affiche d'ailleurs plusieurs mandats au sein d'institutions professionnelles des Hauts-de-France : CCI de Région, Fédération du bâtiment, Initiative France, Comité consultatif de la SMABTP et présidente de clubs d'affaires.

UNE PASSION DE LONGUE DATE POUR LE BÂTIMENT

Pourtant, l'aventure était loin d'être toute tracée. Issue d'une famille de céréaliers, Annick Berrier voyageait beaucoup, quand elle était enfant, avec sa famille. Les visites d'édifices en tout genre, notamment des cathédrales, lui ont donné le goût des bâtiments. Celle qui n'aimait pas vraiment l'école a fini par s'orienter vers un DUT génie civil : « j'étais la seule fille dans la pro-



« C'est toujours difficile d'être une femme à la tête d'une entreprise. Nous sommes à présent 30 %, contre 27 % il y a dix ans. »

motion », se souvient-elle. Un choix pas forcément bien accueilli dans son entourage, mais peu importe : « j'étais une jeune fille rebelle ».

Rebelle, Annick Berrier l'est d'ailleurs restée durant toute sa carrière. Comme cette fois où elle a décidé de recruter des femmes au poste de maçon et a tenu bon, malgré les réticences des équipes, qui y ont d'abord vu « un problème supplémentaire ». Cet autre trait de caractère qui ne l'a pas non plus quitté, c'est la passion. Une passion pour son métier qui reste entière, comme au premier jour. « L'intelligence artificielle, c'est bien, mais n'oublions jamais ces métiers, comme ceux du bâtiment, qui demandent de mettre en œuvre à la fois la tête, le cœur et les mains. Ils existeront toujours », plaide celle qui reste également très attachée aux métiers de la terre : « au moment des récoltes, je suis toujours heureuse de troquer les engins de chantier contre les engins de culture. »

PRÉPARER LA TRANSMISSION

Si le groupe Eridium affiche à présent une croissance rentable, de l'ordre de 29 % entre 2019 et 2020, l'aventure n'a pas toujours été un long fleuve tranquille. Soflacobat, l'entreprise créée initialement par Annick Berrier, a dû s'adapter et se diversifier pour passer différentes crises. Positionnée historiquement sur le segment des maisons individuelles, elle s'est ensuite orientée, au fil du temps, vers la construction de logements collectifs et de bâtiments industriels et commerciaux, dans les Hauts-de-France et en région

parisienne.

Le groupe Eridium, quant à lui, est né en 2015, après une première opération de croissance externe réalisée auprès de l'entreprise Arteic (CA 2019 : 4,9 M€), un couvreur, étancheur et bardeur basé à Dunkerque. Une troisième entreprise a été ensuite créée pour compléter le groupe : Betapref, une usine de préfabrication de béton structuré et architectonique prêt à l'emploi, dont le seul client est Soflacobat. Un fournisseur intégré qui a notamment permis au groupe de ne pas souffrir de retards en matière d'approvisionnements durant la crise sanitaire du Covid. Une crise que le groupe traverse d'ailleurs sans trop de dégâts : « Cela affecte un peu notre rentabilité, du fait par exemple des procédures de nettoyage, mais le chiffre d'affaires reste très bon », assure la dirigeante. Ce sont plutôt les défis de demain que prépare Annick Berrier, aux côtés de son fils, dans le cadre d'une transmission à venir. La dirigeante voit notamment arriver une période électorale - les élections départementales et régionales de juin - qui se traduit habituellement par un ralentissement de l'activité. Sans compter les enjeux liés à la mise en œuvre, en 2022, de la nouvelle réglementation thermique RT 2020, à la lutte contre l'artificialisation des sols ou encore à la décarbonation imposée au BTP à l'horizon 2030. Pour l'heure, le groupe Eridium poursuit son développement, ce qui est plutôt un signal positif : « Quand le bâtiment va, tout va », résume Annick Berrier.

Elodie Soury-Lavergne

NA INVESTISSEMENT MISE SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN SÉRIE

Fondé en 2011 par Alexis Dumortier, le groupe nordiste NA Investissement rassemble 14 entreprises et 150 salariés. Depuis la maintenance industrielle en accès difficile jusqu'au transport de voitures de luxe, en passant par le spa privatif ou le nettoyage de locaux, l'ensemble des sociétés créées ont un dénominateur commun : la passion d'entreprendre de leur dirigeant.



© GROUPE NA INVESTISSEMENT

Le groupe NA Investissement réalise l'essentiel de son activité dans la maintenance industrielle ou urbaine en accès difficile.

Alexis Dumortier est un *serial entrepreneur*. Après avoir exercé durant cinq ans le métier de cordiste, il décide en 2011 de créer sa propre entreprise dans ce domaine. Baptisée Nord Access, elle réalise de la maintenance industrielle en accès difficile, des travaux en hauteur ou en milieu confiné. Cette société a constitué la première pierre d'un groupe, NA Investissement, basé à Avelin (Nord), qui compte désormais 14 entreprises et 150 salariés. « En 2020, le chiffre d'affaires du groupe s'élevait à 15 millions d'euros et d'ici trois ou quatre ans, nous allons franchir la barre des 20 millions d'euros », prévoit Alexis Dumortier.

DES CRÉATIONS EN SÉRIE

Au démarrage, l'entrepreneur a pu compter sur son savoir-faire de cordiste et un réseau de clients. L'identification de besoins et l'expansion géogra-

phique l'ont ensuite conduit à créer d'autres structures. Outre trois sociétés d'immobilier, Alexis Dumortier lance notamment, en 2017, Nord Accès Difficiles, pour faire de la maintenance, urbaine cette fois, en accès difficiles. « Nous avons lancé une structure à part car, dans notre secteur, les clients privilégient les sociétés spécialisées », justifie-t-il. Le dirigeant a aussi créé trois autres sociétés de maintenance industrielle et/ou urbaine en accès difficile en Belgique, au Maroc et à Reims, pour adresser une clientèle locale ou suivre ses clients. « Je préfère partir de zéro plutôt que de faire des acquisitions et devoir remodeler les façons de travailler », explique-t-il. Dès 2019, il lance d'ailleurs son propre centre de formation aux travaux en hauteur et sur corde. Le groupe ne recrute pas de cordistes diplômés, mais des salariés du BTP qu'il forme ensuite à ce

métier. Ouvert aux acteurs extérieurs, ce centre de formation monte d'ailleurs en puissance auprès d'autres entreprises. Il est doté d'un magasin attenant, qui vend du matériel dédié aux travaux en accès difficile.

UNE PHASE DE STRUCTURATION

Dès 2019, Alexis Dumortier choisit de se diversifier, pour répondre à des demandes de clients, avec une société de recherche d'infiltration et une autre de nettoyage, à destination des professionnels comme des particuliers. Et parfois, il rompt avec son métier de base, en créant un spa privatif dans le Nord, ou une société de transport de voitures de luxe. Cette diversité de sociétés, cet autodidacte la lie à sa passion pour l'entrepreneuriat : « J'ai quitté l'école après le brevet des collèges pour entrer directement dans la vie active. J'ai toujours voulu créer une entreprise ». Tout ce développement, le dirigeant l'a largement autofinancé. « Les résultats dégagés ont été systématiquement réinjectés dans les fonds propres des autres sociétés. Nous sommes peu endettés et je suis l'actionnaire majoritaire », précise-t-il. À la tête d'une quinzaine d'entreprises, Alexis Dumortier veut à présent se consacrer à la structuration et à la pérennisation de son groupe, avant d'envisager d'autres créations. Le dirigeant compte notamment de doter d'un véritable campus à l'américaine, avec un bâtiment de 4 500 m², pour rassembler les salariés. Chiffré à 3,5 millions d'euros, ce projet devrait aboutir fin 2022.

Elodie Soury-Lavergne

RECYGROUP MET SON EXPERTISE AU SERVICE DU PORT DE BEYROUTH

Trois entreprises des Hauts-de-France se sont alliées pour participer à la reconstruction du port de Beyrouth, dévasté par deux explosions le 4 août 2020. Le consortium Recygroup est la première entreprise française à avoir décroché un contrat sur place.

Identifier, quantifier, préconiser. C'est la mission de Recygroup sur le port de Beyrouth, au Liban, dévasté le 4 août 2020 par une double explosion. Le consortium français, constitué de trois entreprises des Hauts-de-France, est chargé d'une première évaluation en vue de l'évacuation et de la valorisation des décombres.

COMPLÉMENTARITÉ DES PROFILS

Ce n'est pas un hasard si les trois dirigeants, partenaires commerciaux autant qu'amis, se sont lancés dans l'aventure : leurs domaines de compétences sont très complémentaires. Vianney Mercherz, le dirigeant de la PME Newmat (60 salariés, environ 10 M€ de CA), à Noyelles-lès-Seclin (Nord), apporte son expérience à l'international et son réseau au Liban. Christophe Deboffe, le dirigeant du bureau d'études lillois Néo Eco (40 salariés, environ 3 M€ de CA), est expert en ingénierie du bâtiment et des matériaux. Et enfin, Jérémy Coudrais, le dirigeant de Recynov (75 salariés, 22 M€ de CA) à Haubourdin (Nord), est spécialiste de la valorisation des déchets.

« Au lendemain de la catastrophe, nous avons évoqué avec Jérémy la problématique des déchets qui allait se poser. L'idée d'un partenariat a germé comme ça. Une semaine après, on était sur place pour évaluer la situation. Avec la volonté d'aider mais aussi de montrer le savoir-faire des entreprises françaises », retrace Vianney Mercherz.

« On est arrivés en plein chaos, il n'y avait pas une fenêtre intacte dans toute la ville », décrit Jérémy Coudrais.

Dans ce contexte compliqué, les partenaires se rapprochent des autorités locales, de l'ambassade de France et du ministère de l'Économie, qui chapeaute la distribution des quelque 30 millions d'euros d'aides promis par la France au Liban. Rapidement, Recygroup remporte un premier appel d'offres, pour une mission

d'évaluation sur le port de Beyrouth, dont une zone de 70 hectares n'est plus que décombres. Elle devient la première entreprise française à travailler sur la zone, où deux ingénieurs sont à pied d'œuvre depuis janvier.

150 000 TONNES À VALORISER

« Le gros morceau, ce sont les silos qui se trouvaient à proximité immédiate de l'explosion. Ils ont protégé une bonne partie de la ville mais, sur 140 silos, seuls douze sont encore debout. Toute la zone de stockage a été soufflée, il y a donc du béton, du grain, de la ferraille enchevêtrés, avec des produits répandus à identifier », détaille Jérémy Coudrais. « Nous avons six mois pour rendre un état des lieux et, surtout, établir des recommandations pour la valorisation des déchets, dans un souci d'économie circulaire. Les gravats peuvent être recyclés sur place pour fabriquer le béton nécessaire à la reconstruction, la ferraille peut être revendue... À nous d'identifier les filières locales existantes, ou de les créer. »

Et de tenter ensuite de remporter l'appel d'offres qui concernera la mise en œuvre de ces recommandations, soit le déblaiement et la valorisation des décombres.

« Il doit y avoir 150 000 tonnes de béton et gravats à dégager. Ce n'est rien d'extraordinaire pour nous, qui en traitons 500 000 tonnes par an. Il faudra juste multiplier les engins par rapport à un chantier de déconstruction classique », assure Jérémy Coudrais. Si l'expérience est concluante, le trio se verrait bien retenter l'aventure ailleurs.

Jeanne Magnien

Les silos du port de Beyrouth, en grande partie détruits après l'explosion du 4 août 2020.



© RECYGROUP

HOJA LANCE UNE APPLI POUR SÉCURISER LES TRAJETS EN TAXI EN AFRIQUE

La start-up Hoja Taxis, basée à Amiens, a créé une application pour sécuriser les trajets en taxi en République démocratique du Congo. Sa fondatrice envisage de l'étendre aux grandes métropoles africaines.



Ursula Ndombele, fondatrice de la start-up Hoja Taxis à Amiens.

Lorsque Ursula Ndombele, 29 ans, évoque son parcours, on sent poindre une grande fierté. L'Amiénoise a lancé il y a trois ans Hoja Taxis, une application qui permet de sécuriser les trajets en taxi. « Je suis une fille, une minorité visible, je suis jeune mais je ne me suis mis aucune barrière et j'ai réussi à monter mon business ! »

UNE IDÉE NÉE LORS D'UN VIE

L'idée a germé lors d'un séjour en République démocratique du Congo, pour un volontariat international en entreprise (VIE), en 2016. « La personne assurant la sécurité de l'entreprise dans laquelle je travaillais m'a conseillé de ne surtout pas prendre le taxi », se souvient-elle. En effet, à Kinshasa, les cas d'enlèvements par de faux taxis sont nombreux.

Une situation qui, dès le départ, interpelle la jeune femme, d'autant plus que pour se déplacer dans la capitale congolaise, « la voiture est indispensable et il faut alors prendre un chauffeur. » Elle se renseigne, en parle à son entourage, rencontre des victimes d'enlèvements et commence à réfléchir à un concept pour sécuriser les trajets en taxi. « Ma cousine a été enlevée, il était urgent de trouver une solution » confie-t-elle.

De retour en France en 2018, Ursula Ndombele participe à Amiens à un « start-up weekend », organisé par La Tech Amiénoise. Elle y rencontre Valentin Fontaine et Geoffrey Da Encarnacao, étudiants ingénieurs, chargés de concrétiser l'idée sur le plan technique. L'application Hoja est créée. Un

système de QR code permet à l'utilisateur de vérifier que le taxi dans lequel il monte est sécurisé, avec notamment un numéro d'identification et la photo du chauffeur. Le propriétaire du taxi, lui, paye un forfait de 10 dollars par mois pour qu'Hoja appose un traceur permettant de vérifier où se trouve son chauffeur. Enfin, le chauffeur peut activer un bouton relié au traceur GPS en cas de problème. Ainsi, toute la chaîne est sécurisée.

500 TAXIS DÉJÀ ÉQUIPÉS

Reste à commercialiser son application. Et c'est là qu'Ursula Ndombele fait preuve de détermination. Elle rencontre le gouverneur de Kinshasa, mais aussi le président de la République démocratique du Congo. « J'ai pitché mon appli devant lui à Paris ! Il y a été très sensible car il a mis en place un plan national du numérique, notamment pour lutter contre la corruption », décrit-elle. Accompagnée par le programme Femmes Entrepreneuses d'Orange, elle décroche un partenariat public-privé avec la municipalité de Kinshasa fin 2020. Elle remporte également le prix Pépité du ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'innovation, en partenariat avec Bpifrance qui la soutient avec un prêt garanti. Aujourd'hui, 500 taxis sont équipés à Kinshasa. « Mon objectif d'ici mars est d'équiper 5 000 par mois, sur 60 000 taxis qui compte la capitale, et ainsi d'être à l'équilibre », annonce l'entrepreneuse. Elle voit encore plus loin : « j'envisage de développer le système dans les grandes métropoles africaines, en commençant par le Sénégal ».

Lise Verbeke

LILLE **ASSURANCES**

Datafolio lève 2,2 M€ pour se développer en Italie

Créée il y a un an à Lille, par Yuri Narozniak, Arnaud Rofidal et Emmanuel Pierron, la start-up Datafolio vient de boucler un tour de table de 2,2 millions d'euros auprès de Business Angels. Datafolio développe une solution, reposant sur la data, d'appréciation et de gestion des risques de la mobilité en temps réel. Elle est utilisée par les courtiers et les assureurs pour améliorer leur offre. Cette levée de fonds permet à Datafolio d'investir en R & D et d'accélérer le déploiement de son offre sur ses deux marchés cibles, la France et l'Italie.



© RCT

LILLE **NUMÉRIQUE**

GoMyPartner lève des fonds pour accélérer en France

La start-up lilloise GoMyPartner a bouclé une levée de fonds d'1 million d'euros, auprès d'investisseurs français, pour accélérer sa croissance en France et atteindre 600 000 utilisateurs fin 2021. Basée à Euratechnologies (Lille) et fondée en 2018, GoMyPartner développe une application de cashback dédiée à la pratique sportive. En consommant dans l'un des 5 000 points de vente partenaires, les particuliers constituent une cagnotte qu'ils peuvent utiliser pour s'inscrire dans un club de sport ou pour acheter du matériel sportif.

NORD **ACCOMPAGNEMENT**

La Catho prend les rênes de Techshop

Lancé en 2017 par Leroy Merlin en partenariat avec l'Université Catholique de Lille et Euratechnologies, Techshop change de mains. Le « fablab » lillois sera désormais géré par la Catho, qui reprend l'activité et les 12 salariés du site. En quatre ans, Techshop a trouvé son public, avec 400 abonnés, en majorité professionnels, qui viennent utiliser ses quelque 150 machines. Les conditions d'accès restent les mêmes. L'offre sera amenée à s'étoffer, sous l'impulsion des écoles du pôle technologique et des écoles d'ingénieurs de la Catho.

Une nouvelle façon de lire votre mensuel



Votre édition du **Journal des Entreprises** en version numérique

Retrouvez votre magazine numérique sur le site www.lejournaldesentreprises.com menu « ma bibliothèque » en mode connecté

RÉSERVÉ AUX ABONNÉS



LES ENTREPRISES DES HAUTS-DE-FRANCE, FRAGILISÉES MAIS COMBATIVES APRÈS 2020

À l'occasion des Rencontres Régionales de l'Économie, le réseau consulaire régional a brossé le tableau de l'état de l'économie régionale, après la tempête traversée en 2020.



Pour Kathie Werquin-Wattebled, la directrice régionale de la Banque de France, le rebond aura bien lieu en 2021.

Touchées mais pas coulées, les entreprises régionales sont prêtes à se relancer en 2021. C'est en tout cas le sentiment du réseau consulaire et de la Banque de France des Hauts-de-France, qui suivent de près les entreprises du territoire. 2021 devrait être l'année du rebond, avant un retour à la normale, soit au niveau d'activité de début 2020, annoncé pour 2022.

LES CHR ET L'AGRICULTURE FONT GRISER MINE

« Tout le monde redoutait beaucoup le deuxième confinement, mais finalement, l'activité n'a reculé que de 7 % l'automne dernier, contre 30 % au printemps... Les entreprises étaient déjà plus agiles, c'est encourageant pour la suite. D'autant plus que cet été, on a mesuré en France un rebond très important. C'est la preuve que dès que les énergies se libèrent, l'activité reprend, » pointe Kathie

Werquin-Wattebled, la directrice régionale de la Banque de France dans les Hauts-de-France.

En attendant, bon nombre de chefs d'entreprise de la région rongent encore leur frein. Et en premier lieu, ceux de l'hôtellerie-restauration qui prévoient, sans grande surprise, un très important recul de leur chiffre d'affaires cette année. Ailleurs, le bilan comme les perspectives restent mitigés. Comme dans l'agriculture, où 90 % des dirigeants constatent une dégradation de leur chiffre d'affaires en 2020, sous l'effet conjugué de mauvaises récoltes et de la baisse de la demande dans la restauration.

REBOND ANNONCÉ DANS L'INDUSTRIE ET LE BTP

L'industrie régionale a enregistré une baisse de chiffre d'affaires de 9,2 % en 2020, dont 12,1 % sur l'export. 47,5 % des entreprises industrielles déplorent une baisse de

leur rentabilité en 2020. En 2021, les industriels prévoient un rebond de l'activité de 7,3 %, avec toutefois, une incertitude marquée, et donc une baisse des investissements prévus de 4,8 %. Pour le BTP, la perte de chiffre d'affaires s'inscrit à -12 % en 2020, avec une baisse de 13 % des investissements, et de 3,3 % des effectifs. « Dans le BTP, il est impossible de rattraper ce qui n'a pas été réalisé au printemps. Mais depuis, l'activité est tonique, avec des carnets de commandes pleins », commente Kathie Werquin-Wattebled.

MANQUE DE VISIBILITÉ, MAIS DE LA COMBATIVITÉ

Plus largement, les entreprises déplorent un manque de visibilité. Elles sont 26 % à redouter des difficultés de financement, qui dans 91 % des cas concerneraient la trésorerie. Dans les Hauts-de-France, 26 % des entreprises ont eu recours à un prêt garanti par l'État (PGE), pour répondre à un problème de trésorerie dans 77 % des cas.

« Les mesures prises par le gouvernement ont fonctionné, » assure Philippe Hourdain, le président de la CCI. « Nous n'avons enregistré que 2 160 défaillances en 2020, soit une baisse de 39 %. Et, malgré le contexte, nous notons 51 400 créations, soit une hausse de 5 %. Cela montre bien la capacité de résilience et l'énergie du territoire. Les entreprises sont prêtes à rebondir, et nous sentons, en ce début 2021, les dirigeants très combattifs. Ils veulent oublier 2020 et penser à l'avenir. Reste maintenant à ne pas manquer la reprise... » Et à espérer que la situation sanitaire ne vienne pas à nouveau contrecarrer tous les plans.

Jeanne Magnien

PAS-DE-CALAIS **IMMOBILIER**

Vilogia et l'OPH de Calais créent Opalogia

Le bailleur social Vilogia et Terre d'Opale Habitat, l'office public de l'habitat de l'agglomération de Calais, s'associent pour donner naissance à Opalogia, un nouvel acteur du HLM. Opalogia sera dédié au développement d'une stratégie commune sur les territoires d'implantation de ses deux membres fondateurs, soit la Côte d'Opale et la Flandre. Au-delà du développement d'une nouvelle offre de logements sociaux, Opalogia entend s'engager dans des projets en faveur du bien vivre, comme l'aménagement urbain et les réhabilitations innovantes.



©AFRICA STUDIO - STOCK.ADOBE.COM

NORD **RÉSEAUX**

Maisons & Cités lance un réseau 100 % féminin

Le bailleur social Maisons & Cités (800 salariés), basé à Douai (Nord), a lancé son propre réseau 100 % féminin, le 8 mars 2021, à l'occasion de la journée internationale des droits des femmes. Baptisé Les Cit'elles, ce nouveau réseau doit favoriser l'émergence de talents féminins, au profit d'un juste équilibre femme-homme, à tous les niveaux de responsabilité dans l'entreprise. Il va aussi déployer des actions en région, en faveur de la mixité. Ce réseau est ouvert aux hommes qui souhaitent s'engager sur cette thématique.

HAUTS-DE-FRANCE **RÉSEAUX**

Tête à tête avec des patrons de grands groupes

Six dirigeants de PME et ETI des Hauts-de-France ont été sélectionnés pour participer à l'opération Top, organisée par l'Afep, l'Association française des entreprises privées. Cette association, qui rassemble 120 dirigeants de grands groupes français, organise des rencontres, virtuelles cette année, avec 250 dirigeants de PME. Dans la région, les dirigeants participants sont ceux d'Aérodata, d'Everysens, de Kylii Kids, de Log's, de Starklab et de Benalu. Ces échanges prendront la forme de speed datings pour évoquer les projets de développement des PME et ETI.



abracadarakcks !

LA FORMULE MAGIQUE POUR ACHETER, VENDRE **ou** LOUER VOS RACKS d'OCCASION



Racks d'occasion toutes marques.
Stocks disponibles en ligne.

www.abracadaracks.fr | contact@abracadaracks.fr

**abracada
racks.fr**
La communauté du rack

ECOLOG
innovation



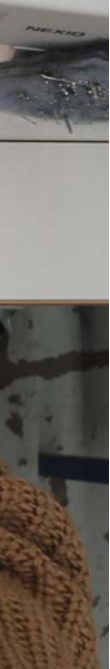
Lauréat du plan de relance, l'industriel textile Lener Cordier va investir 600 000 euros dans un projet de réindustrialisation sur son site historique d'Hazebrouck, dans le Nord.

© LENER CORDIER

RÉINDUSTRIALISATION : LA RÉGION A UNE VRAIE CARTE À JOUER



➤ **Malgré un climat économique encore lourd d'incertitudes, les industriels des Hauts-de-France n'hésitent pas à jouer la carte de la relocalisation. Il faut dire que la crise sanitaire a créé un terrain particulièrement propice à ce mouvement, en particulier dans la région, où la filière industrielle n'a jamais cessé de peser. Explications.**



Après avoir mis une majeure partie de l'industrie française à l'arrêt, en mars 2020, la crise sanitaire du Covid-19 lui aura été indéniablement favorable. Épaulée par le plan de relance du gouvernement, une vague de réindustrialisation pourrait déferler sur l'Hexagone. Un phénomène qui a une résonance toute particulière dans les Hauts-de-France, une région dont l'industrie a un jour fait les heures de gloire et qui continue de peser plus qu'ailleurs, en moyenne, dans le tissu économique. Ce n'est pas un hasard si, fin 2020, lors de l'annonce des 31 premiers projets de relocalisation retenus par l'État, la région Hauts-de-France arrivait en deuxième position, juste derrière Auvergne-Rhône-Alpes, avec cinq projets lauréats. Depuis, trois autres sont venus grossir les rangs, sans oublier les 52 entreprises régionales bénéficiaires du fonds d'accélération des investissements industriels dans les territoires et la quarantaine concernées par le fonds de modernisation automobile et aéronautique.

La réindustrialisation n'est pas un phénomène nouveau : des projets étaient déjà à l'œuvre avant cette crise sanitaire, avec toutefois leurs lots de difficultés et des issues plus ou moins favorables. La mésaventure de Laurent Mainaud en atteste. En 2018, cet entrepreneur a tenté de rapatrier à Roubaix (Nord) une partie de la production du tisseur Vanoutryve, repris en 2013 à la barre du tribunal de commerce et installé en Belgique. « Tout le monde a trouvé cette idée formidable. Mais dans les faits, je n'ai eu aucun coup de pouce financier, malgré les 150 000 euros investis. Le projet n'a donc pas abouti, il est arrivé trop tôt », regrette-t-il. Mais la donne a changé et les acteurs économiques régionaux en sont convaincus : il y aura bel et bien un « monde d'après » pour l'industrie.

UN REGARD QUI CHANGE SUR L'INDUSTRIE

L'un des premiers changements de taille, induits par cette crise, c'est le regard porté sur l'industrie. « Il y a encore vingt ans, on voulait garder la R & D



en France et laisser partir la production en Asie. Tout le monde pensait que les usines, c'était l'affaire du XX^e siècle, voire du XIX^e... », regrette Pascal Cochez, à la tête du groupe industriel valenciennois Cochez (CA 2020 : 30 M€, 300 salariés).

Ce regard a changé et tout est parti d'une prise de conscience brutale : celle de notre dépendance aux importations. « Les consommateurs veulent plus de produits français, c'est un phénomène accéléré par la crise », constate Julie Fournier, responsable communication et marketing chez Fruits Rouges & Co (241 collaborateurs), qui produit et commercialise des fruits rouges frais, surgelés et produits transformés. L'entreprise, basée à Laon (Aisne), compte parmi les lauréats du plan de

L'industrie de la santé va bientôt dépasser le milliard d'euros d'investissements décidés ou en passe de l'être, selon Etienne Vervaecke, directeur général du pôle Eurasanté.

Comptant parmi les lauréats du plan de relance, l'entreprise Fruits rouges & Co, basée à Laon (Aisne) va pouvoir relocaliser une unité de première transformation de fruits (équeutage, découpe, etc.).



© FRUITS ROUGES & CO

relance du gouvernement. La subvention publique va lui permettre de relocaliser une unité de première transformation de fruits (équeutage, découpe, etc.), face à « un outil saturé, qui ne permet pas de répondre à la demande française ». L'opération induira, sous trois ans, 43 recrutements.

Malgré cette prise de conscience, rien n'aurait été possible sans une importante vague de financements. La pandémie a joué un rôle clé en déclenchant un plan de relance avec des aides publiques inimaginables un an plus tôt : « Il y a des fonds qui n'auraient jamais été débloqués sans cette crise », insiste Kathie Werquin-Wattebled, directrice régio-

nale de la Banque de France. « On observe depuis six mois une vague d'investissements inédite dans la santé, confirme de son côté Étienne Vervaecke, directeur général du pôle d'excellence lillois Eurasanté. Les projets décidés ou en cours représentent 991 millions d'euros d'investissements dans les Hauts-de-France, ce qui devrait induire, selon nos estimations, 1 810 emplois. Il y a vraiment un processus nouveau à l'œuvre. »

DE NOMBREUX PROJETS SUR LES RAILS

Face aux nouvelles dispositions, les projets des industriels des Hauts-de-France vont bon train : une filière de protéines à base d'insectes est en train de voir le jour dans la Somme, avec l'implantation de deux grosses unités de production. Une autre se dessine autour de la protéine végétale, dans le Pas-de-Calais, avec l'arrivée d'une usine portée par la société Nxtfood (détenue par des fonds d'investissement des familles Mulliez et Roquette). Dans le même temps, la filière lin tente de faire son grand retour dans la région, avec un projet à cinq millions d'euros entrepris par l'industriel Safilin.

La filière santé bat de son côté des records d'investissements, s'imaginant déjà comme le prochain fer de lance de l'économie régionale : « Le total des investissements programmés ou décidés devrait bientôt dépasser le milliard d'euros », pointe Étienne Vervaecke. Sans oublier la filière automobile, étroitement liée aux Hauts-de-France, qui doit quant à elle relever le défi de la modernisation. Parmi les projets en cours : l'usine Renault de Douai vient



© BANQUE DE FRANCE

« Nous sommes allés trop loin sur la désindustrialisation, il ne faut pas faire la même erreur dans l'autre sens »



AUTOMOBILE : LE DÉFI DE LA MODERNISATION

d'investir 550 millions d'euros pour préparer sa transition vers une production dédiée à 100 %, à terme, aux véhicules électriques.

Le phénomène est tel que certaines entreprises industrielles, âgées de plus d'un demi-siècle, s'y mettent également, après avoir été contraintes de délocaliser leur outil de production il y a quelques décennies, face à la mondialisation. Une jolie revanche sur l'histoire. C'est le cas de Lener Cordier (CA : 19 M€, 335 salariés), un fabricant de manteaux et de prêt-à-porter basé à Hazebrouck (Nord). Figurant depuis mars parmi les lauréats du plan de relance, l'industriel va investir 600 000 euros dans un projet de réindustrialisation, financé à 50 % par l'État. Celui qui a réussi à maintenir une production sur son site historique, dédiée au prototypage, à l'échantillonnage et à la petite série, va pouvoir en accroître la capacité. « Nous allons installer de nouvelles machines pour relocaliser la production qui fait sens dans le cadre du made in France, avec l'aspect social et environnemental que ça comporte et tout le savoir-faire et l'agilité que l'on peut ainsi apporter aux clients », se réjouit Frédéric Lener, le dirigeant.

SAVOIR OÙ PLACER LE CURSEUR

Mais la réindustrialisation a aussi ses limites. D'abord, parce qu'elle intervient toujours dans un contexte de crise : « Pour bénéficier du plan de relance, nous devons investir ces 600 000 euros en vingt-quatre mois, ce qui n'est pas sans poser problème dans une période compliquée », tempère Frédéric Lener.

Ensuite, il ne sera pas possible de rapatrier dans les Hauts-de-France l'ensemble des outils industriels envoyés aux quatre coins du monde. Et ce, pour plusieurs raisons : un manque de main-d'œuvre disponible, le niveau des salaires en France ou tout simplement l'impossibilité de fermer brutalement des sites ouverts dans d'autres pays, après des investissements importants. Car il ne faudrait oublier trop vite que la désindustrialisation a eu, elle aussi, ses vertus. « Tout n'est pas tout blanc ou tout noir, commente Kathie Werquin-Wattebled. La croissance du PIB mondial a été dopée par celle des échanges. Le fait de produire ailleurs qu'en France a augmenté notre pouvoir d'achat et notre richesse. Nous avons pu acheter plus de biens, ce qui a permis à des pays comme l'Asie de s'enrichir, puis de nous acheter à leur tour des produits, dans l'aviation, le luxe, etc. Nous sommes allés trop loin, à une époque, sur la désindustrialisation, il ne faut pas faire la même erreur dans l'autre sens. »

Enfin, il faut que la consommation suive et en particulier la commande publique, comme le souligne Étienne Vervaecke, d'Eurasanté. « Les inves-



© ELODIE SOURY-LAVERGNE

Premier employeur industriel de la région selon le réseau Aria Hauts-de-France (215 adhérents), l'industrie automobile doit, avant tout, relever le défi de la modernisation. Les Hauts-de-France sont la première région automobile de l'Hexagone, avec 700 000 véhicules produits par an en moyenne et pas moins de sept sites constructeurs (Toyota Onnaing, Stellantis Douvrin, Stellantis Hordain, Renault Ruitz, Renault Douai et Renault Maubeuge), dix centres de R&D, 50 équipementiers et 500 entreprises. Pour se maintenir dans un premier temps, avant de se développer, ce secteur industriel doit investir massivement ; en cela, le plan de relance est une opportunité. « La clef de l'avenir de l'automobile et de ses emplois en région, c'est la compétitivité des usines, qui ont pour certaines déjà 40 ou 50 ans et doivent donc se moderniser »,

L'usine Renault de Douai vient d'investir 550 millions d'euros dans sa modernisation, en vue de produire, à terme, 100 % de véhicules électriques.

souligne Luc Messien, délégué général de l'Aria Hauts-de-France. Ce qui n'empêche pas les projets d'avenir de se dessiner. La région va notamment accueillir à Douvrin (Pas-de-Calais) une gigafactory de batteries électriques : un projet chiffré à 5 milliards d'euros porté par les groupes PSA et Total. « Nous sommes très optimistes sur l'obtention d'une deuxième usine de batteries en région », dévoile Luc Messien, avant de préciser que la région Hauts-de-France se classe déjà deuxième pour la production de batteries. Le délégué général espère aussi la création de nombreux emplois, à terme, autour d'une filière régionale de recyclage des batteries, voire des véhicules eux-mêmes.

tissements actuels ne seront pas durables sans la commande publique, notamment dans la santé. Il faut mettre en place une exception sanitaire, pour que les acheteurs publics ne basent pas leurs choix uniquement sur le prix, mais aussi sur la création d'emplois, l'empreinte carbone et la souveraineté sanitaire et économique. Sans ça, on peut avoir de réelles inquiétudes sur la durabilité de cette réindustrialisation. »

Elodie Soury-Lavergne

BRETAGNE AGROALIMENTAIRE

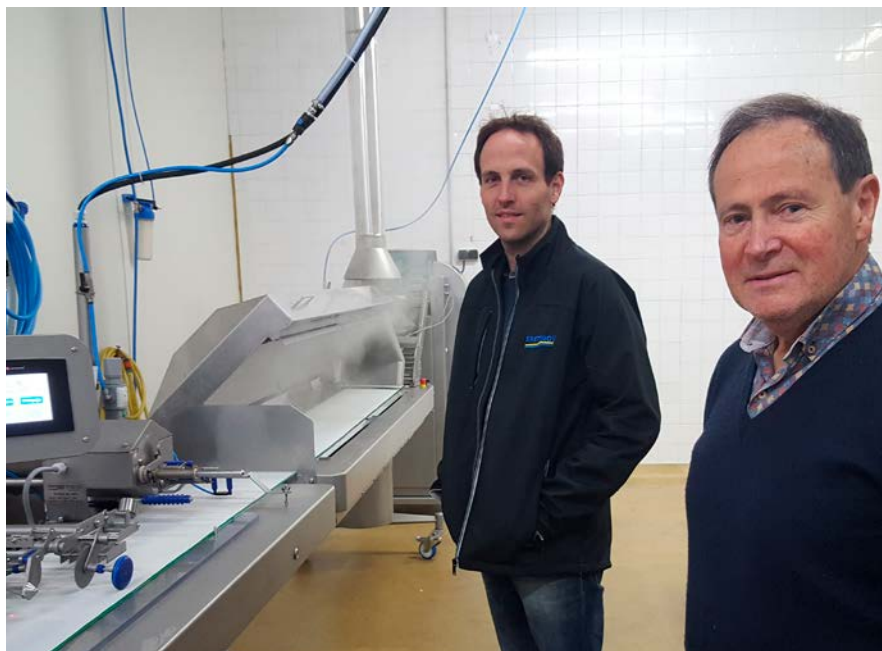
BRETINOV VEUT CONQUÉRIR L'ASIE AVEC SA MACHINE À NEMS

Bretinov a mis au point une machine qui permet de fabriquer des nems traditionnels de façon industrielle. Après un bon démarrage en France, la PME finistérienne s'apprête à s'attaquer aux marchés asiatiques.

Des beignets espagnols aux nems asiatiques. En 2009, le Breton Pierre Auffret imagine une machine capable de fabriquer 4 000 beignets de crevettes à l'heure pour des clients espagnols. Mauvais timing. La crise de 2009 malmène l'économie espagnole et stoppe net l'élan de l'entrepreneur deux ans plus tard. « J'avais un an de commandes mais je n'ai finalement vendu qu'une seule machine », se souvient-il. Une expérience malheureuse qui ne l'empêche pas de rebondir. « J'avais senti qu'il y avait une demande pour déplier les galettes de riz traditionnelles de façon industrielle », retrace-t-il. Pour étoffer son catalogue, Pierre Auffret ressort alors sa planche à dessin. Après deux ans de travail, il parvient enfin à résoudre les nombreux défis que pose le dépliage d'une matière première si fragile et jamais identique. Mais aussi son pliage si caractéristique afin d'obtenir, une fois garnie, des nems vietnamiens roulés selon la méthode traditionnelle.

JUSQU'À 2 000 NEMS PAR HEURE

En 2013, une fois sa machine au point et brevetée, il crée une nouvelle entreprise, Bretinov, afin de la fabriquer et de la commercialiser. Une machine de 8 mètres de long capable de produire 2 000 nems par heure, mais aussi déclinable en format plus réduit. De quoi attirer l'attention d'industriels du secteur. D'une à deux machines par an, la demande bondit à partir de 2018, boostée par le bouche-à-oreille dans la diaspora des traiteurs asiatiques de la



Pierre Auffret (au premier plan), ici au côté de son fils Laurent, a mis au point une machine capable de fabriquer des nems de façon industrielle.

région parisienne. « Depuis, nous en avons vendu et installé une trentaine. Rien que pour 2021, nous en avons huit de commandées », sourit Pierre Auffret, dont l'entreprise, basée dans le Finistère à Tregunc, emploie 12 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 1,3 million d'euros en 2020. Et si sa clientèle reste composée à 80 % d'acteurs parisiens de la restauration asiatique, il vend désormais ses machines aussi ailleurs en France, comme récemment à Lyon ou Biarritz. De quoi lui donner des envies d'ailleurs...

NOUVEAU BÂTIMENT ET RECRUTEMENTS EN VUE

« Nous allons attaquer le marché européen cette année avec des clients en Belgique et en Allemagne. Nous reprendrons ensuite nos négociations avec des clients coréens et vietnamiens qui sont venus nous voir il y a trois ans. Notre machine est en effet bien au point et nous sommes désor-

mais mûrs pour nous lancer à l'export », explique celui qui peut compter sur l'aide de son fils, Laurent, pour développer la partie commerciale et internationale.

« À ce jour, nous avons six mois de visibilité sur notre carnet de commandes. Nous fabriquons une machine par mois, et je pense qu'on en fabriquera deux par mois au second semestre. Nous comptons également rencontrer des acteurs locaux pour transposer notre innovation à des crêpes ou à d'autres spécialités, et relancer la production de notre machine à beignets de crevettes ». Comme en 2020, le dirigeant breton vise une progression de 30 % de son chiffre d'affaires cette année. Pour monter en cadence, après avoir investi près de 170 000 € dans des machines et embauché une nouvelle personne depuis 2019, Pierre Auffret cherche désormais un nouveau bâtiment et compte investir cette année près de 100 000 €. Une somme qui lui permettra notamment de recruter un responsable de production et un metteur au point.

Jean-Marc Le Droff



LE MANS SERVICES

Le groupe Oui Care lève 65 millions d'euros

Basé au Mans, le groupe de services à la personne Oui Care vient de boucler un tour de table de 65 millions d'euros. Il s'agit de la plus importante levée de fonds jamais réalisée dans le secteur des services à la personne en France. Réalisée auprès des fonds d'investissement Capza et Raise Impact, l'opération comprend 30 millions d'euros de restructuration de dettes et 35 millions destinés à des opérations de croissance externe.

Le groupe sarthois dispose désormais d'une enveloppe de 50 millions d'euros dédiée aux acquisitions, qu'il compte mener aussi bien en France qu'à l'étranger. Quinze millions d'euros pourraient être mobilisés dès cette année dans le rachat de petites entreprises fragilisées par la crise.

Structuré autour de 10 marques et employant 18 000 salariés, Oui Care vise le cap du milliard d'euros de chiffre d'affaires sous sept ans, contre 320 millions d'euros actuellement. L'entreprise mancelle espère devenir d'ici 15 ans le numéro 1 mondial des services à la personne.

HAUTE-GARONNE FINANCEMENT

WISEED CRÉE UNE FILIALE DÉDIÉE À LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Plateforme pionnière du financement participatif, Wiseed (35 salariés, CA 2019 : 4,9 M€) veut développer son offre sur la transition énergétique. Sa nouvelle filiale, Wiseed Transitions, vise la collecte de 100 millions d'euros d'ici à 2024. Le choix de créer une structure spécifique, pourvue de trois développeurs et d'un responsable d'investissement, s'inspire du modèle adopté depuis 2014 sur l'immobilier : Wiseed est aujourd'hui leader sur ce segment du crowdfunding. « Pour proposer des produits de qualité, il est nécessaire de spécialiser les équipes avec des experts capables de sourcer les dossiers et de les qualifier », pointe le dirigeant Nicolas Sérès. La direction de Wiseed Transitions a été confiée à Jean-Marc Clerc, qui revendique une expérience de six ans dans le secteur du photovoltaïque et du solaire thermique.

La plateforme vise quatre grands domaines de la transition énergétique : l'efficacité énergétique, l'éolien et les énergies marines renouvelables, la mobilité décarbonée, et les projets de biomasse (méthanisation). L'objectif est de lever 100 millions d'euros à horizon 2024, avec un doublement de la collecte chaque année. Wiseed a financé 610 projets depuis sa création en 2008, pour un montant total de 260 millions d'euros. La filiale Transitions sélectionnera les dossiers mais c'est sa maison-mère qui décidera de la soumettre ou non à sa communauté d'investisseurs particuliers (19 100 comptes



Nicolas Sérès, président de la plateforme de financement participatif Wiseed.

actifs). Récemment devenue entreprise à mission, Wiseed indique avoir déjà financé 76 projets sur la transition énergétique ces dernières années, pour un total de collecte de 25 millions d'euros. Le fonctionnement de la plateforme, où les investisseurs dialoguent avec les porteurs de projet sur leur modèle économique et leurs perspectives, constitue selon Nicolas Sérès un avantage sur un marché des énergies renouvelables de plus en plus travaillé par les acteurs institutionnels. Le président de la plateforme estime les rentabilités entre 4 et 7 % pour les projets portés en dettes, et au-delà de 10 % pour les financements en actions.

Paul Falzon

MOSELLE INDUSTRIE

MANOIR INDUSTRIES PLACÉ EN REDRESSEMENT JUDICIAIRE



La filiale mosellane du groupe Manoir Industries emploie 164 personnes à Bouzonville.

Employant 1 088 salariés, les six filiales françaises du groupe parisien Manoir Industries, spécialiste de la transformation des métaux pour les secteurs de la pétrochimie, du nucléaire, de l'aéronautique et de l'énergie, ont été placées en redressement judiciaire. Quatre usines du groupe sont situées en Normandie,

notamment à Pitres, dans l'Eure, qui emploie 440 salariés. Une autre est située dans le Val-d'Oise, la dernière en Moselle. À l'origine des difficultés, le non-versement de fonds promis par l'actionnaire chinois, CAM SCP, assure la direction. Malgré des aides publiques, la décision de solliciter la protection du tribunal a été prise faute

de trésorerie. Ainsi, les recherches de repreneurs entamées à l'été 2020 se poursuivent. « Des contacts ont été pris avec différents acteurs financiers ou industriels », explique la direction de l'entreprise. « Des discussions sont engagées, à différents stades selon les sites. »

TOULOUSE AÉRONAUTIQUE

Aura Aero va industrialiser son avion éco-responsable

Le constructeur aéronautique Aura Aero (40 salariés) a intégré dans son capital Innovacom, société de capital-innovation. L'opération permet à la société créée en 2018 de boucler le financement de son programme d'avions éco-responsables Integral, avec la mise en place d'une chaîne d'assemblage. Aura Aero a déjà reçu 100 commandes dont 4 fermes de son avion Integral R à propulsion thermique et structure bois-carbone, actuellement en phase de certification. Le constructeur planifie aussi une version électrique, Integral E.



© EVOK

NANCY INDUSTRIE

L'agence Evok développe un robot « soldat du feu »

L'agence de design industriel, Evok (CA : 550 000 € HT ; effectif : 10), basée à Ludres, a entamé une stratégie d'internationalisation de ses activités et c'est pour la société allemande Alpha Robotics qu'Evok vient de développer le premier robot « soldat du feu ». Baptisé « Alpha Wolf R1 », ce robot est un véhicule « piloté à distance conçu pour assister les pompiers dans les conditions d'incendie les plus extrêmes » et employant « des technologies et matériaux haute performance », indique l'équipe de l'agence.



© QUIVIVE

CÔTES-D'ARMOR NUMÉRIQUE

QUIVIVE, UNE APPLICATION QUI APORTE LA PREUVE DU HARCÈLEMENT DE RUE

Le costarmoricain Jean-Philippe Tible vient de lancer QuiVive, une application mobile qui enregistre ce qui se dit autour de soi et permet d'apporter des preuves légales en cas de dépôt de plainte pour harcèlement, racket ou escroquerie. Près de 200 000 euros ont été investis pour son développement. La solution assure une géolocalisation de la scène et permet d'identifier les téléphones présents au moment des faits. QuiVive est un service sur smartphone disponible en version gratuite ou premium selon les services choisis.

LOIRE-ATLANTIQUE TECHNOLOGIES

LE ROBOT DE SUITE COBOTICS À L'ASSAUT DES GRANDES SURFACES

La start-up nantaise Suitée Cobotics conçoit et commercialise un robot d'assistance, autonome, facilitant le travail des employés de la grande distribution et réduisant leur fatigue. L'idée de départ repose sur le développement du drive dans la grande distribution. Pesant 130 kg, mesurant 1,2 m sur 90 cm au sol pour 1,8 m de hauteur, le robot peut transporter jusqu'à 200 kg de marchandises. Cette première machine pourrait en annoncer d'autres à destination de l'hôtellerie ou des établissements de santé.

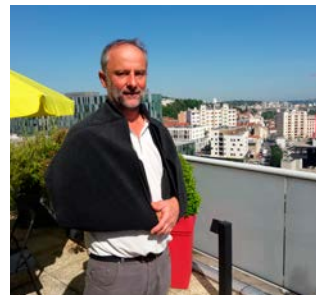


© SUITEE COBOTICS

RÉGION SUD AGROALIMENTAIRE

Ooka propose le café illimité sur abonnement

La start-up varoise Ooka propose du café illimité tout en offrant un service d'espace de pause responsable pour des entreprises engagées. L'idée : optimiser la chaîne de valeur de la distribution de café et proposer du café illimité en échange d'un abonnement, dont le prix varie en fonction du nombre de salariés. Les machines à café sont connectées pour une commande et une livraison automatique. Le café (d'origine certifiée, bio ou équitable) acheté à des importateurs est torréfié par Ooka, avant d'être livré aux entreprises clientes.



© CAPRELAX

LOIRE TEXTILE

CapRelax crée un vêtement qui soulage le dos

Fondé en 2018 par le kinésithérapeute Jean-Michel Martin et sept associés dont Serge Couzan (BV Sport) et Patrick Santoni (Santex), CapRelax a mis au point un concept breveté de cape de soutien pour les avant-bras permettant de soulager les douleurs de la colonne cervicale et du haut du dos. Pour financer le dépôt de brevet au niveau mondial, CapRelax a finalisé l'an dernier une augmentation de capital de 30 000 euros auprès de ses associés fondateurs. Ce dispositif sera commercialisé auprès de géants du secteur du sport et de l'habillement.



© DAVID - STOCK-ADOBECOM

REPRENDRE UNE ENTREPRISE AU TRIBUNAL DE COMMERCE

Conséquence directe de la crise sanitaire, une vague de défaillances d'entreprises est attendue dans les prochains mois. Pour les structures les plus solides financièrement, il va alors être possible de mettre la main sur des entreprises structurellement saines qui ont dû mettre un genou à terre à cause du Covid. Reste à bien négocier ce rachat très particulier. Comment détecter les entreprises en difficulté, convaincre le tribunal de commerce et réussir à relancer l'entreprise reprise ?

LES REPRISES À LA BARRE PLUS NOMBREUSES AVEC DES ENJEUX PLUS IMPORTANTS

Crise économique oblige, les procédures collectives avec cession de l'entreprise à la barre du tribunal de commerce vont sans doute augmenter en 2021. Ces opérations qui concernaient jusqu'à présent plutôt de petites entreprises, pourraient désormais impliquer des sociétés de tailles plus importantes.



© STOCK.ADOBE.COM

Le soutien massif apporté par l'État aux entreprises (reports de charge, prêts garantis...), la fermeture – confinement oblige – des tribunaux de commerce et le gel des procédures collectives jusqu'à mi-octobre 2020 ont permis à de nombreux dirigeants de résister et d'éviter la faillite de leur société. En dépit de la crise économique provoquée par la pandémie de Covid-19, le niveau global des défaillances d'entreprises en France a ainsi reculé l'an passé de 38,1 % pour atteindre son plus bas niveau depuis plus de 30 ans selon les chiffres publiés par Altarea en janvier. En 2020, grâce aux mesures gouvernementales, seulement 32 184 procédures collectives ont été enregistrées quand on attendait au bas mot quelque 80 000 défaillances. Malheureusement, cette accalmie risquerait de ne pas durer.

Les assureurs crédit tablent ainsi sur une augmentation du nombre de défaillances d'entreprises en France en 2021 : + 25 % pour Euler Hermès avec plus de 64 000 dossiers, + 21 % pour Coface. Si le scénario semble bien établi, l'ampleur de la vague et le calendrier restent à définir. « Il est compliqué d'anticiper précisément le nombre de faillites en 2021, car il y a beaucoup de variables. Cela va dépendre de la capacité des entreprises de différer le remboursement de leur PGE (prêt garanti par l'État, NDLR), de la fin des aides publiques mais aussi de l'évolution de la crise sanitaire. Une chose est certaine : l'arrêt des perfusions étatiques va entraîner une hausse des défaillances d'entreprises », estime Julien Sortais, directeur restructuring chez KPMG France.

DAVANTAGE DE GROS DOSSIERS

Cette crise inédite laisse donc présager une vague inouïe de dépôts de bilan et par conséquent autant d'opportunités à saisir pour les candidats repreneurs de racheter à moindre coût une entreprise en difficulté. Selon une étude publiée par KPMG en juin 2019 (« Les reprises à la barre du tribunal »), 1 000 entreprises de plus de 20 salariés avaient fait l'objet en 2017 et 2018 d'une mise en redressement ou d'une liquidation judiciaires. « En moyenne, 250 dossiers par an font l'objet d'un plan de cession et changent de main devant le juge, explique Julien Sortais, 250 PME font l'objet d'un plan de continuation se traduisant par un apport en new money et parfois un changement d'actionnaire tandis que les 500 entreprises restantes sont liquidées. Les reprises à la barre pourraient donc clairement augmenter, compte tenu de l'ampleur de la crise ». Ces procédures seront-elles forcément toutes des bonnes affaires pour les repreneurs ? Pas vraiment analyse l'expert. « On ne retourne pas une entreprise contre son marché. Si ce dernier est en déclin, le plan de retournement pourra être le meilleur du monde, on n'y arrivera pas. En revanche, avec la crise sanitaire, de nombreuses entreprises se retrouvent en difficulté de trésorerie pour des raisons ponctuelles et non structurelles, constate Julien Sortais. Dans ce cas précis, il y a aura probablement de bonnes opérations à réaliser ».

En outre, ces reprises ne concerneront pas forcément uniquement des PME ou des TPE et des fonds de commerce. Les reprises à la barre du groupe Kidiliz, spécialisé dans la mode enfantine (marques Z ou Catimini), des enseignes de prêt à porter comme Camaïeu et NafNaf, du chausseur André ou encore de l'enseigne d'alimentation Bio C Bon ont montré au second semestre 2020 que des ETI pouvaient avoir du mal à surmonter le trou d'air causé par l'épidémie de coronavirus, y compris sur des segments de marchés porteurs comme la mode pour enfant, plutôt dynamique depuis la sortie du confinement, ou le bio. « Les gros dossiers de plus de 500 salariés – 11 seulement avaient été recensés en 2017 et 2018 – ont été plus nombreux en 2020 et il est probable que cette tendance se confirme en 2021 », estime Julien Sortais. Ces opérations ont des enjeux sociaux forts puisque, selon l'étude KPMG, dans ces gros dossiers de reprises, 76 % des emplois ont été préservés par les repreneurs. Cela représente près de 30 000 emplois sauvés en 2017 et 2018.

Mallory Lalanne



**PAUL DÉVELOPPE
SON ACTIVITÉ
AUSSI EN LIGNE.**



En tant que banque créée par et pour les entrepreneurs, nous accompagnons nos clients avec des solutions d'e-commerce adaptées à chaque situation.

Nous proposons notamment des solutions d'encaissement en ligne adaptées à une clientèle entreprise.

**BANQUE
POPULAIRE** 

la réussite est en vous

Document à caractère publicitaire

BPCE – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 173613700 euros – Siège social : 50, avenue Pierre Mendès France – 75201 Paris Cedex 13 – RCS Paris N° 493455042 –
Crédit photo : Getty Images - 

COMMENT ACQUÉRIR UNE ENTREPRISE PLACÉE EN REDRESSEMENT JUDICIAIRE

Le rachat d'une entreprise placée en redressement judiciaire ne s'improvise pas. Le candidat repreneur doit bien s'informer en amont sur la cible, définir une stratégie efficace et constituer un dossier solide. Marche à suivre.



Selon Marc Ladreit de Lacharrière, avocat associé chez LLA Avocats, « la crise liée au Covid-19 va mettre en péril de nombreuses entreprises. Il va donc y avoir de nombreux fonds de commerce à reprendre à la barre du tribunal à un prix soldé ». La meilleure source d'information pour identifier ces sociétés défaillantes demeure le site cnajmj.fr, du conseil national des administrateurs judiciaires et des mandataires judiciaires. Il répertorie les actifs à céder par catégorie et zone géographique de manière quasi exhaustive. On peut également contacter directement les tribunaux de commerce ou bien consulter les journaux d'annonces légales ou certains sites spécialisés comme le site mesacquisitions.com.

DES DÉLAIS COURTS

Une fois l'opportunité de reprise identifiée, le candidat repreneur prend contact avec l'administrateur en charge de la cession afin d'obtenir certaines informations clés sur l'entreprise. « Il doit signer un accord de confidentialité pour obtenir en retour le dossier constitué des derniers bilans, contrats de travail, baux, bulletins de salaires et détails des procédures judiciaires en cours », détaille Marc Ladreit de Lacharrière. Il peut également avoir accès à ces éléments via une « data room » de plus en plus souvent électronique.

Une fois en possession de ces données capitales, il entame une véritable course de vitesse, en ayant en général un à trois mois pour monter son dossier. À ce stade, il est donc primordial d'anticiper les opérations et de mettre en place une réelle stratégie de croissance externe tout en se posant les bonnes questions : quelles sont les solutions concrètes pour la restructuration de la structure visée ? Quelles sont ses perspectives à moyen terme ? En quoi le projet de reprise peut-il réussir là où le précédent dirigeant a failli ? « Pour faciliter

les opérations et rassurer les parties prenantes - partenaires financiers, clients, salariés, fournisseurs -, il est conseillé aux candidats repreneurs de ne s'aventurer que sur un secteur d'activité où ils sont reconnus », explique Vincent Moncorgé, directeur général de MCG Opportunités, un cabinet spécialisé dans l'accompagnement des entreprises en difficulté. Pour être valable, l'offre de reprise d'une entreprise en redressement judiciaire doit en outre contenir un certain nombre d'éléments permettant aux juges du tribunal de commerce d'en apprécier le sérieux comme la désignation précise des biens, les droits et contrats inclus dans l'offre, les prévisions d'activités et de financement, un prix ferme et définitif ainsi que le nombre de salariés repris et le nombre de ceux qui devront au contraire être licenciés. Le candidat doit ainsi garder à l'esprit les objectifs poursuivis par le code de commerce qui encadre l'opération, à savoir le maintien de l'activité de l'entreprise reprise, des emplois qui y sont attachés et l'apurement du passif.

« L'offre doit être motivée et le dirigeant qui la porte doit communiquer ses derniers bilans de sociétés pour montrer qu'il sait bien gérer une entreprise, donner son CV pour prouver son expérience », ajoute Marc Ladreit de Lacharrière.

PAS DE PLACE À L'IMPROVISATION

Avant de racheter une entreprise à la barre, plusieurs vérifications sont à effectuer. Il faut analyser son niveau d'endettement et vérifier l'état des garanties prises par les tiers sur les actifs de la société : inscriptions de privilèges et nantissements, clauses de réserve de propriété, leasing et locations, prêts bancaires... « Si l'entreprise visée a contracté un prêt bancaire pour acquérir une machine qui intéresse l'acquéreur, ce dernier devra reprendre le paiement du prêt à compter du jugement du plan de cession, explique par exemple Vincent Moncorgé. Le repreneur peut chercher des accords avec des créanciers en amont de la reprise si certains de ces contrats sont trop coûteux, ou décider de s'en séparer ».

Autres points à vérifier : les contrats de travail et la teneur des acquis sociaux des salariés avec notamment les reliquats de droits en congés payés, RTT ou autres. Il faut également s'assurer de l'absence de contentieux prud'homaux. « Si le candidat à la reprise souhaite dénoncer certains contrats ou clauses et trouver un nouvel accord avec les salariés, ces éléments doivent être validés par écrit en amont, pour être stipulés dans l'offre et intégrés dans le plan de cession arrêté par le tribunal de commerce », explique Vincent Moncorgé. Une fois déposée, l'offre engage définitivement le candidat. Sa rédaction est donc déterminante.

Mallory Lalanne



Marc Ladreit de Lacharrière, avocat associé chez LLA Avocats :
« L'offre doit être motivée et le dirigeant qui la porte doit communiquer ses derniers bilans de sociétés pour montrer qu'il sait bien gérer une entreprise ».

Nord Transmission



Spécialiste des process de cession
et d'acquisition d'entreprises,
depuis plus de 35 ans



Une équipe pluridisciplinaire
cumulant un savoir faire issu d'un
track record unique en région
Hauts de France



L'assurance d'une compréhension
des enjeux et d'un travail cousu
main tourné vers un objectif de
réussite



Plus de 350 chefs d'entreprise
qui nous ont fait confiance pour
transmettre leur entreprise



CETEOVAC

1,8M€
de CA

Location et vente de
solutions de levage

Accompagnement à
la cession



TCL/ Sotraix

15M€
de CA

94 pers.

Travaux publics

Accompagnement à
la cession



Cabre

38 M€
de CA

210 pers.

Isolation thermique
par l'extérieur

Accompagnement à
l'acquisition et recherche
de financements



Groupe Améthys

2,5 M€
de CA

15 pers.

Exploitation et optimisation
de réseaux d'eau

Accompagnement
à la cession



KLIMPTOP

13 M€
de CA

40 pers.

Conception et réalisation de
systèmes de froid industriel
pour l'agroalimentaire

Accompagnement
à la cession



ALNOR

5,8 M€
de CA

38 pers.

Fabrication et pose de
menuiseries

Accompagnement
à la cession

Contactez-nous

Jean-Yves Pettenati
Directeur IRD Conseil
jypettenati@groupeird.fr
03 59 31 20 35



REPRENDRE UNE ENTREPRISE AU TRIBUNAL PEUT COÛTER CHER

Le candidat à la reprise d'une entreprise en liquidation doit conduire un audit poussé des comptes et avoir une vision très précise des sommes à investir. Le prix d'achat attractif cache parfois des besoins en fonds de roulement conséquents.



Le prix d'une cession à la barre du tribunal de commerce équivaut, en moyenne, à 6 % du chiffre d'affaires de l'entreprise cible.

L'intérêt majeur du rachat à la barre du tribunal de commerce d'une entreprise en difficulté réside dans le prix de la transaction, qui est généralement significativement inférieur aux valorisations de sociétés in bonis (qui ne sont pas en liquidation judiciaire). En effet, le prix de cession à la barre équivaut, en moyenne, à 6 % du chiffre d'affaires de la cible, selon une étude KPMG de juin 2019 (« les reprises à la barre du tribunal »). Ce prix facial alléchant peut toutefois être trompeur. « Les prix sont bas car il y a des difficultés à résoudre, des travaux et des investissements à réaliser, une mécanique de refinancement à mettre en place pour inscrire l'entreprise reprise dans une nouvelle dynamique. S'il reste possible de réaliser de très bonnes opérations, cette démarche doit être avant tout envisagée comme une opportunité de s'ouvrir à un nouveau marché, ou de racheter une marque concurrente », estime ainsi Baptiste Robelin, avocat associé du Cabinet NovLaw et partenaire du site internet Captain Contrat.

Le dirigeant candidat à la reprise devra donc disposer idéalement d'un fonds de roulement correspondant à 10 % du chiffre d'affaires de la société convoitée,

qui tient compte des investissements à réaliser. « La démarche est la même que lorsqu'on rachète une entreprise en bonne santé. Pour sécuriser l'opération, le dirigeant doit s'entourer d'un expert-comptable afin d'analyser les comptes de la société cible et apprécier le prix à offrir et le besoin en fonds de roulement. Cela est d'autant plus nécessaire que la comptabilité d'une société qui a déposé le bilan n'est pas toujours bien tenue, et présente parfois des données peu fiables », ajoute Marc Ladreit de Lacharrière, avocat associé du cabinet LLA Avocats. Cette phase d'audit est importante d'autant plus qu'il n'y a pas de recours possible a posteriori contre l'administrateur ou le liquidateur judiciaire en charge de la vente. Et contrairement aux ventes d'entreprises in bonis il n'y a pas de garantie d'actif et de passif au profit de l'acquéreur.

ANTICIPER LA REPRISE DES ÉLÉMENTS DE PASSIF

Dans le cadre d'une reprise d'entreprise commerciale placée en redressement judiciaire, la loi prévoit que l'acquéreur reprenne le crédit bancaire qui a servi à l'acquisition du fonds de commerce si la banque dispose d'un nantissement sur ce dernier. « Lors de la



reprise d'une entreprise en liquidation judiciaire, la procédure est différente. Il n'y a pas de reprise du financement du crédit bancaire par l'acquéreur. Toutefois, une clause de solidarité inversée du bail commercial, qui contraint le candidat à reprendre les arriérés locatifs, peut se glisser dans le contrat. Pour éviter toutes mauvaises surprises, il est donc primordial de procéder à une analyse poussée pour anticiper cette démarche», met en garde Baptiste Robelin. Dans tous les cas, le repreneur doit par ailleurs disposer d'une somme d'argent immédiatement disponible (il n'est pas possible d'assortir l'offre de reprise d'une condition suspensive à l'obtention du financement) d'un montant au moins équivalent à l'offre ou présenter une attestation bancaire confirmant la disponibilité des fonds pour le paiement du prix proposé.

Dans le cas d'une entreprise en liquidation l'offre de reprise doit être présentée à l'audience du tribunal sous pli cacheté, elle ne peut être ni revue à la baisse ni retirée. En revanche quand l'entreprise convoitée est en redressement judiciaire, l'offre de reprise peut être améliorée jusqu'à l'avant-veille de l'audience du tribunal, les candidats repreneurs pouvant connaître auprès du greffe le contenu des offres et l'identité des autres repreneurs dans un souci de transparence.

Mallory Lalanne





UNE AVENTURE HUMAINE

Pour acquérir en 2010 un restaurant en redressement judiciaire dans le très chic quartier du 6^e arrondissement à Paris, Armand Taieb a déboursé seulement 50 000 euros. Mais il a dû investir plus de 500 000 euros pour réaliser des travaux et remettre l'établissement à flot. Depuis, le dirigeant a racheté cinq établissements du groupe Clément à la barre et repris 240 salariés. « Quand un dossier correspond à la cible recherchée, il faut réagir très vite et s'entourer d'experts-comptables et d'avocats spécialisés pour analyser la situation, finaliser le montage juridique et financier en l'espace de trois mois, explique Armand Taieb. In fine ces dossiers de 200 pages ont permis de rassurer les

banques, souvent peu enclines à financer les reprises d'entreprises en difficulté » se félicite le président du groupe Senda qui coiffe les enseignes de restauration italienne Fuxia. Une fois le dossier remporté, reste à valider l'étape la plus difficile : réussir l'intégration de la société acquise. « La reprise d'une entreprise est une aventure humaine qui suppose, pour réussir, l'adhésion des équipes, affirme Armand Taieb. Il faut très rapidement nouer un dialogue avec les salariés, qui ont parfois trente ans d'ancienneté, afin de les rassurer et de leur donner une vision très précise de ce qu'ils doivent faire pour les fidéliser. La réussite n'est pas toujours au rendez-vous mais c'est un beau challenge », confie le dirigeant.

linkt.fr

LINKT, L'OPÉRATEUR TÉLÉCOMS NATIONAL DÉDIÉ AUX ENTREPRISES ET COLLECTIVITÉS

-  Fournisseur d'accès très haut-débit
-  Une offre complète de solutions télécoms
-  Un service client dédié et à forte valeur ajoutée
-  Un accès à tous les réseaux d'infrastructure du territoire

Linkt

03 74 49 00 01

hauts-de-france@linkt.fr

LILLE

PASCAL COCHEZ VEUT SAUVEGARDER LE SAVOIR-FAIRE RÉGIONAL

S'il est d'abord un entrepreneur qui crée depuis 30 ans des sociétés de services industriels, Pascal Cochez multiplie également les reprises d'entreprises à la barre du tribunal de commerce. Avec la volonté de ne pas laisser disparaître un savoir-faire industriel régional et historique.



© MARIE BOULLENGER

Pascal Cochez est un industriel valenciennois rompu à la reprise d'entreprises en difficulté. Cela lui permet « de compléter des moyens opérationnels ou une offre commerciale, de manière plus rapide que s'il fallait démarrer de zéro, affirme-t-il. Cela coûte moins cher que d'investir dans un outil neuf. Il faut toutefois être prêt à réinjecter de l'argent et à supporter des surcoûts directs et indirects ». Autre motivation: défendre un savoir-faire industriel à la fois historique et régional.

NE PAS LAISSER MOURIR UN PATRIMOINE

Pascal Cochez dirige le groupe Cochez (30 millions d'euros de chiffre d'affaires 2020 avec 200 salariés), historiquement positionné sur le service aux industries (bureau d'études, transport exceptionnel, travaux publics, tuyauterie, etc.). Le groupe exerce aussi une activité textile depuis la reprise en 2019 des dentelliers calaisiens Noyon et Desseilles, à la barre du tribunal de commerce. Il était alors le seul candidat au rachat. « C'était inimaginable de voir disparaître

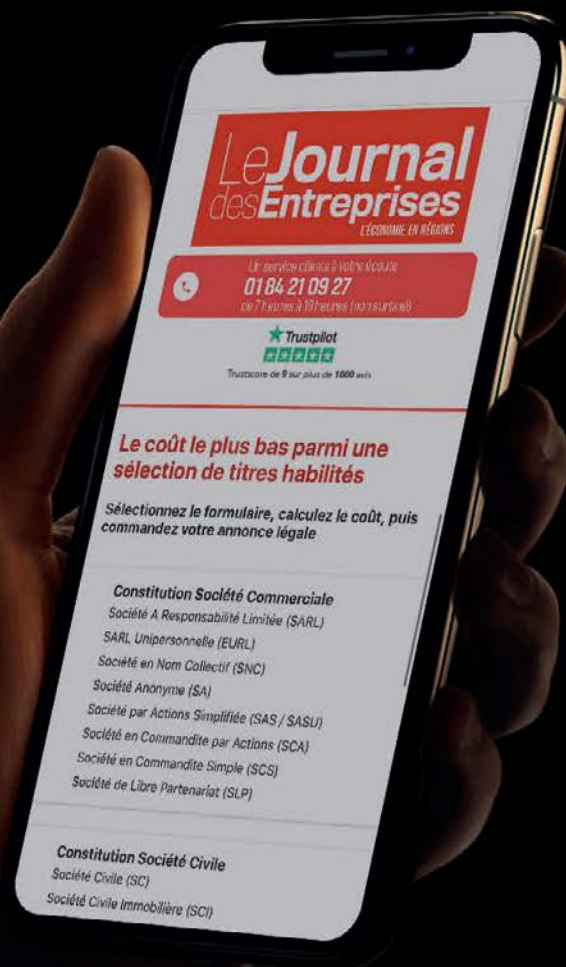
la dentelle de Calais » justifie Pascal Cochez. Pour financer cette opération il a cédé la société boulonnaise Petit Pierre (ex-conserverie Delpierre Mer et Tradition), reprise un an plus tôt et redressée avec la même motivation : « Je ne pouvais pas laisser fermer la dernière conserverie de la région alors que Boulogne-sur-Mer est le premier port de pêche français ! »

En 2018, Pascal Cochez écrit aussi une lettre d'intention au mandataire judiciaire de l'aciérie Ascoval, à Saint-Saulve (Nord), pour demander un délai le temps de monter un dossier de reprise. Le site sera finalement repris par le groupe britannique Olympus Steel. « Je suis avant tout un entrepreneur qui crée des sociétés, mais reprendre une entreprise à la barre du tribunal est pour moi une question de principe pour ne pas laisser mourir ce patrimoine » confie le dirigeant.

AUDIT PRÉALABLE

Pour autant, Pascal Cochez n'en oublie pas la notion de risque. « Ces sociétés sont souvent en difficulté depuis plusieurs années, sans que les anciens dirigeants aient trouvé de solution. Or, un repreneur n'est jamais plus malin, au contraire il doit rester humble ». Pour maîtriser ce risque, Pascal Cochez conduit lui-même les audits des sociétés concernées. Une démarche chronophage qui s'étale sur plusieurs semaines mais qui se révèle particulièrement efficace selon l'industriel. « Je contacte d'abord le dirigeant, en accord avec l'administrateur judiciaire, pour lui expliquer cette approche. Ensuite je réalise cet audit auprès de tous les services de l'entreprise : des opérationnels jusqu'aux cadres, en passant par les représentants syndicaux et l'ancien dirigeant. J'obtiens souvent des explications très différentes, d'une personne à l'autre, sur ce qui n'a pas fonctionné » confie le dirigeant. Et au final, quand tout le monde vous déconseille d'investir dans une entreprise en difficulté, et quand il s'agit de prendre la décision de reprendre ou non l'entreprise, un entrepreneur ne doit écouter que lui-même ».

Elodie Soury-Lavergne



Publiez facilement
et rapidement votre

ANNONCE LEGALE

Grâce à notre solution en ligne
annonces-legales.fr/lp/lejournaldesentreprises



ALLEZ VIENS,

ON S'ENTRAÎNE

La théorie, c'est bien.
La pratique, c'est mieux.



MANAGERS,
cadres et
dirigeants



**FORMATIONS
EXPÉRIENTIELLES**
management, stratégie
et soft skills



3 FORMATIONS
diplômantes
Niveaux 7 et 6

Formation | Conseil | Coaching

Retrouvez l'ensemble de nos offres sur
www.cepimanagement.com



cepi
MANAGEMENT