

L'EXPRESS

**ÉDITION
SPÉCIALE**

**édition
2014**

RÉUSSIR EN **NORD- PAS-DE-CALAIS**



DOSSIER

Comment la région aide les entreprises à grandir

PORTRAITS

Ils ont développé leur business avec succès

CROISSANCE

Le pouvoir des réseaux

Avec FRED & FRED, Frédéric Gervais et Frédéric Remaud
mettent en lumière le dynamisme du Nord.

“ J’ai trouvé en ma banque
un partenaire dynamique
et engagé à mes côtés. ”

Antoine Duthoit, client professionnel du Crédit Mutuel Nord Europe depuis 2006.



ENTREPRENDRE NOUS RASSEMBLE !

Antoine Duthoit, Directeur Fondateur du réseau Happymoov à Lille.
Leader de l’affichage mobile écoresponsable en cœur de ville,
300 000 personnes transportées et 1 000 000 km parcourus chaque année.



Découvrez son interview

Contactez-nous au : **N° Indigo 0 820 047 048**
0,12€ TTC/MN

Crédit Mutuel
Nord Europe **cmne.fr**

Caisse Fédérale du Crédit Mutuel Nord Europe, SA coopérative de crédit à capital variable - 4, Place Richebé 59000 Lille - RCS Lille 320 342 264.

L'édito



MAXIME DUFOUR

RIEN NE VA PLUS ? ENTREPRENONS !

Et si nous changions de point de vue en abordant la crise actuelle comme une chance ? Si l’on considérait qu’en rebattant les cartes, le marasme économique que nous traversons était propice à l’émergence de nouvelles opportunités ? C’est la posture que nous avons adoptée dans cette édition où il est question de création d’entreprise, mais aussi, et surtout, de croissance. En effet, passée la phase de lancement, les TPE et PME doivent apprendre à se développer, car seule une structure prospère peut créer de la valeur ajoutée, donc des emplois, donc participer au dynamisme économique régional et au-delà, au PIB national. Première région française labellisée Région européenne entrepreneuriale, le Nord-Pas-de-Calais l’a bien compris et a déjà accompagné plus de 1 000 entreprises sur les chemins de la croissance, permettant ainsi la création ou le maintien de 13 000 emplois. Et puisque la chance sourit aux audacieux, nous avons rencontré huit chefs d’entreprise dont nous dressons le portrait. Des parcours d’entrepreneurs visionnaires et exemplaires qui, en dépit d’une situation économique difficile, ont réussi à faire grandir leur entreprise. Inspirant. • Catherine Foulsham

L'EXPRESS

L'Express : 29, rue de Châteaudun - 75308 Paris cedex 09. Tél. : 01 75 55 10 00 - cppap n° 0318c82839 - issn n° 0014-5270. **Société éditrice** : Groupe Express-Roularta. Siège social : 29, rue de Châteaudun, 75308 Paris Cedex 09. Capital social : 47 150 040 €. **Président-directeur général** : Rik De Nolf. **Directeurs généraux délégués** : Corinne Pitavy, Christophe Barbier. **Directeur de la publication** : Christophe Barbier. **REDACTION** : Rédaction en chef : Philippe Bidalon • **MANAGEMENT** : Directeur général adjoint : Éric Matton. **Éditeur délégué** : Tristan Thomas. • **PUBLICITÉ** : Directrice régie : Valérie Salomon. **Directeur du pôle News Culture** : Pierre-Étienne Musson. **Directeur adjoint** : Cyril Bostvironnois avec Marie-Colombe d’Argenlieu, Anne-Marie Cavanna, Julie Fauveau, Camille Sastre • **FABRICATION / PHOTOGRAPHIE** : Marie-Christine Pulejo - Express-Roularta. **Imprimerie** : Roularta (Belgique) - Copyright 2012 SA Groupe Express Roularta. • **RÉALISATION** : Agence de presse Objectif Une - 172, rue Duguesclin, 69003 Lyon - Tél. 04 72 32 29 01. **Responsable édition** : Cécile Masscheleyn. **Assistante** : Frédérique Roche. **Rédaction en chef** : Catherine Foulsham. **Ont collaboré à ce numéro** : Nathalie Berque-Mura, Sophie Helouard et Marc Prevost. **Direction artistique** : Presso - www.presso.fr. **Réalisation de la couverture** : Dominique Cornière. Tous droits de reproduction réservés. • **RÉGIE PUBLICITAIRE** : Partenaire Nord - Parc de la Cimaie - 20, rue du Carrousel - 59 650 Villeneuve d’Ascq - www.partenaire.fr. **Contacts** : Valérie Desbonnet - Tél. : 03 20 34 46 00.

Sommaire

L'EXPRESS / 3

DOSSIER 04
Petite entreprise deviendra grande

8 Portraits HUIT NORDISTES À SUIVRE

Adictiz 09
Attention, chien gagnant

Fred & Fred 10
Un avenir lumineux

Giroptic 12
Plébiscité sur Kickstarter

Géotherm Solaire 12
La croissance tranquille

Notting Hill Coffee 14
Une *success story* pur jus

Orthopédie Régnier 14
veut faire bonne impression

Clôtures Saniez 16
s’ouvre aux grands chantiers

Mäder 18
accélère son développement



CLAUDE WAEGHEMACKER - DR

DÉCRYPTAGE 20
Jamais sans mon réseau

Petite entreprise deviendra grande

Créer sa société est un défi exaltant. La faire grandir, une gageure. Dans la région Nord-Pas-de-Calais, 1860 nouvelles entreprises ont vu le jour entre janvier et mai 2014. Sur quels leviers économiques peuvent-elles s'appuyer pour se développer et quels sont les atouts du territoire pour les aider à croître ?

Par **Sophie Helouard**

En France, la création d'entreprise se porte bien. En 2013, 538 185 sociétés ont été créées, dont 23 548 pour le seul Nord-Pas-de-Calais, en très léger recul par rapport à 2012 (-2 %). Des chiffres plutôt encourageants dans un contexte économique qui reste morose. « C'est vrai que la région résiste relativement bien à la crise », confirme Pierre de Saintignon, vice-président du Conseil régional chargé du développement économique. « En 2013, nous affichons un PIB supérieur à celui de 2008, ce qui n'est pas le cas de la majorité des régions françaises. » Un bémol, néanmoins. Si la création a le vent en poupe, peu de structures parviennent à atteindre rapidement une taille critique. Ainsi, selon Emmanuel Combe, vice-président de l'Autorité de la concurrence et professeur affilié à ESCP-Europe, aux États-Unis, une société qui survit voit sa taille multipliée par 60 au bout de sept ans. Dans le même temps, en France, elle sera multipliée par trois. « Il faut impérativement lever les freins qui nuisent au développement des entreprises », martèle Alain Griset, président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. « Je pense au relèvement des seuils sociaux susceptibles de générer la création d'un nombre important d'emplois. Combien d'artisans, dont les carnets de commande débordent, refusent d'embaucher par crainte d'être soumis à des

DOUBLET, PME familiale spécialisée dans la confection de drapeaux est devenue un groupe international.



GHESQUIÈRE

contraintes administratives supplémentaires ? En France, nous n'avons pas la culture d'accompagner les petites entreprises pour qu'elles atteignent une taille moyenne. C'est dommage car le potentiel est énorme ! »

Exporter et innover

Président du conseil de surveillance de l'entreprise Doublet, Luc Doublet, 68 ans, a pourtant réussi à relever le défi. Il a transformé la PME familiale, spécialisée dans la confection de drapeaux, en groupe d'envergure internationale. En 2013, sa société, basée à Avelin, a réalisé 44 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie 300 salariés en France et dans le monde. Son secret ? Exporter et innover. « Ce sont les deux mamelles de la croissance, argue celui-ci. L'entreprise doit devenir sa propre structure d'idées. Il faut miser sur l'intelligence collective et faire confiance à ses collaborateurs et à leurs intuitions. Si nous n'avions pas emboîté le pas à deux d'entre eux qui rêvaient de travailler avec le CIO, nous ne serions jamais devenus un acteur majeur dans le secteur international de l'événementiel en décrochant les jeux Olympiques d'Atlanta en 1996 ! ». Des propos auxquels font écho ceux de Maxence Dhellemmes, ancien dirigeant du cabinet Actemis, spécialisé dans le management de l'innovation, ●●●

PEUGEOT 2008 ET 3008
SÉRIE SPÉCIALE CROSSWAY
DE NOUVELLES SENSATIONS À DÉCOUVRIR

BYCARE 1011170

DÉCORS ET GARNISSAGE BI-MATIÈRE CROSSWAY	MOTRICITÉ RENFORCÉE GRÂCE AU GRIP CONTROL*	NAVIGATION, BLUETOOTH ET PORT USB
---	---	--------------------------------------

FRANÇAISES, FABRIQUÉES À MULHOUSE ET SOCHAUX

Venez découvrir la Nouvelle Série Spéciale : le 2008 Crossway à partir de 209 €⁽¹⁾/mois après un premier loyer de 3700 € & le 3008 Crossway à partir de 269 €/mois après un premier loyer de 5000 €.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL Consos mixte (en L/100km): 2008 Crossway de 4 à 5,9; 3008 Crossway: de 4,2 à 5,3. CO₂ (en g/km): 2008 Crossway de 103 à 135; 3008 Crossway de 110 à 139.

* Disponible en option, de série selon modèle.
(1) En location longue durée sur 60 mois et pour 50000 km. Exemple pour la LDD d'une Peugeot 2008 Crossway 1,6L VTi BVM5 120 et d'une Peugeot 3008 Crossway 1,6L HDi BVM6 115 neuves et sous condition de reprise d'un véhicule de plus de 8 ans. Montants exprimés TTC et hors prestations facultatives. Modèles présentés sous condition de reprise d'un véhicule de plus de 8 ans : 2008 Crossway 1,6L VTi BVM5 120 neuve option Park Assist pour 10 € de plus par mois après un 1^{er} loyer de 3700 € et 3008 Crossway 1,6L VTi BVM5 120 neuve options peinture métallisée et Pack Vision pour 30 € de plus par mois après un 1^{er} loyer de 5000 €. Conditions de reprise disponibles dans les Points de vente Peugeot. Offre non cumulable valable du 25/08 au 31/10/14, réservée aux personnes physiques pour toute LLD d'une 2008 Crossway et 3008 Crossway neuves dans le réseau Peugeot participant, sous réserve d'acceptation du dossier par PEUGEOT FINANCE - Loueur : CREDIPAR, SA au capital de 107 300 016 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 12, avenue André-Malraux, 92300 Levallois-Perret.

PEUGEOT CROSSOVER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

... aujourd'hui fondateur d'ePlankton. « Les entreprises n'ont plus le choix. Si elles veulent continuer à croître et à se développer, elles vont devoir faire preuve d'audace et se remettre en question. L'innovation va permettre aux dirigeants de récupérer de la marge à court terme en améliorant et en sécurisant leur offre », explique celui-ci. « Henry Ford disait : si j'avais demandé à mes clients ce qu'ils voulaient, ils m'auraient répondu un cheval plus rapide et pas une voiture ! Innover, c'est porter un rêve... »

Doper la croissance du numérique

Dispositifs structurants du développement de l'économie régionale, les pôles de compétitivité – I-trans, Picom, Up-tex, etc. – et les pôles d'excellence – Eurasanté, EuraTechnologies, la Plaine Images, etc. – sont autant d'atouts régionaux pour aider les entreprises à croître. « Ils accompagnent les dirigeants pour identifier les marchés, mobiliser les technologies adéquates et les mettre en contact avec des financeurs potentiels », affirme Pierre de Saintignon. Toujours dans un souci d'aider les entreprises à prospérer, le Nord-Pas-de-Calais espère décrocher à l'automne prochain la labellisation Métropole French Tech. Objectif : favoriser l'émergence de start-up de niveau mondial capables de passer de quelques salariés à plusieurs milliers *via* des accélérateurs de croissance. « Ces derniers peuvent multiplier les chiffres d'affaires par quatre ou par cinq », affirme Mongi Zidi à la tête du pôle numérique régional. À la clé de cette labellisation ? Une enveloppe de 215 millions d'euros, l'ambition de rejoindre le top 5 européen et de figurer dans le top 15 mondial des métropoles numériques. « Je suis à 2000 % pour ! », assure Romain Sarels, 29 ans, le jeune dirigeant de Pubeco, leader de la dématérialisation de l'information commer-



EURATECHNOLOGIES figure en bonne place dans les dispositifs structurant le développement économique régional.

PASCALINE CHOMBARD

ciale de proximité. En 2013, il a levé 1,25 million d'euros afin de développer son entreprise et d'étoffer son équipe. « La French Tech donnera une meilleure visibilité au territoire à l'international. »

Savoir s'entourer

Il est un dernier élément – essentiel – dans la croissance d'une entreprise. « C'est savoir s'entourer des bonnes personnes », martèle Laurent Degroote, vice-président de la Chambre de commerce et d'industrie Grand Lille, à l'initiative de la première édition du salon Créer avec Pierre de Saintignon, en 2007⁽¹⁾. « Exporter et innover sont deux éléments fondamentaux. Mais la question humaine est déterminante. Le dirigeant doit s'assurer que son projet est coporté par ses collaborateurs. » Comment ? « Les réseaux professionnels et l'Institut du Mentorat sont de bons moyens pour aider ce dernier à mieux se connaître et à choisir son équipe. La réussite vient de l'intelligence collective. » Parce qu'une entreprise, c'est avant tout des hommes... • S.H.

⁽¹⁾ La 8^e édition du salon *Créer*, plus grand rendez-vous des créateurs et dirigeants d'entreprises du nord de Paris, se tiendra les 15, 16 et 17 septembre à Lille Grand Palais.

LE DÉVELOPPEMENT DURABLE, UN LEVIER ÉCONOMIQUE ?

Pionnière de la première révolution industrielle et symbole du déclin de la deuxième, la région Nord-Pas-de-Calais s'apprête à prendre une longueur d'avance en préparant la troisième révolution industrielle (TRI) axée sur l'énergie et le partage de l'information. Dans la métropole lilloise, certains dirigeants, convaincus que le développement durable pouvait être un facteur de croissance, ont anticipé

la TRI et entamé leur propre révolution. On pense notamment à Emmanuel Druon, dirigeant de Pocheco, chantre de « l'écologie » ou à Sylvain Breuzard de la SSII Norsys, un patron aux aspirations humanistes. Conscients des enjeux économiques liés au développement durable, sur le territoire de la Pévèle-Carembault, une douzaine de chefs d'entreprise se réunissent régulièrement au sein

du club des Dirigeants durables pour échanger leurs bonnes pratiques. « Le plus difficile reste de sortir des stéréotypes et des modèles actuels pour en inventer d'autres », confesse Didier Dumont, dirigeant des Établissements Dumont et président du Club NOE, qui travaille sur l'économie de la fonctionnalité. « Mais, ne pas faire évoluer nos entreprises, c'est prendre le risque de les mettre en péril ! »

Création, expansion

Devenir « chef d'orchestre » ne va pas de soi constate Franck Seels. Directeur délégué du programme Je Crée en Nord-Pas-de-Calais et porte-parole du salon Créer, il invite les chefs d'entreprise à se faire accompagner en phase de croissance.

Propos recueillis par Catherine Foulsham

Comment se porte la création d'entreprise en Nord-Pas-de-Calais ?

→ Elle est plutôt en légère stagnation, après une décennie de forte progression, avec un fléchissement de la part des auto-entreprises et des créations d'entreprises « traditionnelles » en hausse. Cela étant, avec une projection d'environ 24 000 créations pour 2014, nous restons sur un niveau nettement supérieur à ce qu'il était en 2008, juste avant l'arrivée du régime de l'auto-entrepreneur.

Si le rythme des créations reste soutenu, très peu de TPE et PME atteindront une taille critique. Pourquoi ?

→ Parce que dans le Nord-Pas-de-Calais, comme en France, 94 % des créateurs créent avant tout leur emploi. Encadrer une équipe, passer au statut de chef d'entreprise et devenir « chef d'orchestre » ne va pas de soi pour tout le monde et

certains ne souhaitent pas passer ce pallier. Les créateurs évoquent également les freins liés aux contraintes administratives et réglementaires. Ainsi, franchir la barre des 50 salariés n'est pas sans contrainte d'où la réticence de quelques chefs d'entreprise. Enfin, si certaines activités sont propices à la création d'emploi comme le web, les jeux vidéo ou le bâtiment, d'autres le sont moins.

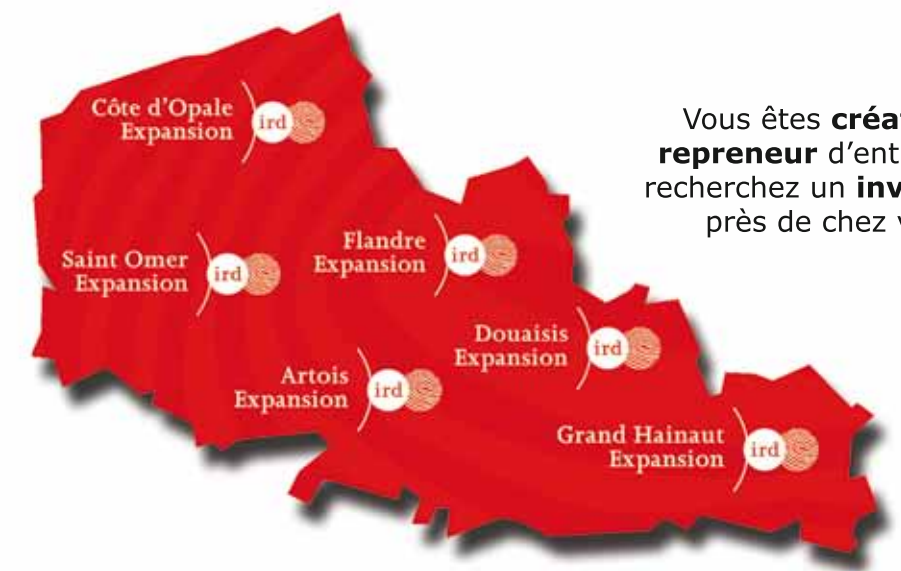
Quel(s) conseil(s) donneriez-vous à un entrepreneur qui souhaite se développer ?

→ Le développement implique un diagnostic complet du marché local, national, international mais aussi des ressources humaines, de l'organisation, des besoins en termes d'investissements, de trésorerie... Comme en phase de création, il est donc essentiel de se faire accompagner par des professionnels. •



PHOTO

Besoin d'un accompagnement en fonds propres ?



6 sociétés d'investissement

Artois Expansion - Côte d'Opale Expansion - Douais Expansion - Flandre Expansion - Grand Hainaut Expansion - Saint Omer Expansion

Présentez votre projet à nos experts

www.groupeird.fr - 03 59 31 20 99



CHARLES CHRISTORY
et son héros Paf le chien.

Huit Nordistes à suivre

Réactifs, innovants, dynamiques, les entrepreneurs dont nous brossons le portrait ont réussi à créer des entreprises indépendantes et à les faire grandir. Aujourd'hui créatrices de valeur ajoutée et d'emplois, elles sont le fer de lance de l'économie régionale.

Par Sophie Helouard et Marc Prévost

ADICTIZ

Attention, chien gagnant

Célèbre pour son jeu *Paf le chien*, Adictiz, start-up lilloise prometteuse, draine des millions de joueurs chaque mois. Et poursuit son développement à l'international en misant sur la créativité et l'envie d'entreprendre.

Comme d'autres devenus célèbres, ils ont commencé dans un garage. C'était en 2009. « Nous avons constaté un engouement fort pour Facebook, avec, en France, des millions d'utilisateurs. On s'est dit pourquoi pas nous », se souvient Charles Christory, 29 ans, le « père » d'Adictiz. Ce jeune ingénieur-manager-entrepreneur, « double-diplômé » de l'École centrale de Lille et de Skema Lille imagine donc développer, avec deux amis, un réseau social de marques. Une déclinaison de Facebook destinée aux entreprises pour compléter leurs études de marché. L'idée ne convainc pas et le projet est rapidement abandonné. Qu'à cela ne tienne. Leur activité nécessitant beaucoup de matière grise, mais peu de moyens matériels, les brainstorming-marathons reprennent et *Paf le chien*, personnage à l'origine d'une communauté d'utilisateurs sur le web et les téléphones mobiles, voit le jour. Première application francophone à faire son entrée sur Facebook, *Paf le chien* connaît un succès fulgurant. Téléchargé plus de 300 000 fois le lendemain de sa mise en ligne, il est rapidement adopté par 7 millions d'utilisateurs. Les créateurs ont même pensé un instant que leur jeu avait été piraté ! Aujourd'hui, le jeu a été décliné sur d'autres plateformes (smartphones et tablettes). Il est connu d'un Français sur trois et compte près de 15 millions de joueurs actifs et « addicts ».

L'Allemagne est devenue fan, tout comme la Russie et le Brésil. En cinq ans, la start-up est devenue une PME – 2 millions d'euros de chiffre d'affaires – de 40 personnes hébergée à EuraTechnologies. Situé à Lomme, ce grand parc d'activités tertiaires de la métropole fait office de Silicon Valley nordiste. « Un écosystème idéal pour nous », sourit le geek qui a bourlingué outre-Atlantique et en Australie avant de revenir se fixer dans sa région d'origine.

Boosté par le succès de *Paf le canidé* génial, Adictiz a lancé *Il est con ce pigeon*, volatile bête plébiscité par 4 millions de joueurs actifs chaque mois. Et, dans la foulée, *Laboratz*, jeu dont les héros sont des rats génétiquement modifiés, ou encore *Animal Story*. Alors simple et fun, le *Social Gaming* version Adictiz ? « Comme le cinéma, le jeu vidéo est une industrie risquée soumise à de nombreux aléas », confie Charles Christory. Dans ce secteur c'est tout ou rien. La petite taille de la société exigeant le sans-faute et la difficulté consistant

à susciter l'addiction au personnage, chez Adictiz on cherche à comprendre pourquoi un joueur décroche et à quel moment. Le comportement des personnes « accros » à *Paf* et au pigeon est donc soigneusement analysé et le jeu adapté en fonction de leurs réactions.

Charles Christory estime à 150 000 euros le coût de la production d'un jeu, correspondant essentiellement au montant de la masse salariale du team créatif.

Pour asseoir Adictiz, il lève, en 2012, près de 2 millions d'euros auprès du fonds d'investissement Omnes Capital (ex-Crédit Agricole) qui prend une participation minoritaire. Une opération indispensable pour assumer la croissance à trois chiffres de la société reconnue « Preferred Marketing Developer » par le grand frère Facebook qui distingue ainsi les développeurs experts de jeux sociaux.

Désireuse de poursuivre sa croissance, Adictiz a lancé, fin 2013, une plate-forme de services pour entreprises. Baptisée Adictiz box, elle offre aux adhérents la possibilité de créer simplement leur jeu afin de fidéliser et stimuler leur clientèle, sans faire appel à des spécialistes. Cette industrialisation d'un savoir-faire permet à la jeune pousse d'étoffer son modèle économique en créant de nouveaux débouchés. En six mois, la solution a séduit près de 1 000 marques européennes parmi lesquelles

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« La simplicité. À la fois dans les idées et le management. Visionnaires, les dirigeants savent partager leur ambition et leur enthousiasme avec leurs équipes. » Mathieu Grivet, conseiller en ressources humaines à la CCI Grand Lille.

Décathlon, Groupon, C&A, Sodebo, BNP Paribas, Norauto, L'Oréal, Mappy, Renault ou BMW confortant le choix de la stratégie *Business to Business*. Et donne des ailes à Charles Christory. Fort de son développement en Europe, la start-up lilloise s'est lancée, en juin dernier, à

la conquête des États-Unis avec un bureau permanent à San Francisco. Basée à l'incubateur RocketSpace, partenaire d'EuraTechnologies, l'équipe d'Adictiz Box aux USA a pour mission de développer le marché, demandeur de solutions innovantes pour augmenter leur emprise sur leurs communautés de fans. « Ouvrir un bureau aux États-Unis est un nouveau cap, notre plate-forme étant par nature scalable (extensible, NDLR) à l'international et très largement compétitive sur un marché encore mal adressé », estime Guillaume Dietrich, directeur d'Adictiz Box.

Prochaine étape : figurer dans le classement des cinq premiers éditeurs européens et assurer la sortie, imminente, du troisième épisode de *Paf le chien*. • M. P.

FRED & FRED

Un avenir lumineux

Rien ne semble arrêter le duo de créateurs en passe de séduire les architectes du monde entier.

« Nous venons de réaliser des parois animées strip led pour le bar de l'hôtel W à New York. » Née en 2009 sous l'impulsion de Frédéric Gervais et Frédéric Remaud, 39 ans tous les deux, la société Fred & Fred basée à Lille, experte dans le traitement optique de la lumière, poursuit son développement à l'international. « Nous avons eu la chance de bénéficier d'une forte médiatisation, notamment grâce à Jean Nouvel qui a choisi notre brique de verre à optique photographique – le Pict® – pour bâtir les murs de son Pavillon du Soleil Levant lors du dixième anniversaire de la Serpentine Gallery à Londres en 2010 », se souvient Frédéric Remaud, directeur général. « Être présent sur des marchés de renom permet de rassurer les clients. » Un an plus tard, le duo de designers décroche le Red Dot Design Award, à Essen en Allemagne, l'un des prix les plus prestigieux dans le monde du design et de la décoration. Et les commandes affluent ! « Nous avons travaillé pour le prince de Jordanie, pour Balenciaga, pour le musée du Louvre avec l'agence d'architecture



**FRÉDÉRIC REMAUD
ET FRÉDÉRIC GERVAIS,**
designers lumineux.

interne Citti, pour le bureau de tendances Nelly Rodi ou encore pour Free. » En quatre ans, l'offre de Fred & Fred s'est affinée. Aujourd'hui, grâce à la technologie des leds, le duo de designers conçoit des murs animés et a lancé récemment une gamme de luminaires destinée aux particuliers. L'objectif désormais pour l'entreprise est d'accélérer son développement et d'amplifier son réseau de prescription et de distribution international. « Nous avons recruté un Business Developer en la personne de Thierry Loison, ancien directeur général de Lanvin et nous travaillons sur une augmentation de capital. Notre souhait ? Multiplier notre effectif par cinq d'ici cinq ans. » • S.H.

REPÉRÉE PAR JEAN NOUVEL, la société Fred & Fred conçoit des objets lumineux et des installations spectaculaires.



LE SECRET DE LA CROISSANCE

« Fred & Fred est une entreprise à fort potentiel. L'objectif de la CCI Grand Lille était de mobiliser les moyens pour qu'elle atteigne très vite une taille critique. » Martine Zajac, chargée de projet à la CCI Grand Lille.

interne Citti, pour le bureau de tendances Nelly Rodi ou encore pour Free. » En quatre ans, l'offre de Fred & Fred s'est affinée. Aujourd'hui, grâce à la technologie des leds, le duo de designers conçoit des murs animés et a lancé récemment une gamme de luminaires destinée aux particuliers. L'objectif désormais pour l'entreprise est d'accélérer son développement et d'amplifier son réseau de prescription et de distribution international. « Nous avons recruté un Business Developer en la personne de Thierry Loison, ancien directeur général de Lanvin et nous travaillons sur une augmentation de capital. Notre souhait ? Multiplier notre effectif par cinq d'ici cinq ans. » • S.H.



En ces périodes de crise, l'expert-comptable, la seule économie que vous ne pouvez pas vous permettre.

DES GÉNÉRALISTES SPÉCIALISTES DE L'ENTREPRISE : LES EXPERTS-COMPTABLES

Pas de création ou de reprise d'entreprise sans un expert-comptable ! L'expert-comptable conseille et accompagne le chef d'entreprise tout au long de la vie de l'entreprise. Ses domaines de compétences couvrent tous les champs qui préoccupent un dirigeant qui crée sa première entreprise comme celui qui cherche à réaliser une levée de fonds ou à transmettre à la génération future.

En phase de création ou de reprise, il vous conseille sur le choix de votre statut social de dirigeant ainsi que la forme sociétale la plus adaptée à votre structure. Il vous accompagne dans la réalisation des prévisionnels et la recherche de financement.

Un conseil global pour la bonne marche de l'entreprise

L'expert-comptable aide le chef d'entreprise à trouver les meilleures solutions sous l'angle juridique, comptable, fiscal et financier. Ces réponses vont s'avérer cruciales sur le long terme. Leur suivi tout au long de la vie de l'entreprise est aussi sa mission. Outre la comptabilité, l'expert-comptable peut également vous accompagner en matière organi-

sationnelle ainsi que dans le domaine du financement. Il peut s'occuper de mettre en place un système informatique de gestion comptable et financier – et de la formation des collaborateurs. Ses connaissances en droit des affaires, en droit fiscal et en droit du travail l'amène aussi à résoudre des missions juridiques, fiscales et sociales. « Je considère mon expert-comptable un peu comme mon directeur financier et administratif (DAF) », résume ce chef d'entreprise de 7 salariés à Roubaix. « Pour le créateur d'entreprise, l'expert-comptable peut réaliser un accompagnement à la recherche de financements auprès des banques ou d'investisseurs », ajoute Hubert Tondeur, Président de l'Ordre des experts-comptables du Nord-Pas-de-Calais. « Mais notre expertise va beaucoup plus loin. Il s'agit pour nous d'accompagner le dirigeant pour la bonne marche de son entreprise : nous pouvons les conseiller sur les projets à venir, la stratégie à mettre en place », souligne Hubert Tondeur. Et pour cause : « Nous

connaissons bien les marchés, les enjeux, les contraintes de tous les secteurs d'activité, que ce soit le commerce, le web, les services, les professions libérales, l'agriculture, etc. »

Une légitimité reconnue et garantie

Cette légitimité sur la connaissance de l'entreprise et des marchés, les experts-comptables la doublent par leur reconnaissance, validée par leur inscription à l'Ordre – sur le même principe que les médecins. « Faire appel à un professionnel inscrit est une garantie pour son entreprise », insiste Marion-Amélie Fourrier, Secrétaire générale de l'Ordre des experts-comptables du Nord-Pas-de-Calais. Elle déplore l'existence de trop nombreux « comptables » qui exercent illégalement et qui font courir un risque à leurs clients. Risque accru par une absence d'assurance professionnelle. « La seule économie qu'un créateur ou repreneur ne peut se permettre, c'est le recours à un expert-comptable ! » Autant bien le choisir. Et dès le début de la création d'entreprise !



Hubert Tondeur, Président de l'Ordre des experts-comptables du Nord-Pas-de-Calais.

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES



Région Lille Nord Pas-de-Calais



RICHARD OLLIER,
cofondateur et président
de Giroptic.

GIROPTIC

Plébiscitée sur Kickstarter

Grâce à sa vision à 360°, la start-up lilloise s'ouvre de nouveaux horizons avec des créations d'emplois à la clé.

Il n'en revient pas. « En un mois et demi, nous avons quasiment réalisé un an et demi de chiffre d'affaires ! » Alors que la campagne de financement participatif lancée sur Kickstarter fin mai s'achève, Richard Ollier, 34 ans, cofondateur et président de Giroptic, reste stupéfait. Il y a de quoi : avec 1,4 million de dollars récoltés, la start-up française a finalisé la plus grosse levée de fonds jamais enregistrée sur la plate-forme de *Crowdfunding*. Née en 2008 et basée à EuraTechnologies, Giroptic est spécialisée dans la vidéo à 360°. « Nous avons commencé par développer des solutions de visites virtuelles pour les agents immobiliers. Puis, nous sommes montés en compétences », explique Richard Ollier. Aujourd'hui, l'entreprise est en passe de lancer un produit destiné au grand public : une caméra HD panoramique baptisée 360Cam. Pour financer sa production, la

start-up a fait appel au financement participatif. « La campagne sur Kickstarter nous a permis de valider notre offre », précise le jeune chef d'entreprise. « Grâce à EuraTechnologies, j'ai également appris à appréhender le marché dans sa globalité. Dans le secteur du high-tech où tout va très vite, c'est essentiel de se positionner dès le début sur l'international. » Prochaine étape pour Giroptic, dont le chiffre d'affaires avoisine les 2 millions d'euros, la commercialisation de la 360Cam fin 2014/début 2015. D'ici là, l'entreprise de dix salariés devrait recruter six personnes afin de renforcer son équipe R&D et développer la force commerciale et marketing. • **S.H.**

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« Giroptic est un modèle pour toutes les jeunes entreprises innovantes auxquelles je conseille de se rapprocher des incubateurs et autres accélérateurs qui donnent une vraie chance de succès à ce type de projets, risqués au départ. »

Raoult Chehik, directeur général d'EuraTechnologies.

GÉOTHERM SOLAIRE

La croissance tranquille

Rien ne sert de courir, il faut partir à point dit la fable. Tout comme cette société du Nord-Pas-de-Calais, adepte de la croissance raisonnée.

« Notre force ? Être en permanence dans une démarche de recherche et de développement de notre activité. » Depuis huit ans à la tête de Géotherm Solaire, une entreprise spécialisée dans les énergies renouvelables, Arnaud Lampin, 42 ans, a su asseoir les fon-

dations de son entreprise avant de commencer à grossir. « J'ai travaillé pendant une douzaine d'années dans une société allemande de régulation de chauffage. Quand j'ai créé ma société, en 2006, j'ai commencé seul. Quand le carnet de commandes s'est rempli, j'ai embauché un premier salarié. Puis un deuxième... » Une croissance tranquille et sereine qui a permis de pérenniser la PME. « Plutôt que de croître à tout prix, j'ai préféré investir dans l'humain et faire évoluer l'entreprise en fai-

sant monter en compétences mes collaborateurs », précise Arnaud Lampin. « Cela demande du temps et de l'argent, mais nous avons désormais à notre disposition un large panel de solutions techniques à proposer à nos clients dans les domaines de l'aérothermie, de la géothermie, du photovoltaïque ou encore de la production d'eau chaude solaire. » En 2011, le dirigeant a investi dans de nouveaux locaux de 1 200 m² à Haute-Avesnes, près d'Arras. Un nouvel outil pour travailler dans de meilleures conditions et bénéficier d'une plus grande visibilité. Aujourd'hui, Géotherm Solaire compte huit salariés pour un chiffre d'affaires de 1,4 million d'euros. Mais Arnaud Lampin reste prudent. « Il faut garder la tête froide et avancer progressivement », assure celui-ci. Très raisonnable. • **S.H.**

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« Arnaud Lampin est arrivé au bon moment sur le secteur des énergies renouvelables. Il a su consolider ses fonds propres et a fait preuve d'une grande réactivité, ce qui lui a permis de croître sereinement. »

Farida Parent, chargée de clientèle Cerfrance.

· Dick Fosbury, Champion Olympique de Saut en Hauteur en 1968 ·



AU-DELÀ DES CONVENTIONS



NOUVELLE MAZDA3

En franchissant la barre sur le dos, Dick Fosbury a inventé une technique de saut en hauteur totalement nouvelle et révolutionnée sa discipline pour toujours. C'est ce type de démarche qui a donné naissance aux Technologies SKYACTIV de Mazda, permettant d'allier des performances environnementales de premier plan, sans compromis avec le plaisir de conduire. Elles démontrent qu'en bousculant les conventions, on repousse les limites toujours plus loin. MAZDA. AU-DELÀ DES CONVENTIONS.

MAZDA.FR

Mazda3 2.2L SKYACTIV-D 150 ch, consommation mixte de 4,1 L/100 km, émissions de CO₂ de 107 g/km.

(1) Au 1^{er} février écoulé. Mazda Automobiles France, 34 rue de la Croix de Fer - 76100 Saint-Germain-l'Éve, SAS au capital de 304 896 € - RCS Versailles 434 455 960.

3 ANS

Suivez Mazda France



MAZDA 3 : A ESSAYER CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE

LE RELAIS MAZDA : Valenciennes - Anzin - 03 27 51 41 31

FRANCO SARL : Maubeuge - 03 27 64 50 33

FORUM AUTOMOBILES : Caudry - 03 27 76 12 00

VERBAERE AUTOMOBILES : Villeneuve d'Ascq - 09 67 03 51 79

GARAGE FREART : Oignies - 03 21 37 04 59

GARAGE FREART : Loison sous Lens - 03 62 93 00 45

S. DELABRE : Beuvry - 03 21 27 10 20

NOTTING HILL COFFEE

Une success story pur jus

Plus loin, plus haut. Tel pourrait être le mantra de Serge Assama, fondateur d'une chaîne de salons de café très en vogue.

Opé par la caféine, Serge Assama ? À voir. Ce qui est certain, en revanche, c'est que cet ancien champion d'athlétisme, fondateur de Notting Hill Coffee – une enseigne qui s'inspire des salons de café anglo-saxons – aime se lancer de nouveaux défis. « Nous avons pris le temps de mûrir, de valider le modèle économique et de rassurer les banquiers avant de monter en puissance », confie le chef d'entreprise de 44 ans. « Notre premier salon de café est né en 2002, rue Esquemoise ; le deuxième, deux ans plus tard, place des Patiniers. Il fallait transformer l'essai avant d'aller plus loin. » L'année 2009 marque un réel tournant pour Serge Assama. En s'installant sur la Grand'Place – un emplacement dont il rêvait enfant – l'entrepreneur fait le pari de rivaliser avec les grandes enseignes aux alentours. Et ça marche ! Le succès est tel que, quatre ans plus tard, il double sa surface de vente. Depuis, l'appétit du dirigeant



SERGE ASSAMA, fondateur de l'enseigne Notting Hill Coffee songe à développer une franchise.

ne cesse de croître. Deux nouveaux salons viennent de voir le jour, rue de Béthune et rue Nationale ; une première franchise a ouvert ses portes sur la zone d'activité Business Park à Marcq-en-Barœul et un Notting Hill Coffee doit s'implanter à Arras à la rentrée prochaine, portant le nombre de magasins à sept pour une cinquantaine de salariés. Prochaine étape ? Un déploiement en région, une ouverture à Paris sous la forme d'une succursale et le développement en franchise... • **S.H.**

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« Serge Assama a créé un vrai concept, a su le développer et le faire évoluer en adoptant une position stratégique. Le Notting Hill Coffee est une belle réussite... » Patrice Devassine, responsable du service économique (Antenne de Lille) à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

ORTHOPÉDIE RÉGNIER

veut faire bonne impression

Le fabricant nordiste d'orthèses et de prothèses met la technologie numérique au service du handicap.

C'est autour du pôle hospitalier de la côte d'Opale dédié au handicap qu'Orthopédie Régnier continue de se développer. Vers le milieu des années 1980, Jean-Yves Flageul, 62 ans, spécialiste de l'isolation thermique, rachète la petite entreprise d'une dizaine de salariés en proie à quelques difficultés. Objectif : la moderniser. « On fait bien voler des avions avec des ordinateurs. Pourquoi l'orthopédie ne pourrait-elle pas bénéficier des avancées de l'informatique ? » Sous son impulsion, la société entre dans l'ère de la conception et de la fabri-

cation assistées par informatique et imagine des prothèses, toujours conçues sur-mesure, en polyuréthane. La renommée de la petite équipe dont les effectifs ont été doublés (20 personnes et 2,8 millions d'euros de chiffre d'affaires) ne tarde pas à franchir les océans, et la signature d'un gros contrat de distribution avec le canadien Vorum, éditeur de logiciels pour orthopédistes à Vancouver, donne une nouvelle dimension à l'entreprise. Jean-Yves Flageul investit alors 1 million d'euros dans un nouveau site de production de 350 mètres carrés à Groffliers dans le Pas-de-Calais, de nouvelles lignes de fabrication sont mises en service et

la société imagine une machine spéciale pour fabriquer des matelas en mousse souple pour les polyhandicapés. Prochaine étape : l'impression 3D. Des tests concluants ont été effectués, et les premiers corsets 3D sont attendus pour fin 2015, après mise au point des lignes de production, là aussi originales. « Nous consacrons 150 000 euros par an à la recherche », explique Benoît Gobert, 39 ans, le directeur général. De quoi continuer à innover et à se développer. • **M.P.**

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« En plus de sa capacité à innover sur un marché difficile, l'entreprise n'a pas oublié le respect des malades, valeur essentielle pour durer. »

Philippe Pruvot, directeur général délégué de Picardie Investissement, ancien actionnaire pendant sept ans.



Carrefour Proximité
France

Carrefour
contact

Carrefour
city

Carrefour
express

8 à 10

LA FRANCHISE NOUVELLE GÉNÉRATION !

CARREFOUR PROXIMITÉ, VOUS CONNAISSEZ ? CE SONT LES MAGASINS « PROCHE DE CHEZ VOUS » DU GROUPE CARREFOUR, EXPLOITÉS EN FRANCHISE. ET QUAND ON PARLE DE FRANCHISE CHEZ CARREFOUR, C'EST EN TERMES NOVATEURS !



Le tour de la question avec Daphné Deffrennes, Directrice Recrutement et Formation de Carrefour Proximité Nord-Pas-de-Calais et Picardie.

LA FRANCHISE, UN CONCEPT INNOVANT ?

Avec le contrat de franchise Carrefour Proximité, deux formats d'exploitation du fonds de commerce sont possibles : en propre avec achat du fonds de commerce (80 000 à 150 000 € d'apport minimum) ou en location-gérance (LG).

MAIS C'EST QUOI LA LOCATION-GÉRANCE ?

Le système est simple, comme l'explique Daphné Deffrennes : « La location-gérance suppose que le franchisé crée sa propre SARL avec une mise de fond minimum de 4 000 €. Il exploite le magasin en LG pendant 3 ou 4 ans avec une rémunération minimum garantie et capitalise ses résultats annuels avec Carrefour Proximité. À l'issue de cette période, le LG acquiert son fonds de commerce à l'aide de son apport personnel ainsi constitué. » L'atout majeur de la location-gérance ? Être chef d'entreprise dès le départ, et pouvoir accéder rapidement à la propriété.

AVANT, APRÈS...

DÉVELOPPONS LA PERFORMANCE.

Un concept de magasin clés en main, une mise à disposition d'outils à l'efficacité prouvée... L'offre de franchises Carrefour Proximité est particulièrement bien dotée et

va plus loin en proposant un accompagnement de pointe qui maximise les chances de réussite de ses franchisés. « Une fois le dossier validé, le futur franchisé part 2 mois en magasin École où se déroulent les formations terrain », explique Daphné Deffrennes. Dans ce « magasin pilote », le directeur initie les futurs franchisés à toutes les facettes de leur métier. Une formation prise en charge par Carrefour Proximité, qui voit là l'occasion d'avoir des professionnels, parfaitement prêts à répondre aux exigences de l'enseigne.

« Carrefour Contact, Carrefour City, Carrefour Express, 8 à 10 sont des concepts de magasins gagnants, conçus et testés pour être proches de nos clients, à appliquer tant sur le fond que sur la forme. C'est pourquoi nous plaçons l'accompagnement au cœur de nos préoccupations », confie Daphné Deffrennes. « Chez nous, le franchisé est régulièrement accompagné dans son exploitation : de la gestion des stocks à la tenue des comptes en passant par la pertinence de l'offre marchandise et le management des équipes. Tous les mois, son conseiller de franchise analyse et partage avec lui les résultats obtenus, lui permettant ainsi d'améliorer les performances au mois le mois. »



Avec la franchise, c'est un véritable partenariat de réussite que Carrefour Proximité met en place, fidèle à l'esprit et aux valeurs qui portent le groupe depuis 50 ans.

Une belle collaboration pour qui souhaite entreprendre !

PLUS D'INFORMATIONS SUR WWW.FRANCHISE-PROXIMITE.CARREFOUR.COM
CONTACTEZ NOUS EN DIRECT : CLAIRE SION : 06 86 69 88 46 / ISABELLE PARMENTIER : 06 31 28 06 35
ET VENEZ NOUS REJOINDRE AU SALON CRÉER LES 15, 16 & 17 SEPTEMBRE – STAND E6

CLÔTURES SANIEZ

s'ouvre aux grands chantiers

Basée à Solesmes dans le Nord, cette PME s'appuie sur l'essor du TGV et du voyage en avion pour décoller.

Ses exercices, il les clôture sereinement. À 56 ans, Jean-Marie Saniez, président de l'entreprise familiale éponyme emploie 250 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 29 millions d'euros, en hausse de 10 % par an. Créée en 1984 par son père, un artisan-feronnier qui lui a légué l'amour du métier, l'entreprise comptait alors deux salariés, et installait des grilages agricoles du côté de Solesmes (Nord). Elle doit son essor à l'obten-

tion, en 1991, du chantier d'installation des clôtures qui bordent la ligne du TGV Nord alors en construction. « Et des portails qui vont avec », sourit Jean-Marie Saniez. Depuis, le groupe déroule ses enceintes métalliques, des articles en acier conçus et fabriqués sur place, selon un catalogue riche d'un millier de références, autour des grands chantiers, des autoroutes et même des prisons. Dernières installations en date, les centaines de portails en acier longeant la voie ferrée Tours-Bordeaux et Laval-Rennes. Aujourd'hui, le renforcement de la sécurité des aéroports et des autoroutes ouvre de grandes perspectives à Clôtures Saniez. Il y a deux



JEAN-MARIE SANIEZ,
fondateur des clôtures
du même nom.

ans, elle rachète une friche en déshérence du groupe Arcelor et loge ses activités dans un immense bâtiment de 3 hectares. Un investissement de 6,5 millions d'euros qui permettra le lancement d'une chaîne de thermolaquage et la fabrication de portails géants pour aéroports. Un bel horizon. • M. P.

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« Une gestion très fine de l'entreprise et des commandes clients. Le dirigeant a su trouver une niche de "mouton à cinq pattes" et la développer partout en France. »

Hervé Rogeau, directeur régional du Crédit du Nord.



**IRD, par et pour
les Entrepreneurs !**

Notre ADN entrepreneurial est au service
d'un capitalisme solidaire et humain.

Associé-conseil aux côtés des entrepreneurs,
notre vocation est d'accompagner leurs projets
pour créer avec eux de la valeur durable.

Profondément attachés au rayonnement
de notre région, nous sommes ancrés dans
la réalité des territoires au service
d'un développement économique
responsable.



Olivier Cervantès, Ludovic Allala, Noémie Tricoit, Nacim Hamdad
WAKANIM

40 rue Eugène Jacquet, Marq-en-Barœul
www.groupeird.fr - 03 59 30 20 04

Les entrepreneurs investisseurs.



CAPITAL INVESTISSEMENT - IMMOBILIER - CAUTIONNEMENT - TRANSMISSION

ALARME ■ CONSEIL ■ SÉCURITÉ



Il est temps de vous alarmer



securite-accs.com

MÄDER accélère son développement

Spécialisée dans la fabrication de résines, composites et peintures spéciales, la société lilloise s'apprête à révolutionner le monde de l'automobile.



ANTONIO MOLINA,
pilote du groupe Mäder.



DEMAIN, une voiture allégée.

LE SECRET DE LA CROISSANCE

« Une forte capacité d'innovation sur des projets très techniques en liaison avec l'université. De plus, la société a mené un programme d'acquisitions judicieuses en Europe. »

Thierry Sommelet, directeur d'investissement senior à la Banque publique d'investissement et membre du conseil de surveillance de Mäder.

10 % de son chiffre d'affaires en recherche et développement. Et enchaîne les acquisitions, en France d'abord, en Europe ensuite. Une stratégie de développement permettant à Mäder (850 salariés dans le monde) de multiplier son chiffre d'affaires par vingt en quinze ans pour atteindre 180 millions d'euros en 2013. « La bonne formule ? 50 % de croissance interne, 50 % de croissance externe », confie l'ingénieur de 75 ans qui travaille avec son épouse Corinne, 50 ans, présidente du directoire.

Fortes d'une expertise en matière de matériaux composites et de résines synthétiques polymères, les équipes de la société imaginent, en liaison avec le CNRS et l'université de Haute-Alsace, un matériau plus résistant et plus léger que l'acier dont les applications sont illimitées, surtout dans le domaine des transports. Mäder vient d'ailleurs de signer un important contrat de développement avec l'équipementier automobile Faurecia qui pourrait déboucher, d'ici à 2017/2020 sur la production de pièces de structures comme les planchers automobiles, et de rêver sérieusement à une voiture allégée d'au moins 15 % de son poids ! Avec de substantielles économies d'énergie à la clef. • M. P.

On peut commencer tout Ch'tis et finir très grand. C'est le cas de Mäder, petite société artésienne dont l'histoire débute il y a une vingtaine d'années, à Marœuil dans le Pas-de-Calais. À cette époque, Antonio Molina reprend une société de peintures industrielles vouée à la disparition avec une idée derrière la tête. Anticipant l'intérêt pour la protection de l'environnement, il imagine une gamme de produits à fort contenu technologique destinés aux industries et équipementiers ferroviaire, automobile et aéronautique. Convaincu qu'il peut élaborer une peinture propre, résistante, durable capable de sécher en consommant un minimum d'énergie, la société investit

“ Un expert pour
m'accompagner
dans mes projets
professionnels ? ”

Solutions Pro CIC

Construisons ensemble votre avenir professionnel.

CIC Nord Ouest

Jamais sans mon réseau

Accélérateurs de croissance, les réseaux et clubs d'affaires sont très présents en Nord-Pas-de-Calais. Petit tour d'horizon des incontournables.

Par **Marc Prévost**



En région Nord-Pas-de-Calais, les réseaux ont le vent en poupe. « À ma connaissance, seule la Bretagne est aussi avancée en termes de réseaux », explique Bernard Bayart, le délégué général du groupe des fédérations industrielles de la région. Lieux d'échanges et de rencontres, on y adhère pour étoffer son carnet d'adresses, bénéficier d'un accompagnement et, pourquoi pas, faire des affaires. Ainsi, à Lille Place Tertiaire, interface entre les prestataires et les donneurs d'ordres, les affaires sont reines. « Ici, les prestataires chassent en meute », témoignent les adhérents, qui ont fait de l'externalisation des services leur cible. Une démarche essentielle à une époque où le passé mono-industriel de la région, avec ses entreprises géantes capables de se développer sur elles-mêmes, est bel et bien révolu. Objectif de Lille Place Tertiaire : éviter que les donneurs d'ordres recherchent un prestataire à... Paris. Et cultiver un écosystème profitable à la région. Président du club Gagnants, Pascal Boulanger se félicite du succès rencontré par ses soirées d'accueil, organisées en septembre. Destinées à rassembler les cadres nouvellement recrutés dans la ré-

gion, ce sont des « événements incontournables regroupant un demi-millier d'invités, qui se retrouveront naturellement par la suite ». Par hasard ou pour signer des contrats.

Un syndicalisme de services

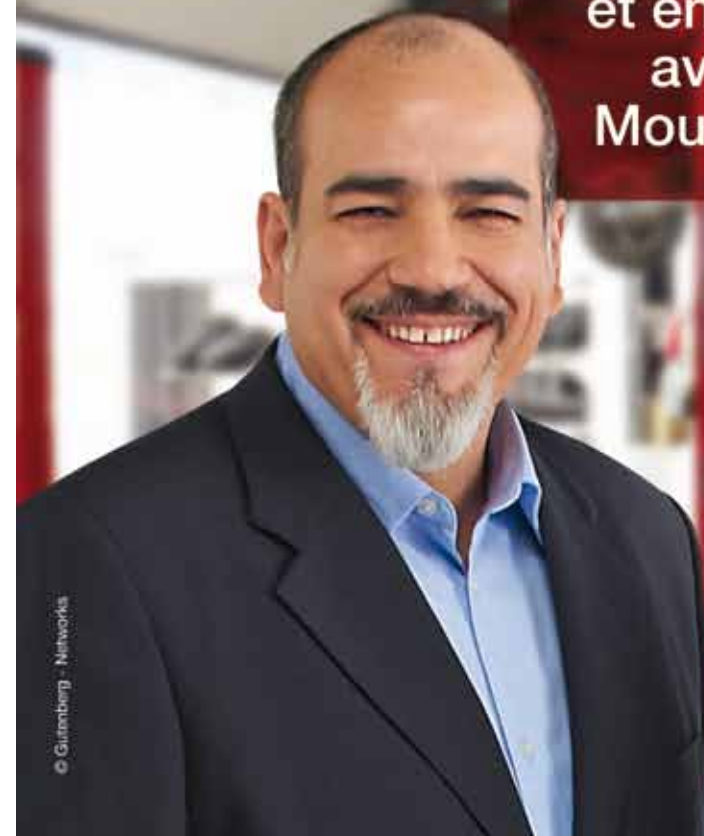
Qui cherche une solution de croissance ne peut ignorer Entreprises et Cités. À Marcq-en-Barœul, ce campus de 7 hectares abritant une boîte à outils unique en France réunit consulting de haut niveau, sources de financement, espace événementiel, mais aussi clubs d'affaires et

syndicats professionnels. Véritable « réseau des réseaux » au service des entreprises et de la région, ce « lieu de liens » nimbé d'un certain mystère, est accessible par cooptation et recommandation. Plus de 4 000 entreprises régionales en sont membres. En son sein, l'Institut régional de développement, guide le chef d'entreprise depuis la création et l'amorçage de son projet jusqu'à la transmission, en passant par le financement de la croissance. « Parfois, en l'espace de dix ans, nous participons à trois cessions de la... »

FLORENT MAYAUD

Être entrepreneurs & Mousquetaires

C'est choisir une enseigne leader et entreprendre avec 3 000 Mousquetaires



Francisco Gomez et Alice Perez
Propriétaires d'un Roady
Crépy-en-Valois (60)



www.devenir-mousquetaires.com

Choisir Roady, c'est devenir son propre patron à 100 % mais aussi devenir Mousquetaires. C'est codiriger un groupement de plus de 3 500 points de vente et 146 000 collaborateurs. En participant aux décisions stratégiques du Groupement des Mousquetaires, vous décidez de votre propre avenir. Et parce que la réussite du Groupement passe d'abord par votre réussite, vous bénéficiez pendant votre installation, pour vos approvisionnements et votre développement de moyens et de services mutualisés performants. Rejoignez les Mousquetaires, l'un des premiers groupements d'entrepreneurs indépendants.

... même entreprise », sourit Marc Verly, le directeur général défenseur d'une philosophie d'associé. Guillaume Leymonerie, patron de PME et grand habitué de ces murs, explique : « Un chef d'entreprise est une éponge et dans le Nord, l'idée de partage est innée. En fréquentant un réseau, on s'ouvre beaucoup de portes. » Lui, a su rebondir grâce à Nord Entreprendre, le réseau des créateurs, et à l'Association pour le progrès du management, parce qu'un patron aussi « a parfois des doutes ». L'homme-clé de cette auberge espagnole pour entrepreneurs se nomme Jean-Pierre Guillon. Il œuvre depuis 1983 à l'attractivité de la région et au rapprochement de ses élites. « J'ai fait se rencontrer Gérard Mulliez, le fondateur d'Auchan, et des jeunes créateurs. Ce qu'une institution ne pourrait pas faire. » Même enthousiasme chez Frédéric Motte nouvellement élu à la tête du Medef régional. Lui, cherche à approfondir ce syndicalisme de services adapté aux nouveaux modes de travail. « Le temps du "vivons heureux, vivons cachés" a vécu. Les jeunes ne sont plus dans cette logique, ils veulent multiplier leurs réseaux. » C'est le cas de Yann Orpin, patron de Cleaning SA, entreprise de réinsertion des environs de Lille. Également animateur de Génération Medef, véritable fil d'Ariane pour dirigeants perplexes face à la complexité de leur environnement, il rencontre régulièrement, les princi-

paux acteurs administratifs, économiques et culturels de la région. « Le principe est simple : deux personnes se rencontrent avec chacune une idée et, ensemble, elles en imaginent une troisième. » Et ainsi de suite. « Comme cela j'ai créé une centrale d'achat pour crèches à partir d'un réseau spécialisé, et avec un copain recruteur, une société experte dans l'embauche des handicapés. » Autre exemple, celui de Romain Olivier. Avec le Centre des jeunes dirigeants Côte d'Opale, il a trouvé des réponses aux questions posées par la transmission de l'entreprise familiale d'affinage de fromages de Boulogne-sur-Mer. « En plus de couper la solitude du dirigeant, des séminaires de formation bien ficelés sont organisés. »

Par filière, territoires, ou par sexe
D'autres réseaux s'organisent par filière. Grand espoir économique, le secteur de la biologie-santé, regroupé autour du parc Eurasanté près du CHR de Lille, possède son cluster depuis 1995. Aujourd'hui labellisé « grappe d'entreprises » par l'État, il compte 200 membres, de la start-up au grand groupe industriel, désireux de s'informer sur leur univers, à travers des séances de travail, pour trouver des financements ou des prestataires, pour se positionner et mieux se vendre. C'est aussi un laboratoire d'où émergent des projets innovants dont certains donnent naissance à des TPE, comme la

chambre d'hôpital du futur ou le service ambulatoire de demain. Certains s'appuient sur les territoires. Région dense et peuplée, le Nord-Pas-de-Calais est maillé de clubs locaux avec, au menu, formation et business. « Le réseau est le début d'une solution à un problème », affirme Jean-Luc Coupet, président de Réussir. Son réseau regroupe une quarantaine de collègues dans le Douaisis et le Hainaut. Tout comme le club Femmes chefs d'entreprises, mettant la solidarité et la réflexion à l'honneur. « On ne vient pas uniquement pour faire des affaires. Mais pour brasser des idées. Exemple, comment passer le cap des cinq ans ? », prévient Isabelle Hottebart, sa présidente.

Dans le sillage d'un Jérémie Rifkin, venu au World Forum l'année dernière, 200 entreprises ont rejoint le tout nouveau Club de la troisième révolution industrielle et de la responsabilité sociale et environnementale, émanation du réseau Alliances qui promeut les bonnes pratiques. D'autres encore choisissent d'être multi-réseaux. « La génération Y, zappeuse, adhère sans complexe à plusieurs clubs », analyse Stéphane Caplier, à la tête de la Créativallée, un grand réseau d'ambassadeurs lui aussi dévoués au rayonnement régional. • **M.P.**

Dans le cadre du salon Créer, le lundi 15 septembre de 16 heures à 16 h 45 se tient une conférence plénière intitulée *L'intérêt d'intégrer des réseaux d'entreprises pour booster sa croissance*. Inscriptions sur : www.saloncreer.com

DROIT AU BUT



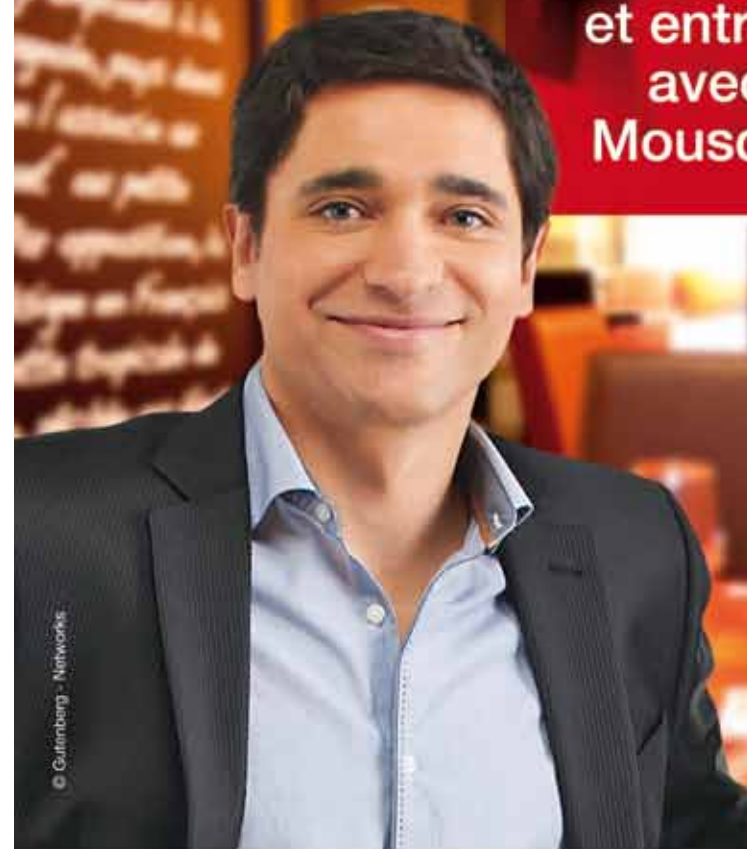
AU LOSC, les réseaux sont bien logés.

Drôles d'endroits pour une rencontre business, les 72 loges VIP du club de football du LOSC ? Que nenni. Louées entre 80 000 et 100 000 euros à l'année par des entreprises soucieuses de convaincre prospects ou grands donneurs d'ordres, ou simplement de motiver leurs collaborateurs, elles font office d'incubateurs où éclosent de juteuses affaires. Car dans la magnifique enceinte du grand stade de Lille métropole, se croisent tous les réseaux. « Et pas uniquement du BTP comme le prétend la légende, tous les secteurs sont représentés », explique Guillaume Gallo, responsable de Grand stade rayonnement qui, entre un pénalty et un corner, a déjà assisté à la signature - discrète - de jolis contrats... Il est vrai que, certains jours de finale, plus de 60 % du PIB régional assiste au match.

Être entrepreneurs & Mousquetaires



C'est choisir une enseigne leader et entreprendre avec 3 000 Mousquetaires



Jérôme et Lydiane Barbotte
Propriétaires d'un Poivre Rouge
Champniers (16)



www.devenir-mousquetaires.com

Choisir Poivre Rouge, c'est devenir son propre patron à 100 % mais aussi devenir Mousquetaires. C'est codiriger un groupement de plus de 3 500 points de vente et 146 000 collaborateurs. En participant aux décisions stratégiques du Groupement des Mousquetaires, vous décidez de votre propre avenir. Et parce que la réussite du Groupement passe d'abord par votre réussite, vous bénéficiez pendant votre installation, pour vos approvisionnements et votre développement de moyens et de services mutualisés performants. Rejoignez les Mousquetaires, l'un des premiers groupements d'entrepreneurs indépendants.

OYSTER PERPETUAL SEA-DWELLER 4000



ROLEX



VERHOEVEN
Joaillier

37, PLACE JEAN-BART - DUNKERQUE
TÉL. 03 28 66 82 75
WWW.VERHOEVEN-JOAILLIER.COM