

FOCUS

Spécial Nord-Pas de calais

L'observatoire des synergies économiques

Au cœur de l'Europe

« Cap sur la promotion de l'entrepreneuriat »

Entretien avec Emmanuel d'André, co-fondateur de l'association Créativallée.

La promotion de l'entrepreneuriat semble être une priorité pour la région et tous ses acteurs ? En effet, la volonté des élus dans ce domaine est très marquée, au-delà même des tendances politiques de chacun. Le Nord-Pas de Calais est d'ailleurs, à ma connaissance, la seule région en France à avoir investi 120 millions d'euros sur la période 2000-2006 afin de développer l'entrepreneuriat. Ce programme a été prolongé sur 2007-2013.

Cela fait donc 12 ans que nous faisons la promotion de l'entrepreneuriat et que nous voulons donner envie d'entreprendre à chacun. J'innove, je crée, nos actions avec la Maison de l'Entrepreneuriat, ou encore la naissance de l'Association Créativallée sont autant d'initiatives et de structures qui visent à développer, tester ou détecter le potentiel entrepreneurial de la région. Notre ambition : 1 habitant sur 4 doit avoir l'envie d'entreprendre. Fait encourageant : dans tous les programmes engagés, ce sont au total 163 000 personnes qui ont été accueillies dans les infrastructures dédiées, dont la moitié a été accompagnée. Au dernier Salon Créer, l'évènement le plus important en faveur de la création

d'entreprise hors Ile-de-France, 8000 rendez-vous pris avec des porteurs de projets ont été comptabilisés.

Pour améliorer notre efficacité, cap sur l'innovation. Le Conseil régional, qui d'ailleurs multiplie tous les types de partenariats possibles avec l'ensemble des acteurs, a investi 240 millions d'euros en faveur des projets innovants, de 2008 à 2010.

Observe-t-on encore des différences entre l'image du Nord-Pas-de-Calais et la réalité économique de la région ?

Oui, c'est un fait. Les images décalées sont véritablement très nombreuses. Certains oublient que de grands groupes et multinationales d'aujourd'hui sont nés dans le nord il y a quelques années : La Redoute, Les 3 Suisses, Décathlon, Auchan etc. L'agroalimentaire et la grande distribution, entre autres, ont un poids significatif dans l'économie de la région, avec la présence notamment des entreprises Lesaffre ou encore Paul, sans oublier le pôle de compétitivité Nutrition Santé Longévité, malheureusement encore très peu connu, mais qui a vocation à l'être. D'autres images décalées ne cessent de perpétuer, notamment au sujet de la pollution intense de la région, ce qui est évidemment faux, les sites de dépollution sont d'ailleurs uniques en France. Autre idée stéréotypée : tous les centres de décisions sont à Paris. Lille, après Paris, est justement la ville où il y a le plus de centres de décisions : 77 sièges sociaux pour les entreprises de plus de 500 salariés. On parle aussi d'un décalage culturel, mais qui est contredit par les événements culturels d'envergure, tels que



© La Métropole Communauté Urbaine

Lille, capitale européenne de la culture ou encore Lille 3000. La région est d'ailleurs celle possédant le réseau de musées classés « musées de France » le plus dense de France.

Il est plus que primordial à présent que la région redore son image. Pour cette raison, nous avons créé en juin dernier la Créativallée, « la marque des marques », « le réseau des réseaux », car aujourd'hui, nous pouvons dire véritablement du Nord-Pas-de-Calais qu'elle est la région de la création.

S'il fallait caractériser le Nord-Pas de Calais, que faudrait-il retenir ? La région a-t-elle toutes ses chances de réussite dans la compétition des régions et des villes ?

Cela ne fait aucun doute. Notre région est une euro-région, à moins de 250km de trois grandes capitales : Paris, Londres, Bruxelles. C'est aussi une région aux portes des grands marchés de l'Europe du Nord et de ses 100 millions de consommateurs. La région possède des infrastructures multimodales parmi les plus denses d'Europe, ainsi qu'une main d'œuvre jeune et qualifiée. C'est aussi la 2ème région après l'Ile-de-France pour l'accueil d'entreprises étrangères. Elle détient aussi des savoir-faire industriels à l'échelle internationale, une offre immobilière tertiaire parmi les plus compétitives de France, et une multitude de réseaux animés par la culture du « faire ensemble ».

La Créativallée : La nouvelle image de marque du Nord-Pas de Calais

La Créativallée* est la nouvelle marque de promotion économique du Nord-Pas de Calais. Depuis ces dernières années, les acteurs privés et publics se mobilisent en faveur du renouveau de cette région. De territoire industriel, le Nord-Pas de Calais est devenu terre d'accueil privilégiée pour les entrepreneurs. Les opportunités économiques sont loin d'être un leurre. La région dispose de nombreux atouts à commencer par le « savoir-être » et la « culture du faire-ensemble ».



Des opérations telles que Lille 2004, Capitale européenne de la culture ont contribué à redorer le blason du Nord-Pas de Calais dont on méconnaissait le potentiel économique. La région propose aujourd'hui de nombreux services aux entreprises. Forte d'une situation géographique unique au cœur de l'Europe, le Nord-Pas de Calais sait aussi puiser dans ses racines et apporter l'innovation aux secteurs traditionnels : le textile devient technique avec le pôle de compétitivité Up tex, la VPC est à la pointe des NTIC avec le pôle PICOM, sans oublier les poids lourds de l'agroalimentaire ou de la grande distribution.

La Créativallée : Ensemble pour entreprendre

Depuis les années 2000, la région offre aux entrepreneurs un dispositif unique en France, reconnu par l'ensemble des utilisateurs : Je crée en Nord-Pas de Calais. En sept ans ce sont : 163 000 porteurs de projets accueillis, 83 000 projets accompagnés et 10 000 prêts d'honneurs accordés. La création d'entreprise a augmenté de 64 % sur cette même période et le taux de défaillance des entreprises de plus de 5 ans est un des plus bas de France !



Le programme Jinnove aide les entreprises innovantes. Un accompagnement relayé par le déblocage de 80 millions d'euros par an jusqu'en 2010 pour cofinancer des projets d'innovation.

La Créativallée, première terre d'accueil pour les investisseurs étrangers

Sur les dix dernières années, le Nord-Pas de Calais se positionne comme la première région d'investissements étrangers (hors Île-de-France). Cette attractivité s'explique par la proximité des grandes capitales européennes (Paris, Londres, Bruxelles), l'offre tertiaire à un prix extrêmement concurrentiel ; mais l'atout majeur reste les opportunités d'affaires : 100 millions de consommateurs dans un rayon de 300 km... Toyota à Valenciennes, Bombardier à Crespin, Mécano à Calais, Bayer Schering Pharma à Lille, GSK à Saint Amand... font partie des investisseurs étrangers qui ont misé sur la région.

La Créativallée favorise la culture entrepreneuriale

Parce que pour être attractif, il faut être entreprenant, le Nord-Pas de Calais favorise l'émergence de projets de création d'entreprise chez les jeunes. Au sein de la deuxième académie de France, le programme Donner Envie d'Entreprendre mise sur la promotion de la culture entrepreneuriale : depuis 2000, plus de 2 600 actions ont été menées et plus de 300 000 personnes formées. Les universités et grandes écoles travaillent ensemble pour initier à l'entrepreneuriat des étudiants déjà très prisés des recruteurs. La Créativallée c'est déjà plus de 125 000 entreprises... et bientôt la vôtre

*Agit en concertation avec le Conseil Régional Nord-Pas de Calais, le département du Nord, la Caisse des Dépôts et Consignations et les fonds européens (FEDER)

Contact :

LA CRÉATIVALLÉE
contact@lacreativallee.com
www.lacreativallee.com



Entretien avec Pierre de Saintignon

Vice président du Conseil régional Nord-Pas de Calais, chargé du développement économique, de l'emploi, des nouvelles technologies et de la formation permanente.

Le Conseil régional en tant que chef de file de l'économie régionale, semble être à l'initiative d'un rassemblement fort entre tous les acteurs, tant publics que privés. Objectif : travailler ensemble.

La région Nord-Pas de Calais, véritable porte d'entrée vers l'Europe du Nord, possède tous les atouts pour dynamiser économiquement son territoire. C'est dans une dimension très européenne, et au-delà, internationale, que nous agissons. Nous avons en effet à notre portée les grands centres de décision, Frankfurt, Bruxelles, Londres, Paris... et un bassin de 100 millions de consommateurs dans un rayon de 300 km. Notre objectif : amplifier notre capacité régionale, et ce, via une immense gouvernance entre public, privé et les partenaires sociaux. Agglomérations, villes, entreprises... tous se retrouvent, au-delà des élections, pour travailler ensemble, et c'est ce qui fait notre force.

A l'intérieur de ce carrefour, quelles sont les priorités de la Région visant le développement économique ?

La Région a décidé d'entreprendre des initiatives

et des actions dans six domaines visant l'attractivité économique. La priorité est donc donnée à l'accompagnement de la création et de la transmission des entreprises ; l'objectif étant de passer de 9000 créations d'entreprises à 16 000 par an. Autre axe développé : le renforcement de notre engagement auprès des pôles de compétitivité et pôles d'excellence. La Région va également fournir un effort sans précédent en matière d'innovation et de recherche, un élément très stratégique. Sans oublier également, la priorité donnée à l'international : le nombre de PME/PMI qui ne sont pas sur le devant de la scène économique internationale est encore trop grand. Et puis, la région détient un des plus gros fonds capital risque, un de nos atouts. Et dernier axe stratégique, notre politique de solidarité, c'est-à-dire le rassemblement entre tous les partenaires économiques et institutionnels.

Comment se traduit votre engagement en faveur de la création et de la transmission de l'entreprise ?

Nous avons mis à disposition des équipes d'ingénierie d'appui à la création et à la transmission. C'est grâce à la CCI, la Chambre de Métiers et les entreprises privées que nous avons pu mettre en place ce dispositif. La Région a également lancé une grande campagne de communication visant la promotion de la création d'entreprise, et le soutien de la Région aux initiatives individuelles. Un numéro vert gratuit est disponible 24h/24, 7j/7 pour parler création d'entreprise avec un expert en la matière. Cet entretien débouche généralement sur un rendez-vous de proximité dans la demie journée qui suit.

Pour 2008, on annonce une augmentation de 13 % de la création d'entreprise. Cette volonté d'entreprendre s'est d'ailleurs vérifiée à l'occasion du Salon Créer en septembre dernier, le premier salon européen de la création après Paris. A l'issue de l'événement, 30 000 rendez-vous ont été identifiés par les entreprises présentes. La volonté d'entreprendre est véritablement présente sur notre territoire, et nombreux sont les acteurs de la région qui s'engagent à la promouvoir et la détecter.

Peu de PME/PMI arrivent à s'exporter sur le marché international. L'Europe arrive en tête des exportations vers l'étranger. Que fait la Région dans ce domaine ?

En effet, certains secteurs sont plus propices à l'ouverture sur les marchés internationaux, à commencer par l'automobile, les équipements électriques ou électroniques, la chimie ou encore les industries agro-alimentaires, des secteurs d'ailleurs portés par quelques grands groupes extrêmement puissants. Plus de 50 % des PME de moins de 10 personnes exportent dans un ou deux pays. L'heure est donc à l'accessibilité des PME au marché international. Pour ce faire, nos agences de développement ont été invitées à réfléchir quant à une prospection de capitaux externes pour favoriser une meilleure répartition de capitaux étrangers dans notre région, à destination tant des grands groupes que des PME/PMI.

De plus, je tiens à souligner l'extrême mobilisation des acteurs sur l'international, la dynamique partenariale du schéma régional de développement économique (SRDE) et le rôle opérationnel

joué par le réseau consulaire avec CCI International Nord-Pas-de-Calais et ses 40 spécialistes de l'accompagnement des PME à l'international. Enfin, je citerai la Coopération économique décentralisée que nous menons. Notre objectif : se positionner sur les pays émergents, tels que le Maghreb, l'Asie ou encore l'Inde, dans le but de favoriser les échanges qui profiteront demain à nos petites entreprises.

Le Conseil régional consacrera 242 millions d'euros à l'innovation et à la valorisation de la recherche d'ici à 2010. Quel est votre objectif ?

Parce que l'innovation et la recherche sont des éléments déterminants dans l'avenir de notre région, nous avons décidé d'investir en effet ces 242 millions d'euros. La Région a pour objectif de passer de 200 à 250 projets innovants dans un premier temps, puis à 300 en 2013. Une plateforme innovation-valorisation de la recherche permettra d'accompagner les porteurs de projets grâce à 40 experts.

Jusqu'à aujourd'hui, la Région n'investissait pas assez, seulement 0,7 % du PIB national. A présent, l'heure est à l'investissement ; un investissement qui sera bénéfique. Nous en avons eu l'exemple récemment avec la société Arbel Fauvet Rail, qui après une décennie de crises, redevient aujourd'hui leader mondial du ferroviaire, et notre soutien a été souligné.

AIF

Le ferroviaire en réseau

Force industrielle, la filière ferroviaire représente 10 000 emplois en Nord-Pas-de-Calais. L'Association des Industries Ferroviaires, basée à Valenciennes, qui rassemble 80 entreprises dont les grands groupes (Bombardier, Alstom, AFR/IGF) mais aussi les PME-PMI, équipementiers et sous-traitants.

Pour l'association que préside Daniel Cappelle (GHH-Valdunes), l'objectif premier est le développement des PME avec la structuration de la filière. Elle s'appuie sur les donneurs d'ordre pour faciliter les transferts d'information, susciter et développer les conditions d'efficacité des coopérations industrielles.

L'AIF se présente comme « une force industrielle en réseau », elle travaille sur des dossiers stratégiques comme la connaissance des métiers spécifiques, l'anticipation des besoins d'emploi et des formations. La veille stratégique sur les marchés, l'appui à l'export avec les institutionnels font partie de ses objectifs. L'AIF figure aujourd'hui comme un vrai relais d'anticipation. Sa mission est de rendre pérennes des activités à haute valeur industrielle, ce qui place l'AIF très loin du simple club d'entreprises. Elle travaille en coordination avec le réseau des CCI et s'impose comme un relais d'informations et d'échange avec la Fédération Française des Industries Ferroviaires, le pôle de compétitivité à vocation mondiale, I-trans.



Le délégué général de l'AIF donnant une conférence sur le salon mondial du ferroviaire INNOTRANS 2008 à Berlin.

Contact :

AIF
Héric Manuset
Délégué général
Tél. : 03 27 28 41 35
h.manuset@valenciennes.cci.fr
www.aifonline.com

ABX ORGANISATEUR DE TRANSPORT

DSV

ABX LOGISTICS : reconnu parmi le top 3 mondial

Vos bonus sont nos atouts :

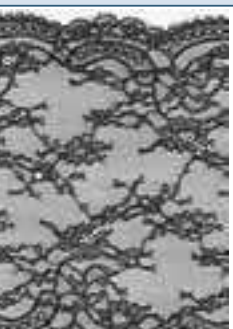
- 1) Un réseau international présent dans 100 pays grâce à nos implantations en propre et à nos partenaires sélectionnés.
- 2) Un savoir-faire et une expertise en gestion de transports maritimes, aériens et routiers.
- 3) Des équipes qualifiées, disponibles à l'écoute de nos clients.
- 4) Des spécialités sectorielles : textile, vin, automobile, projets industriels...

5 rue du Calvaire - BP 207 - F - 59810 LESQUIN
Tél : 00 33 (0)3 20 60 90 90 - Fax : 00 33 (0)3 20 60 72 49
contact@abxlogistics.fr

Desseilles Fabrics

L'entreprise calaisienne affiche une croissance incroyable en cette année 2008 et s'affirme à nouveau comme un acteur incontournable du marché de la dentelle.

Historiquement implanté à Calais, Desseilles Fabrics se positionne comme l'un des plus anciens Créateur et producteur français de dentelles. L'entreprise, filiale du groupe letton Desseilles International (ex Lauma Fabrics), conçoit divers type de dentelles, dont les célèbres Leavers, haut de gamme de sa collection et emblème de la dentelle calaisienne. « L'apport créatif et la complexité liés à la création de ces dernières génèrent la valeur ajoutée du site calaisien », annonce Jean-Louis Dussart, directeur commercial de Desseilles International.



Malgré une clientèle regroupant les principaux acteurs mondiaux de la filière de lingerie corseterie tels que : Chantelle, Triumph, Dim, M&S, Aubade..., la structure a connu des difficultés économiques en 2007. Grâce à la solidarité financière de sa maison mère, la société parvient à se redresser et à réaliser une progression de son activité de près de 30 % en 2008. Desseilles Fabrics peut ainsi continuer son développement commercial et sa mission de créateur dentellier. « Notre stratégie de développement repose désormais sur 3 piliers majeurs : la créativité, une gamme diverse et variée et la possibilité de produire à faible coût ».

Contact :

DESSEILLES FABRICS
1/3, rue Gustave Courbet
62100 Calais
Tél. : 03 21 00 76 00
Fax : 03 21 00 76 01
desseilles@desseilles.com

EuraTechnologies

100 hectares dédiés au TIC

50 entreprises, parmi lesquelles Grands Comptes, PME et start-up innovantes, vont s'installer dans le bâtiment Le Blan-Lafont, cœur du dispositif du projet EuraTechnologies, pôle d'excellence économique dédié aux TIC (Lille Métropole).



Le bâtiment Le Blan-Lafont et ses 23 000m² de bureaux à destination des entreprises technologiques est la 1ère réalisation du projet de construction du pôle d'excellence dédié aux TIC. L'équipement phare du site va contribuer à positionner Lille Métropole comme place forte des TIC, à développer la filière régionale, et à créer des effets de synergie entre les entreprises.

Le programme de développement économique EuraTechnologies vise d'une part le renouvellement urbain avec un projet de construction de 100ha, la mixité sociale avec la construction de logements en accession à la propriété et la présence de commerces et de services aux personnes, sans oublier les actions liées à la requalification des artères, ou encore l'amélioration des transports en commun (intermodalité).

Le Blan-Lafont offrira également un ensemble de services aux entreprises (salles de réunion, de conférences et de visioconférences, auditorium, ...), grâce à son offre technologique de haut niveau (data center, studio numérique, Très Haut Débit, ...) et des services aux personnes (crèche, restaurant d'entreprises, ...).

Rendez-vous donc prochainement dans ce lieu de rencontre qui accueillera des projets d'envergure nationale ou internationale.

Contact :

EURATECHNOLOGIES
Jérôme Fauquembergue
165, avenue de Bretagne
59044 Lille Cedex
Tél. : 03 20 19 18 50
www.euratechnologies.com

SERGIC

Un groupe indépendant de dimension nationale



Le Groupe SERGIC, leader de l'immobilier dans le Nord, inaugure son nouveau siège social à Wasquehal.

Créé à Lille en 1963 par Hervé Derely, le Groupe Sergic est l'un des rares groupes immobiliers indépendants d'envergure nationale. Cette entreprise familiale du Nord, dirigée depuis 1990 par Eric Derely, réalise un chiffre d'affaires de 40 millions d'€. Eric Derely ambitionne de faire de Sergic une marque de référence dans le domaine des services immobiliers, principalement en copropriété, gestion locative, et achat-vente.

Durant l'été 2008, le groupe a quitté son siège social historique du centre de Lille pour s'installer dans un bâtiment neuf en plein cœur de la métropole lilloise, à Wasquehal. Conçu davantage comme un outil de production plutôt qu'un siège administratif, les nouveaux locaux permettent de développer une véritable plateforme de « relations clients à distance », au service des 90 000 clients du groupe. Ils accueillent notamment un centre de formation destiné à la mise à niveau permanente des 450 collaborateurs répartis sur 38 agences.

L'axe Recherche et Développement n'est pas oublié puisque les services juridique, marketing et informatique sont regroupés sur un même plateau, assurant la conception des produits et services proposés par le groupe, lui donnant les moyens de faire face au défi du « e-commerce » et du développement durable.

Contact : 

SERGIC
6 rue Konrad Adenauer
59 447 Wasquehal Cedex
Tél. : 03 20 12 50 00
www.sergic.com

Norpole Conseil

Des chasseurs de tête d'exception

Norpole Conseil est un cabinet de conseil en recrutement et en management des ressources humaines fondé et dirigé par Daniel Maciejewski. Créée en 2003, l'entreprise compte aujourd'hui sept personnes et envisage de belles perspectives de développement au niveau régional, national et international.

Daniel Maciejewski affiche son objectif : « *Norpole Conseil se veut être l'ambassadeur de la région Nord-Pas de Calais en matière de conseil RH !* ». Installé à Arras et bientôt sur Lille, au carrefour de l'Europe du Nord et de l'Est, le cabinet bénéficie d'atouts majeurs : une position géographique stratégique et des valeurs humaines fortes telles que la loyauté, la réactivité et l'esprit d'équipe.

Norpole Conseil se positionne parmi les plus grands cabinets lillois et parisiens et, doit son succès à sa rapidité, son professionnalisme et son impressionnant réseau de 30 000 CV qu'elle fait vivre au quotidien ! Mais là où Norpole Conseil fait la différence c'est en utilisant l'approche directe et sa mise en réseau de candidats : rechercher et proposer le meilleur profil répondant à plus de 95 % du cahier des charges client.



Et ça marche ! Norpole Conseil est parvenue à « chasser » et proposer en 6 jours un Directeur de la qualité pour une usine en région Nord alors que depuis 6 mois, 7 cabinets parisiens étaient missionnés.

Contact : 

NORPOLE CONSEIL
57, rue de Grigny
62 000 ARRAS
Tél. : (33) 0 321 713 602
Fax : (33) 0 321 212 566
dmaciejewski@norpole-conseil.fr
www.norpole-conseil.fr

S.R.D.

Philippe DUBOIS, PDG de la SA SRD revient sur les atouts de ses solutions :

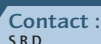
Quelles sont les récentes évolutions dans les logiciels de VAD ?

Philippe Dubois : Un lancement d'activité ne se conçoit plus sans intégrer, dès le départ, le canal « WEB ». C'est ce que nous avons constaté avec OTIPIK.com, une création n'utilisant que ce canal sur une cible B2C. Et avec CQFDéquipement.com, une création également mais utilisant le web, le papier et le téléphone, sur une cible B2B. Il faut que nos solutions intègrent ces différents canaux et mettent en place les bons connecteurs afin de préserver les avantages clients.

Comment vous y prenez-vous pour répondre à ce besoin ?

P.D. : Nous élargissons notre cible « clients » en apportant notre solution de « back-office » à toutes les sociétés désireuses d'utiliser le canal web en plus de celui déjà exploité. C'est ce qui s'est produit pour Hildar, Nocibé... Les sites proposant des « ventes privées » ou « exclusives » sont aussi des opportunités.

Nous comptons mettre sur le marché, une 1ère version de notre nouvelle solution applicative MC DIRECT pour une couverture fonctionnelle encore plus riche, prenant en compte de base le multi-canal et les outils technologiques récents.

Contact : 

S.R.D.
Paraboles 1B - 78 B, Boulevard du
Général Leclerc - BP 60491
59059 Roubaix Cedex 1
Tél. : (33) 0 320 207 345
Fax : (33) 0 320 450 809
contact@srd.fr
www.srd.fr

CHOISIR UNE GRANDE BANQUE POUR SON ENTREPRISE, C'EST BIEN.

DISPOSER D'EXPERTS À TOUT MOMENT DANS SA RÉGION, ÇA FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE.

1^{re} banque des entreprises^[1]

- Présent dans plus de 70 pays
- 1^{er} banque de financement des entreprises^[2]
- 1^{er} banque de placement des entreprises^[3]



Pour en savoir plus, contactez nos chargés d'affaires dans votre région.

www.ca-norddefrance.fr/Entreprises

[1] En taux de pénétration commerciale en France en 2007. [2] Banque des entreprises, entreprises. [3] Sources : déclaration des risques à la BDF arrêtées au 31/12/2006. [4] En part de marché financière du Crédit Agricole sur le marché des PME-PMI en France en 2006

CEF SA

Un partenaire pour le ferroviaire



La situation actuelle d'exploitation du système ferroviaire rend obligatoire, tant sur les plans normatif, sécuritaire, qu'économique, la démonstration de conformité des produits sur des installations caractérisées en site dédié, gage de disponibilité, reproductibilité et de comparabilité. La spécificité **système** propre à l'environnement ferroviaire (voie, matériel roulant, énergie traction, signalisation) requiert cette configuration pour être reconnue qualifiante. L'ouverture des réseaux à la concurrence est une réelle opportunité dans ce domaine.

Mettre à disposition une plateforme technologique répondant à ce besoin dans des conditions économiques pertinentes, mais être aussi capable en terme d'ingénierie d'essai comme au stade R&D de solliciter les solutions du futur, telles sont les attentes de nos clients. Une vision très long terme s'impose dans le choix de nos investissements au taux de sollicitation annuel par ailleurs très variable.

Ce développement des produits du futur requiert très en amont, sur des thématiques recherche du domaine de l'environnement, de l'énergie, de la sécurité, de la traçabilité, l'accessibilité de la communauté scientifique à nos infrastructures d'essai et moyens. Cette démarche dans l'innovation compétitive s'effectue au sein de consortiums industriels et scientifiques dans le cadre du pôle de compétitivité ferroviaire mondiale, I-trans, pour lequel notre plateforme est un élément central de contribution au développement de la filière.

Contact :

CEF SA
Rue Fresnel
BP 9
59494 Petite Forêt
Tél. : 03 27 32 30 25
Fax : 03 27 32 46 50
www.centre-essais-ferroviaire.com

Echos

CIC Finance

Un acteur majeur du Capital Investissement dans le Nord

Véritablement au service des entreprises régionales, de la Normandie au Nord-Pas-de-Calais en passant par la Picardie, CIC Finance intervient en fonds propres à tous les stades du développement des entreprises, dont le CA varie entre 10 M et 250 M d'euros : capital développement, capital transmission...

L'investissement en capital (Développement, transmission) et le conseil en ingénierie financière (Rapprochement d'entreprise, recherche de partenaires industriels ou financiers, croissance externe), tels sont les deux métiers de CIC Finance.

Ainsi, parce que l'entreprise a besoin de financement quand elle souhaite innover et se développer, CIC Finance met à disposition son savoir-faire, ses expertises diversifiées, financières et sectorielles... Réactivité, imagination et souplesse, intervention sur-mesure, une approche globale des interventions de haut de bilan, conseil en ingénierie financière, autant d'atouts pour faire vivre l'entreprise...

CIC Finance en 4 points :

- Un portefeuille de 40 participations, pour un montant de 100 millions d'euros.
- Un montant d'intervention entre 500 000 euros et 15 M d'euros
- Une équipe de 4 personnes à Lille et à Rouen
- Une implication significative auprès des managers

Contact :

CIC Finance
33 Avenue Le Corbusier
BP 567
59023 Lille Cedex
Tél. : 03 20 12 65 97
Fax : 03 20 12 64 02
www.cicfinance.com

Draka

Numéro 2 mondial de la fibre optique

Draka fait partie des leaders mondiaux dans le développement, la production et la commercialisation de câbles et de systèmes de câblage, notamment pour la fibre optique et les solutions de câblage des infrastructures de communications. Draka possède dans le Pas-de-Calais deux implantations d'envergure : une usine de câbles optiques à Calais et une usine de fibres optiques à Douvrin.

Draka s'articule autour de trois divisions : Energie & Infrastructures, Industrie & Spécialités, et Communications. Cette dernière représentait, en 2007, 25 % du CA de Draka pour un effectif de 3 000 personnes.

Au sein de Draka Communications, l'usine de Douvrin réalise et produit les fibres optiques indispensables aux réseaux de communication d'aujourd'hui et de demain. Telle la BendBright-XS, fibre révolutionnaire idéalement adaptée aux infrastructures en fibre optique jusqu'à l'abonné, atout essentiel aux réseaux de communication à très haut débit du futur. L'usine détient une place clé de par sa capacité : sur 122 000 m², elle assure ¾ des besoins en verre pour la production mondiale des fibres optiques de Draka, numéro 2 du secteur. Douvrin est la plus grande usine de ce type en Europe, et l'une des 5 plus grandes du monde.

Contact :

DRAKA COMMUNICATIONS
Parc des Industries Artois Flandres
644, boulevard Est
62138 Billy Berclau
Tél. : +33 (0) 3 21 79 49 00
www.draka.com

Pôle Maud

L'innovation dans l'emballage

Créé en 2005, situé à Villeneuve d'Ascq, le Pôle de compétitivité MAUD (Matériaux et Applications pour une Utilisation Durable) produit du développement économique par l'innovation dans les domaines de la chimie et des matériaux.

Le Pôle MAUD cible trois marchés clés : les industries graphiques, les arts de la table et l'emballage. Avec une croissance mondiale supérieure à 2 %, des perspectives de développement sont possibles pour les fabricants d'emballage et de machines de la région Nord-Pas de Calais, 3ème région en France en termes d'effectifs et 1ère région des emballages en papier-carton devant Poitou-Charentes. Le plastique domine, suivi de très près par le papier-carton, puis le verre et le métal. 86 établissements emploient 7200 salariés pour un chiffre d'affaires de 2 milliards € HT.

L'enjeu est de rapprocher donneurs d'ordre industriels, nombreux en cette région (BONDUELLE, AUCHAN, LA REDOUTE, ALCAN, CROWN, ...), PME et laboratoires de recherche.

Les deux projets phare actuels sont MATBAR (MATériau BARRière : un carton monomatériau recyclable et biodégradable pour l'alimentaire) et DECARTE (DEveloppement de CARTon Electronique, pour réduire le coût unitaire d'application d'un TAG RFID).



Contact :

PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ MAUD
Annick Hagneré,
chargée de communication
Parc Scientifique de la Haute Borne
5, rue Héloïse
59650 Villeneuve d'Ascq
Tél : 03.61.76.02.41
www.polemaud.fr

Tate&Lyle

Le géant alimentaire britannique investit 4 M€

C'est à Villeneuve-d'Ascq, dans le parc scientifique de la Haute Borne, que le spécialiste de la nutrition a choisi d'implanter son nouveau centre européen de R&D.

4 millions d'euros ont été investis dans le centre de R&D, dont l'activité devrait créer 60 à 70 emplois au cours des trois prochaines années. Fort d'une trentaine de chercheurs, il aura pour mission de déterminer de nouvelles formules, l'objectif étant le développement d'ingrédients fonctionnels liés à la santé, la vieillesse, l'obésité et la vitalité. Une fois développés, ces ingrédients seront utilisés dans de multiples applications comme, par exemple, les produits laitiers et les boissons, afin de démontrer qu'ils peuvent apporter des bienfaits nutritionnels tout en étant savoureux.

Pourquoi avoir choisi une implantation dans le Nord ? James Blunt en explique la raison : « Villeneuve-d'Ascq offre une situation unique entre le Royaume-Uni et l'Europe continentale. Par ailleurs, la proximité avec le pôle de compétitivité Nutrition Santé Longévité nous permet de rencontrer les experts et les chercheurs et de travailler ensemble sur des projets de recherche communs. Sans oublier, le soutien financier attractif, national et local, notamment grâce aux subventions reçues ». Le laboratoire doté d'équipements pilote profitera également aux clients de Tate&Lyle dans le cadre de recherches et de tests.

Contact :

TATE & LYLE
Parc Scientifique de la Haute Borne
2, avenue de l'Horizon
59650 Villeneuve d'Ascq
Tél. : 33 (0) 3 28 77 70 00
Fax : 33 (0) 3 28 77 71 98
odile.kerrad@tateandlyle.com
www.tateandlyle.com

Boulogne-sur-Mer

Au carrefour de l'Europe, le Boulonnais, Terre d'accueil pour les entreprises !

Le Boulonnais dispose d'un tissu économique riche et diversifié où 12 nationalités européennes sont représentées à travers plus de 50 entreprises à capitaux étrangers, représentant plus de 3000 emplois.

Un large choix d'opportunités foncières et immobilières s'offre aux investisseurs sur des zones d'activités de qualité et dans des structures d'accueil performantes facilitant leur implantation (pépinières, hôtels d'entreprises, ateliers-relais).

Situé dans le Détroit le plus fréquenté du monde, le Boulonnais est une plaque tournante qui bénéficie de voies de communication exceptionnelles vers les pays européens voisins attirant les investisseurs étrangers, en témoignent, à titre d'exemples, les implantations d'ECOVER (Belgique), 1er fabricant au monde de produits d'entretien écologiques, d'UNIMA (Madagascar), cuisson et emballage de crevettes royales, FINDUS (Suède), poissons panés surgelés.

Rejoignez un territoire en plein essor et résolument tourné vers l'avenir !

Contact :

VILLE DE BOULOGNE-SUR-MER
cabinet@ville-boulogne-sur-mer.fr
www.ville-boulogne-sur-mer.fr

ECOVER SAS France

Une usine écologique à Boulogne-sur-Mer

Le leader européen du marché des produits de nettoyage et de lessives écologiques s'est implanté à Boulogne-sur-Mer en mai 2007. Fondée en 1980, l'entreprise est présente aujourd'hui dans 23 pays dans le monde, ECOVER, dont la stratégie environnementale est clairement affichée, a souhaité que son usine soit un modèle d'éco-construction...

Après Malle en Belgique et Steffisbourg en Suisse, c'est donc à présent à Boulogne-sur-Mer, dans le Parc de Landacres que l'usine a trouvé refuge. Logé dans le premier parc paysager d'activités en Europe ayant décroché la norme ISO 14001, Ecover a investi 10 millions d'euros, dont 15 à 20 % dédiés à la création d'une plus-value écologique. 10 000m² de superficie, une capacité de production de 18 000 tonnes par an, et 35 000 en prévision pour 2011...

La nouvelle usine est donc la première usine écologique au nord de Paris. Eaux de pluies réutilisées pour les toilettes, et pour l'entretien des bâtiments et des machines, énergie verte, toiture végétalisée, bonne intégration architecturale des bâtiments, lumière naturelle... autant dire que la protection de

l'environnement est une priorité, le défi ayant été de trouver le juste équilibre entre les intérêts écologiques et les possibilités économiques. Défi réussi !

Contact :

ECOVER
Parc d'Activité de Landacres
Boulevard de Strasbourg
62 360 Hesdin l'Abbé
Tél. : 03 21 33 03 03
info@ecover.com
www.ecover.fr

