

Utile (s).

LE MAGAZINE DES SOCIÉTAIRES
DE LA CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE

N°
07

GRAND TÉMOIN

Hélène Cattelot
PDG de CBM Emballage

SUCCESS *story*

Maison Menisseez,
la passion d'un
savoir-faire artisanal

DOSSIER

L'agriculture dans les
Hauts-de-France

NOS ACTUALITÉS

Peggy Brione,
nommée CEO de
Nagelmackers





LE SAVIEZ-VOUS ?

À la Caisse d'Épargne Hauts de France, nous avons collaboré avec Meubles et Palettes, une filiale du groupe Vitamine T, pour créer du mobilier de bureau durable pour notre agence de Marcq-en-Barœul. Ce projet utilise du bois réemployé, dont des tasseaux issus des Jeux de Paris 2024, tout en favorisant l'insertion professionnelle.

AU SERVICE DE NOTRE RÉGION !

L'ÉDITO

STÉPHANE MAILLET

Président du Conseil d'Orientation et de Surveillance

LAURENT ROUBIN

Président du Directoire



C'est avec un immense plaisir que nous vous accueillons dans ce nouveau numéro d'Utile(s), qui met un point d'honneur à refléter l'engagement de la Caisse d'Épargne Hauts de France au profit de notre région via **l'innovation, la solidarité et la durabilité**.

Ce numéro s'articule autour de thématiques passionnantes qui témoignent de la vitalité de notre écosystème économique.

L'une de nos actualités majeures concerne **l'acquisition de la banque Nagelmackers**. Ce rachat stratégique, qui marque une étape importante dans notre développement à l'international, nous permettra de renforcer notre offre de services en personal banking et de mieux répondre aux besoins de notre clientèle.

Nous avons choisi de consacrer notre dossier principal à l'agriculture, un secteur clé pour notre région. Entre les défis environnementaux et les innovations technologiques, **l'agriculture des Hauts-de-France se transforme et s'adapte, devenant un modèle de résilience**. À travers les expériences et les initiatives des agriculteurs locaux, nous mettons en lumière les pratiques durables qui façonnent l'avenir de notre alimentation et de notre économie.

Nous sommes également ravis de donner la parole à **Hélène Cattelot, dirigeante de CBM Emballage, spécialiste de l'emballage industriel en bois**. En qualité de Grand Témoin, son

expertise et sa vision éclairée sur les enjeux économiques et sociaux actuels enrichissent notre réflexion collective et nous guident vers un avenir prometteur.

Nous avons également le plaisir de partager avec vous la **success story de l'entreprise Menissez**, qui illustre parfaitement le dynamisme entrepreneurial de notre région. Son parcours exemplaire, basé sur l'innovation et le respect des traditions, est une source d'inspiration pour de nombreuses entreprises et entrepreneurs en quête de réussite.

Enfin, nous vous invitons à faire la connaissance de Léa et Alexandre, la pépite de ce numéro. Leur projet innovant et audacieux est une belle illustration de **la créativité et de l'esprit d'entreprise qui caractérisent notre région**.

Nous espérons que ce numéro vous apportera inspiration et enrichissement, tout en soulignant l'importance de chaque acteur qui contribue à **faire des Hauts-de-France un territoire d'avenir**. ●

Bonne lecture !



SOMMAIRE

NUMÉRO 07

LE MAGAZINE DES SOCIÉTAIRES
DE LA CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE

CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE
612 rue de la Chaude Rivière, 59800 Lille
www.caisse-epargne.fr/hauts-de-france

Printemps-été 2025

Directeur de publication : Estelle Dhalluin

**Responsable éditorial et rédacteur
en chef :** Éric Capart

Comité de rédaction

Vincent Andrieux, Yalcin Avcioglu, Florent Biomez, Thierry Bodson, Emmanuel Cabby, Éric Capart, Estelle Dhalluin, Frédéric Havret

Conception & réalisation : alcalie.fr

Rédaction : Éric Capart, Alcalie

Photographies : Caisse d'Épargne Hauts de France, Samuel Dhote, Charles Gravier, Barbara Grossman, Benjamin Teissède, CBM Emballage, Aracao / Léa Alexandre Artisans, Palais Rameau, Maison Menisseez, Institut de Genech, Istock 2025

Dépôt légal : juin 2025

N° ISSN : en cours

Réalisé en Hauts-de-France :

Ce magazine est entièrement réalisé dans les Hauts-de-France. L'agence est située à Marcq-en-Barœul et l'imprimeur Nord/Imprim à Steenvoorde.

Pour recevoir la version numérique,
contactez-nous par mail à l'adresse suivante :
magazine-societaires@hdf.caisse-epargne.fr

Dans notre démarche éco-responsable, ce magazine a été conçu avec une attention particulière à l'impact environnemental. Imprimé sur papier 100 % recyclé par un imprimeur certifié Imprim'Vert.

Mentions légales

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance - Capital social de 1 000 000 000 € - Siège social : 612 rue de la Chaude Rivière, 59800 Lille - 383 000 692 - RCS Lille Métropole - Code NAF 6419 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 008 031 - N° TVA intracommunautaire FR34383000692 - Titulaire de la carte professionnelle "Transaction sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds, effets ou valeurs" - n° CPI 8001 2016 000 009 207 délivrée par la CCI Grand Lille - garantie financière : CEGC, 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris

Tous droits réservés - Pour tous les liens figurant dans les articles du magazine, coût de connexion selon votre opérateur.



NOS ACTUALITÉS

Page 6

Architecte : Archiz2000



P. 6.7 Stéphane Maillet, nouveau président du Conseil d'Orientation et de Surveillance de la Caisse d'Épargne Hauts de France

P. 8.9 • Caisse d'Épargne Nederland finance Avebe
• Mobilisés aux côtés des sinistrés

• Hexa booste la création d'entreprises
• Engagés auprès des étudiants

P. 10.11 • Bank Nagelmackers : nouvelle étape en Belgique

P. 12.13 • Une couverture renforcée pour les pros
• Télésurveillance avec Vérisure : des avantages exclusifs
• PEAC : épargner pour l'avenir des jeunes et de la planète
• Boostez votre avenir avec le PERI

P. 14.15 • Caisse d'Épargne Belgium et Van Lys Bank renforcent TPF SA
• Virgil : un tremplin pour les jeunes acquéreurs
• Le prêt à impact : un levier pour un avenir durable



INDICATEURS

Page 16



Habiter demain



GRAND TÉMOIN

Page 18



Hélène Cattelot incarne une nouvelle génération d'industriels, audacieuse et visionnaire.





LA PÉPITE

Page 22



La fulgurante ascension d'AraCao



SUCCESS STORY

Page 24

Maison Mennisz, la passion d'un savoir-faire artisanal



LE DOSSIER

Page 30

Les Hauts-de-France, géant agricole



PLUS QU'UNE BANQUE

Page 43



- P. 44.45 • Avec Finances & Pédagogie, on parle vraiment d'argent !
- P. 46.47 • Rejoignez la dynamique des Sports Agences !
 - Montreux Comedy La tournée : Un partenariat qui fait rayonner la culture et le rire !
 - La Fondation d'entreprise soutient les jeunes talents prometteurs
- P. 48.49 • Fiesta : quand la culture va à la rencontre des quartiers
 - Institut de Genech : un avenir à cultiver ensemble
 - Pour la biodiversité, chaque projet compte !
 - Au cœur des projets des salariés de Maisons & Cités
- P. 50.51 • Poponey : favoriser l'accessibilité équestre à Looberghe
 - Les Restos du Cœur de Dainville : renforcer l'aide alimentaire
 - ShAKe Esport Challenge : un succès retentissant
 - Une nouvelle certification pour l'immeuble ShAKe Lille
- P. 52 • Quand nos clients étudiants deviennent ambassadeurs de leur banque
 - Triomphe européen pour l'ESBVA
 - Gothiques d'Amiens : un parcours remarquable



PRATIQUE

Page 53

- P. 54 **Nos experts vous répondent**
Le microcrédit : un levier pour l'inclusion bancaire
- P. 56 **Décryptage**
Les coopératives : un modèle plus démocratique, plus engagé et donneur de sens
- P. 58 **Les 7 conseils à suivre**
Financer ses études, mode d'emploi
- P. 60 **La chronique éco de Philippe Waechter**
Le monde change, l'Europe s'adapte



CULTURE BANQUE

Page 61



- P62 Actus sociétaires
- P64 Focus métier
- P66 Innovations RH



PORTRAIT DE SOCIÉTAIRE

STÉPHANE MAILLET, NOUVEAU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ORIENTATION ET DE SURVEILLANCE (COS) DE LA CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE



À l'issue de l'assemblée générale du 25 avril dernier, Stéphane Maillet a pris la succession de Philippe Lamblin. Président du Directoire de Habitat Hauts-de-France et du Cottage Social des Flandres, il a bâti sa carrière dans l'univers financier et l'habitat social. Profondément convaincu par les valeurs coopératives, il s'engage avec détermination dans ce nouveau mandat.

Pouvez-vous résumer votre parcours professionnel ?

Mon diplôme de l'IESEG en poche, je suis parti deux ans en coopération en Autriche, avant de rejoindre Bruxelles. J'ai découvert le secteur bancaire en 1998, à la BSD, puis celui de l'habitat chez Dexia. Ma rencontre avec Dominique Aerts, alors président du Directoire du Groupe Habitat Hauts-de-France, a été déterminante. Il m'a proposé en 2012 d'intégrer le Groupe. J'ai débuté comme directeur financier puis enchaîné différentes fonctions avant de prendre sa succession en 2017. Le Groupe compte dix agences, 330 collaborateurs, et couvre toute la gamme des expertises de l'habitat. Notre métier, parfois méconnu, est passionnant et au cœur de la société, à la croisée entre le l'humain et le financier.

Comment avez-vous été amené à devenir sociétaire de la Caisse d'Épargne Hauts de France puis administrateur ?

C'est toujours une histoire de rencontre. Lors de la finalisation du projet d'intégration de Cottage Social des Flandres, en 2019, j'ai eu des contacts étroits avec

la Caisse d'Epargne. Cela m'a permis de mieux la connaître. J'y retrouve les mêmes valeurs qui m'animent et qui sont fondamentales pour les acteurs de l'habitat : l'ancrage territorial, la proximité, l'insertion sociale au sens large. En 2021, j'ai donc rejoint la Société Locale d'Epargne (SLE) Maritime à Dunkerque et, trois mois plus tard, j'ai été élu président. Je suis ainsi devenu administrateur au COS et on m'a ensuite confié la présidence du comité d'audit.

Quand vous êtes devenu sociétaire, avez-vous imaginé un jour occuper le poste de président du COS ?

Absolument pas ! Lorsque j'ai intégré la SLE, je n'imaginai pas encore rejoindre le Conseil de Surveillance. C'est un parcours progressif. Philippe Lamblin a marqué la Caisse d'Epargne Hauts de France grâce à sa présence remarquable, son dynamisme et sa capacité à fédérer les équipes. Ce n'est pas anodin de succéder à une figure comme celle-ci. J'ai longtemps pesé le pour et le contre, consulté mes proches avant de poser ma candidature.

Qu'est-ce qui vous motive dans le sociétariat ?

Je ressens une forte proximité avec les valeurs coopératives. Ce modèle, riche d'histoire, fonctionne de manière à être, le plus possible, utile à tous. Nous visons la performance afin d'être en capacité de réinvestir massivement sur le territoire. Notre vision est à long terme, avec des circuits de décision courts et locaux, ce qui assure efficacité et autonomie. L'engagement est très fort, tant chez les collaborateurs que les sociétaires, avec un sentiment d'appartenance au projet.

BIO EXPRESS

**53 ans, marié,
2 enfants**

1995

Diplômé de l'IESEG,
CSNE en Autriche

De 1998 à 2011

Divers postes et
responsabilités au
sein de plusieurs
établissements bancaires

2012

Directeur du
département financier,
puis du développement-
aménagement
foncier puis de la
communication et
des relations externes,
président de Copronord
Habitat

2017

Président du Directoire
du Groupe Habitat
Hauts-de-France, et
depuis 2025, du Cottage
Social des Flandres.

2021

Fondateur de la
Fondation Reflets
d'Opale

“Engagez-vous,
rejoignez-nous !
Il est aujourd'hui
crucial de jouer
un rôle dans
la réduction
de la fracture
territoriale.”

Que percevez-vous du rôle de président du COS ? Quelles sont vos priorités et votre vision sur ce mandat ?

Je suis très attentif à ma capacité à incarner cette fonction : contrôler l'activité générale, sans être intrusif dans la gestion opérationnelle, tout en assumant le rôle de représentation des 400 000 sociétaires. Mes priorités ? Continuer à rajeunir le sociétariat, en trouvant comment faire vivre ce modèle dans une société en mutation. Puis soutenir l'image de marque et le développement de la banque, tant en termes de territoires que de filières d'activité.

Comment comptez-vous renforcer le lien avec les sociétaires ?

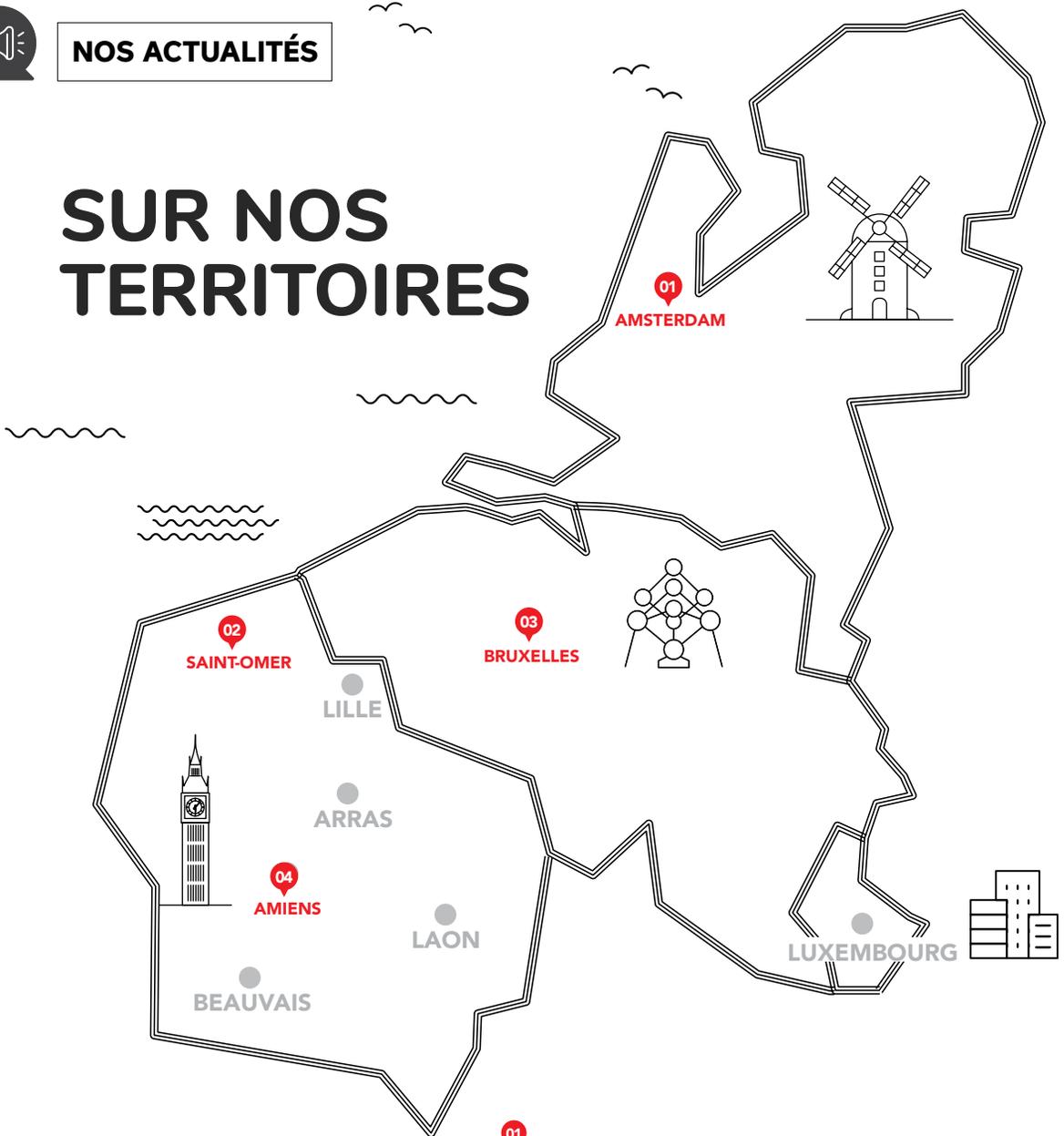
Il est essentiel de créer une congruence entre l'intention affichée et l'action déployée. Il faut prouver aux sociétaires que leurs missions sont essentielles, qu'elles apportent du sens. Pour cela, il faut tester des approches, mobiliser en montrant l'utilité de l'engagement. C'est un vrai sujet de société.

Quel message souhaitez-vous adresser aux sociétaires d'aujourd'hui et de demain ?

La France rurale et semi-rurale se sent souvent abandonnée. La Caisse d'Epargne Hauts de France, bien ancrée sur le territoire, a un rôle fort à jouer. Notre maillage dense, avec 300 agences, est un atout fondamental. Face aux banques en ligne, ce qui fait la différence, c'est la qualité de la relation de nos clients avec nos conseillers. La fierté et l'engagement des équipes sont cruciaux. ●



SUR NOS TERRITOIRES



01

PREMIÈRE TRANSACTION CAISSE D'ÉPARGNE NEDERLAND FINANCE AVEBE

Caisse d'Épargne Nederland, commercialement opérationnelle depuis le second semestre 2024, a signé son premier deal aux Pays-Bas avec la coopérative agricole Avebe. Elle a participé à hauteur de **50 millions d'euros à un financement global destiné au développement des actifs fixes et au fonds de roulement**. Les fonds ont été distribués avec succès pour la première fois via la nouvelle plateforme informatique dédiée au Benelux. Avebe est un acteur mondial de la production d'amidon, avec un chiffre d'affaires de 850 millions d'euros. La coopérative regroupe 2 000 agriculteurs situés dans le nord des Pays-Bas et le nord-ouest de l'Allemagne. ●





02

SOLIDARITÉ MOBILISÉS AUX CÔTÉS DES SINISTRÉS

Pour soutenir ses clients victimes des inondations de novembre 2023 et janvier 2024, la Caisse d'Épargne Hauts de France, en partenariat avec BPCE Assurances IARD, a lancé une **“Opération Solidaire Prévention Inondation”** dans le Pas-de-Calais.

“Plusieurs milliers d’euros d’équipements offerts aux sinistrés des inondations du Pas-de-Calais.”

À cette occasion, les sinistrés ont pu découvrir les solutions innovantes de **FlowStop, spécialiste des barrières gonflables** sur-mesure destinées à protéger les ouvertures (portes, fenêtres, garages...) contre les eaux de crue. Lors de l'événement, les participants ont pu échanger avec les représentants de FlowStop et prendre rendez-vous pour une prise de mesures à domicile, dans la perspective d'une installation gratuite des équipements. Ces batardeaux, d'une valeur pouvant atteindre plusieurs milliers d'euros selon les configurations, seront pris en charge par BPCE Assurances IARD pour les clients les plus durement touchés. ●



03

STARTUPS HEXA BOOSTE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Hexa, entreprise spécialisée dans le lancement de startups, a obtenu un financement de 29 millions d'euros, grâce à une ligne de crédit octroyée par la Caisse d'Épargne Hauts de France en partenariat avec plusieurs banques européennes.

En 2024, Hexa a déjà lancé 10 nouvelles startups, portant à 50 le nombre d'entreprises créées depuis sa naissance en 2011. **L'objectif affiché : accompagner le lancement de 30 startups par an jusqu'en 2030.** La Caisse d'Épargne Hauts de France est fière de soutenir cet acteur clé de l'écosystème entrepreneurial européen. ●

29 M€

**POUR ACCÉLÉRER
LA CROISSANCE
DES STARTUPS
ACCOMPAGNÉES
PAR HEXA.**

04

ORIENTATION ENGAGÉS AUPRÈS DES ÉTUDIANTS

La Caisse d'Épargne Hauts de France a pris part au **Salon de l'étudiant organisé à Mégacité Amiens**, un rendez-vous majeur de l'orientation réunissant les principaux acteurs de l'enseignement supérieur et de la formation. Sur place, nos équipes de proximité ont présenté notre offre bancaire dédiée au financement des études et à la mobilité internationale. Grâce à une approche accessible et personnalisée, elles ont pu établir un dialogue de qualité avec les nombreux visiteurs. Cette participation reflète pleinement notre volonté d'accompagner les jeunes dans la construction de leur avenir, en phase avec notre mission d'utilité au service de tous. ●





ACQUISITION

BANK NAGELMACKERS : NOUVELLE ÉTAPE EN BELGIQUE

La Caisse d'Épargne Hauts de France a récemment finalisé l'acquisition de Bank Nagelmackers, la plus ancienne banque de Belgique, marquant une nouvelle étape stratégique pour renforcer sa présence sur le marché belge. Cet accord historique s'inscrit dans la vision du groupe BPCE de créer des synergies transfrontalières et d'élargir son offre de services bancaires.



Le siège bruxellois de Nagelmackers : Monteco, contraction du terme "Montoyer" (référence à la rue où se situe le bâtiment) et le terme "écologique". Architectes : Archi2000

En juillet 2024, la Caisse d'Épargne Hauts de France a annoncé la signature d'un protocole d'accord avec le groupe Dajia Insurance, visant l'acquisition de 100 % du capital de Bank Nagelmackers. Le 10 mars dernier, toutes les autorisations nécessaires ont été obtenues, scellant ainsi l'opération.

Un héritage prestigieux

Nagelmackers, fondée en 1747, est la plus ancienne banque de Belgique. Issue de la célèbre famille liégeoise Nagelmackers, elle a joué un rôle historique, notamment dans la création des Wagons-Lits et du célèbre Orient-Express.

Aujourd'hui, Nagelmackers est une référence en Personal et Private Banking sur le marché belge avec un réseau de 50 agences. Elle gère 4,9 milliards d'euros d'actifs pour 110 000 clients, incluant des particuliers fortunés, des entrepreneurs et des clients institutionnels.

De fortes ambitions de développement en banque privée

L'acquisition de Nagelmackers, dorénavant entièrement détenue par la Caisse d'Épargne Hauts de France, représente une opportunité unique de développer nos activités en Belgique, où nous sommes déjà présents depuis 10 ans avec notre succursale Caisse d'Épargne Belgium, spécialisée dans les grandes entreprises et les opérateurs immobiliers. Avec l'intégration de Nagelmackers, la banque entend étendre son expertise aux entrepreneurs belges et répondre aux besoins transfrontaliers des clients en Private Banking.



Leadership et ambitions renouvelées

En avril dernier, le Conseil d'administration de Nagelmackers a proposé Peggy Brione, au poste de Chief Executive Officer (CEO) lors de l'assemblée générale du 13 mai*. Cette nomination est essentielle pour accélérer le plan ambitieux de développement de Nagelmackers, initié par la Caisse d'Epargne Hauts de France. Sous la direction de Peggy Brione, la banque poursuivra sa transformation tout en maintenant ses valeurs fondamentales de proximité et d'excellence dans la relation client.

La Caisse d'Epargne Hauts de France souhaite développer la marque Nagelmackers sur l'ensemble du territoire belge, tout en préservant son identité et en réaffirmant son rôle de partenaire dans la gestion du patrimoine de ses clients. ●

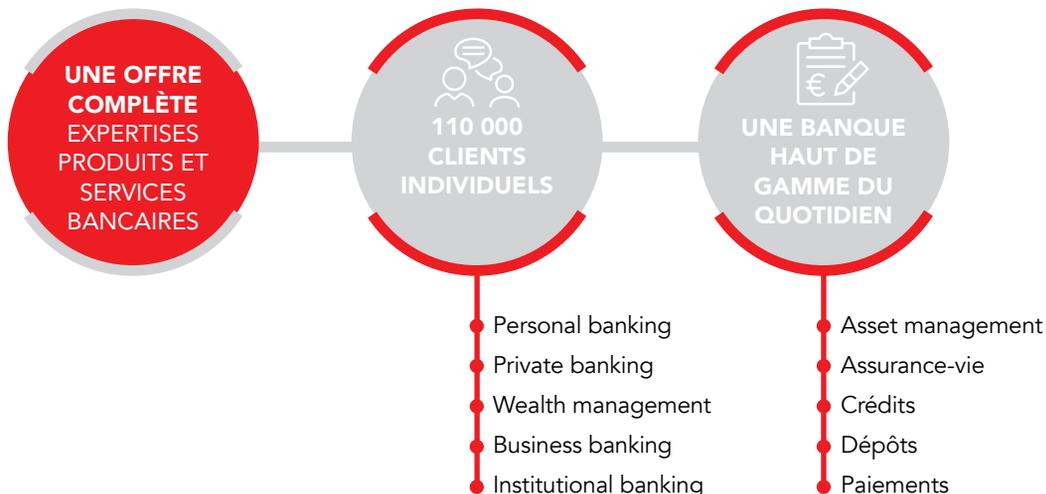


PEGGY BRIONE
CEO* de Bank Nagelmackers

“Accueillir les 400 collaborateurs de Nagelmackers au sein de notre groupe représente une étape clé de notre développement. Nous nous appuyerons sur ses fondamentaux solides et ses expertises reconnues pour amplifier son développement, tout en offrant une proposition de valeur renouvelée à ses clients. Cette ambition repose sur une vision commune, fondée sur la proximité, des circuits de décision courts et un modèle entrepreneurial agile.”

LAURENT ROUBIN

Président du Directoire de la Caisse d'Epargne Hauts de France et Chairman of the Board de Nagelmackers



* sous réserve de l'approbation des autorités compétentes.





ASSURANCE EMPRUNTEUR

UNE COUVERTURE RENFORCÉE POUR LES PROS

La Caisse d'Épargne Hauts de France lance une offre d'assurance emprunteur renforcée, spécialement conçue pour ses clients professionnels et entreprises. Cette solution propose un niveau de couverture étendu ainsi que de nouvelles garanties optionnelles.

Le socle de base inclut les garanties décès et Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (PTIA), avec la possibilité d'ajouter l'Incapacité Temporaire de Travail (ITT), sans délai de carence après souscription. Il couvre également les maladies non objectivables, telles que les troubles psychiques ou les pathologies du dos. Parmi les nouvelles options,

on trouve l'invalidité professionnelle, qui couvre le capital restant dû si l'assuré ne peut plus exercer sa profession, et une franchise réduite à 30 jours pour une prise en charge rapide des échéances en cas d'arrêt de travail.

Cette offre permet d'assurer plusieurs personnes sur un même contrat : un chef d'entreprise peut ainsi protéger ses commerciaux, un restaurateur peut assurer son chef cuisinier, etc.

Pour plus de renseignements, contactez votre chargé d'affaires. ●



Magali Maille et madame Dru dans son centre Midas de Denain.

Voir conditions en agence et sur www.caisse-epargne.fr



SÉCURITÉ SIMPLIFIÉE TÉLÉSURVEILLANCE AVEC VÉRISURE : DES AVANTAGES EXCLUSIFS



Vérisure, le leader de l'alarme télésurveillée en France, s'associe à la Caisse d'Épargne Hauts de France pour offrir à ses clients particuliers et professionnels des avantages uniques :

- Un diagnostic de sécurité gratuit et sans engagement.
- Une offre tout compris incluant la télésurveillance 24 h/24 et 7 j/7 et la maintenance du matériel.
- Une solution 100 % location, évitant l'achat d'équipement (le coût moyen pour une maison est d'environ 800 €).
- Des tarifs préférentiels et des frais d'installation réduits.

Pour les clients assurés à la Caisse d'Épargne Hauts de France pour leur domicile, des avantages supplémentaires sont disponibles, tels que la suppression de la franchise "vol" prévue au contrat en cas de vol (pour les clients particuliers).

Renseignez-vous auprès de votre agence ! ●



ÉPARGNE DURABLE PEAC* : ÉPARGNER POUR L'AVENIR DES JEUNES ET DE LA PLANÈTE

La Caisse d'Épargne Hauts de France innove en lançant le contrat "MILLEVIE Avenir Climat", devenant ainsi la première banque à offrir cette solution d'épargne aux jeunes de moins de 21 ans résidant en France.

Ce produit d'épargne à moyen et long terme est conçu pour financer la transition écologique, en s'appuyant sur des fonds labellisés ISR (Investissement Socialement Responsable), Finansol ou Greenfin, garantissant un impact environnemental positif. L'épargne investie soutient des entreprises engagées dans des activités durables telles que l'utilisation des énergies renouvelables, l'agriculture durable, ou encore la réduction et le recyclage des déchets.

Avec un versement initial de seulement 100 €, le PEAC est accessible aux jeunes majeurs ou aux représentants légaux pour les mineurs, permettant ainsi aux parents de constituer un capital pour leurs enfants tout en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse. ●



ÉPARGNE RETRAITE BOOSTEZ VOTRE AVENIR AVEC LE PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE INDIVIDUEL

Le Plan d'Épargne Retraite Individuel (PERI), disponible depuis le 1^{er} janvier 2024, est destiné aux personnes majeures souhaitant préparer leur retraite de manière optimale. Ce produit permet d'alimenter votre épargne tout au long de votre vie active, afin d'accumuler un capital ou une rente pour vos années de retraite. Pendant la phase de constitution, les versements sont libres : vous pouvez effectuer des versements volontaires du montant de votre choix, ponctuellement ou régulièrement. Comme pour tout produit d'épargne à long terme, il est conseillé de commencer à investir le plus tôt possible et d'alimenter votre compte régulièrement. Les versements programmés permettent de constituer une épargne progressivement tout en atténuant les risques liés aux fluctuations, parfois brutales, du marché. ●

COMMENT PLANIFIER SA RETRAITE ?

Un simulateur
est disponible
en ligne.



* PEAC : Plan d'Épargne Avenir Climat
Voir conditions en agence et sur www.caisse-epargne.fr





PARTENARIAT STRATÉGIQUE

CAISSE D'ÉPARGNE BELGIUM ET VAN LYS BANK RENFORCENT TPF SA

TPF SA vient de refinancer sa dette grâce à un consortium bancaire européen. Caisse d'Épargne Belgium, Van Lys Bank et Natixis CIB ont joué un rôle central dans l'opération. Ce soutien financier permettra à TPF de poursuivre sa croissance à l'international.



Les équipes de Caisse d'Épargne Belgium, accompagnées par les spécialistes des financements structurés de Van Lys Bank – la branche banque d'affaires et banque privée de la Caisse d'Épargne Hauts de France – ainsi que par Natixis Corporate Investment Banking, ont participé au refinancement de la dette de TPF SA. Cette opération a été menée avec un consortium de banques espagnoles, belges et françaises.

Ce refinancement stratégique permet à TPF SA, client historique de Caisse d'Épargne Belgium, de poursuivre son développement international, tout en illustrant la capacité de la succursale belge de Caisse d'Épargne Hauts de France à orchestrer des opérations transfrontalières complexes. Elle met également en lumière la complémentarité des expertises au sein du Groupe BPCE.

Fortement engagé dans le développement durable, TPF a sollicité la Caisse d'Épargne Hauts de France pour l'aider à définir des critères ESG dans son contrat de crédit. ●

QUI EST TPF SA ?

TPF SA est un bureau d'études international présent dans 43 pays. Avec 5 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 320 millions d'euros, il intervient dans les domaines de la construction, des infrastructures, des réseaux, ainsi que des transports et de la mobilité.



“Plus de 90 % des 25-34 ans restent locataires malgré eux. L’apport personnel est souvent le principal obstacle, pouvant compromettre l’octroi d’un crédit ou en limiter le montant.”

copropriétaire passif, laissant l’acquéreur maître de son logement. Si l’acheteur décide de conserver son bien, il peut racheter progressivement l’apport de Virgil.

La start-up fonctionne grâce à des investisseurs privés qui souhaitent donner du sens à leurs placements. Elle se distingue par son approche combinant soutien financier et accompagnement tout au long du processus d’achat. Virgil offre également des conseils pour aider les jeunes à naviguer sur le marché immobilier, leur fournissant les outils nécessaires pour réaliser leur rêve de devenir propriétaires plus tôt dans leur vie. ●

ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ

VIRGIL : UN TREMPLIN POUR LES JEUNES ACQUÉREURS

Virgil, une start-up innovante, se consacre à faciliter l’accès à la propriété pour les jeunes. Elle offre un soutien financier en participant à l’apport personnel des acheteurs. En moyenne, Virgil investit 10 % de la valeur d’un bien, réduisant ainsi les mensualités du crédit. Pendant cette période, Virgil reste un

INNOVATION

LE PRÊT À IMPACT : UN LEVIER POUR UN AVENIR DURABLE



Grâce au prêt à impact, la Société Immobilière Grand Hainaut a remis un chèque de plus de 5 000 € à la Fondation pour le Logement des Défavorisés de Valenciennes.

Pour accompagner la transformation environnementale et sociale de ses clients, la Caisse d’Epargne Hauts de France a lancé le prêt à impact, un nouveau mode de financement destiné aux PME, ETI, associations et entreprises de l’Économie Sociale et Solidaire.

Ce mécanisme soutient les projets d’investissement de nos clients avec un taux d’intérêt indexé sur la performance extra-financière, qu’elle soit environnementale ou sociale. Concrètement, si l’objectif fixé est atteint, le client reçoit une bonification qu’il peut, s’il le souhaite, reverser en partie ou en totalité à une association liée à la thématique du projet financé.

Grâce à cette bonification, la Caisse d’Epargne incite les entreprises à adopter des pratiques plus responsables et inclusives dans la région des Hauts-de-France. ●



HABITER DEMAIN

Aujourd'hui...

2,9 millions
de logements en Hauts-de-France

88,8 % résidences principales
7,9 % logements vacants
3,3 % résidences secondaires

 **89 %** des Français satisfaits de leur logement



73 %
maison

1 %
autre



26 %
appartement

1/4 des logements sociaux européens se trouvent en France.

Et demain ?

De nouveaux modes d'habitat

Habitat participatif, coliving et cohabitation

177
résidences de coliving en France

18 %
des Français intéressés

58 %
des 18-34 ans en ont déjà entendu parler

455 M€
investis en 2021 (x15 vs 2020)

Habitat alternatif, modulaire et évolutif

Conteneurs aménagés, cabanes connectées, maisons imprimées, tiny houses...



28 %
des 35-49 ans intéressés



25 %
des 25-49 ans séduits par le concept évolutif

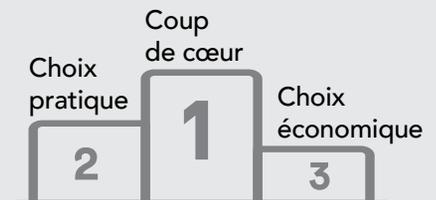
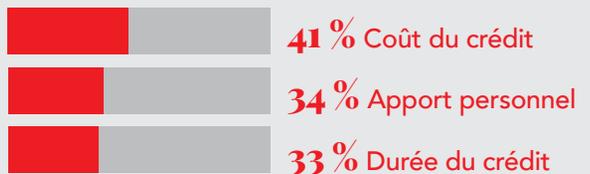
Être propriétaire séduit toujours !

57,6 %
des habitants des Hauts-de-France sont propriétaires (stagnation depuis 10 ans)

89 %
des propriétaires seraient prêts à racheter un bien

81 %
des 18-34 ans rêvent d'acheter leur logement

Les 3 principaux freins à l'accession



Les nouveaux défis

HAUSSE DES PRIX

+ 30 % en 10 ans

+ 70 % depuis 2003

+ 16 % sur les loyers entre 2010 et 2021

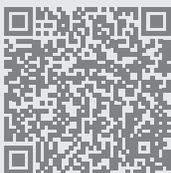
Impact du climat sur l'habitat

1 Risques de crues importantes

2 Vagues de chaleur de plus en plus intenses

3 Ports et industries menacés par les inondations

Source : Habiter demain sur le territoire de la Caisse d'Épargne Hauts de France 2024



“Notre ambition : être un acteur clé du développement et de la modernisation du parc immobilier sur le territoire.”



RENCONTRE AVEC...

ERIKA LANGLOIS

Directrice immobilier professionnel, logement social et économie mixte à la Caisse d'Épargne Hauts de France

Quelles sont les tendances sur le marché immobilier actuellement ?

Le marché de l'ancien montre quelques légers signes de reprise alors que le marché du neuf, sans surprise, demeure tendu. La région est néanmoins l'un des territoires les plus dynamiques en matière de logements sociaux. En 2024, les ventes de logements neufs sur le territoire ont été boostées par les ventes en bloc, notamment auprès des bailleurs sociaux (47 %).

Quels enjeux pour l'habitat de demain ?

Si 68 % des propriétaires possèdent une maison et l'accession à la propriété séduit toujours, la tendance évolue vers un marché plus collectif. Notre enjeu majeur est le manque de logements. C'est pourquoi la Caisse d'Épargne Hauts de France est toujours autant engagée dans la rénovation que la construction, que ce soit sur le marché privé ou social, et cela tout en veillant aux conditions de construction.

Quel accompagnement pour la transition énergétique ?

Certifiés B Corp, nous accompagnons la transition énergétique sur nos territoires. Nos prêts à impact incitent les professionnels de l'immobilier et les bailleurs sociaux à réaliser des investissements durables, en offrant des taux d'intérêt bonifiés qui prennent en compte des critères environnementaux et sociaux. Nous sommes très attentifs à l'amélioration de la performance énergétique lors des financements de projets de rénovation. Sur la construction, bien que l'utilisation de matériaux biosourcés soit encore restreinte en raison de leurs coûts, les bailleurs sociaux se positionnent en avance sur le sujet.

À quoi ressemblera l'habitat de demain ?

Le marché évolue. Nous accompagnons déjà depuis plusieurs années de nouvelles formes d'habitat comme le coliving. Ce modèle propose un espace individuel et des services partagés. Destiné initialement aux étudiants et jeunes actifs, il s'ouvre aussi aux seniors et se développe à travers divers types d'habitations : appartements, hôtels particuliers, maisons... Les logements évolutifs gagnent aussi du terrain. Ces habitats sont conçus pour être plus flexibles, permettant aux espaces de s'adapter aux besoins changeants des occupants. ●



**BIO
EXPRESS**

42 ans, mariée,
4 enfants

2005

Césure à Atlanta

2006

Diplômée de
Skema Lille

2006

Chef des ventes chez
Yves Saint Laurent
(Groupe Kering)

2014

Intègre l'entreprise
familiale CBM
comme responsable
commerciale

2016

Directrice générale
CBM

2018

Doublement du site
de production



35
collaborateurs

20 000
caisses par an

180 000 m²
d'emballages produits

**LES
CLÉS DU
SUCCÈS ?**

La performance passe
par la diversité, par la
richesse des regards
croisés.

“L’industrie d’aujourd’hui n’est plus celle de Germinal !”

À la tête de CBM Emballage, Hélène Cattelot incarne une nouvelle génération d’industriels, audacieuse et visionnaire. Installée dans le Hainaut, son entreprise conçoit des solutions d’emballage sur mesure pour des secteurs de pointe comme l’aéronautique, l’aérospatiale, le nucléaire ou encore la défense.

Quel a été votre parcours avant de diriger CBM Emballage ?

Je suis issue d’une famille d’industriels et représente la 7^e génération de cette entreprise, implantée à Saint-Remy-Chaussée depuis 1855. Cela dit, rien n’était écrit d’avance. Mes parents tenaient à ce que leurs enfants construisent leur propre chemin. Après une scolarité classique, j’ai intégré Skema, une école de commerce, où je me suis spécialisée en négociation. Lors de ma césure, j’ai passé un an à Atlanta, où la culture américaine a profondément marqué ma manière d’aborder le business. Là-bas, seule la capacité de créer de la valeur compte, ce qui ouvre le champ des possibles de manière incroyable. À mon retour, j’ai commencé ma carrière dans l’industrie du luxe, un univers structurant, très concurrentiel, où l’innovation et l’exigence sont des valeurs essentielles. Une expérience précieuse qui m’a donné le goût du défi... mais aussi réveillé mon envie d’entreprendre.

Qu’est-ce qui vous a décidé à reprendre l’entreprise familiale ?

En 2014, ce besoin d’entreprendre est devenu viscéral : je voulais mettre mes compétences, mes valeurs et mon expérience au service d’un projet qui me ressemble. Un week-end, j’ai partagé mes interrogations à mon frère et une proche amie. Tous deux m’ont conseillé de reprendre l’entreprise familiale alors que je n’y pensais pas du tout. J’ai alors passé plusieurs jours avec mon père à l’entreprise, et ce fut un véritable électrochoc : des idées de projets ont commencé à jaillir. À cette époque, mon père avait recruté Mattias Launois, un ingénieur brillant formé à l’ENSTIB, qui allait devenir le futur directeur de production. La complémentarité entre nous

a été immédiate. J’ai intégré l’entreprise en 2014, pris des fonctions de direction en 2016 et repris l’actionnariat en 2018. Aujourd’hui, nous formons un duo solide, animé par une complicité intellectuelle et une saine émulation : Mattias apporte son expertise technique, et moi mon regard marché et ma capacité à oser.

Quel rôle avez-vous joué depuis ?

À la suite de la crise de 2008, l’entreprise rencontrait des difficultés, notamment en raison de sa forte dépendance au secteur automobile. J’ai travaillé à dérisquer notre portefeuille clients en diversifiant nos activités vers quatre secteurs clés : l’aéronautique, l’aérospatiale, le nucléaire et la défense. Ces marchés étaient alors en plein essor et offraient de belles opportunités à l’export. Progressivement, nous nous sommes désengagés du marché automobile. En 2018, nous avons doublé notre surface de production, un projet que nous avons pu concrétiser grâce à l’accompagnement de la Caisse d’Epargne Hauts de France et de la BPI. Nous avons rasé l’une de nos usines pour la reconstruire entièrement, en créant un site de production beaucoup plus modulable et performant. Ce chantier a été accompagné d’une redéfinition de notre positionnement marketing. Depuis, nous avons doublé notre chiffre d’affaires.

Qu’est-ce qui vous distingue aujourd’hui ?

Ce qui nous distingue, c’est notre expertise. Concrètement, les industriels nous transmettent la numérisation de leurs pièces et nous étudions leurs cahiers des charges pour proposer la solution de calage la plus adaptée.





Nous imaginons des solutions sur mesure, en garantissant l'intégrité des produits et en ajustant précisément chaque emballage à leurs besoins. Cette capacité à concevoir des solutions personnalisées est ce qui nous vaut la confiance de grands noms de l'aéronautique, un secteur où la sécurité du transport est cruciale. Nos ouvriers ne fabriquent pas simplement des caisses : ils produisent des solutions ultra innovantes ! Se dire que l'on réalise un emballage pour un Mirage, par exemple, c'est une vraie source de fierté. Pour soutenir notre développement, nous avons également mis en place une politique d'investissement ambitieuse : entre 5 et 10 % de notre chiffre d'affaires est réinvesti chaque année pour rester à la pointe.

Être une femme dans l'industrie, est-ce un défi particulier ?

Pour être honnête, ce n'est pas vraiment un sujet pour moi. Je me définis avant tout par ma fonction, pas par mon genre. Cela dit, je suis très sensible à cette question. Aujourd'hui, seulement 13 % des ingénieurs sont des femmes, et 18 % des dirigeants sont des dirigeantes. La parité progresse dans les grandes entreprises, mais dans les PME et PMI, elle reste encore fragile. Pourtant, les femmes apportent une approche différente dans la gestion d'une entreprise. Plusieurs études de l'Insee montrent d'ailleurs que les entreprises dirigées par des femmes affichent une meilleure rentabilité. Je me suis interrogée sur les raisons de ce constat. Dès l'enfance, il existe de réelles différences : les filles ont une capacité plus naturelle à communiquer. Là où les garçons montent rapidement au créneau, les filles chercheront davantage à arrondir les angles pour trouver des solutions. Ce n'est pas anodin : dans les entreprises dirigées par des femmes, le climat social est souvent plus apaisé.



“Un dirigeant qui veut tout faire seul perd la hauteur nécessaire pour piloter correctement son entreprise.”

Que faudrait-il faire pour encourager davantage de femmes à s'engager dans l'industrie ?

Il y a un vrai travail à mener dès l'école. Il faut encourager les jeunes filles à oser, notamment lors de deux étapes clés : au moment de l'orientation au collège, et autour de 30-35 ans, lorsque la question de la maternité peut peser. Au collège, les filières scientifiques restent encore trop souvent boudées par les filles. Plus tard, beaucoup hésitent à franchir certaines étapes professionnelles en raison de leur projet familial. Il faut pourtant le répéter : la maternité n'est ni une maladie ni un handicap ! La parentalité est une responsabilité partagée. À titre personnel, j'ai quatre enfants, et je le dis haut et fort : porter seule la parentalité, c'est terminé. Être une femme dirigeante est une vraie richesse. Cela donne une capacité naturelle à fédérer, à créer du lien, à manager de façon collaborative. J'aime beaucoup cette citation d'Henry Ford : *“Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite.”* Quand on a compris cela, on ne peut plus être clivant. La performance passe par la diversité, par la richesse des regards croisés. Et surtout, par une organisation rigoureuse. La clé de voûte, c'est la délégation.



Hélène Cattelot et Mattias Launois, directeur de production. Un duo dynamique à la tête de CBM Emballage, alliant innovation et expertise pour façonner l'avenir de l'industrie.

Vous êtes vice-présidente de la CCI Grand Hainaut, pourquoi cet engagement ?

La désindustrialisation a durement frappé notre région, et je considère qu'aujourd'hui, j'ai un rôle à jouer pour contribuer à son redressement. À mon échelle, je veux participer au développement économique de notre territoire. Je suis aujourd'hui dans mon deuxième mandat, à l'échelle du Grand Hainaut, mais aussi à celle des Hauts-de-France. Mon ambition est de contribuer à créer un terrain fertile pour permettre à nos entreprises de se développer. La désindustrialisation a appauvri notre région, entraînant de lourdes conséquences sociales. Pour inverser la tendance, nous devons mobiliser tous les acteurs. Cela passe par l'accompagnement des entreprises dans la conduite du changement, par la facilitation de nouvelles implantations et par le renforcement de notre attractivité. L'industrie d'aujourd'hui n'est plus celle de Germinal : elle est technologique, elle intègre l'intelligence artificielle et une digitalisation de plus en plus poussée. Elle est passionnante ! ●

CBM EMBALLAGE, UN SAVOIR-FAIRE CENTENAIRE POUR LES INDUSTRIES DE DEMAIN

C'est l'histoire d'une scierie fondée en 1855, nichée dans le village de Saint-Remy-Chaussée, qui s'est métamorphosée en fleuron de l'industrie française. CBM Emballage, aujourd'hui, n'est plus qu'un simple fabricant de caisses en bois : c'est un expert du sur-mesure, au service des géants de l'aéronautique, de l'aérospatial, et même de la défense. Ses emballages, conçus avec une précision millimétrée, assurent la protection des pièces les plus sensibles, dans des secteurs où la moindre erreur n'est pas permise. L'entreprise, fidèle à ses racines, n'a cessé d'innover pour répondre aux défis d'aujourd'hui. Chaque caisse, chaque solution imaginée est un témoignage du savoir-faire hérité et des technologies de pointe... Une véritable histoire d'innovation et de passion qui s'écrit depuis 170 ans.



Léa Chauveau et Alexandre Cousin n'étaient pas prédestinés à révolutionner le monde de la gourmandise. Et pourtant, ces deux jeunes boulangers-pâtisseries formés sur les bancs de l'Institut National de la Boulangerie-Pâtisserie ont su créer un empire sucré... Leur secret ? Une passion indéfectible pour leur métier, une exigence de qualité sans compromis et une rencontre déterminante avec Alexandre Parera, un autre entrepreneur visionnaire.

LA FULGURANTE ASCENSION D'ARACAO

Tout commence en 2019. Fraîchement diplômés de leur CAP, Léa et Alexandre ouvrent leur première boulangerie. Très vite, le succès est au rendez-vous. Une seconde boutique voit le jour en 2020, suivie d'une troisième et d'une chocolaterie en 2021. Mais c'est leur laboratoire de production AraCao qui les propulse sur le devant de la scène. Créé en 2023 pour répondre à la demande des professionnels, le centre produit des pâtes à tartiner, pralines, pâtes de pistache ou de noisette... avec une attention toute particulière portée aux matières premières. Le cacao ? Il vient du Venezuela et du Nicaragua, directement sélectionné dans les plantations. Les noisettes ? Françaises ou italiennes, issues de filières d'exception. Et surtout, aucun colorant ni additif.

+ 900 %

DE VENTES DE CREMA BUENO EN OCTOBRE 2024

Le phénomène Crema Bueno

Parmi les produits phares : Crema Bueno, une pâte à tartiner onctueuse, sans huile de palme non durable, au goût inspiré de la célèbre barre chocolatée. Pensée à l'origine pour les professionnels, elle explose en popularité en septembre 2024, après l'interdiction de la pâte à tartiner algérienne El Mordjene. Les grandes surfaces cherchent une alternative : le couple répond présent... et se retrouve en quelques jours submergé par la demande. Résultat ? + 900 % de ventes en octobre. Le site de production passe de 5 à 25 salariés.

Une alliance salvatrice

Face à cet engouement inattendu, Léa et Alexandre peuvent compter sur une rencontre clé : celle d'Alexandre Parera, dirigeant de Préfor. À la tête d'une entreprise spécialisée dans le conditionnement de produits écologiques, il décide de louer aux jeunes artisans son ancien site de Gournay-en-Bray, devenu trop exigu pour lui. Un partenariat naturel s'instaure : "C'est difficilement explicable, mais nous avons eu un vrai coup de cœur professionnel", raconte Alexandre Parera. Préfor met son savoir-faire au service de la structuration de l'activité : supply chain, conditionnements adaptés, logistique, outils informatiques... tout est repensé pour répondre aux exigences de la grande distribution. Et la mayonnaise prend. Le duo de boulangers devient un binôme d'entrepreneurs inspirants. La complémentarité est évidente : à Léa et Alexandre, la recette, la passion et l'artisanat ; à Préfor, la rigueur logistique et la force de négociation. Ensemble, ils imaginent même un modèle inédit de coopération entre entreprises locales, où savoir-faire et agilité se mutualisent.

Un accompagnement sur mesure de la Caisse d'Épargne Hauts de France

Ce virage entrepreneurial, Léa et Alexandre ne l'ont pas affronté seuls. Alexandre Parera a fait le lien avec la Caisse d'Épargne Hauts de France, qui les a accompagnés à chaque étape. Grâce au Centre d'Affaires d'Amiens, un crédit-bail mobilier adapté a été mis en place, ainsi qu'un accompagnement sur la gestion de la trésorerie et une solution de



facturation réactive pour suivre la croissance. "La Caisse d'Épargne Hauts de France a été très réactive. Elle a compris nos enjeux et nous a donné les moyens de structurer notre développement sans perdre notre âme", confient les deux artisans. Aujourd'hui, Crema Bueno s'exporte aux quatre coins du monde, mais reste profondément ancrée dans une aventure humaine, locale et audacieuse. Une success story à la française, née de la passion, du goût du travail bien fait... et d'un partenariat éclairé. ●



"Nous avons eu un vrai coup de cœur professionnel."

ALEXANDRE PARERA
Dirigeant de Préfor





MAISON MENISSEZ, LA PASSION D'UN SAVOIR-FAIRE ARTISANAL

Vous êtes amateur de bon pain français ? Vous allez adorer Maison Mennissez. Véritable artisan de l'industrie boulangère, cette entreprise familiale née dans l'Avesnois est aujourd'hui présente sur les tables du monde entier. Retour sur l'histoire d'une famille de passionnés, défenseurs du savoir-faire artisanal, des bons produits et des idées innovantes made in France.

C'est l'histoire d'une entreprise familiale comme la région aime porter. Tout commence en 1965, à Feignies, près de Maubeuge. Nicole et Jacques Mennissez y ouvrent leur boulangerie artisanale. Leur ambition est à la hauteur de leur passion du bon pain. Dès les années 80, Jacques a l'idée de développer une gamme de produits boulangers surgelés à réchauffer à la maison. L'entreprise prend alors un virage industriel avec la naissance de Délice Food (pâte cuite surgelée) et Quick Pain (pain précuit surgelé). Après quelques années de croissance, l'activité est revendue. Mais hors de question pour les Mennissez de rester sur leur faim.

De la boulangerie à la chaîne de production artisanale

Dans les années 90, Laurent Mennissez, le fils des fondateurs, reprend les rênes de l'entreprise avec son épouse. Ils repartent de zéro, ou presque, avec un nouveau concept : le pain cuit et précuit sous atmosphère protectrice, facile à réchauffer chez soi sans en altérer la qualité. De là naît le nom "Maison Mennissez", symbole d'un héritage familial fort. L'entreprise en profite pour investir dans des lignes de production premium et relancer la production de pain précuit surgelé.

Face à un marché en pleine évolution, Maison Mennissez accélère son développement industriel et saisit la vague montante des boulangeries "nouvelle génération", situées à l'entrée des villes. C'est

le lancement de la célèbre chaîne de boulangeries "Louise" avec une première boutique à Roncq, dans le Nord. L'entreprise continue d'innover et de se diversifier en faisant l'acquisition de l'enseigne belge Père Olive et de la néerlandaise King Cuisine, qu'elle revendra en 2016 pour se concentrer sur son cœur de métier : la boulangerie, le local et la qualité.

Exporter localement le pain made in France

Exporter le savoir-faire boulangère à la française est l'une des grandes ambitions de Maison Mennissez. Pas question de se contenter d'expédier des produits à l'autre bout du monde : il s'agit d'implanter localement des sites de production en s'appuyant sur l'acquisition d'entreprises qui partagent les mêmes valeurs. Maison Mennissez mène donc plusieurs acquisitions stratégiques et ciblées : aux Pays-Bas, avec Van Rogy, spécialiste des bouchées feuilletées ; en France, avec Lemarié Pâtissier et ses mini-pancakes ; ou encore à Montréal avec Boulart, une boulangerie industrielle artisanale. En 2023, nouveau tournant : l'entreprise revend 70 % de la chaîne "Louise" et fait l'acquisition d'un distributeur de produits de boulangerie britannique, Delice de France. Un an plus tard, c'est une nouvelle étape clé pour Maison Mennissez qui marque sa présence à l'étranger, et surtout outre-Manche avec l'acquisition de Village Bakery au Royaume-Uni avec un accompagnement de la Caisse d'Épargne Hauts de France. Aujourd'hui, plus de 80 % de la production est exportée à travers le monde entier, et avec elle une idée du pain *made in France*.





01 Artisans d'un pain artisanal

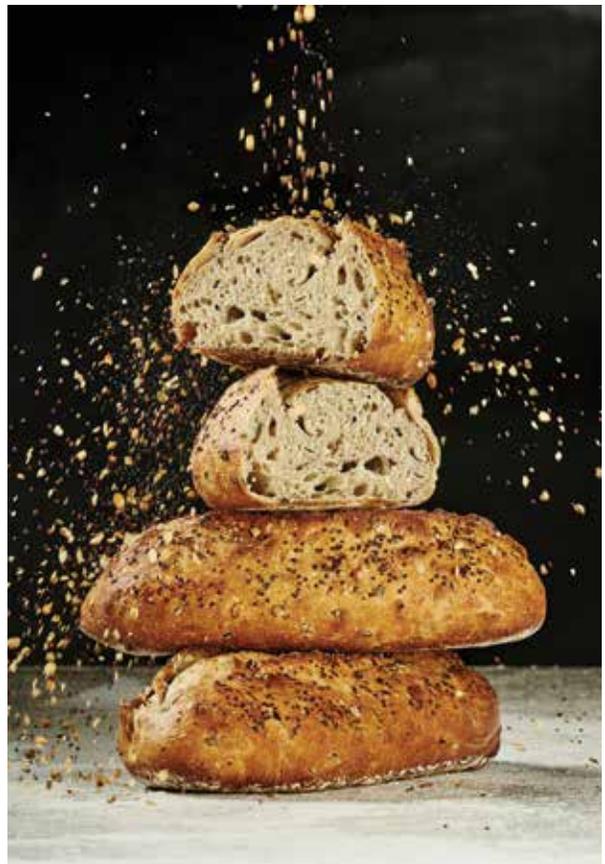
En 1965, Nicole et Jacques Ménissiez ouvrent leur boulangerie artisanale à Feignies, dans le Valenciennois.

02 Tournant industriel

Dès les années 80, les Ménissiez innovent dans le marché de l'industrie boulangère, avec le développement d'une gamme de pains à pâte crue ou précuite surgelée ou de pains sous atmosphère protectrice à réchauffer au four.

03 Du local et du bon !

Maison Ménissiez mise sur des produits de haute qualité avec des pains aux levains spécifiques, bons pour la santé et 100 % farine française.





Cependant, Maison Mensez ne se considère pas comme un groupe. Chaque entité conserve son autonomie et son identité tout en profitant de synergies communes comme la qualité, la technique ou l'innovation. Face à la montée des prix des matières premières, l'entreprise fait le choix de monter en gamme avec des pains au levain de très haute qualité et à forte valeur ajoutée. *"Les tendances vont vers des produits simples à utiliser à la maison, mais d'une qualité irréprochable avec des pains aux levains spécifiques, bons pour la santé et 100 % farine française"*, ajoute Laurent Mensez. *"En combinant robotisation, technologie et 60 ans de savoir-faire, on fait de l'artisanat sur des lignes industrielles automatisées."*

40

hectares fonciers, dont 10 hectares couverts à Feignies

1 000

personnes sur le site de Feignies

1 300

personnes au Royaume-Uni

+ de 500 M€

de chiffre d'affaires en 2024

5

enseignes complémentaires

80 %

d'exports à l'international

Transmettre pour durer

Derrière les produits Maison Mensez, il y a avant tout une famille et des milliers de collaborateurs, dont plus de 1 000 sur les 40 hectares du site de Feignies. *"Les clients aiment cette dimension familiale que l'on partage"*, confie Mathilde Mensez, qui travaille, comme ses sœurs, aux côtés de ses parents. Et même si l'entreprise ne semble pas avoir connu de crises majeures, elle doit faire face, comme beaucoup d'industriels, à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Fidèle à ses valeurs, Maison Mensez mise sur la transmission. Des centres de formation ont été ouverts pour accueillir, former et faire évoluer les nouvelles générations. *"Cette culture de la formation et de l'entreprise prend du temps. Plus on rentre tôt, mieux c'est"*, précise Laurent Mensez. *"Nous, on a toujours baigné dedans. Quand le train est à pleine vitesse, c'est plus difficile de suivre."* Et de résumer : *"Ici, on fait les choses d'une manière simple, basique et très efficace autour de la qualité et du produit."* Toujours *made in France*, bien sûr ! ●

04 Une histoire familiale et entrepreneuriale

Laurent Mensez incarne la deuxième génération de Mensez. Au fil des acquisitions, il a su entretenir l'esprit de famille et l'âme d'entrepreneurs des dirigeants de chaque enseigne locale et spécialisée. De gauche à droite : Michel Ratajczak, directeur des flux et des opérations terrain, Isabelle Grajewski – Mensez, directrice supply chain et des opérations commerciales, Laurent Mensez, président, Sébastien Gauthier, directeur de site.

05 Un acteur économique du Maubeugeois

Le site de production de Maison Mensez s'étend sur 40 hectares à Feignies (59) et emploie plus de 1 000 collaborateurs.

06 Bienvenue chez Louise

En 2010, Maison Mensez lance la célèbre chaîne de boulangeries "Louise", une nouvelle génération de boulangeries situées à l'entrée des villes.

07 Le pain *made in France*, en France et à l'international

Avec l'acquisition de Boulart, Délice de France, Lemarié Pâtissier, Village Bakery, Van Rogy... Maison Mensez fait rayonner à l'international le *made in France*.

04



06

05



07





C'EST LUI
QUI EN
PARLE LE
MIEUX

LAURENT MENISSEZ
Directeur général
de Maison Meniszez

*“On ne change pas
l'ADN d'une entreprise
parce qu'on en fait
l'acquisition.”*

Fils des fondateurs, Laurent Meniszez a grandi au rythme des fournées. Il rejoint l'entreprise en 1986, à l'époque de Délice Food, et incarne désormais la deuxième génération. Fidèle aux valeurs de la Maison Meniszez et tourné vers l'international, il continue de défendre la qualité du produit et le savoir-faire local.

Village Bakery au Royaume-Uni est votre dernière grosse acquisition. Comment cela s'est-il passé ?

Le *made in France* ne gomme pas le manque de compétitivité de la France. Certains produits à haute valeur ajoutée peuvent être exportés, mais c'est plus compliqué avec les produits à faible valeur ajoutée. D'où la localisation de certaines productions et l'acquisition de Village Bakery. Pour ce projet structurant, nous avons bénéficié de l'accompagnement du Top Management de la Caisse d'Épargne Hauts de France pour la négociation du deal, le montage de la dette d'acquisition... La compétition est rude. Sans la Caisse d'Épargne, je ne suis pas sûr qu'on aurait pu aller au bout.

Maison Meniszez existe depuis 60 ans. Quelles sont les clés du succès et comment faire perdurer une telle entreprise familiale ?

S'il y en avait qu'une, ça serait trop simple ! Ce sont l'adaptation, la qualité du produit, l'innovation, le service, la compétitivité... Et surtout, la capacité à garder l'âme d'un entrepreneur. Lors de nos acquisitions, on ne change ni l'ADN des entreprises, ni l'implication de leur dirigeant. La Covid, la crise politique, la guerre en Ukraine... Il se passe toujours quelque chose. Les entreprises qui résistent sont celles capables de flexibilité, d'adaptabilité et de compréhension. Et on n'est pas seul. Des collaborateurs qui ont fait toute leur carrière ici comptent sur nous.

Et demain, quels sont les projets ?

Continuer à faire du local et de la qualité au meilleur tarif. La boulangerie est un marché porteur en constante évolution. Il faut être disrupteur pour suivre et anticiper les tendances. Selon les opportunités, cela passera par des acquisitions ou de la croissance organique. C'est un métier de passion, j'ai la chance d'être né dedans et de le transmettre. ●



Notre savoir-faire pour soutenir le vôtre.



Santexpert

Accompagner les acteurs de la santé dans leurs vies professionnelles et personnelles.

CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE



Scannez-moi pour
un accès direct à
SantExpert.



Communication à caractère publicitaire

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Hauts de France - Banque coopérative régie par les articles L512-86 et suivants du Code monétaire et financier - Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance. Capital social de 1 000 000 000 € - Siège social : 412 rue de la Haute Rivière 59000 LILLE - 383 000 002 RCS Lille Métropole Code NAF 6419 Z - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 001 031 - N° TVA intracommunautaire FR04383000892 - Titulaire de la carte professionnelle «Transaction sur innovables et fonds de commerce sans perception de fondé, effets de valeurs» n° CRI 8601 2016 000 009 207 délivrée par la CCI Grand Lille gateway financière - CEGC, 76 avenue Pierre Mendès France, 75013 PARIS - Crédit - Stock

Les Hauts-de-France, géant agricole

La betterave, les endives et la pomme de terre ? Région au premier plan de l'agriculture française, les Hauts-de-France ne se laissent pas facilement enfermer dans les quelques clichés qui la résumerait à ses productions les plus emblématiques. En produisant 9 % de la valeur ajoutée nationale, le secteur agricole pèse lourd dans l'économie régionale : 6,7 milliards d'euros. Favorisée par la richesse de ses terres et un climat propice, la région profite aussi de la présence d'une industrie agroalimentaire puissante et de la proximité des marchés internationaux. Incertitude des cours, rentabilité, vieillissement, modernisation... Si l'agriculture fait face, comme ailleurs, à de nombreux défis, le territoire n'en est pas moins clairement armé pour affronter les enjeux d'un secteur qui remplit une mission fondamentale depuis la nuit des temps : nous nourrir, et nous nourrir bien.*

* Sauf mention contraire, les chiffres évoqués dans le dossier sont ceux de l'Agreste, le service de la statistique et de la prospective du ministère de l'Agriculture.





La Caisse d'Épargne Hauts de France accompagne l'exploitation de Bastien Vanhaecke et Jean-Louis Demol à Rubrouck (59).

Pour peu qu'on remonte de quelques générations, rares sont les Français qui ne comptent pas un agriculteur dans leur famille. Et pourtant : encombrée par quelques images d'Épinal tenaces, la réalité du secteur est mal connue, souligne le sociologue François Purseigle, chercheur à l'Institut National Polytechnique de Toulouse : *"Le nombre d'actifs qui travaillent dans ce secteur recule, mais chacun pense le connaître parce que nous nous pensons plus ou moins issus de ce monde-là. C'est de moins en moins vrai, mais cet écart explique certains malentendus sur des professions qu'on connaît surtout au travers de la vision médiatique. Or, celle-ci s'intéresse essentiellement à ses crises."*

Ce regard est d'autant plus biaisé que les difficultés rencontrées dans certaines régions et pour certaines activités ne se retrouvent pas partout, insiste Gildas Le Bihan, directeur du Centre d'Affaires Agricole de la Caisse d'Épargne Hauts de France (voir p. 31). Et particulièrement dans les Hauts-de-France, qui consacrent un tiers de leur surface (2 128 597 hectares) à l'agriculture.

"La région est d'autant plus remarquable que les cinq départements qui la composent présentent tous un potentiel économique comparable, avec de très belles productions partout. La part de l'élevage et de la polyculture reste importante dans certaines zones, notamment dans les Flandres et la Thiérache, mais avec ses grandes plaines, le territoire fait évidemment la part belle à la grande culture et aux céréales. La densité et le dynamisme du tissu agricole se traduisent aussi par des productions originales et moins connues : la région est une grande productrice de lin et 10 % de la production de champagne se fait dans l'Aisne." Autre produit emblématique du Nord, l'endive bat aussi des records : à elle seule, la marque Perle du Nord, qui regroupe 140 producteurs des Hauts-de-France, produit 60 % du volume national.

Des terres riches, une économie saine

L'autre force des Hauts-de-France réside dans un climat favorable ainsi que dans la qualité de ses sols, particulièrement riches, observe Benjamin Yot, fort de sa double casquette d'agriculteur et de chargé d'affaires pour la banque (voir p. 33).





“On peut, pour ainsi dire, cultiver tout ce qu’on veut, comme des pommes de terre, du lin ou encore des légumes plein champ, vecteurs de valeur intéressante. Outre la diversification de l’assolement, ces cultures permettent d’atténuer le risque de volatilité des prix sur des productions comme le blé, lié au contexte géopolitique ou météorologique.”

Sur le plan économique, ce contexte particulier se traduit par des spécificités prononcées. La taille des exploitations régionales est largement supérieure à la moyenne nationale (91 ha au lieu de 69), et 26 % d’entre elles occupent à elles seules 40 % de la SAU¹ régionale. Si la part de l’agriculture dans l’emploi régional recule comme partout, le secteur représente encore 41 120 actifs agricoles, dont 23 980 chefs d’exploitations et co-exploitants. La région se distingue enfin par la richesse générée par ses exploitations : elles sont sur la plus haute marche du podium national au niveau de la production brute standard.

“Dans la région, la surface moyenne des exploitations a été multipliée par trois en cinquante ans.”



Un secteur en constante évolution

Surtout, le secteur ne cesse de se réinventer, constate Gildas Le Bihan. *“La diversification des systèmes de production est particulièrement nette depuis cinq ans. La culture du lin n’est pas la seule à percer. D’autres exploitants commencent à se tourner vers des plantes comme le miscanthus, une plante qui peut être utilisée comme paillage ou comme litière, mais qui peut aussi servir de biocombustible dans les chaudières à biomasse.”* Cela reste encore anecdotique, mais avec mille hectares, sa culture a quasiment doublé de 2017 à 2022 et traduit une tendance claire : *“En 2024, 15 % des financements concernaient des projets de production d’énergie verte pour de l’autoconsommation ou de la revente, comme des panneaux photovoltaïques (voir p. 35).”*

Le secteur bénéficie à cet égard d’un atout de poids : la présence des plus grands noms de l’industrie agroalimentaire. Première de France sur ce créneau², la région Hauts-de-France compte 1 900 entreprises agroalimentaires, dont quelques mastodontes (Roquette, Tereos, Lesaffre, Herta, Mac Cain, Bonduelle...). Et ce n’est pas fini : à Péronne, dans la Somme, l’usine Ecofrost qui sort actuellement de terre sur la friche Flodor aura besoin de 200 000 tonnes de pommes de terre à

¹ La surface agricole utile (SAU) englobe l’ensemble des terres agricoles, cultivées ou en jachère.

² En valeur ajoutée.

la rentrée 2026, et environ 400 000 tonnes à l'horizon 2030. Une opportunité pour les agriculteurs locaux : *"Les pommes de terre qui sortent du champ partent directement vers l'usine,"* résume Benjamin Yot.

Agriculteurs et chefs d'entreprise

Les agriculteurs sont aussi des chefs d'entreprise et l'évolution du métier se traduit aussi par l'évolution du droit qui encadre ces dernières. En 1975, l'agriculture régionale était presque exclusivement composée d'exploitants individuels. 50 ans plus tard, les formes sociétaires concernent près de la moitié des fermes.

Groupement agricole d'exploitation en commun (GAEC), entreprise agricole à responsabilité limitée (EARL), société civile d'exploitation agricole (SCEA)... Ces structures présentent de nombreux avantages : dissociation du patrimoine personnel de celui de la ferme, partage des risques, mutualisation d'investissements souvent très coûteux, meilleure articulation entre vies privée et professionnelle... *"Un agriculteur peut parfois diriger plusieurs sociétés,"* relève François Purseigle, qui constate aussi un recours croissant à la délégation et à la sous-traitance. *"On voit bien qu'aujourd'hui, vous avez un certain nombre d'industriels dans le secteur des légumes de plein champ qui, finalement, ont recours à des intermédiaires pour orchestrer la production, notamment de pommes de terre."*

LA PLURIACTIVITÉ : UNE NOUVELLE DYNAMIQUE AGRICOLE



La pluriactivité est particulièrement prononcée en Picardie. *"Des enfants ou des petits-enfants d'agriculteurs finissent par prendre en charge les exploitations de leurs parents en conciliant cette activité avec une autre. Dans l'Aisne, 50 % des moins de 40 ans qui s'installent sont des doubles actifs",* observe François Purseigle qui y voit le signe d'une nouvelle sociologie des mondes agricoles.



GILDAS LE BIHAN

Directeur du Centre d'Affaires Agricole

Au service des agriculteurs, pourquoi ?

On n'attend pas forcément la Caisse d'Epargne Hauts de France sur un secteur agricole dominé par des banques installées de longue date. Mais ce positionnement a un sens et offre des perspectives, explique Gildas Le Bihan, directeur du Centre d'Affaires Agricole.

"Proposer nos services aux agriculteurs est doublement cohérent. D'abord, le fait de compter 300 agences sur le territoire illustre la réalité de l'enracinement local de la Caisse d'Epargne Hauts de France, y compris dans des secteurs largement ruraux comme l'Aisne. Ensuite, notre fonctionnement coopératif nous amène par définition à répondre aux attentes qui s'expriment au niveau local - c'est même notre raison d'être. Quand nous nous sommes lancés, il y a six ans, personne ne nous attendait. C'est ce qui a fait notre force : nous avons commencé avec une petite équipe de cinq personnes dont beaucoup venaient du monde agricole. Cette connaissance directe est un plus : elle nous a permis de proposer des services et des solutions sur mesure à nos premiers clients.

Nous sommes dix aujourd'hui, les profils se sont diversifiés, mais cette spécificité demeure. La qualité de la relation humaine, des réponses construites au cas par cas... Le fait que beaucoup d'agriculteurs nous recommandent à leurs collègues est à cet égard une véritable fierté : c'est la preuve que nous savons répondre à une demande et c'est un véritable moteur de croissance. Nous devrions passer le seuil des 500 clients cette année, dans la lignée de notre objectif : à l'horizon 2031, nous souhaitons toucher 10 % des exploitations." ●



Défi générationnel

De tous les défis qui se présentent au monde agricole, cette évolution n'est pas la moindre. Elle reflète d'ailleurs un enjeu démographique structurel qui ne concerne pas uniquement les Hauts-de-France : au niveau national, 200 000 agriculteurs atteindront l'âge de la retraite dans les dix ans qui viennent, sans qu'on puisse être certain de les remplacer. "Sur le plan démographique, on est déjà dans le mur," alerte François Purseigle en pointant une sorte d'incapacité à renouveler les générations.

“Pour séduire, il faut former les jeunes, repenser le salariat, la mobilité sociale, la mobilité professionnelle...”

Dans les Hauts-de-France, où un tiers des chefs d'exploitation sont âgés de 50 à 60 ans, la question démographique se double d'un enjeu de transmission, observe Gildas Le Bihan : *“La taille des exploitations augmente mécaniquement. Elles se transmettent encore généralement dans un cadre familial, mais cette transition sera d'autant plus se-reine qu'elle sera préparée (voir p. 36-37).”* Les défis ne manquent pas, mais il n'y a pas de doute : les agriculteurs sont bien décidés à les relever, comme ils l'ont toujours fait. ●



BENJAMIN YOT
Chargé de clientèle agricole

Agriculteur et banquier ? Deux raisons d'être heureux

Diplômé de l'ISA (voir p. 38-39), Benjamin Yot a rejoint la Caisse d'Epargne Hauts de France en 2017 comme conseiller, tout en continuant de travailler dans l'exploitation familiale. Un profil qui traduit aussi l'approche de la banque, basée sur le vécu de chargés d'affaires qui connaissent parfaitement l'univers agricole.

Vous avez un pied dans la banque et l'autre dans l'Aube, dans l'exploitation familiale. Comment conciliez-vous les deux ?

Je suis entré à la Caisse d'Epargne Hauts de France en 2017, pendant mon année d'alternance. La banque ne s'était pas encore tournée vers le marché agricole, mais voulait s'y lancer en s'entourant de personnes issues de ce milieu. Nous sommes vraiment partis d'une feuille blanche : il fallait identifier les clients potentiels, recruter une équipe, sensibiliser en interne pour emmener toute l'entreprise vers ce marché... Quand l'équipe s'est structurée, je suis resté. Je suis aujourd'hui chargé de clientèle agricole à Arras. Nous y accompagnons les agriculteurs, de leur installation jusqu'à la transmission à leurs enfants ou à des tiers. Mais la grosse partie du métier, c'est d'être au côté des exploitants dans leur quotidien et dans le pilotage de leur activité.

Vous êtes à temps plein, mais vous continuez de travailler dans la ferme céréalière de vos parents. De quelle manière ?

Mon père continue d'assumer le gros du travail sur le terrain, accompagné d'un salarié. Mais je viens en renfort pour les saisons les plus intenses, entre juillet et début novembre. Je prends sur une partie

de mes congés et de mes week-ends. C'est beaucoup de travail, mais quand on est né dans ce milieu agricole, on s'y habitue et je veille aussi à ne pas me laisser déborder. C'est un métier-passion, mais c'est aussi un métier prenant ; il faut savoir trouver le juste équilibre entre le travail et le repos.

Vous cumulez deux activités. Comment l'une et l'autre se nourrissent-elles mutuellement ?

L'agriculture reste un monde à part. Le fait d'avoir un pied dans chaque secteur m'aide au quotidien : mes clients savent que je comprends leurs problématiques, puisque je les vis. À l'inverse, mon métier de banquier me permet de garder un lien avec le côté administratif et financier. Une ferme, c'est une petite entreprise avec les mêmes contraintes que les TPE-PME, et des salariés qu'il faut savoir gérer et fidéliser. ●



Produire et explorer



Belles blondes et vente directe

Produire et vendre sur place, sans intermédiaire ? C'est le quotidien de la famille Duchemin, éleveurs et bouchers à Villers-Plouich (59). Au programme : circuit court et viande de qualité.

Dans la famille Duchemin, la viande est une tradition. L'exploitation familiale pratique l'élevage et la polyculture depuis des générations, mais c'est bien l'excellence de ses races à viande - des blondes d'Aquitaine, pour l'essentiel, ainsi que du veau - qui séduit les amateurs depuis quinze ans. Ici, on n'a pas attendu la mode du circuit court pour vendre la viande des bêtes élevées sur place.

Les trois fils d'Isabelle et Bruno Duchemin prolongent aujourd'hui l'intuition de leurs parents, explique Guillaume Duchemin, qui s'occupe plus spécifiquement de la boucherie avec sa mère : *"Nos parents voulaient répondre à une demande de proximité et maîtriser le produit. On ne peut pas faire plus local : la boucherie est située dans le corps de ferme."*

Qualité, proximité

Ouverte deux jours et demi par semaine, la boucherie propose des pièces de bœuf et de veau produites sur place - mais pas seulement : l'offre a été élargie à d'autres produits locaux, tous triés sur le volet (porc du Valenciennois, volailles de Bois-Bernard, etc.). La vente aux professionnels et en points-relais vient compléter la vente à la ferme.

Servi par un rapport qualité-prix redoutable, le succès de La Belle Blonde ne s'est jamais démenti depuis 2010, au point qu'il faut désormais agrandir la boucherie et l'atelier de découpe. Les surfaces devraient être multipliées par cinq d'ici l'automne, explique Guillaume Duchemin : *"Nous portons ce*

projet depuis trois ans avec le soutien de la Caisse d'Épargne Hauts de France. L'agrandissement permettra de servir davantage de clients, mais le but n'est pas de pousser à la consommation. Notre créneau a toujours été le même : manger moins de viande, mais mieux."

Quitte à s'étendre, la famille parie plutôt sur la diversification : *"La boucherie va devenir une sorte de magasin d'alimentation générale, avec des produits frais, fruits et légumes, des plats cuisinés, des salades..."*

Des produits toujours conçus sur place, par des producteurs locaux. On ne change pas une équipe qui gagne. ●





Des fermes productrices... d'énergie

Produire de l'énergie propre présente de sérieux atouts pour des agriculteurs touchés, comme tout le monde, par l'inflation. Dans la région, les projets se multiplient.

Compétitivité maintenue, bilan carbone réduit... Pour beaucoup, consacrer une partie de leur ferme ou de leurs terrains à l'énergie verte est une opportunité : réduire les charges grâce à l'autoconsommation ou diversifier les revenus en revendant l'énergie. Mais comment ?

Souvent installée sur les toitures, l'énergie photovoltaïque est bien connue. *"Les panneaux solaires permettent de réduire ma facture énergétique annuelle de 50 %"*, explique Jean-Louis Demol, éleveur de volailles à Rubrouck. En 2023, l'installation de 234 m² de panneaux solaires a été simple, tant administrativement (*"un simple dossier en mairie"*) que pour trouver un fournisseur. Financé avec le soutien de la Caisse d'Épargne Hauts de France,

l'équipement devrait être amorti en huit ans, un peu plus si les prix de l'électricité baissent, calcule l'agriculteur, qui envisage d'étendre les surfaces équipées.

Autre moyen en développement : la méthanisation, dans une région pionnière. Il y a un an, les Hauts-de-France comptaient 156 installations de méthanisation, et cinq autres en cours. À Feignies, le méthaniseur collectif de 17 agriculteurs produit 320 Nm³ de méthane par heure, équivalent à la consommation de 130 bus au méthane. Produit à partir de ressources agricoles, le biométhane est un gaz non fossile qui lutte contre le dérèglement climatique. Stockable, non délocalisable, il complète le mix énergétique. Que demander de mieux ? ●

LE LEASING EN PLEIN BOOM

200 000 € pour un tracteur, 400 000 € pour une moissonneuse-batteuse, 700 000 € pour une arracheuse à pommes de terre... Les coûts montent vite dans le monde agricole. Pour limiter l'impact sur leur trésorerie, de nombreux exploitants se tournent vers le leasing, ou crédit-bail, explique Florent Pecquery, délégué commercial en crédit-bail mobilier (CBM) chez BPCE Lease : *"Quelle que soit l'activité de l'exploitant concerné, le leasing permet de préserver la trésorerie et de ne pas alourdir le bilan : en termes comptables, les sommes concernées ne sont pas considérées comme une dette à moyen terme."* Une solution intéressante pour des exploitants qui doivent aussi faire face

à l'augmentation constante du foncier - et donc, souvent, à l'emprunt. La plupart des équipements sont concernés : grosses machines automotrices, robots de traite, planteuses, arracheuses...

"Sur le principe, c'est une location de matériel professionnel, assortie d'une promesse unilatérale de vente à l'issue du contrat. Comme sur les autres marchés, le client est au cœur du partenariat : nous commençons par comprendre son besoin, sa stratégie, mais surtout son cycle d'exploitation. Les revenus d'un agriculteur ne sont pas lissés sur une période définie, et le produit des récoltes est difficile à prévoir selon la production mondiale. Le calendrier des remboursements intègre cette saisonnalité, ce qui nous distingue de la concurrence." Une belle alternative aux financements classiques. ●

Les défis de la transmission

Deux tiers des chefs d'exploitation de plus de 55 ans déclarent ne pas avoir de successeur désigné¹. Le moment de la retraite venu, chacun doit alors trouver un repreneur. Comment préparer sa transmission ? Éléments de réponse avec Mélanie Cappoen, ingénieur-conseil pour le groupe COGEP².

1

L'AUDIT DU FONCIER : PREMIÈRE ÉTAPE DE TOUTE TRANSMISSION RÉUSSIE

"Dans les Hauts-de-France, les exploitants ne détiennent en moyenne que 30 % des surfaces exploitées. Beaucoup louent leurs terres, totalement ou partiellement, à des bailleurs. Or, le bail rural n'est pas cessible librement, sauf en cas de transmission familiale (voir plus bas).

Lorsqu'un repreneur est identifié, un accord doit être trouvé entre l'exploitant, le propriétaire et la banque. Des procédures complexes d'attribution s'enclenchent alors (voir encadré). Notre rôle est d'accompagner nos clients dans toutes les dimensions de ce processus : fiscale, juridique, financière..."

LA TRANSMISSION FAMILIALE, UN CADRE FAVORABLE... MAIS ENCADRÉ

"Le bail rural ne peut être cédé à une personne extérieure à la famille, mais une transmission intrafamiliale reste possible, sous réserve de validation par un tribunal paritaire. Dans 99 % des cas, la cession est acceptée, mais dans un cadre strict : un exploitant peut transmettre son bail à ses descendants ou à son conjoint, mais pas à son gendre, par exemple.

C'est pourquoi certains vont jusqu'à adopter un neveu pour assurer la transmission. Qu'elle soit familiale ou non, celle-ci exige du temps : en moyenne 18 mois, parfois jusqu'à deux ans."

2

3

ANTICIPER ET SE FAIRE ACCOMPAGNER

"Face à la complexité du sujet, un accompagnement personnalisé est indispensable. Mon rôle s'apparente à celui d'un médecin généraliste : je pose un diagnostic global, puis j'oriente mes clients vers les bons interlocuteurs (notaires, avocats fiscalistes...). Nous intervenons aussi sur l'aspect humain : transmettre son exploitation, c'est aussi transmettre une part de soi. Beaucoup d'agriculteurs ont un lien viscéral à leur terre."



¹ Chiffres nationaux, ministère de l'Agriculture.

² COGEP est un cabinet français d'expertise comptable et d'audit.

Orienter le foncier dans les Hauts-de-France : mode d'emploi

Avec une cinquantaine de salariés, la SAFER¹ Hauts-de-France régule le foncier agricole régional. Un défi complexe, résume Olivier de France, son directeur opérationnel.

Quelles sont les principales problématiques liées au foncier agricole dans la région ?

La première particularité régionale, c'est la grande diversité des situations. La SAFER doit s'adapter aux besoins et aux enjeux de chaque territoire. Par exemple, le Pas-de-Calais ne présente ni le même tissu urbain, ni les mêmes typologies d'exploitation que l'Aisne. Une autre constante importante, c'est la place très importante du fermage. La transmission d'une exploitation dans les Hauts-de-France implique donc une multitude d'acteurs (voir encadré ci-contre). Deuxième spécificité régionale : la qualité globale des sols, très élevée, permet des EBE³ importants. Cela se répercute sur le prix du foncier libre, avec des écarts notables. En moyenne, on est autour de 10 000 €/ha, mais cela peut monter jusqu'à 20 000 €. Ces facteurs renforcent la pression foncière. Quand nous rétrocédons une trentaine d'hectares, il n'est pas rare d'avoir 40 à 50 candidatures, dont une vingtaine de jeunes. Ce processus électif fait inévitablement des déçus.

On dit pourtant que l'agriculture manque de candidats...

Ce constat ne s'applique pas de la même façon dans les Hauts-de-France. Ici, les terres sont de grande qualité et donc très recherchées. De nombreux jeunes souhaitent s'installer. La pression est d'autant plus forte qu'il y a une concurrence supplémentaire, liée à l'urbanisation, mais aussi à la proximité de la Belgique. Le foncier y est 3 à 5 fois plus cher, et certains Belges cherchent à s'implanter de notre côté de la frontière.

Comment garantir la transparence de la répartition ?

Quel que soit le cas de figure, l'appel à candidatures est largement relayé : affichage en mairie, presse agricole, sites Internet de la SAFER, de la DRAAF²... Le prix de rétrocession est identique pour tous les candidats. Ceux qui ne sont pas retenus sont informés de la décision et des motivations qui l'expliquent. Chaque rétrocession s'accompagne par ailleurs d'un cahier des charges qui vise l'objectif d'attribution de la SAFER. Celui-ci fait l'objet d'un suivi dans les années qui suivent la signature de l'acte de vente.

Quels sont les principaux critères d'attribution ?

Les critères répondent aux objectifs définis dans le programme pluriannuel d'activité de la SAFER : garantir le renouvellement des générations, protéger les espaces agricoles (et notamment les ressources environnementales), ou encore développer les territoires ruraux. L'installation de nouveaux agriculteurs est un objectif affiché de nos instances, mais il est aussi important de consolider certaines exploitations de taille moyenne pour garantir leur viabilité... et permettre à terme d'autres installations. C'est de la haute couture. ●

LA SAFER, UN ACTEUR CLÉ

Créée en 1960, la SAFER¹ régule le foncier agricole en achetant des parcelles pour les attribuer à des agriculteurs à des prix inférieurs au marché. Elle favorise l'installation de jeunes agriculteurs, restructure les exploitations pour améliorer leur viabilité, participe à la préservation des paysages ruraux et à une gestion durable des ressources naturelles.



9 251 €
C'EST LE PRIX MOYEN D'UN HECTARE DE TERRES AGRICOLES DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

(source : FEVE, 2024).

¹ Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural

² Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt

³ Excédent brut d'exploitation



La formation à l'heure des transitions

Face aux défis de la transition et du renouvellement des générations, le monde agricole se prépare à former les exploitants de demain tout en entretenant le savoir-faire de ceux d'aujourd'hui. Les Hauts-de-France se distinguent par un tissu particulièrement dense.

Agronomie, agroalimentaire, environnement, horticulture, machinisme... Le secteur compte plus d'une centaine de métiers différents. Avec plus de 12 000 élèves engagés dans des filières agricoles, les Hauts-de-France se distinguent par une offre de formation diversifiée et complète, tous niveaux de diplômes confondus. La région compte 62 établissements d'enseignement agricole, 17 publics et 45 privés. Très ancrées dans leurs territoires, ces structures accordent une large part à la pratique et exploitent plus de 1 000 hectares.

Un modèle d'excellence : l'Institut de Genech

Réputé, l'Institut de Genech reflète cette diversité des parcours possibles. Le groupe, client de la Caisse d'Epargne Hauts de France, qui vient de célébrer ses 130 ans, compte 40 000 anciens élèves

et accueille chaque année plus de 3 000 étudiants sur ses trois sites (Genech, Lesquin et Bavay), répartis dans 60 formations allant de la 4^e au bac+3. Production végétale, élevage, horticulture, maraîchage, gestion forestière, métiers du cheval, mais aussi génie environnemental, commerce et gestion d'entreprise... "Cette vaste gamme reflète la diversité d'un secteur en pleine ébullition", résume Joël Vanpeperstraete, directeur du développement et des relations aux territoires et aux professionnels de l'Institut.

Junia : une école d'ingénieurs à la pointe

Le groupe lillois Junia forme, de son côté, 300 ingénieurs chaque année au sein d'une de ses trois écoles d'ingénieurs, l'ISA, dont une bonne moitié de jeunes filles. Tous les diplômés ne se tournent pas vers l'exploitation agricole ; beaucoup rejoignent le

secteur agroalimentaire, paysager, environnemental ou même bancaire. Cinq des conseillers du Centre d'Affaires Agricole de la Caisse d'Épargne Hauts de France sont diplômés de l'ISA. Mais quelle que soit leur carrière, tous partagent un point commun, résume Corinne Statnik, responsable du département Business Management : "25 % des élèves de première année sont des fils ou filles d'agriculteurs qui baignent dans ce secteur depuis l'enfance, mais tous partagent une sensibilité profonde pour le vivant, axe central de nos formations."

L'école forme aussi des professionnels - une centaine d'agriculteurs chaque année. "Le but est de monter en compétences, mais pas nécessairement sur les enjeux purement techniques. Nous formons plutôt des agriculteurs qui s'engagent dans les conseils d'administration, les coopératives, les chambres d'agriculture, les syndicats, les banques coopératives... Le but est d'élargir leurs perspectives et de les renforcer en matière de stratégie, de connaissance de soi, de relations à l'autre, de gestion des conflits...", explique Éric Taisne, responsable de la formation continue au sein de l'école.

“Tous niveaux et toutes filières confondus, 12 251 élèves étaient engagés dans une formation agricole en 2024 dans les Hauts-de-France, dont 47 % de filles.”

Allier le vivant et la technologie

"L'agriculture a toujours évolué avec la technologie, et ce mouvement s'est accéléré depuis les années 90", rappelle Corinne Statnik. "Tout évolue à grande vitesse avec les avancées des technologies et des biotechnologies, l'essor du bio, la robotisation, le numérique..."

"L'image du paysan reste très traditionnelle", renchérit son collègue Éric Taisne. "En réalité, la technologie est partout dans le monde agricole, de l'étable aux champs. Son rôle est d'autant plus crucial qu'elle permet des gains de productivité indispensables à la rentabilité des exploitations. C'est ce qui explique le développement des OAD (outils d'aide à la décision). Tout ce qui touche au traitement des données permet de prendre les bonnes décisions, par exemple pour irriguer de manière optimale ou pour appliquer la bonne quantité d'engrais au bon endroit et au bon moment. Cela permet de réduire les coûts tout en réduisant l'impact environnemental."

"On oppose souvent la tradition et la technologie. C'est une erreur", martèle Joël Vanpeperstraete de l'Institut de Genech. "Le progrès vient servir chaque exploitant dans ses missions quotidiennes. Cette montée en compétences ne fait que confirmer une raison d'être : les paysans ont toujours été, et seront toujours, des experts de la vie." ●

L'AGRICULTURE A SON PALAIS



Architecte : Auguste Mourcou

Emblématique de Lille et du quartier Vauban, le Palais Rameau connaît une nouvelle jeunesse depuis sa réouverture en mars, après trois ans de travaux. Propriété de la ville de Lille, le bâtiment, inauguré en 1881 et historiquement dédié aux expositions horticoles, a été confié pour 25 ans à Junia, qui a financé sa rénovation. Passablement dégradé depuis les années 60, le lieu a bénéficié d'une restauration de grande envergure, transformant le visage de ce bâtiment monumental (25 mètres de haut, 4 000 m² de surface, 6 000 m² de parc). Une cure de jouvence, et un retour aux sources : au fil du temps, le site avait perdu sa vocation originelle pour servir de centre d'examen, de vide-greniers, de bureau de vote, de salle de vente et a même accueilli des... championnats de billard. Agriculture urbaine, circuits courts, cultures raisonnées, travail sur les saveurs... Aujourd'hui dédié aux innovations touchant l'agriculture et l'alimentation de demain, le site, ses laboratoires dernier cri et ses salles de classe créent un environnement propice à la recherche.

LES 5 POINTS À RETENIR

SUR L'AGRICULTURE DANS LES HAUTS-DE-FRANCE



1

Les **23 463** exploitations agricoles des Hauts-de-France se partagent une surface agricole utile (SAU) de **2 118 790** hectares, soit un tiers du territoire régional.

2

Un tiers des agriculteurs de la région sont âgés de 50 à 60 ans.

3

Avec un chiffre d'affaires de **6,7 milliards** d'euros et représentant 9 % de la valeur ajoutée nationale, les Hauts-de-France constituent la **3^e région** agricole française.

4



Les **1 422** fermes bio de la région (soit 6 % des exploitations) occupent 3 % de la SAU régionale, un chiffre bien inférieur à la moyenne nationale (11 %).

5

En France, les Hauts-de-France sont les **premiers producteurs** de pommes de terre, chicorée, betteraves industrielles, endives, petits pois, haricots verts, haricots beurre, protéagineux et blé tendre. La région se classe également au **deuxième rang** pour la production de lin, derrière la Normandie.





PLUS QU'UNE BANQUE

RESPONSABILITÉS

Parce que la Caisse d'Épargne Hauts de France est une banque 100 % régionale qui appartient à ses clients, nous avons une responsabilité particulière envers notre territoire et ses habitants.

ACTIONS

La Caisse d'Épargne Hauts de France conduit de longue date un programme d'actions au service de notre ambition, réunies sous l'appellation "Plus qu'une banque".

IMPACT

La certification B Corp, obtenue en novembre 2022, témoigne de notre impact en faveur de la société et de l'environnement de notre territoire.



+ UTILE

AVEC FINANCES & PÉDAGOGIE, ON PARLE VRAIMENT D'ARGENT !

Amener chacun à mieux maîtriser son argent. Telle est la mission de Finances & Pédagogie, association créée et soutenue depuis 1957 par les Caisses d'Épargne, dont la Caisse d'Épargne Hauts de France.



Intervention de notre correspondante Finances & Pédagogie auprès des jeunes du centre de formation du SQBB (Saint-Quentin Basket-Ball).

Une approche concrète de l'éducation financière

Finances & Pédagogie conçoit des programmes d'éducation financière et mène des actions de sensibilisation autour de la gestion de l'argent, de l'épargne et du crédit. L'association intervient à la demande d'acteurs de l'éducation, du secteur social et solidaire ou d'entreprises publiques et privées, auprès de tous les publics, jeunes et adultes.

Trois grands domaines d'intervention

Labellisée "Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale" (ESUS), certifiée Qualiopi et membre du programme EDUCFI (Éducation économique, budgétaire et financière), Finances & Pédagogie agit dans trois grands domaines :

LE SECTEUR ÉDUCATIF

Auprès des écoles, lycées, universités, centres de formation... en abordant la notion de budget, de l'argent de poche à la gestion des dépenses étudiantes.

LE SECTEUR SOCIAL ET SOLIDAIRE

En prévenant la précarité financière auprès des publics les plus fragiles en lien avec les CCAS, missions locales, structures d'accueil, d'insertion et d'accompagnement, établissements pénitentiaires, foyers de femmes...

LE SECTEUR DE L'ENTREPRISE

En formant les salariés ou assistants sociaux aux sujets liés à la gestion budgétaire, la dépense énergétique ou la préparation à la retraite.

Des modules spécifiques sont également proposés pour accompagner les sportifs professionnels dans la gestion de leur patrimoine, ou pour sensibiliser les jeunes du Service National Universel, en lien avec la Banque de France.

Des ateliers pédagogiques, ludiques et collectifs adaptés

“Comment gérer son argent de poche ?”, “Comment répartir financièrement après des violences conjugales ?”, “Comment remplir sa première déclaration d’impôts ?”, “Comment mieux suivre son budget au quotidien ?”... Autant de questions concrètes proposées par Finances & Pédagogie. Chaque module, d’une durée de 45 minutes à 3 heures, est pensé sous forme de jeux, de quiz ou de vidéos par les équipes sur le terrain et adapté à chaque besoin à chaque public.

FINANCES & PÉDAGOGIE EN QUELQUES CHIFFRES

En 2024 :

340 sessions de formation (+ 11 vs 2023)

5 530 personnes formées (+ 465 vs 2023)



TOP 3 des thèmes abordés en formation

1. L’argent dans la vie
2. La banque
3. Les aidants



TOP 4 des publics formés

1. Jeunes (7-25 ans)
2. Adultes en difficulté financière
3. Sportifs
4. Salariés d’entreprises publiques et privées



TOP 3 des partenaires

1. Économie Sociale et Solidaire
2. Éducatif
3. Entreprises publiques et privées

EN SAVOIR +

www.finances-pedagogie.fr

source : Caisse d’Épargne Hauts de France

Un conseiller par territoire au plus près des réalités locales

Un conseiller par territoire intervient dans une posture neutre, interactive et bienveillante. Sa mission : transmettre de bonnes pratiques et aider chacun à reprendre la main sur ses finances.



YOLANDE TOURNEUX,
référente Finances & Pédagogie
pour le Nord et le Pas-de-Calais

“L’éducation financière devrait être au programme de l’Éducation nationale. Un mauvais rapport à l’argent peut en effet entraîner des dérives. Nous sensibilisons à l’importance d’être un consommateur averti et d’entretenir un échange régulier avec son conseiller bancaire, même en période difficile. Avec la crise économique, les sollicitations restent fortes, surtout dans le secteur social et sur la question de la gestion budgétaire. Spécialisée dans la cause des aidants, j’ai contribué à la création d’un pôle d’expertise dédié et d’un module thématique sous forme de conférence.”



MICHÈLE KOCHAN,
référente Finances & Pédagogie
pour l’Aisne, l’Oise et la Somme

“Référente du challenge européen “Apprendre la Bourse”, destiné aux lycéens et étudiants, je participe entre autres à la promotion de l’éducation financière auprès des jeunes. Nous proposons aussi de sensibiliser les élèves de CM1 et CM2 aux questions d’argent avec l’initiative “J’invite 1 banquier(e) dans ma classe”. Depuis deux ans, face à la hausse du prix de l’énergie, les demandes de formation autour des économies d’énergie se sont multipliées dans la région. La gestion du budget, le crédit à la consommation et les moyens de paiement restent aussi des thématiques phares. La diversité des projets, souvent portés au niveau national par Finances & Pédagogie, fait la richesse de notre mission.”





+ SPORT

REJOIGNEZ LA DYNAMIQUE DES SPORTS AGENCES !

C'est reparti pour les Sports Agences ! La saison 2025 a été lancée le 22 mars, renouant avec l'enthousiasme des participants. Mais en quoi consiste réellement ce concept innovant ? Les Sports Agences visent à rapprocher clients, sociétaires, administrateurs et collaborateurs autour d'activités sportives variées telles que la marche, la course à pied, et des séances de fitness, organisées chaque samedi matin au sein de nos agences.

L'objectif est clair : tisser des liens de proximité et être à l'écoute des besoins et projets de chacun, tout en promouvant les bienfaits du sport sur la santé et le bien-être. Ces instants privilégiés transforment le sport en un vecteur de lien social, permettant de découvrir ses interlocuteurs sous un jour nouveau, dans une ambiance à la fois décontractée et inhabituelle.

Et c'est un vrai succès ! **Depuis le lancement du dispositif en 2022, les Sports Agences ont comptabilisé 170 événements organisés, attirant plus de 5 000 participants dans 240 agences.** Cette année encore, 64 Sports Agences animeront le territoire des Hauts-de-France du 22 mars à fin juin, puis de début septembre à la mi-octobre. Ne manquez pas l'occasion de vivre cette expérience sportive et conviviale ! ●

64
**SPORTS AGENCES
EN 2025 DANS LES
HAUTS-DE-FRANCE**



Les participants enthousiastes des Sports Agences posent devant l'agence d'Avion, prêts à vivre une matinée sportive et conviviale.

+ CULTURE

MONTREUX COMEDY LA TOURNÉE : UN PARTENARIAT QUI FAIT RAYONNER LA CULTURE ET LE RIRE !

Caisse d'Épargne Hauts de France s'associe à "Montreux Comedy La Tournée" pour offrir des moments culturels inoubliables dans les Hauts-de-France ! Pour la première fois, le plus grand festival d'humour francophone a sillonné la France, avec des spectacles dans 23 Zénith, un Palais des Sports à Paris, et de nombreuses dates en régions.

Au programme : un gala unique orchestré par Gérémy Crédeville, accompagné de ses huit humoristes complices, tous poussés à atteindre l'apogée de l'élégance et du brillant des paillettes ! Des soirées mémorables où le rire et la convivialité ont été les véritables stars, faisant vibrer notre belle région au rythme du stand-up.

Grâce à ce partenariat, près de 400 places ont été offertes aux clients dans les régions visitées par la tournée, avec une attention particulière portée aux familles. Cette collaboration témoigne de notre engagement à promouvoir la culture et à renforcer le lien social sur notre territoire. En soutenant le spectacle vivant, nous souhaitons que l'humour et la créativité deviennent des moteurs de bien-être et de connexion. ●



+ SOLIDAIRE

LA FONDATION D'ENTREPRISE SOUTIEN LES JEUNES TALENTS PROMETTEURS



Isabel Makoba aux côtés de Frédéric Havret, secrétaire général de la Caisse d'Épargne Hauts de France, de Nicolas Delnatte, délégué général à la Fondation d'entreprise Caisse d'Épargne, et d'Elena Esper, déléguée générale de Talents & Violon'celles, lors de la remise du violoncelle, le 8 avril 2025.

Le 8 avril, la Fondation d'entreprise Caisse d'Épargne Hauts de France a eu l'honneur d'organiser un événement marquant : **la remise d'un violoncelle à Isabel Makoba, une talentueuse jeune artiste franco-hollandaise de 16 ans.** Isabel a reçu cet instrument des mains de Nicolas Delnatte, délégué général à la Fondation, soulignant notre engagement en tant que mécène du fonds de dotation Talents & Violon'celles.

Pour célébrer ce moment unique, un concert d'une quinzaine de minutes a enchanté la place du village de ShAKe, le siège lillois de la Caisse d'Épargne, offrant aux habitants une belle démonstration du talent d'Isabel. Elle est la quatrième jeune artiste soutenue par notre Fondation, illustrant notre détermination à promouvoir la culture et à encourager les jeunes talents de notre région. ●

EN SAVOIR +

Sur la mission
de Talents &
Violon'celles



À PROPOS DE TALENTS & VIOLON'CELLES

Pour s'épanouir, un jeune violoniste, altiste ou violoncelliste a besoin d'un instrument de qualité, fabriqué par un luthier. Mais ces instruments, neufs ou anciens, sont souvent inaccessibles en raison de leur coût élevé. Talents & Violon'celles facilite la rencontre entre jeunes talents et instruments issus de la haute lutherie française. Le fonds de dotation les prête grâce au soutien de mécènes privés ou institutionnels, levant ainsi un frein essentiel au perfectionnement des musiciens.



+ CULTURE

FIESTA : QUAND LA CULTURE VA À LA RENCONTRE DES QUARTIERS

Depuis plusieurs années, lille3000 invite tous les publics à vivre des événements exceptionnels à travers de grandes saisons thématiques et des expositions temporaires dans l'ensemble de la région Hauts-de-France.

L'édition 2025 marque le lancement d'un nouveau projet à destination des quartiers prioritaires de Lille, avec la mise en place des navettes Fiesta, animées par un médiateur lille3000. Ces navettes assureront une liaison entre les quartiers et les différents sites d'exposition.

La Caisse d'Épargne Hauts de France, partenaire de lille3000, s'associe à ce projet afin de permettre au plus grand nombre de profiter des expositions majeures proposées dans le cadre de Fiesta. Nous associons également à cette initiative notre filiale de logement social, SIA Habitat, dans un projet qui devrait bénéficier à environ 500 personnes. ●

+ PARTENAIRE

INSTITUT DE GENECH : UN AVENIR À CULTIVER ENSEMBLE

Référence régionale en matière de formation aux métiers du vivant, l'Institut de Genech forme chaque année des jeunes et des adultes dans des domaines allant de la production végétale à l'élevage, en passant par le génie écologique. Il propose également des filières variées dans les secteurs des services à la personne, du commerce, de la gestion et du conseil. L'établissement couvre un large spectre de formations, du collège à l'enseignement supérieur, avec des lycées (général, technologique et professionnel), un CFA régional, ainsi que plusieurs centres de formation en alternance et en formation continue, à destination des particuliers comme des entreprises.

La Caisse d'Épargne Hauts de France est fière d'être partenaire de cet acteur majeur de la formation, qui ne compte pas moins de 1 800 élèves, dont 400 étudiants dans le supérieur, ainsi qu'environ 400 enseignants et personnels encadrants. À l'occasion des portes ouvertes de l'établissement, qui célébrait aussi ses 130 ans, nos équipes étaient présentes au grand complet pour proposer des solutions adaptées aux besoins de chacun, élèves, familles ou personnels. ●



À l'occasion des 130 ans de l'Institut de Genech, élèves et enseignants célèbrent ensemble la formation aux métiers du vivant, soutenus par la Caisse d'Épargne Hauts de France.

+ IMPACT

POUR LA BIODIVERSITÉ, CHAQUE PROJET COMPTE !

La biodiversité est aujourd'hui mise à rude épreuve par le changement climatique, l'urbanisation croissante et les activités humaines. Rien que pour le règne animal, 41 % des amphibiens, 13 % des oiseaux et 27 % des mammifères sont menacés d'extinction*.

Face à cet enjeu majeur, la Caisse d'Épargne Hauts de France lance un nouvel appel à projets pour **soutenir les initiatives locales engagées dans la préservation et la restauration de la biodiversité** : protection des espaces naturels, sauvegarde des espèces, sensibilisation des citoyens ou encore développement de solutions durables pour restaurer les écosystèmes.

Associations, fondations et structures d'intérêt général sont invitées à déposer leur candidature. **La sélection des projets s'effectuera jusqu'au 30 septembre 2025**, avec le concours de jurys composés d'experts et de partenaires engagés.



COMMENT PARTICIPER ?

Tous les détails sur les critères d'éligibilité, le calendrier et les modalités de candidature.



Comme chaque année, les projets lauréats bénéficieront d'un soutien financier et d'un accompagnement personnalisé pour maximiser leur impact sur le terrain.

Parce que chaque projet compte pour la biodiversité, relayez cet appel à projets autour de vous et contribuez, avec la Caisse d'Épargne Hauts de France, à un avenir plus vert et plus durable. ●

* source : Fédération nationale des Caisses d'Épargne.

+ PARTENAIRE

AU CŒUR DES PROJETS DES SALARIÉS DE MAISONS & CITÉS

Depuis plusieurs années, la Caisse d'Épargne Hauts de France développe une dynamique de partenariats avec de nombreux comités sociaux et économiques (CSE) d'entreprises emblématiques de la région. Ces partenariats ont pour objectif d'offrir aux salariés des conditions privilégiées pour la gestion de leurs comptes et la concrétisation de leurs projets.



Au-delà d'offres tarifaires avantageuses et de barèmes adaptés, l'accent est mis sur un accompagnement personnalisé : chaque salarié bénéficie d'un contact direct avec un chargé de partenariat, en lien avec l'agence de proximité choisie, afin de répondre au mieux à ses besoins.

Aujourd'hui, **ce dispositif est étendu aux 800 collaborateurs de Maisons & Cités**, entreprise d'habitat social responsable, ancrée dans l'histoire et la culture du bassin minier du Nord – Pas-de-Calais. Elle gère près de 64 000 logements répartis sur 143 communes du Nord et du Pas-de-Calais. ●



+ SOLIDAIRE

POPONEY : FAVORISER L'ACCESSIBILITÉ ÉQUESTRE À LOOBERGHE

Lors de l'assemblée générale annuelle de l'association Poponey, des représentants de la Société Locale d'Épargne Flandre Intérieure et Maritime ont officiellement remis un chèque de 7 000 € à Pauline Marsille, présidente de l'association. Ce don a permis à Poponey d'acquérir une escargoline, un équipement facilitant l'accès aux chevaux et aux activités équestres pour les personnes à mobilité réduite.

La cérémonie s'est déroulée dans les locaux de la mairie de Looberghe, en présence du maire, réunissant membres, bénévoles et bénéficiaires. Cet événement a été l'occasion de souligner l'importance de l'engagement des acteurs privés dans la promotion de l'inclusion et du bien-être des personnes en situation de handicap. Il a également permis de rappeler l'engagement fort de la Fondation d'entreprise Caisse d'Épargne Hauts de France.

L'association Poponey et la Fondation continuent ainsi d'écrire ensemble une belle histoire d'engagement et de solidarité, œuvrant pour un monde plus inclusif. ●



L'ESCARGOLINE : UN PONT VERS L'INCLUSION

L'escargoline est un véhicule à trois roues tracté par un cheval, spécialement conçu pour accueillir les personnes à mobilité réduite. Grâce à cet équipement innovant, de nombreux jeunes suivis dans les structures médico-sociales, ainsi que les résidents des EHPAD des environs, peuvent participer à la vie de la ferme équestre, rompre l'isolement et créer du lien social. Cette solution offre sécurité et confort aux utilisateurs.

7 000 €

DE SOUTIEN PAR LA CAISSE
D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE



+ SOLIDAIRE

LES RESTOS DU CŒUR DE DAINVILLE : RENFORCER L'AIDE ALIMENTAIRE

Les administrateurs de la Société Locale d'Épargne Arras Lens Liévin ont procédé à la remise officielle d'un chèque de 5 000 € aux Restaurants du Cœur de Dainville, au nom de la Fondation d'entreprise Caisse d'Épargne Hauts de France.



+ SPORT

SHAKE ESPORT CHALLENGE : UN SUCCÈS RETENTISSANT

La Caisse d'Épargne Hauts de France a organisé son tout premier "ShAKE Esport Challenge", réunissant 28 équipes pour un tournoi Mario Kart et 16 équipes pour un tournoi Multigaming. Ce dernier a présenté des jeux populaires tels qu'EA FC 25, Rocket League, Street Fighter 6 et Call of Duty Modern Warfare 3. Des happenings inédits ont également animé la compétition. Une première inédite qui a rencontré un franc succès, posant les bases pour de futures éditions. ●

Architecte : PCA-Stream



+ IMPACT

UNE NOUVELLE CERTIFICATION POUR L'IMMEUBLE SHAKE LILLE

L'immeuble ShAKE Lille a récemment obtenu la certification BREEAM In-Use, qui valorise la performance environnementale du bâtiment dans son fonctionnement quotidien. Cette certification, valable pour trois ans, évalue divers aspects, tels que la politique environnementale, la santé et le bien-être des occupants, la gestion des énergies et de l'eau, la pollution, l'écologie, l'environnement, les transports, les matériaux, et le traitement des déchets. Cette reconnaissance témoigne de l'engagement écoresponsable dans l'utilisation de l'immeuble. Il est à noter qu'en 2023, ShAKE Lille avait déjà décroché la certification BREEAM Construction avec un niveau Excellent, soulignant un chantier à faibles nuisances, une réduction des consommations, une gestion des déchets optimisée, et un choix de matériaux durables.

Qu'est-ce que le label BREEAM ?

Le label BREEAM, ou "Building Research Establishment Environmental Assessment Method", est une norme internationale évaluant la performance environnementale des bâtiments et infrastructures, et encourageant la mise en place de mesures pour améliorer ces performances. ●

Ce soutien a permis à l'association de s'équiper d'un camion frigorifique, indispensable pour optimiser la distribution alimentaire aux personnes en situation de précarité dans les territoires d'Artois-Ternois et du bassin minier.

Les Restaurants du Cœur jouent un rôle essentiel dans notre communauté en fournissant des repas chauds et des denrées alimentaires à ceux qui en ont le plus besoin. Grâce à ce camion frigorifique, l'association pourra améliorer la logistique de

ses opérations et garantir le transport des denrées alimentaires dans des conditions optimales. Cette amélioration est d'autant plus importante que le territoire à desservir s'est élargi à la suite de l'incendie ayant détruit les locaux de Vendin-le-Vieil.

La remise de ce chèque va bien au-delà d'un simple geste financier ; elle incarne une volonté collective de lutter contre l'exclusion sociale et de favoriser un accès équitable à la nourriture pour tous. ●



+ SOLIDAIRE

**QUAND NOS
CLIENTS ÉTUDIANTS
DEVIENNENT
AMBASSADEURS**

La Caisse d'Épargne Hauts de France a lancé un dispositif innovant à destination des associations étudiantes des écoles et universités partenaires. Les étudiants de ces établissements bénéficient de conditions avantageuses pour la gestion de leurs comptes et le financement de leurs études, ainsi qu'un contact direct avec un chargé de partenariat de la banque. Le programme Étudiants Ambassadeurs permet à ces associations de recommander cette offre partenaire aux étudiants de leur école ou université. **Pour chaque nouvelle ouverture de compte, une prime de 50 € est versée à l'association, soutenant ainsi directement ses projets.** Ce système de parrainage est doublement gagnant, car le nouveau client profite également d'une prime de bienvenue de 80 €, de services et financements aux conditions privilégiées pendant toute la durée de ses études, et bien d'autres avantages. Grâce à ce rôle d'ambassadeurs, les étudiants peuvent apporter un soutien financier précieux à leurs bureaux des étudiants (BDE), dynamisant ainsi leurs activités par ce soutien indirect. ●



+ SPORT

**TRIOMPHE EUROPÉEN
POUR L'ESBVA**

L'équipe de basket féminine ESBVA-LM (Entente Sportive Basket Villeneuve d'Ascq - Lille Métropole), soutenue par la Caisse d'Épargne Hauts de France, a marqué l'histoire en remportant l'Eurocoupe. Après une victoire serrée à l'aller (78-75), elles ont confirmé leur supériorité lors du match retour face à l'équipe espagnole de Ferrol, avec un score de 84-70. Ce triomphe, leur deuxième Eurocoupe, renforce leur statut de pilier du basket féminin en France. La Caisse d'Épargne Hauts de France est fière de soutenir une équipe qui incarne l'esprit de compétition, le travail d'équipe et la passion pour le sport. ●



+ SPORT

**GOTHIQUES D'AMIENS : UN PARCOURS
REMARQUABLE**

Les Gothiques d'Amiens ont brillé en play-offs de Ligue Magnus, atteignant les demi-finales. Après avoir éliminé les Dragons de Rouen, ils ont offert une résistance acharnée à Grenoble, le favori du tournoi, nécessitant cinq matchs pour départager les équipes. Malgré leur élimination, leur performance est à saluer, témoignant de leur ténacité et de leur capacité à surprendre les favoris. Bravo aux Gothiques pour ce parcours exceptionnel ! ●

PRATIQUE

DES QUESTIONS



NOS RÉPONSES

P. 54
NOS EXPERTS VOUS RÉPONDENT

Le microcrédit : un levier pour l'inclusion bancaire

P. 56
DÉCRYPTAGE

Les coopératives : un modèle plus démocratique, plus engagé et donneur de sens

P. 58
LES 7 CONSEILS À SUIVRE

Financer ses études, mode d'emploi

P. 60
LA CHRONIQUE ÉCO

Le monde change, l'Europe s'adapte





NOS EXPERTS VOUS RÉPONDENT

“Le microcrédit permet à des personnes exclues du système classique de concrétiser un projet essentiel à leur insertion sociale ou professionnelle.”

EMMANUELLE DESCAMPS,
responsable de Parcours Confiance (Institut de Microcrédit)

LE MICROCRÉDIT : UN LEVIER POUR L'INCLUSION BANCAIRE

Instauré par la loi de programmation pour la cohésion sociale, dite loi Borloo de 2005, le microcrédit personnel est un pilier stratégique de l'inclusion bancaire. Mis à disposition des partenaires sociaux, cet outil permet aux familles exclues du système bancaire classique de bénéficier d'un microcrédit dès lors qu'il y a un projet d'insertion sociale ou professionnelle. Emmanuelle Descamps, responsable de Parcours Confiance (Institut de Microcrédit), nous éclaire sur cet outil essentiel.

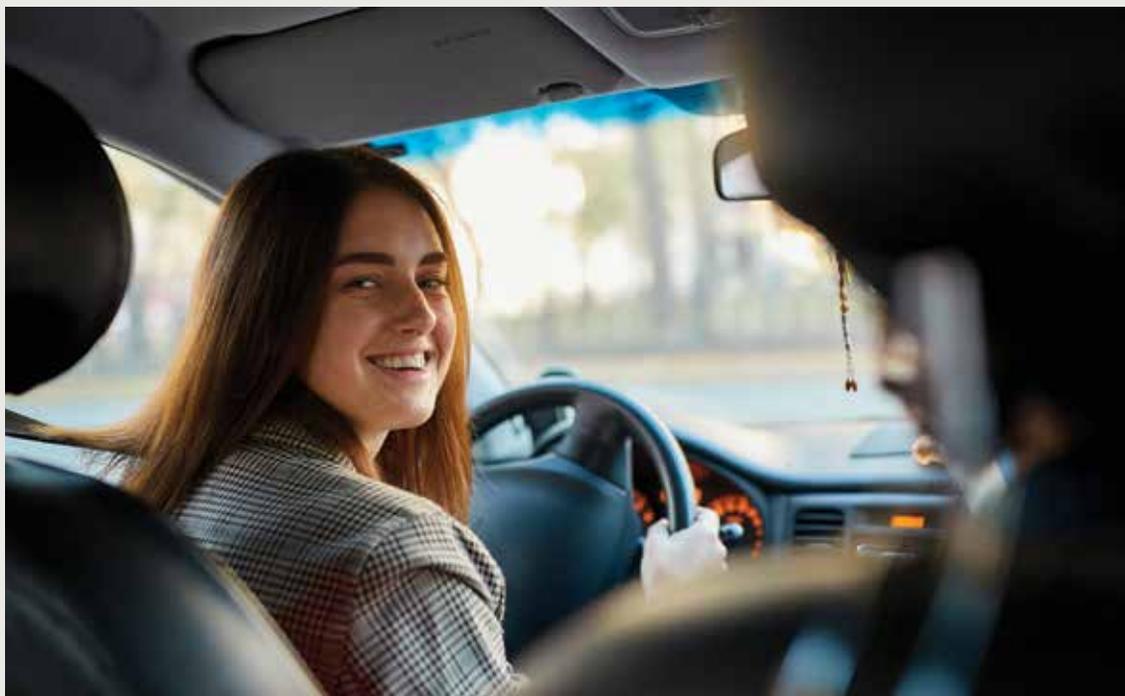
À qui est destiné le microcrédit personnel ?

Le microcrédit personnel s'adresse aux personnes en situation de fragilité financière. Il est accordé dans un cadre bien précis et permet de soutenir un projet essentiel à la poursuite ou à la reprise d'une activité. Par exemple, certaines personnes n'ont pas les moyens de réparer ou d'acheter un véhicule, alors même qu'il leur est indispensable pour se rendre au travail ou décrocher un emploi. Dans ces situations, nous analysons leur dossier et, si leur projet répond aux critères et que leur capacité de remboursement est avérée, nous pouvons leur accorder un microcrédit. Celui-ci peut également financer des frais médicaux ou du

petit équipement pour la maison. De nombreuses personnes sont exclues du circuit bancaire classique, car les prestations sociales ne sont pas prises en compte. Nous les intégrons dans le calcul de l'endettement et du reste à vivre. Notre rôle est donc d'étudier chaque situation avec attention : examiner le projet mais aussi les comportements bancaires et évaluer la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Comment ça se passe concrètement ?

La loi fixe deux conditions. D'une part, le demandeur peut faire une demande de microcrédit uniquement s'il ne trouve pas d'établissement financier pour lui



accorder un crédit à la consommation. D'autre part, il doit être accompagné par un référent social qui l'oriente et l'aide à constituer son dossier. Le référent établit le point budget du bénéficiaire. C'est en cela que le microcrédit se distingue du crédit classique. Précisément, le demandeur prend rendez-vous avec un référent social (CCAS, Restos du Cœur, Wimoov, conseil départemental, etc.) pour lui présenter son projet. Le référent évalue alors la situation, monte un dossier sur une plateforme dédiée (tout est digitalisé) et contacte un conseiller Parcours Confiance. Ce dernier analyse la demande. Il décide ensuite de l'octroi ou du refus du microcrédit. Le demandeur, lui, est accompagné pendant toute la durée du prêt.

Quelles sont les conditions du microcrédit ?

Le taux du microcrédit est fixe. Les montants empruntés varient entre 300 et 8 000 euros, en fonction des besoins et de la situation du demandeur. La durée maximale de remboursement est de 72 mois.

Le microcrédit a-t-il prouvé son efficacité ?

Oui, il est un véritable pilier de l'inclusion bancaire. Chaque jour, nous sommes témoins de parcours réussis, de personnes qui, grâce à ce coup de pouce, ont pu stabiliser leur situation ou retrouver une dynamique positive. En 2024, en Hauts-de-France, nous avons accordé 290 microcrédits, permettant de soutenir ou de créer 102 emplois. La majorité des projets financés concernent l'achat ou la réparation

d'un véhicule, ainsi que l'acquisition de petits équipements. Le microcrédit repose sur un écosystème d'acteurs, où chacun joue un rôle clé. Au-delà du financement, nous veillons aussi à créer des synergies et à apporter un accompagnement personnalisé. ●



QU'EST-CE QUE PARCOURS CONFIANCE ?

Parcours Confiance est un dispositif créé par les Caisses d'Épargne pour lutter contre l'exclusion bancaire. Son objectif : accompagner les personnes en situation de fragilité financière en leur proposant un suivi personnalisé et un microcrédit adapté à leurs besoins essentiels du quotidien, favorisant ainsi leur inclusion sociale ou professionnelle. La région des Hauts-de-France s'est toujours distinguée par son engagement en faveur de cette initiative. Il y a un an, la Fédération nationale des Caisses d'Épargne (FNCE) s'est rapprochée de l'Institut de Microcrédit. Aujourd'hui, Parcours Confiance est une marque distribuée par l'Institut du Microcrédit.





DÉCRYPTAGE

LES COOPÉRATIVES : UN MODÈLE PLUS DÉMOCRATIQUE, PLUS ENGAGÉ ET DONNEUR DE SENS

2025 est l'année internationale des coopératives. Certifiée B-Corp depuis 2021 et banque coopérative depuis 1999, la Caisse d'Épargne Hauts de France a fait de ce modèle le moteur de son contrat d'utilité. Décryptage des enjeux et des avantages d'une coopérative, qui pourrait être la solution pertinente pour atteindre les objectifs de développement durable de demain.

QU'EST-CE QU'UNE COOPÉRATIVE ?

Une coopérative est une entreprise fondée sur un modèle démocratique où l'adhésion est volontaire et ouverte à tous. Son capital est contrôlé et géré par ses membres selon le principe d'égalité : "une personne, une voix". Ses bénéfices sont réinvestis pour assurer son développement.

Découvrez les 7 grandes valeurs coopératives



QU'EST-CE QU'UNE BANQUE COOPÉRATIVE, COMME LA CAISSE D'ÉPARGNE HAUTS DE FRANCE ?

Une banque coopérative est une institution financière qui appartient à ses clients. Ces derniers deviennent sociétaires en souscrivant des parts sociales de la banque. Contrairement aux banques traditionnelles, une banque coopérative n'a pas d'actionnaires à rémunérer. Ce sont les clients sociétaires qui détiennent le capital et participent aux décisions. Concrètement, la Caisse d'Épargne Hauts de France compte 400 000 clients sociétaires répartis au sein de quatorze Sociétés Locales d'Épargne (SLE) sur tout le territoire, chacune comprenant des administrateurs élus. Elle bénéficie d'une double gouvernance : un Directoire et un Conseil d'Orientation et de Surveillance (COS), dont les membres sont nommés. Les banques coopératives jouent un rôle majeur dans l'économie française, représentant 60 % des entreprises coopératives.

QUELS SONT LES TYPES DE COOPÉRATIVES ?

Il existe aujourd'hui plusieurs types de coopératives : les coopératives d'entreprises (agricoles, artisanales, commerciales, de transport maritime), les coopératives d'utilisateurs ou d'usagers (d'habitants, HLM, de consommateurs, scolaires), les coopératives multisociétaires, les coopératives de production et les banques coopératives. Les SCOP (Sociétés Coopératives et Participatives) et les SCIC (Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif) sont des modèles emblématiques de l'économie coopérative.



COMMENT SONT RÉPARTIS LES BÉNÉFICES ?

Dans un modèle coopératif, les bénéfices sont répartis différemment. Ce modèle permet d'agir dans l'intérêt général avec une perspective à long terme. Les décisions sont prises localement et les investissements bénéficient directement aux habitants du territoire, qu'il s'agisse de l'économie, de la transition environnementale ou des avancées sociétales. Le groupe BPCE, auquel appartient la Caisse d'Épargne Hauts de France, est d'ailleurs le deuxième groupe bancaire européen non coté et finance 20 % de l'économie française.

QUELS SONT LES AVANTAGES POUR LES CLIENTS ET LES COLLABORATEURS ?

La proximité ! Tout se conçoit et se décide à l'échelle locale : l'épargne de chaque client est réinvestie là où il vit. Les sociétaires trouvent du sens à leur engagement en contribuant de manière utile au territoire, que ce soit par le mécénat ou l'accompagnement de projets. Pour l'entreprise, c'est également une opportunité d'attirer de jeunes talents et d'impliquer les collaborateurs autour de valeurs communes.

QUEL AVENIR POUR LE MODÈLE COOPÉRATIF ?

La coopérative représente un avenir prometteur, moderne et démocratique, qu'il est essentiel de promouvoir pour demain. Véritable source d'inspiration pour les économies dites du partage, collaboratives ou à mission, elle répond aux aspirations d'une société contemporaine et locale en quête de sens.

381

C'est le poids en milliards d'euros de l'économie coopérative en France.

1^{er}

pays coopératif européen avec 22 410 entreprises coopératives pour la France.

“Le modèle coopératif nous permet de partager et de promouvoir notre contrat d'utilité auprès de nos clients, sociétaires, partenaires ainsi qu'à l'ensemble des habitants et acteurs économiques et sociaux de la région Hauts-de-France. Chaque jour, nous pouvons affirmer avec conviction que nous sommes plus qu'une banque.”

EMMANUEL CABY,
directeur Sociétariat,
Engagement sociétal et Partenariats

LES COOPÉRATIVES AGRICOLES, UNE SOLUTION POUR L'AGRICULTURE LOCALE ?

Les coopératives agricoles ont la particularité d'avoir pour associés des entrepreneurs locaux : agriculteurs, pêcheurs, artisans, transporteurs, commerçants... Les entreprises coopératives représentent 40 % du chiffre d'affaires de l'agroalimentaire. Parmi les plus connues : Banette, Béghin Say, Candia, Daddy, Delpeyrat, Douce France, EntreMont, Florette, Francine, Gamm Vert, Jacquet, Nicolas Feuillatte, D'Aucy, Paysan Breton...

Voir notre dossier "L'agriculture dans les Hauts-de-France" p. 28





MANON BECQUEREL
Conseillère clientèle
et influenceuse "jeunes"

LES 7 CONSEILS À SUIVRE

FINANCER SES ÉTUDES, MODE D'EMPLOI

À l'heure de commencer des études supérieures, le stress peut vite monter chez les étudiants. Pas d'inquiétude : des solutions existent pour les 18-28 ans. La preuve par sept.



1

ANTICIPER

Commencer des études, c'est devoir penser à beaucoup de choses en même temps (oui, réussir ses partiels, mais pas seulement). Logement, permis, frais d'inscription... Tout s'accélère. Pour éviter de saturer, le mieux est encore d'anticiper, souligne Manon Becquerel. *"À la rentrée, le calendrier se précipite, il faut pouvoir remplir beaucoup de dossiers en même temps... C'est tout bête, mais si on dispose déjà d'un compte courant, d'une carte bancaire et d'un RIB, ça fait gagner du temps !"*

L'astuce utile pour les parents : ouvrir un compte à leurs enfants avant leurs études. C'est possible dès 12 ans, c'est très sécurisé, et cela les habitue à gérer leur argent.

3



UN CRÉDIT, POURQUOI PAS ?

Certaines formations sont plus onéreuses que d'autres, et il faut souvent y ajouter d'autres frais : informatique, mobilier, transports...

2

SE TOURNER VERS NOS CONSEILLERS

Avec 300 agences et 3 000 collaborateurs dans les Hauts-de-France, prendre rendez-vous avec un conseiller est facile, mais surtout efficace. Manon Becquerel fait partie des influenceurs qui sillonnent le territoire pour former leurs collègues. Résultat : des conseillers constamment à jour, capables d'apporter la bonne réponse à chaque besoin.

En complément, Manon et ses homologues font le tour des établissements de leurs secteurs.

"Nous intervenons directement dans les écoles ou les universités, par exemple à l'occasion des journées portes ouvertes. C'est une excellente occasion d'obtenir une réponse personnalisée."

Pour que le coût des études ne soit pas une barrière, la Caisse d'Épargne Hauts de France propose des prêts étudiants jusqu'à 60 000 euros, à des taux avantageux et avec la possibilité de décaler un calendrier de remboursement prévu sur 2 à 10 ans.

Et pas question d'emprunter davantage que nécessaire : *"On peut calculer le montant adapté sur notre simulateur spécialement développé pour ça. Il inclut les bourses, les aides au logement, le revenu des jobs étudiants... C'est une excellente manière d'emprunter au plus juste."*





4

SE RENSEIGNER SUR LES OFFRES PARTENAIRES

"Pensez à jeter un œil aux offres partenaires que la Caisse d'Epargne Hauts de France propose avec certains établissements de la région. Ces partenariats permettent aux étudiants de bénéficier des mêmes produits, mais à des conditions tarifaires préférentielles. Il y a d'autres avantages, comme des primes d'accueil ou des réductions sur les produits d'assurance."



5



GÉRER SA MOBILITÉ

De celui qui part à l'autre bout de la France à celle qui fait le trajet tous les jours en TER ou en voiture, aucun étudiant n'a les mêmes besoins qu'un autre en matière de mobilité. Là encore, la Caisse d'Epargne Hauts de France s'adapte. Qu'il s'agisse de financer son permis de conduire ou de partir en stage pour quelques mois, des solutions de financement dédiées existent : prêts, crédits... Et en cas de départ à l'étranger, pas de problème : tout est prévu, de la solution de crédit à l'assurance internationale.

6



UN IMPRÉVU ? PAS DE PROBLÈME

Changer d'avis, ça arrive. Qu'il s'agisse de se réorienter ou de prolonger ses études, la Caisse d'Epargne Hauts de France s'adapte à la réalité des cursus étudiants, explique Manon : *"Des étudiants changent de voie, d'autres s'étaient projetés en licence mais sont tentés par un master... Il est toujours possible de moduler un prêt, soit parce qu'on retarde un peu son entrée dans la vie active, soit parce qu'il faut pouvoir trouver un petit financement complémentaire."*

7



S'ASSURER, SE RASSURER

Santé, logement, voiture... Les études, c'est aussi le moment où les jeunes adultes gagnent en autonomie et en responsabilité - avec, à la clé, l'idée de s'assurer face aux risques de la vie. Assurance habitation, auto, smartphone... La Caisse d'Epargne Hauts de France propose toute une gamme de produits adaptés, notamment en santé, avec des offres conçues pour les besoins propres aux 18-28 ans. De quoi se lancer en toute tranquillité.





LA CHRONIQUE ÉCO

PHILIPPE WAECHTER

Directeur de la recherche économique,
Ostrum Asset Management, filiale du Groupe BPCE

Le monde change, l'Europe s'adapte

Le monde a changé depuis l'arrivée de Donald Trump à la Maison Blanche. Ses méthodes, parfois brutales, ont engendré une forte incertitude pour tous les acteurs de l'économie. Les annonces, notamment sur les droits de douane, mais aussi sur le climat, les flux migratoires et la recherche, ont suscité de nombreuses interrogations. Le consommateur américain redoute un fort regain d'inflation durable, les entreprises ignorent quelles règles s'appliqueront et deviennent plus prudentes dans leurs investissements. Quant aux investisseurs financiers, ils s'interrogent sur la crédibilité du cadre qui se dessine. Le dollar baisse et les taux d'intérêt à long terme aux États-Unis sont plus haussiers que ceux constatés en Europe.

Une mondialisation remise en question

Ce qui a changé, c'est le cadre dans lequel évoluait l'économie mondiale depuis de nombreuses années. La globalisation s'était traduite par un comportement plutôt coopératif, avec d'importants transferts de technologies. Cela a permis à de nombreux pays émergents - la Chine, le Vietnam, et d'autres - de sortir de la pauvreté. Tout n'a pas parfaitement fonctionné, mais les résultats en termes de revenu par habitant et d'emploi ont été globalement satisfaisants à l'échelle mondiale.

C'est ce cadre que remettent en cause les mesures annoncées par Donald Trump. Nuance toutefois : ce changement a commencé il y a presque dix ans et s'est accentué avec le temps. Aujourd'hui, la Chine est mieux positionnée que les États-Unis sur certaines technologies, et elle est moins

dépendante des produits américains que ne le sont les productions américaines des produits chinois. Le jeu est devenu asymétrique, et la concurrence redoutable pour les Américains.

Une stratégie américaine offensive

Par ailleurs, la Maison Blanche estime que sa contribution économique et politique n'est pas suffisamment reconnue. Le reste du monde devrait, dans un cadre bilatéral, contribuer davantage à la puissance américaine. L'annonce de droits de douane exorbitants devient alors un moyen de contraindre les autres pays, notamment pour favoriser d'abord les États-Unis, au détriment de la Chine.

L'Europe saisit l'opportunité de l'autonomie

L'Europe s'interroge sur la meilleure manière de réagir pour préserver son autonomie. Désormais, le cadre global n'est plus celui de la coopération. Chaque pays ou région doit renforcer sa capacité à produire lui-même. C'est un changement radical. Pour l'Europe, cela doit être vu comme une opportunité. Jusqu'à présent, privilégier le marché européen n'était pas entièrement inscrit dans l'ADN de la Commission, puisque le cadre global restait coopératif. Cela est en train de changer rapidement. L'Europe se donne - et va se donner - les moyens d'être plus autonome, notamment sur le plan financier avec l'Union des marchés de capitaux, et sur le développement de grandes entreprises capables de rivaliser avec le reste du monde. C'est ambitieux, mais à la hauteur de ce que l'Europe peut accomplir. ●



CULTURE BANQUE

Découvrez des portraits inspirants, les dernières actualités du sociétariat, des éclairages sur nos professions et les avancées en ressources humaines qui transforment notre banque au quotidien.

— ACTUS SOCIÉTARIAT

— FOCUS MÉTIER

— INNOVATIONS RH

Rencontre avec Albane Chaix, data analyst depuis octobre 2023.





UN FORMAT INÉDIT POUR LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DE SOCIÉTÉS LOCALES D'ÉPARGNE (SLE)

En 2025, la Caisse d'Épargne Hauts de France innove à l'occasion des assemblées générales des SLE. Dans un souci constant d'amélioration et de modernisation de notre modèle, et en respectant notre impact environnemental, nous dissocions le moment de convivialité de la partie institutionnelle de ces événements :

- Les samedis 7 et 14 juin, deux événements festifs dédiés aux sociétaires de la Caisse d'Épargne Hauts de France en plusieurs lieux de la région. Ces rencontres permettent de célébrer notre communauté, de partager des expériences et de renforcer nos liens dans une ambiance conviviale.
- Les assemblées générales institutionnelles, principalement consacrées aux votes des résolutions, se déroulent du 17 au 25 juin 2025. Nous aurons l'occasion d'y revenir dans un prochain numéro d'Utile(s). ●

DES MASTERCLASS POUR LES ADMINISTRATEURS



Les administrateurs de Sociétés Locales d'Épargne (SLE), vos représentants, sont régulièrement conviés à des sessions de formation pour enrichir leur culture bancaire ou s'informer sur des sujets d'actualité. C'était notamment le cas lors de la dernière masterclass qui leur était proposée, sur le thème "Habiter demain". Celle-ci était basée sur l'étude réalisée par la Fédération nationale des Caisses d'Épargne avec des déclinaisons régionales (voir p. 14). ●

LE SAVIEZ-VOUS ?

87 %

des collaborateurs

de la Caisse d'Épargne Hauts de France sont sociétaires de la banque, c'est-à-dire qu'ils détiennent des parts sociales de Sociétés Locales d'Épargne, représentant une fraction du capital de l'entreprise. Cet engagement collectif vous assure de leur attachement sans faille et de leur volonté de faire vivre et de partager avec vous les valeurs qui nous animent au quotidien, notamment à travers notre contrat d'utilité.

Ensemble, et avec vous, nous défendons ainsi les valeurs qui sont dans notre ADN depuis plus de 200 ans ! ●

QUAND LES COLLABORATEURS ET ADMINISTRATEURS SONT LES AMBASSADEURS DE NOTRE MODÈLE COOPÉRATIF

Cette année encore, la Caisse d'Épargne Hauts de France a organisé **"La Semaine du Sociétariat"**, avec un objectif : promouvoir les valeurs de notre modèle et leur donner du sens dans nos actions quotidiennes.

Celle-ci s'est déroulée du 22 au 26 avril avec un programme riche et varié. Des formations sur les parts sociales et la gouvernance de la banque, des animations sur site avec un "Musée Caisse d'Épargne" permettant de plonger dans l'histoire de l'enseigne pour mieux comprendre ses valeurs.

Des quiz étaient également proposés pour tester les connaissances sur le sociétariat, avec des dons à plusieurs associations du territoire en guise de récompense. Enfin, des conférences étaient organisées sur des thématiques variées : "L'appel à projets de la Fondation d'entreprise", "La Semaine de la Solidarité" ou encore "Être aidant, si on en parlait ?".

L'idée maîtresse de cette Semaine du Sociétariat est de faire en sorte que nos collaborateurs et administrateurs, mieux imprégnés de notre culture coopérative, deviennent les meilleurs relais auprès de nos clients et les entraînent dans l'aventure coopérative. ●



Le "Musée Caisse d'Épargne" à ShAKe Lille.

BIENVENUE AUX NOUVEAUX SOCIÉTAIRES



Un Café Sociétaires organisé à Boulogne-sur-Mer en 2024.

Cette année encore, la Caisse d'Épargne Hauts de France organise les **Cafés Sociétaires**. Vingt événements seront organisés au mois de novembre prochain afin d'accueillir les clients nouvellement sociétaires de notre banque. L'idée est de leur permettre de faire connaissance, lors d'un petit déjeuner convivial et informel, avec l'ensemble des interlocuteurs de leur agence

“Si vous êtes un nouveau client de notre enseigne ou avez récemment souscrit des parts sociales, surveillez votre boîte mail... une invitation pourrait vous parvenir.”



ainsi que des représentants des instances de la Caisse d'Épargne Hauts de France. C'est aussi l'occasion de découvrir nos valeurs, nos actions de proximité et l'impact que nous avons sur les terrains économique, social, culturel et sportif en région Hauts-de-France. ●



FOCUS MÉTIER

SON MÉTIER : FAIRE PARLER LES DONNÉES !

La data est partout. Elle façonne les stratégies, éclaire les décisions et anticipe les tendances. Depuis 2017, la Caisse d'Épargne Hauts de France a fait le choix d'en faire un levier essentiel en créant le département Data et IA. Rencontre avec Albane Chaix, data analyst depuis octobre 2023.

Lorsque l'on échange avec Albane Chaix, data analyst à la Caisse d'Épargne Hauts de France depuis un an et demi, on perçoit immédiatement l'impact de la data.

"Mon métier consiste à donner du sens aux données, à les transformer en indicateurs clés pour aider la banque à prendre les meilleures décisions", explique-t-elle.

"Grâce à la data, nous comprenons les attentes des clients, nous ajustons nos offres, nous innovons et nous optimisons nos coûts. Rien n'échappe à son influence." Avant de livrer ses précieuses analyses, Albane mène un véritable travail d'enquête. "Tout commence par un besoin métier. Lorsqu'une direction exprime une demande, je l'analyse et je collecte les données via Alteryx, un outil de pointe dédié à la collecte de données. Ensuite, avec Power BI, un logiciel qui transforme des sources de données disparates en insights cohérents, je les rends lisibles et interactives afin que chacun puisse s'en emparer pour orienter ses actions."

Une mission au carrefour des métiers

Derrière son écran, Albane n'est ainsi jamais seule. Son travail la met en relation constante avec les différents services de la banque. Pour mieux saisir leurs attentes, elle n'hésite pas à s'immerger au cœur des équipes. *"Notre rôle ne se limite pas à produire des chiffres. Nous devons aussi concevoir des outils adaptés aux besoins des collaborateurs."*



L'un des derniers projets marquants ? Une application PowerApps à destination des agences. *"Elle permet notamment aux directeurs d'agence de visualiser rapidement les chiffres clés de leurs agences et de prendre des décisions. Ils peuvent par la suite inscrire leur plan d'action directement dans l'outil."*

Mais manier la data implique aussi une grande rigueur. *"Nous travaillons dans un cadre strict, notamment avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD). Il ne s'agit pas d'accumuler n'importe quelle information, mais de garantir une exploitation éthique et pertinente des données disponibles."*

Un métier en perpétuelle mutation

Avant de rejoindre la banque, Albane a exercé dans la grande distribution, un secteur où la donnée collectée n'est pas toujours très fiable. *"Ce qui m'a attirée ici, c'est la qualité de la matière première ! En banque, les données sont très précises, ce qui permet d'affiner les analyses et de bâtir des stratégies solides."*

Ce qu'elle aime par-dessus tout dans son métier ? Le défi intellectuel. *"Chaque jour, je suis face à un immense puzzle de données que je dois assembler pour en extraire du sens. J'aime explorer les bases de données, imaginer des croisements pertinents et apporter des réponses concrètes aux problématiques de l'entreprise."*



“Grâce à la data, nous comprenons les attentes des clients, nous ajustons nos offres, nous innovons et nous optimisons nos coûts.”

Et le secteur ne cesse d'évoluer. *“Avec le développement de l'intelligence artificielle, notre métier se transforme en permanence. Nous devons toujours nous adapter, apprendre et innover.”* Une dynamique qui se reflète au sein des équipes. *“Nous sentons que notre travail a un impact : en 2024, 3 243 collaborateurs se sont connectés à Power BI pour consulter un rapport. Parmi les plus consultés ? Celui destiné aux collaborateurs travaillant en agence. Il leur permet de voir où ils en sont dans les délais des dossiers de crédits immobiliers ainsi que dans leur taux de concrétisation. Cela facilite l'identification rapide des dossiers nécessitant une action.”*

La data est désormais un pilier central de la banque. ●



INNOVATIONS RH

UNE BANQUE UTILE POUR L'EMPLOI EN RÉGION



Des collaborateurs engagés pour leur région, dans un environnement où inclusion, évolution et qualité de vie au travail sont prioritaires.

En 2024, la Caisse d'Épargne Hauts de France a réaffirmé son rôle d'employeur majeur et d'acteur dynamique de notre région. Avec **plus de 3 000 collaborateurs**, nous avons su conjuguer ambition sociale et excellence professionnelle.

Nous renforçons notre **diversité** à travers des recrutements ciblés et des promotions favorisant l'évolution de carrière de chacun. Notre engagement pour **l'égalité professionnelle et l'inclusion** se manifeste par des actions concrètes, car nous croyons fermement que chaque talent mérite d'être valorisé.

Des initiatives innovantes, telles que notre **programme de formation pour les reconversions professionnelles** et notre approche de **cooptation**, illustrent notre volonté d'attirer et de retenir les meilleurs profils. Parallèlement, notre **plan "Qualité de Vie au Travail"** (QVCT) assure un environnement où le bien-être et l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle sont prioritaires. ●

EMPLOYEUR DE RÉFÉRENCE

283

recrutements
en CDI en 2024

143
hommes



140
femmes

dont **66** via la cooptation

- 20 000 candidatures reçues en 2024
- 145 recrutements en CDD / 173 alternants recrutés
- 315 stagiaires
- 329 mobilités fonctionnelles / 171 promotions / 24 mobilités Groupe BPCE
- 288 collaborateurs diplômés et certifiés / 7 jours de formation en moyenne par collaborateur
- Index égalité professionnelle : **93/100**
- Taux de collaborateurs en situation de handicap : **6,49 %**
- 120 bilans santé Tempoforme / 31 conférences et ateliers liés à la QVCT

220

JULIE

DIRECTRICE D'AGENCE

DIRECTRICE ADJOINTE D'AGENCE

CHARGÉE DE CLIENTÈLE

CONSEILLÈRE DE CLIENTÈLE

métiers différents au sein de l'entreprise

*Ici, les opportunités d'évolution
font aussi partie du job !*

CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE



Vous être utile ici, tous les jours.

Découvrez plus
qu'un job !



**Ce qui compte pour vous,
compte aussi pour nous.**

**Plus qu'un
Job!**

CAISSE D'ÉPARGNE
HAUTS DE FRANCE
Vous être utile ici, tous les jours.



