

B.H.F. DELAPLACE
Entreprise Générale du Bâtiment
Rénovation tous corps d'état

www.bhf-delaplace.com



Picardie Hebdomadaire économique et régional
LA GAZETTE

CPPAP n° 0522 | 79612 - ISSN 2111-3351

www.picardiegazette.fr

Série d'été

Le Drive Fermier de Laon, un concept qui séduit





Un Voyage à Nantes

15



ACTUALITÉS

9-11

ÉCONOMIE

Cap Industrie s'implique dans la relance économique



COLLECTIVITÉS

12

AMÉNAGEMENT

Formerie et Blargies investissent dans le traitement de l'eau



ENTREPRISES

13-14

NETTOYAGE PROFESSIONNEL

PMS a du s'adapter face à la crise

SARL au capital de 40.000 euros
3 place d'Aguesseau BP 38826 - 80 088 AMIENS cedex 2
Tél : 03 28 38 45 45

Fondateur : Jean DOURIEZ

Directeur de Publication : Xavier MEPLON

Directeur des Éditions : Arnaud SELLIER
arnaud.sellier@picardiegazette.fr

Rédacteur en chef : Patrick BEAUMONT
patrick.beaumont@gazettenpdc.fr

Chef d'édition : Loretta RIZZUTO
loretta.rizzuto@picardiegazette.fr

Tél : 06 37 85 51 93

Rédactrices : Amélie PEROZ
amelie.peroz@picardiegazette.fr
Virginie KUBATKO

Community manager : Manon Vanhuysse
manon.vanhuysse@gazettenpdc.fr

Service annonces légales : al@picardiegazette.fr

Annonces légales en ligne : www.picardiegazette.fr

Chargée de clientèle Annonces Légales : Nathalie HECQUET
nathalie.hecquet@picardiegazette.fr

Tél : 07 86 09 87 12

Abonnements : abonnement@picardiegazette.fr

Tél : 01 73 00 24 32

Chargée de Publicités Commerciales : Stéphanie ACCART
stephanie.accart@picardiegazette.fr

Tél : 06 80 66 72 03

Marchés publics : Arnaud SELLIER

Tél : 06 17 87 32 62

Dépôt légal : à parution

CPPAP 0522 | 79612

ISSN 2111-3351

Imprimerie : DB PRINT

53, rue de la Lys - BP 90068 - 59431 Halluin CEDEX (fr)
Chrzanowska 32,
05-825 Grodzisk Mazowiecki (pl)

Associé : SARL Financière Duriez-Bataille.

Tirage : 3.800 exemplaires

Abonnement d'un an : 45 € par édition

APPEL à projet SEED

L'agence de conseil en communication lilloise Les Enchanteurs fête ses 25 ans. Habitée à accompagner des clients dans une évolution en faveur de l'environnement, son équipe lance un appel à projet pour le programme SEED (Sociale - Économique - Environnementale - Digitale) en cette occasion. Ouverte aux start-up de l'ESS, aux entreprises à mission, associations, collectivités et tout acteur engagés dans l'économie circulaire, la mobilité douce et le développement durable, l'initiative est d'aider gracieusement quatre porteurs de projets dans leurs problématiques de communication. Le programme d'accompagnement sera personnalisé à chaque projet et aux besoins des porteurs de projet (conseils individualisés, workshops thématiques, sessions de travail collectives, intervention d'experts internes et externes...). Les dossiers de candidature sont attendus pour le 31 août 2020. Le jury aura lieu début septembre, et sera composé de membres de l'agence et de partenaires-experts. La première promotion sera lancée en octobre pour une durée de trois mois. Dossier disponible sur le site www.lesenchanteurs.fr/seed.

LE GROUPE CIC lance les Start Innovation CIC Business Awards

Le Groupe CIC lance la 1^{ère} édition du concours Start Innovation CIC Business Awards. Décliné au sein des cinq banques régionales de France, il est organisé en partenariat avec les incubateurs Euratechnologies, Evident !, Eurasanté et La French Tech en Normandie pour l'édition CIC Nord Ouest, qui couvre les Régions Hauts-de-France et Normandie. Les inscriptions sont ouvertes aux start-up et sociétés innovantes jusqu'au 15 octobre. À l'issue de cette période, seront pré-sélectionnés 21 candidats couvrant trois catégories : "L'innovation environnementale et sociale", "Le développement international" et "Le Grand prix". Ces 21 pré-sélectionnés bénéficieront de deux jours de coaching sous un format "bootcamp" les 16 et 17 novembre. L'objectif est de booster leur projet grâce à l'intervention d'experts qui seront également membres du jury. Parmi eux, La Redoute, Kiloutou, Réseau Entreprendre Nord ou encore Hodefi... À l'issue de ces deux jours, trois lauréats se partageront plus de 50 000 euros de prix et pourront concourir au niveau national. La finale se déroulera le 3 décembre au campus Station F à Paris.



MIEUX ANTICIPER LES RISQUES D'IMPAYÉS GRÂCE À TRADEIN



La Caisse d'Épargne Hauts-de-France et la start-up lilloise d'Euratechnologies Tradeln, spécialisée dans la gestion prédictive, ont signé un partenariat pour apporter aux entreprises des solutions innovantes des risques d'impayés. Actuellement incubée au sein de l'incubateur Falc (Fintech, assurtech, legaltech et cybersécurité), Tradeln, fondée par Jean-Cédric Bekale et Jack-Hermann Ntoko, est spécialisée dans l'analyse et la notation en temps réel des comportements de paiement des entreprises (risques d'impayés). Actualisées en temps réel, ces données permettent d'avoir des informations précises sur la capacité de paiement des entreprises et ainsi gérer sa trésorerie. Grâce à ce partenariat, les clients entreprises et professionnels (artisans, commerçants et professions libérales) de la Caisse d'Épargne Hauts-de-France pourront ainsi découvrir l'offre de Tradeln gratuitement durant un mois et bénéficier ensuite d'un tarif préférentiel.

AISNE : une reprise difficile dans le BTP

La Capeb a annoncé que l'activité de l'artisanat du bâtiment a été frappée de plein fouet par la crise liée à la Covid-19. Pour les entreprises de bâtiment de l'Aisne, la reprise d'activité n'a été que partielle et progressive. Concrètement, 97% des sociétés axonaises du BTP ont été à l'arrêt à la fin du premier trimestre. Devant redémarrer leur activité graduellement à partir du mois d'avril 2020, ces dernières précisent que leur capacité de production n'est encore qu'à 84% fin juin. D'autre part, José Faucheux, président de la Capeb de l'Aisne a déclaré que la crise de la Covid-19 n'a pas eu le même impact sur l'ensemble du territoire. L'activité a davantage baissé dans les grandes villes que dans les zones rurales. Il a également mis en avant deux inconnues majeures qui subsistent dans le cadre de la reprise de l'activité : le retour éventuel du virus et l'effet domino lié à la crise.

BEAUVAIS : la "boutique test" cherche un commerçant

Un appel à candidature a été lancé dans le but de sélectionner un porteur de projet intéressé par l'opportunité d'intégrer cette boutique incubatrice. La "boutique test" de Beauvais est un concept initié et mis en place par la Ville de Beauvais, avec la participation des principaux partenaires du commerce du territoire. Cette dernière, située Place des Halles rue Lamartine, bénéficie d'une superficie d'environ 30 m² de vente ainsi que deux réserves. L'objectif de ce magasin est de permettre aux porteurs de projet de tester leur activité avant l'ouverture de leur commerce : avec une période d'essai, de six mois jusqu'à un an, avant une installation durable dans un autre local en cas de bon fonctionnement de leur concept, pour laisser la place à un autre porteur de projet. Les avantages de la boutique : un loyer modéré 30% en dessous des prix du marché, une boutique aménagée et prête à l'emploi, une caisse enregistreuse et un logiciel de caisse ainsi que les terminaux de paiement, une communication complète (enseigne, cartes de visite, flyers, relais sur les réseaux sociaux), des charges fixes modérées. Les candidatures sont à envoyer jusqu'au lundi 7 septembre 2020 (documents téléchargeables sur le site de la Ville : www.beauvais.fr).



S.A. HLM DE L'OISE : DES CONCERTS POUR SES LOCATAIRES

Le pôle Innovation sociale de la S.A. HLM de l'Oise offre à ses locataires une série de concerts en pied d'immeuble depuis les fenêtres de leur logement, du 21 juillet au 20 août. Cette opération est baptisée "La musique à tous les étages". Elle est organisée en collaboration avec l'association beauvaisienne Le Comptoir Magique, sur plus d'une dizaine de sites du bailleur social dont Beauvais, Bury, Feuquières, Grandvilliers, Montataire, Saint-Just-en-Chaussée. Dans le respect des règles sanitaires imposées et des restrictions de rassemblement, le public pourra assister à la représentation, sans bouger de chez lui, depuis balcons et fenêtres. Par cette action, la S.A. HLM de l'Oise souhaite dynamiser les territoires ruraux, faire rimer culture et proximité et in fine soutenir la culture au sens large. Le pôle Innovation sociale a pour finalité de mettre en place toute action et initiative innovante favorisant l'accueil, l'intégration et la qualité de vie des locataires. D'ordre sociale, économique, psychologique ou culturelle, les missions menées sont au cœur d'une démarche d'utilité sociale inscrite dans le plan d'entreprise de la S.A. HLM de l'Oise.





Picardie la Gazette poursuit sa série d'été avec le Drive Fermier de Laon, qui propose des produits 100% axonais.

LE DRIVE FERMIER DE LAON CONNAÎT UN BEAU SUCCÈS

14 producteurs sont réunis sous la bannière associative du **Drive Fermier** de Laon. Un concept qui a conquis une clientèle en quête de **produits sains** et d'un **contact direct** avec les producteurs.

Jacky **LACHEREST**



C'est dans un local d'une zone d'activité que le Drive Fermier s'est installé. (Visite des partenaires mai 2019).

Laon. Cité médiévale perchée sur sa montagne dominant une campagne qui compte de nombreux agriculteurs, céréaliers, producteurs de légumes, maraîchers, éleveurs. Et comme beaucoup de territoire des Hauts-de-France, une partie de ces professionnels de la terre vend sa production en direct aux consommateurs. Il y a cinq ans, alors que l'on constate partout sur le territoire

français une croissance de la vente directe producteur-consommateur, le laonnais est à contre-courant. Les ventes ne décollent pas comme sur le reste du territoire français. Beaucoup de ces points de vente sont situés dans de petits villages, bien loin de la RN2 où transitent chaque jour plus de 10 000 véhicules, entre la Belgique et Paris. Un manque de visibilité qui a impact sur l'activité. « De

mon côté, je cherchais un autre moyen pour commercialiser mes produits. C'est en parlant de mon besoin à la Chambre d'agriculture de l'Aisne qu'une réunion a été organisée avec les producteurs du laonnois », se souvient Sophie Desmarest des "Jardins de Pontarcher" à Ambleny, près de Soissons, une adresse où le consommateur vient cueillir ses fruits et légumes à la ferme.

ZONE D'ACTIVITÉ

La première réunion a eu lieu en avril 2015. Un long travail s'en est suivi. Réunion après réunion, le nombre de participants diminue. Un constat tout à fait normal. Travailler et trouver des objectifs communs nécessitent que chacun soit d'accord, prêt à participer à cette aventure. Finalement, douze mois après la première réunion, le concept d'un drive fermier était retenu. « Nous étions prêts à nous lancer. Mais nous nous sommes confrontés à un problème de taille, trouver l'emplacement qui devait être accessible et visible pour la clientèle et qui proposait une surface utile et optimale pour les producteurs », explique Sophie Desmarest, présidente de l'association Drive Fermier de Laon. C'est

finalement dans une zone d'activité que le Drive Fermier s'installe. La première vente a eu lieu en mai 2017. Le Drive Fermier fonctionne de la manière suivante : le consommateur passe commande sur le site Web jusqu'au mercredi matin (date limite) et les retraits ont lieu le vendredi suivant de 12h30 à 18h30 en présence de producteurs.

LA FORCE DU RÉSEAU NATIONAL

Pour que ce projet soit pérenne, les adhérents du Drive Fermier de Laon ont adhéré au réseau national des Drives Fermiers. Avec cette adhésion, l'association de Laon bénéficie d'un site Internet, d'une vitrine e-commerce, d'une visibilité et d'un appui technique. « Sans le réseau national, nous n'aurions pas pu nous lancer car un site e-commerce représente un investissement important », reconnaît Sophie Desmarest. L'association est aussi soutenue par la Chambre d'agriculture de l'Aisne qui met à disposition l'une de ses collaboratrices, Mireille Chevalier, qui a en charge le site Web, la page Facebook et la gestion des éventuels appels téléphoniques. Le département de l'Aisne a aussi apporté, lors du lancement, son soutien



14 producteurs se sont rassemblés dans ce projet.

Les producteurs ouvriront une boutique éphémère les premiers vendredis d'octobre et de novembre.



financier dans l'achat de la chambre froide et dans des caisses.

250 PRODUITS PROPOSÉS

Aujourd'hui, l'association du Drive Fermier de Laon, la seule du département de l'Aisne, compte 14 producteurs situés sur le Laonnois, la Thiérache, le sud de l'Aisne et même du département du Nord « sous condition que nous ne trouvions pas de producteurs proposant la même gamme sur l'Aisne », précise Sophie Desmarest. Quand au catalogue, il compte entre 200 et 250 produits. Un chiffre qui varie selon la saisonnalité. Le consommateur y trouve des légumes, des fruits, de la viande, du miel, du pain, de la confiture, etc. Chaque vendredi après-midi, deux à trois producteurs se relaient pour accueillir les clients. « Nous sommes ouverts 50 semaines par an, ce qui nécessite de travailler le planning et une implication de tous », constate la présidente de l'association.

OUVERTURES D'AUTRES POINTS DE VENTE ?

Trois ans après son lancement, le Drive Fermier de Laon a acquis une certaine renommée et la fidélité des clients prouve la nécessité d'une telle offre sur le secteur du laonnois. La Covid-19 a donné plus de visibilité à la structure et de nouveaux clients ont découvert ce service fort pratique. « Les clients vont du jeune couple aux seniors. Ce sont des

personnes qui veulent manger sainement et sont, pour beaucoup, originaires du Laonnois », précise la présidente. Pour ceux qui ne peuvent pas se déplacer, le Drive Fermier a signé un partenariat avec la Poste dont le centre postal est situé à quelques pas. « Pour cinq euros supplémentaires, la Poste livre des colis dans des communes correspondantes à des codes postaux listés sur le site Web ». Avec une présidente aussi dynamique et le soutien de la Chambre d'agriculture et le réseau national des Drives Fermier, l'association de Laon a des projets comme celui de créer d'autres points de vente sur le département et de trouver de nouveaux producteurs et produits pour élargir la gamme.

DES VALEURS QUI RENFORCENT LES LIENS

Autre projet, les vendredis 2 octobre et 6 novembre prochains, les adhérents ouvriront une boutique éphémère des producteurs du Drive fermier. Les clients pourront venir acheter leurs produits sans préalablement commander sur le site Web. L'occasion aussi d'attirer de futurs consommateurs et de découvrir une nouvelle façon de consommer. Trois ans après le lancement de ce concept, Sophie Desmarest et son équipe tirent un bon bilan. « Avec cette association, nous avons créé des valeurs communes comme celle d'être fiers de nos produits et nous sommes convaincus que nous proposons des produits de qualité. »

CAP'INDUSTRIE DONNE LES CLÉS POUR ASSURER LE FINANCEMENT DE LA RELANCE

Si les entreprises ont été aidées pendant le confinement pour surmonter l'**arrêt** ou le **fort ralentissement** de leur activité, elles ont aujourd'hui aussi, **à l'heure de la reprise**, besoin d'être épaulées. Jeudi 25 juin, **Cap'Industrie** organisait en présence de trois experts le Webinaire "Assurer le financement de ma relance post Covid : avec quels outils ?... et surtout... quel projet?". Et avec trois mots-clés : **confiance, anticipation et vision**.

Amélie **PÉROZ**

Lancé en 2017, le programme de développement économique (commun à la Fédération des industries mécaniques – Fim –, l'UIMM Hauts-de-France, le Cetim et la CCI Hauts-de-France), Cap'Industrie a pour vocation d'aider les entreprises de la filière métallurgie-mécanique à se développer. Des Webinaires sont régulièrement organisés sur des sujets d'actualité, comme celui du 25 juin, qui a permis de lever de nombreuses interrogations que se posent les entreprises au lendemain de cette crise sanitaire, et pour lesquelles les enjeux sont multiples : comment sécuriser sa trésorerie, mieux structurer un projet de relance et en assurer le financement, trouver les bons outils, adopter une solide stratégie financière...

CLARIFIER POUR REDÉPLOYER

Denis Viot, consultant senior avec 24 ans d'expérience dans l'accompagnement d'entreprises B to B sur le triptyque business/ cash/ compétences, a ouvert le bal de ce Webinaire : « Il faut s'attendre à une chute de 20 à 30% de l'activité, aucune entreprise ne peut sortir indemne d'une telle crise, qui montre que l'impossible est possible : c'est le système de

production dans son ensemble qui a été bloqué à l'échelle planétaire. Nous n'en sommes aujourd'hui qu'au début, il est certain que les crises économique, financière et sociale sont devant nous », a-t-il prévenu. On le sait, les économistes s'accordent tous pour affirmer que les prochains trimestres seront douloureux, alors même que la visibilité est encore faible. « Certains dirigeants sont dans le déni ou la sidération et ont du mal à agir, attention à l'effet retard ou au risque de procrastination provoqué par des reports de charges, il ne faudrait pas reculer pour mieux sauter », alerte Denis Viot qui en tant que membre de l'Association des Administrateurs professionnels indépendants et associés (Apia) observe que la gouvernance des PME est souvent à renforcer. L'entreprise est-elle capable ou a-t-elle la volonté de redresser, corriger et pivoter ? Le fait-elle seule ou accompagnée ? Le dirigeant n'a-t-il pas intérêt à examiner les possibilités offertes par une procédure amiable préventive et confidentielle (type mandat ad hoc et conciliation) ? Autant d'interrogations qu'il est, selon le consultant, primordial de soulever en cette période. « C'est lorsque la mer se retire qu'on voit ceux qui nageaient sans maillot », a il-



Il faut s'attendre à une chute de 20 à 30% de l'activité

lustré Denis Viot, citant le célèbre homme d'affaires et investisseur américain Warren Buffet. Le consultant incite à travailler le compte de résultat et le bilan et à opérer un « pilotage par le cash », en actionnant douze leviers articulés autour de l'exploitation, des investissements et des opérations de haut de bilan.

L'approche privilégiée par Denis Viot : les marges de contribution (produits/ marchés) qui permettent d'identifier les potentiels, de pointer les questionnements et prendre les bons arbitrages. « Ce qui se passe actuellement affecte les volumes en baisse, la productivité et les marges. Les actions immédiates ne doivent pas obérer la suite - le redéploiement de l'activité. Il est nécessaire de clarifier la situation, les enjeux, les orientations, les investissements futurs. Ce qui se traduit par l'incontournable Business plan qui doit avoir une parfaite cohérence

entre le word et l'excel, c'est-à-dire entre la feuille de route et les moyens, les outils, le rythme etc. », note-t-il. Les entreprises doivent également être mesurées sur la levée de la dette, pour être en capacité de la rembourser. « La qualité d'un dossier pour financer le projet va dépendre de l'équilibre du Business plan. Une chose est sûre : un bon dossier et un projet convaincant ne restent jamais sur le carreau et trouvent toujours un financeur. Le projet doit inspirer confiance, il n'y a pas d'économie ni de business sans confiance », martèle Denis Viot. En résumé, les entreprises doivent : chiffrer les pertes acceptables, cadrer les options stratégiques d'actionnaires pour structurer le projet dans son volet court, moyen et long terme, mettre en place des actions de redressement de la Capacité d'autofinancement (Caf) et des outils de pilotage, et connaître son endettement.

SOUTENIR LES ENTREPRISES

Un bon dossier et un projet convaincant ne restent jamais sur le carreau et trouvent toujours un financeur

Guillaume Rabasté, responsable marché Entreprises Hauts-de-France/ Grand Est/ Centre-Val de Loire au Crédit coopératif (onze centres d'affaire pour une soixantaine de collaborateurs) a tenu à revenir sur la notion de cash flow d'exploitation. « C'est le cœur de métier d'une entreprise en temps normal. Dans un tel contexte d'incertitude économique, c'est évidemment plus compliqué. Cette crise s'est structurée en deux étapes : une première où il a fallu trouver rapidement du cash pour pallier la perte de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, nous entamons la seconde phase : comment avoir la trésorerie nécessaire pour relancer son activité économique ? » Et à ce stade, le remboursement des prêts et le report des charges que les entreprises vont devoir rembourser constituent une difficulté certaine. « Depuis quelques années, les entreprises françaises se sont endettées et le ratio endettement/ fonds propres commence à être conséquent, avec une Caf réduite », poursuit Guillaume Rabasté. Son conseil : les entreprises doivent davantage se rapprocher de leurs partenaires (expert-comptable, consultant, banquier, etc.) pour trouver les solutions adaptées afin de se projeter sur le prévisionnel de trésorerie et établir une stratégie de relance de l'activité.

« Nos interventions sont à ce niveau complémentaires des établissements bancaires, a rebondi Alain Tueux, directeur d'Investissement au sein de la Direction interrégionale fonds propres de BPI France répartie sur deux entités (Amiens et Lille) et qui s'occupe d'une trentaine de TPE/ETI avec une dizaine d'investissements par an. La structure financière des entreprises n'est actuellement plus tout à fait en cohérence avec leur rentabilité, ce qui peut à terme poser un problème de solvabilité, alors même que le modèle économique continue d'être viable. » Tout l'enjeu pour les entreprises est de retrouver très rapidement cette cohérence, et pour Alain Tueux il faut impérativement rebâtir un Business plan post Covid-19. « Il faut repositionner l'entreprise dans l'après Covid-19, anticiper, projeter le chiffre d'affaires et la rentabilité d'exploitation pour les cinq prochaines années. La question essentielle :

quel sera le cash flow généré ? Personne ne le sait vraiment, mais personne ne le sait mieux que le dirigeant, être entouré pour formaliser ces hypothèses est primordial », estime Alain Tueux.

Depuis un mois, Bpifrance déploie dans ce sens le Fonds de renforcement des PME (FRPME, d'une durée de sept ans) pour les entreprises de plus de trois ans, au chiffre d'affaires inférieur à 5 millions d'euros et en situation saine avant la Covid-19. Les tickets s'échelonnent de 500 000 euros à 5 millions d'euros (ticket moyen estimé à 1 million d'euros) sous forme d'obligations simples remboursées à l'échéance (taux à 9%), permettant de financer le plan de relance, les investissements, le redéploiement etc. « Au-delà de cet apport financier, Bpifrance accompagne les entreprises avec du conseil, grâce notamment au Diag 360, une mission de six à dix jours dans l'entreprise pour étudier l'ensemble des paramètres et confirmer les axes prioritaires », complète Alain Tueux.

En complément de ces aides, la Région a lancé aux côtés d'acteurs privés le Fonds Reboost, « un fonds d'investissement à destination des entreprises en situation de sous-performance conjoncturelle et qui vont entrer en phase de transformation », précise Virginie Dubart, responsable de la mission Hauts-de-France financement en charge de la coordination et du suivi de l'ensemble des fonds d'investissement des prêts de garantie (une vingtaine de fonds et dispositifs d'accompagnement). Le cœur de cible de ce Fonds (ticket moyen d'1 million d'euros) : les entreprises industrielles ou de services à l'industrie de 50 salariés au plus, de plus de cinq ans et réalisant moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Le but est d'apporter une réponse aux entreprises rencontrant des difficultés mais ayant les capacités de rebondir », a conclu Virginie Dubart.

FORMERIE ET BLARGIES INVESTISSENT DANS LE TRAITEMENT DE L'EAU

Afin d'améliorer leur **réseau de distribution d'eau potable**, les communes de **Blargies** et de **Formerie** vont notamment construire **trois usines de traitement**. Un chantier conséquent qui mobilise **2 millions d'euros** et dont les premiers coups de pioche devraient débuter en **2021**.

Benoît DELABRE



© Aletheia Press / B. Delabre

En plus des usines de traitement, la construction d'une canalisation entre les deux châteaux d'eau de Blargies et de Formerie est prévue.

Les nouveaux conseils municipaux des communes de Blargies et de Formerie ont entamé leurs mandatures avec un sujet de poids sur la table : l'amélioration des installations de traitement et de distribution de l'eau potable... pour un budget global de 2 millions d'euros. À l'origine de ce projet majeur pour les deux communes isarienne, des traces récurrentes d'atrazine - un désherbant agricole interdit depuis 20 ans - dans l'eau potable. Une présence à des taux variables, non alarmants et qui ne remettent pas en cause la potabilité de l'eau, mais qui ont poussé l'Agence régionale de santé à demander aux communes concernées de mettre en place des installations de traitement.

2 MILLIONS D'EUROS

Face à l'ampleur de l'investissement, la commune de Formerie et le Syndicat inter-

communal d'adduction d'eau potable de Blargies ont décidé de se regrouper. Un moyen aussi d'alléger la pression de l'ARS, en montrant une vraie mobilisation sur ce dossier. Les deux communes bénéficiaient d'une dérogation de trois ans pour mener à bien les travaux. Une dérogation qui court jusqu'au 10 octobre prochain, mais qui peut être renouvelée si le dossier avance. Ce qui est le cas : le premier coup de pioche est prévu en 2021. Au programme, la construction de trois usines de traitement des eaux, et l'installation d'une canalisation entre les deux châteaux d'eau, des deux communes. Au total, un budget de 2 millions d'euros qui sera partagé entre les deux communes. À 50-50 pour les études et la construction de la canalisation... Et à raison de 2/3 (pour Blargies) - 1/3 (pour Formerie) pour les usines de traitement.

L'ASSAINISSEMENT

En parallèle, la commune de Formerie a lancé des études pour la réalisation d'un diagnostic du système d'assainissement, afin notamment de réduire, voire de supprimer, les apports d'eaux issues de l'infiltration et les apports d'eaux de pluie dans les réseaux. Il permettra également d'améliorer le fonctionnement du traitement des eaux usées. « D'importants travaux sont à prévoir », insiste-t-on à la municipalité de Formerie. De quoi aussi expliquer l'augmentation du prix de l'eau, votée par la municipalité en 2019.

PMS A SU S'ADAPTER POUR FAIRE FACE À LA CRISE

Cyril Deligny a repris à **Saint-Quentin** la société de nettoyage professionnel **PMS** en 2006. Aujourd'hui, avec l'appui de ses deux collaboratrices, le responsable dirige également **PNS** qui propose un **service de nettoyage** aux particuliers. La période de confinement a été l'occasion pour l'équipe de renforcer la communication déjà existante au quotidien.

Graziella **BASILE**

Pour l'équipe, les conditions particulières de l'activité en période de confinement auront permis de resserrer les liens.

À la tête des entreprises de nettoyage professionnel PMS, et de services aux particuliers PNS, Cyril Deligny porte sur la gestion de l'activité durant la période de confinement un regard plutôt positif. Le dirigeant ainsi que ses deux collaboratrices, Lucie Préaux et Cindy Lagrange, ont pu demeurer actifs à leur poste de travail, parce que « notre travail ne permet pas le télétravail », explique Cindy Lagrange. Mais c'est surtout aussi par respect pour les 36 salariés, qui eux non plus n'ont pas cessé le travail ou très peu. « Nous avons perdu entre 30 et 40% du

« Nous nous sommes organisés pour donner du travail aux salariés, chez les professionnels mais aussi chez les particuliers qui ont maintenu leur contrat »



chiffre d'affaires sur la période de confinement mais je n'ai eu que très peu recours au chômage partiel. Nous nous sommes organisés pour donner du travail aux salariés, chez les professionnels mais aussi chez les particuliers qui ont maintenu leur contrat. Le poste le plus difficile a été pour les laveurs de vitres car, quand bureaux et commerces sont fermés, ils ne peuvent pas intervenir. Grâce à nos clients qui se sont montrés conciliants, nous sommes parvenus à décaler des prestations effectuées d'ordinaire l'été », explique le dirigeant.

De leur côté, les deux collaboratrices racontent que les « 15 premiers jours de confinement » ont été difficiles parce que « les clients ont fermé et que l'ambiance dans le bureau était calme ». Elles ont pris bien quelques jours de congés à tour de rôle mais « nous n'avons



Lucie Préaux a maintenu le contact avec les clients pour être en capacité de réagir et d'anticiper les besoins.

jamais été confinées », insistent-elles. Dès que l'activité a pu reprendre, « nous avons essayé d'anticiper les besoins de désinfection des locaux de nos clients. Nous avons dû solliciter un fournisseur supplémentaire pour obtenir des produits désinfectants spécifiques, mettre les procédures de sécurité en place, pour nous comme pour les agents, rédiger une note pour les salariés sur ce qui devait être désinfecté dans les bureaux où les salariés intervenaient », se remémore Lucie Préaux. Sans oublier les matériels et produits divers tels que les gels hydroalcooliques à fournir. « Nous avons dû réceptionner les commandes et assurer les livraisons rapidement, les clients attendaient les produits », se souviennent encore les deux collaboratrices. Le dirigeant complète cette analyse en précisant que « chaque tâche nous a pris plus de temps, nous avons effectué la prévention par la discussion. Le travail

au quotidien a nécessité de communiquer plus et autrement entre nous », même si, ponctue Lucie Préaux, « nous communiquons déjà beaucoup. Le type d'activité que nous exerçons l'exige, nous n'avons pas chacune une tâche spécifique ».

UN AUTRE REGARD SUR LE MÉTIER

« Donner un sens au travail des agents dans l'ombre », l'équipe a pu constater que la période de confinement a mis en lumière le métier d'agent d'entretien d'ordinaire relégué au rang des « invisibles ». « Leur mission est essentielle à la non propagation du virus, le risque, ils l'ont pris plus que nous », insiste Cyril Deligny. « D'ordinaire quand un client appelle, c'est souvent pour se plaindre. Là, c'était différent. Le métier a été valorisé et les agents eux-mêmes l'ont ressenti », racontent les membres de l'équipe. En interne, les salariés ont apprécié que l'entreprise leur assure des heures de travail avec toutes les mesures de protection nécessaires. Du côté du dirigeant, l'implication des agents a été reconnue et s'est concrétisée par le versement « d'une prime », souligne Cindy Lagrange.

En tant que chef d'entreprise, il faut comprendre et réagir



L'INVITATION DU VOYAGE À NANTES

Victor **Galice**
pour RésoHebdoEco – www.reso-hebdo-eco.com

Tous les étés, la ville de **Nantes** et ses environs sont rythmés par **l'art**, via une invitation à un parcours touristique baptisé "Voyage à Nantes". Au fil des ans, la cité des Ducs de Bretagne s'est dotée d'œuvres contemporaines pérennes, d'autres n'ayant d'existence, comme **la cigale**, que l'été.

L'initiative a boosté la fréquentation estivale. Et chaque année de nouvelles surprises s'installent dans l'espace public, permettant à Jean Blaise, metteur en scène et patron du "Voyage à Nantes", de continuer à donner à Nantes l'image d'une ville culturelle branchée, symbolisée notamment par "L'éloge du pas de côté", la statue signée Philippe Ramette installée au centre de la place du Bouffay, à l'été 2018.

Cette mutation quasi métaphysique, s'est traduite aussi sur l'Île de Nantes avec le grand éléphant, la galerie des Machines de l'île et le Manège des Mondes Marins qui ont pris place là où, aux XIX^e et XX^e siècle, les ouvriers bâtissaient des navires. Un peu plus loin, en face, sur la rive droite de la Loire, un parcours des belvédères invite à découvrir la ville depuis la butte Sainte-Anne avant de rejoindre le nouveau Jardin Extraordinaire, qui profite du microclimat d'une carrière réinvestie. Au fil des éditions, le parcours s'est ainsi enrichi. Une ligne verte tracée au sol permet de ne

Jean
Julien
L'arroseur.

rien manquer de cette exposition géante à ciel ouvert.

Si, cette année, l'édition 2020 est décalée du 8 août au 25 septembre, aucune œuvre n'a été annulée. « *Entre les œuvres pérennes, les enseignes et les chambres d'artistes, nous pouvons compter sur une centaine d'installations artistiques. C'est un patrimoine sur lequel on peut compter et que l'on peut exploiter dans le bon sens du terme* », glisse Jean Blaise. Ainsi, certaines œuvres sont entrées plus largement dans le patrimoine collectif, à l'instar du fameux bateau mou d'Erwin Wurm prêt à plonger dans la Loire depuis l'écluse du canal de la Martinière. Le "Voyage à Nantes" ose bousculer les lieux incontournables. Comme "Le paysage glissé" signé Tact architectes et Tanguy Robert, un long toboggan en inox, suspendu au-dessus des douves, accroché aux remparts du vénérable château des Ducs de Bretagne. « *Le public s'engage dans le vide, découvre un point de vue unique à 12 mètres du sol, embrasse dans son champ de vision la cour publique du château, les jardins des douves et la ville historique. Une glisse vers l'inconnu, 50 mètres plus loin* », vante le "Voyage à Nantes".

DES NOUVEAUTÉS

Plusieurs étapes incontournables marqueront cette nouvelle édition, comme place Graslin, le Rideau d'eau, signé Stéphane Thidet, qui tombera du haut du théâtre, les lieux investis par Vincent Ollinet, notamment canal Saint-Félix avec son surprenant lit à





STÉPHANE THIDET TIRE LE RIDEAU D'EAU



Le rideau d'eau.

© Stéphane Thidet

En 2009, l'artiste Stéphane Thidet avait créé l'événement en introduisant une meute de loups dans les douves du château des Ducs de Bretagne. En 2020, il a choisi le théâtre Graslin, monument nantais emblématique, sur la place du même nom, au cœur de la ville XIX^e pour tirer "le rideau". En l'occurrence, il s'agit d'un rideau d'eau, une chute liquide, une cascade qui partant du haut de l'édifice, au pied des statues des muses pour s'écraser sur la place. Stéphane Thidet crée des installations oniriques à partir de gestes souvent simples et d'éléments prélevés dans le monde qui l'entoure, notamment des éléments naturels : l'eau, le feu, la pluie, la glace, les animaux. Ce gigantesque rideau d'eau, métaphore de l'accessoire théâtral

qui masque l'artefact et dévoile le spectacle, renvoie autant à l'activité créatrice à l'intérieur du théâtre qu'au plan d'ensemble de la place, dessiné à l'époque par l'architecte Mathurin Crucy. Il est possible de passer derrière la chute, mais pas de la traverser.

baldaquin flottant, ou encore les ludiques personnages dessinés signés par Jean Julien dans le Jardin des Plantes, au sortir de la gare SnCF.

À la pointe de l'Île de Nantes, le long des anneaux signés Buren et Patrick Bouchain, le potager cultivé par le maraîcher Olivier Durand, alimente en tomates, basilic, radis, courgettes, concombres, la voisine et fa-

meuse Cantine du Voyage, où une formule unique autour d'un poulet fermier d'Ancenis est servie sur de grandes tables en bois.

L'édition 2020 s'appuie aussi sur les valeurs sûres que sont le Musée d'arts, le Muséum d'Histoire naturelle, le Musée Jules Verne et celui du Château, avec l'exposition "LU, un siècle d'innovation : 1846-1957".

Informations : www.levoyageanantes.fr

UN LIT À BALDAQUIN OUBLIÉ SUR LES EAUX DE L'ERDRE



Le fameux lit à baldaquin.

© Vincent Olinet

À proximité de la gare et du Lieu Unique, dans le petit port de plaisance du canal Saint-Félix créé lors des comblements de la Loire, Vincent Olinet installe *Pas encore mon histoire*. Avec ses colonnes aux tons rose poudré, ses dorures, ses coussins, drapés, satins, dentelles et autres perles brodées, l'œuvre de Vincent Olinet imite le traditionnel lit à baldaquin rappelant le confort et le luxe d'une époque révolue. Pourtant, bien qu'il semble tout droit sorti d'un conte de fée, ce mirage inaccessible, flottant et halluciné, vogue, quelque peu oublié, sur les eaux de l'Erdre.