



PROLIVAL

INTERVIEW

EXCLUSIVE

Pascal Combe

Directeur associé



**NORD
FRANCE
INVEST**

HAUTS-DE-FRANCE REGION

ÉDITORIAL

« Les entreprises de services numériques (ESN) de la région parisienne sont confrontées à de nombreux défis, parmi lesquels le recrutement fait figure d'enjeu #1. Pour assurer leur croissance, certaines font le choix de se développer hors Ile-de-France. Les Hauts-de-France disposent d'atouts extrêmement attractifs pour ce type d'activité au-delà de sa proximité immédiate avec Paris. Elle bénéficie en premier lieu d'une offre de formation et d'un bassin d'emploi adaptés aux besoins des ESN, avec plus de 40 000 étudiants en informatique et plus de 30 000 salariés dans le secteur du numérique.

Prolival, ESN parisienne, n'a pas été insensible à ces arguments et a décidé d'investir dans la Métropole Européenne de Lille. Pour mener à bien son projet, elle a bénéficié de l'accompagnement de Nord France Invest, l'agence de promotion économique des Hauts-de-France, et d>Hello Lille, l'agence d'attractivité de la métropole lilloise. Ce travail partenarial a permis à Prolival de trouver le site idéal, d'effectuer les démarches administratives sereinement et de s'intégrer de manière fluide dans l'écosystème local.

Prolival investit plus de 600 000 € dans son projet de développement au sein de la Métropole Européenne de Lille et prévoit de créer 80 emplois sur trois ans. L'entreprise compte ainsi profiter des opportunités commerciales présentes en région, qui compte un tissu d'ETI très dense.

Je remercie chaleureusement Pascal Combe, le Directeur Associé de Prolival, d'avoir accepté de nous accorder cette interview qui nous permet de découvrir les coulisses de ce projet de développement. Nous lui souhaitons une belle réussite dans les Hauts-de-France.

Bonne lecture !



**YANN
PITOLLET**

Directeur Général
Nord France Invest



PASCAL COMBE

PROLIVAL

Directeur associé

POURRIEZ-VOUS EXPLIQUER L'ACTIVITÉ DE PROLIVAL ?



90 % de notre job consiste à traiter le monde de l'infrastructure informatique, avec cinq métiers. Le premier de ces métiers, c'est le conseil et l'expertise. Nous intervenons en amont des projets pour aider les directions informatiques de nos clients à construire des schémas directeurs.

Le deuxième métier de Prolival, c'est l'ingénierie et l'intégration. Nous avons des équipes projets qui vont participer à la construction des systèmes d'information de nos clients.

Le troisième est ce que nous appelons chez Prolival les services managés. Nous entendons aussi parfois le terme d'infogérance. C'est un métier qui consiste à traiter depuis les centres de services, l'exploitation et le support des systèmes d'information de nos clients. Les services managés représentent à peu près 50 % de notre activité.

Nous avons ensuite le cloud computing. Ce dernier adresse des productions un peu critiques, notamment dans le monde bancaire et de la santé, avec des contraintes de sécurité qui sont bien supérieures à ce que ces entreprises pourraient trouver en s'adressant à des opérateurs de cloud public.

Enfin, notre cinquième et dernier métier, le plus récent chez Prolival, est celui de la cybersécurité. C'est une ligne de service que nous adressons depuis cinq ans environ pour lequel nous avons construit un service de SOC, Sécurité Opérations Center. Nous avons aujourd'hui des opérateurs qui contrôlent que les systèmes d'information de nos clients ne soient pas attaqués. Si toutefois ils le sont, ils appliquent les bonnes pratiques pour contrer ces attaques et dans tous les cas en limiter la portée. Voilà les cinq métiers de Prolival.

COMMENT SE POSITIONNE PROLIVAL DANS LE PAYSAGE DES ESN ?



Prolival est une société qui n'est plus toute jeune, puisque nous allons fêter nos 30 ans. Nous agissons aujourd'hui dans un monde où il y a beaucoup de startups, de jeunes sociétés. Nous avons un certain recul sur nos métiers et leurs évolutions qui permet d'avoir un peu plus de hauteur de vue sur les sujets. C'est vrai que nous sommes dans un monde où il y a beaucoup d'innovations. Des évolutions majeures apparaissent tous les trois mois et des sociétés se créent spécialement pour traiter ces dernières.

Donc, avoir un peu de recul, prendre un peu de hauteur sur ces sujets, c'est l'un de nos points forts, lié à notre histoire.

Nos concurrents directs se trouvent chez les gros opérateurs comme IBM ou Inetum. Nous nous distinguons d'eux car ils ont une lourdeur qu'une PME comme Prolival n'a pas. **Ce qui est aujourd'hui un point fort de notre offre, c'est l'agilité que nous pouvons apporter à nos clients dans la déclinaison de nos services.** Évidemment, quand il y a tel ou tel événement dans la vie d'une entreprise, elle attend que son sous-traitant, celui qui opère ses systèmes d'information, réagisse avec agilité pour prendre en compte ces changements. C'est parfois complexe avec des grands groupes qui ont des contrats extrêmement ficelés, très corsetés. C'est moins le cas avec des PME un peu plus agiles comme Prolival qui peuvent être beaucoup plus réactives, voire proactives sur les besoins des clients. C'est quelque chose qui est régulièrement mis en avant et qu'ils apprécient largement.

POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DE VOTRE CROISSANCE ?



Notre croissance en 2022 était de l'ordre de 15 %. Nous avons fait un CA en 2022 de 32 millions d'euros. Pour vous donner un indicateur, **nous avons doublé de taille en dix ans**, tant sur notre chiffre d'affaires que sur le nombre de nos collaborateurs.

QUELLES SONT VOS PRIORITÉS AU QUOTIDIEN DANS LE MÉTIER QUE VOUS EXERCEZ ?



Alors, la priorité numéro un est de **délivrer le service que nos clients ont souscrit, avec les niveaux de qualité qui sont attendus.** Il ne s'agit pas juste d'avoir des gens qui effectuent le travail, il faut aussi que ces gens fassent le travail correctement. Nous ne sommes pas une ESN classique qui va déléguer des profils chez un client et qui, une fois que l'ingénieur ou le technicien est dans les locaux du client, ne s'en préoccupe plus. Ce n'est pas notre métier. Notre métier, c'est de vendre des services, c'est-à-dire que quand le client achète quelque chose chez Prolival, il n'achète pas un ingénieur ou un technicien. Il va acheter un service de supervision, un service de cloud, un service de sécurité. Cela nécessite des ajustements permanents, tant en termes de ressources, qu'en termes de formation ou d'outils. C'est donc notre préoccupation principale.

La deuxième préoccupation est connexe à cela. Nous avons une industrie de main d'œuvre. Nous vendons des services. Ces services sont pour leur plus grande partie traités par des ressources humaines. **Notre sujet, c'est d'avoir des ressources humaines correctement formées et en nombre suffisant pour délivrer nos services.**

QUELLES SONT VOS PROBLÉMATIQUES MAJEURES ?



La préoccupation majeure d'un chef d'entreprise aujourd'hui dans notre secteur d'activité, c'est de staffer. Ce n'est pas simple, parce qu'il faut avoir des gens qui soient correctement formés, rapidement opérationnels et qui aujourd'hui aient envie de travailler dans une PME comme Prolival. Évidemment, quand un jeune ingénieur est fraîchement formé, il ne connaît pas Prolival. En revanche, il va connaître Google, Microsoft, IBM, Orange, des noms de ce type qui lui parlent plus. C'est à nous de le convaincre que travailler dans une PME peut lui apporter un épanouissement, et même plus d'épanouissement que dans un grand groupe. Nous avons beaucoup de gens qui oeuvrent à cela, afin que nous puissions **staffer avec des profils de qualité, correctement formés et capables de rendre le service que nos clients ont souscrit.**

Le deuxième sujet, c'est l'innovation. Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous évoluons dans des métiers où il y a une innovation majeure tous les trois mois. De fait, si nous ne suivons pas, nous sommes vite dépassés. Nos clients vont s'adresser à d'autres et nos prospects ne viendront pas chez nous. **Il faut que nous soyons en permanence à la pointe et en mesure de traiter ces innovations majeures.** Ce qui veut dire qu'il faut que nous investissions en permanence pour les collaborateurs, sur leur formation et sur des outils qui permettent d'être à niveau. Le suivi de ces innovations et la projection de ce que sera le marché dans trois mois, dans six mois, dans un an, c'est aussi une tâche à laquelle il faut que nous travaillions continuellement et pas simplement au sein de la direction, mais à tous les niveaux.

QUEL CONTEXTE VOUS A POUSSÉ À ENVISAGER UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT ?



Aujourd'hui, Prolival, c'est environ 340 collaborateurs. Notre mode de fonctionnement historique est de recruter des jeunes diplômés, que ce soient des bac +2 ou des bac +5, et de les faire grandir chez nous. Sur nos 12 directeurs d'activité, 10 ont démarré leur carrière chez Prolival en tant que technicien ou ingénieur débutant. Au bout de 10, 12, 15, 20 ans, ils sont arrivés à des postes de direction. Cette politique RH nous oblige à recruter des jeunes diplômés, qui forcément, n'ont pas les mêmes niveaux de salaire que des gens avec 5, 10, 15 ans de carrière derrière eux. Ces niveaux de salaire de débutant sont de vrais problèmes en région parisienne. Pourquoi ? Parce qu'il faut se loger et pour se loger avec un salaire de débutant, il faut se loger loin. Se loger loin implique d'avoir des temps de transport importants, parfois extrêmement compliqués à vivre au quotidien. Quand vous avez 2 heures de transport le matin et 2 heures de transport le soir pour prendre votre poste, votre journée de travail s'allonge de 50 %. Cela use au fil du temps et cela joue aussi sur la motivation des gens. Il y a donc un vrai enjeu pour casser cela. C'est aussi pour cette raison que **nous avons choisi d'avoir un projet de développement en dehors de la région parisienne, pour pouvoir proposer d'autres choses, et traiter cette problématique de manière différente.**

C'est aussi une problématique commerciale. Actuellement, le portefeuille client de Prolival est constitué essentiellement d'ETI qui comprennent entre 1 000 et 5 000 personnes. Nous sommes plutôt bons de sur ce type de cible, même si aujourd'hui, nous arrivons à traiter des groupes de taille plus importante ainsi que des PME. Notre portefeuille de services est bien adapté à l'activité de cette frange d'entreprises. En région parisienne, ces ETI, nous les avons largement prospectés. Nos équipes commerciales ont bien ratissé le terrain et il fallait, pour gérer notre croissance, que nous arrivions à trouver d'autres débouchés commerciaux. Ces opportunités ne pouvaient être trouvées qu'en province. **Or, en province, les ETI ont un fort attachement à l'implantation régionale et au traitement de leurs activités par des entreprises ayant un ancrage local.** C'est très compliqué quand vous êtes une ESN parisienne, une PME comme Prolival qui est peu connue, d'aller décrocher des projets dans des ETI régionales. C'était aussi l'un des drivers de notre projet d'implantation en province.

VOUS AVEZ DÉCIDÉ DE DÉVELOPPER UN SECOND CENTRE DE SERVICES. AVEZ-VOUS MENÉ CE PROJET SEUL OU AVEZ-VOUS CONSTITUÉ UNE ÉQUIPE AUTOUR DE VOUS ?



Je ne travaille jamais tout seul, toujours en équipe. Toutes les composantes de nos métiers ont été représentées dans l'équipe projet. Cette dernière a analysé la pertinence d'un déploiement ailleurs qu'en région parisienne, à partir du cahier des charges que j'avais établi. Une fois validé, nous avons constitué des grilles de choix pour sélectionner l'implantation qui pouvait le mieux correspondre à ce projet. Quand vous êtes attaché à une entreprise, à une PME comme Prolival, **ce sont des projets passionnants parce que nous travaillons au futur de l'entreprise, à son expansion et donc ça motive beaucoup les collaborateurs.**



COMMENT CONSTRUIRE UN CAHIER DES CHARGES EFFICACE ?

Découvrez le seul modèle de cahier des charges prêt à l'emploi qui vous aidera à formuler les besoins de votre projet d'implantation.

JE TÉLÉCHARGE LE DOCUMENT

QUELS ÉTAIENT LES CRITÈRES DE VOTRE ÉTUDE DE LOCALISATION ?



J'en ai identifié quatre. Le premier, c'était de pouvoir staffer nos équipes de production et nos équipes projet avec des profils de qualité, bien formés et rapidement opérationnels. Il était vraiment clé de pouvoir s'établir dans une zone où nous allions facilement trouver des profils qui pouvaient répondre à nos métiers. Ce qui signifie **un tissu étudiant, avec des universités qui forment en IT.**

Le deuxième sujet était de pouvoir trouver une implantation à une distance acceptable de Paris. Nous avons imaginé qu'il allait y avoir beaucoup d'échanges entre notre implantation à la Défense et ce nouveau site. Il fallait donc que nous puissions les faciliter. Il n'était pas question pour nous de nous installer à 4 ou 6 heures de transport de Paris. La ligne que nous nous étions donnée, c'était **2 heures maximum entre Colombes et le nouveau site.** Dans cette frange, il y avait beaucoup de villes éligibles, Lille bien sûr, mais aussi Rouen, Reims et Orléans. Nous avons identifié un certain nombre de métropoles régionales qui pouvaient répondre à ce critère.

Le troisième sujet, c'était de disposer d'un point d'appui opérationnel local pour **étendre notre portefeuille de clients.** Mais j'ai déjà développé ce sujet.

Enfin, nous avons un objectif de **diminuer nos charges d'exploitation, en particulier nos charges de loyer.** Nous sommes aujourd'hui basés à la défense avec des loyers à des niveaux parisiens. Évidemment, une petite étude a montré que dans les métropoles régionales, ces loyers n'étaient pas du tout du même ordre. Cela a donc été aussi un des drivers de l'étude.



TROUVER LA LOCALISATION IDÉALE DE VOTRE SITE NE S'IMPROVISE PAS !

Découvrez tous les critères qualitatifs à prendre en compte et attribuez vos scores et coefficients de pondération.

Vous obtiendrez ainsi une évaluation fiable.

**JE TÉLÉCHARGE
LA GRILLE D'ANALYSE**

VOUS AVEZ ÉVOQUÉ REIMS, ORLÉANS DANS VOTRE ÉTUDE DE LOCALISATION, D'AUTRES ZONES ONT-ELLES ÉTÉ ENVISAGÉES ?



Il y a eu Poitiers, Bordeaux également, même si nous sortions un peu des 2 heures. Une dizaine de villes comme ça ont été identifiées.

COMBIEN DE TEMPS VOUS A PRIS CETTE ÉTUDE DE LOCALISATION ?



Cela nous a pris 3 mois entre le moment où nous avons décidé de nous implanter en province et celui où Lille a été choisie. La décision a été prise en fin novembre 2022 et le choix a été fait à la mi-mars 2023.

QUEL ÉTAIT VOTRE ENJEU PRINCIPAL DURANT LE PROJET DE DÉVELOPPEMENT ?



Nous avons pour but d'ouvrir ce nouveau centre de services à l'été 2023. Nous avons même fixé une date au 15 juillet 2023. À partir de cela, nous avons fait un rétroplanning. Nous nous sommes aperçus qu'à partir du moment où la décision est prise au mois de mars, pour ouvrir au mois de juillet, les choses devenaient un peu tendues d'un point de vue planning projet. **Très vite, nous nous apercevons que nous ne pourrions pas faire cela tout seul et qu'il va falloir se faire aider. Il va falloir s'appuyer sur des relais locaux.** Des relais locaux que j'avais anticipés en contactant dès le mois de décembre Nord France Invest pour Lille et d'autres agences pour l'ensemble des villes candidates. Ce afin d'évaluer la capacité de ces dernières à être des facilitateurs de notre projet. Évidemment, quand le choix de la région lilloise a été fait, les contacts avaient déjà été pris, les premiers échanges avaient déjà été établis et nous étions déjà en ordre de marche pour travailler avec les acteurs locaux afin de se faire aider et respecter notre dynamique.

AVIEZ-VOUS CONNAISSANCE DE L'EXISTENCE DES AGENCES DE PROMOTION ÉCONOMIQUE ?



Nous échangeons beaucoup avec nos confrères. Même si nous sommes concurrents, nous n'en sommes pas moins confrères et nous participons à des clubs, à des instances communes, dans lesquels nous faisons des retours d'expérience et des échanges d'idées. Certains d'entre eux ont déjà mené ce type d'opération. Quand nous échangeons avec eux, ils nous conseillaient de nous faire aider, car tout seul c'est très compliqué. Ils nous ont expliqué qu'il existe aujourd'hui des structures dans chaque région, en charge de faciliter les implantations. Que ces dernières voient évidemment d'un très bon œil le développement de l'emploi dans leur région et qu'elles sont même là pour aider au développement de l'emploi. **Ces structures ont les contacts, les réseaux et éventuellement la capacité à apporter des financements. Ce serait donc un non-sens de ne pas se faire aider par ces organismes.** C'est comme cela que l'idée a germé. Certains sont très réactifs, d'autres le sont moins. C'est aussi un critère qui nous a permis d'avancer sur notre choix final.

QUEL A ÉTÉ L'ASPECT LE PLUS DIFFICILE DANS CE PROJET DE DÉVELOPPEMENT ?



Le plus difficile c'est toujours de faire accepter l'idée, puisqu'évidemment nous prenons un risque. Prolival est une PME, nous n'avons pas les moyens de nous tromper. Un projet comme celui-ci représente des investissements et de la mobilisation d'énergie chez nous. Pendant que ces énergies sont mobilisées, elles ne font pas autre chose. C'est donc forcément un risque. Il faut alors faire accepter ce dernier et trouver des moyens pour le limiter. C'est ce qui est plus dur. Mais une fois que la décision est prise, que l'acceptation du risque est faite et que nous avons pris un certain nombre de garanties pour le limiter, le projet est extrêmement motivant pour les équipes. C'est un nouvel axe de développement, les commerciaux et les opérationnels y voient des opportunités. La direction voit aussi une capacité à faire croître l'entreprise. Les finances voient des capacités à limiter nos charges, etc. C'est donc très motivant pour tout le monde une fois le risque accepté.

VOUS AVEZ CHOISI DE VOUS IMPLANTER AU SEIN DE LA MÉTROPOLE EUROPÉENNE DE LILLE. POUVEZ-VOUS EXPLIQUER LES RAISONS DE CE CHOIX ?



Il y a plusieurs choses. Nous avons fait une étude sur dix villes. Nous avons vraiment challengé Lille et Rouen, qui étaient nos deux finalistes. Évidemment, il y a un certain nombre de critères qui ont fait pencher la balance en faveur de Lille. Outre le fait que les gens à Lille et dans le Nord sont sympathiques et accueillants, il y avait des critères beaucoup plus objectifs.

Le premier de ces critères j'en ai déjà parlé un peu tout à l'heure, mais c'est très factuel en Métropole Européenne de Lille, c'est la formation. **Il y a une densité de formation IT de qualité qui est très significative**, que ce soient des écoles d'ingénieurs, des formations universitaires ou des formations de type Bac+2. Il y a une densité dans nos métiers qui est très forte et c'était évidemment un critère clé pour nous. Nous ne voulions pas nous retrouver avec des difficultés à recruter. Justement, le projet d'implantation est pensé pour nous aider à faciliter le staffing. Donc, le critère de formation et la capacité à en trouver sur site étaient primordiaux.

Nous nous sommes également aperçus, dans le développement du projet, que **Lille est une ville attachante au sens où les gens qui y vont, et en particulier les étudiants, y passent du temps et ont ensuite envie d'y rester.** Nous n'avons pas trouvé ça dans les autres villes qui ont été prospectées. Nous pouvons faire des études à Lille, à Bordeaux, à Toulouse, à Lyon par opportunité, parce que Parcoursup nous a orientés vers une école qui est dans cette ville ou parce que nous avons choisi une école qui convenait. Mais ensuite nous faisons notre vie professionnelle en fonction d'autres critères. Nous nous sommes aperçus que les gens qui avaient fait une partie ou toutes leurs études à Lille avaient un attachement à cette ville et projetaient, pour beaucoup d'entre eux, d'y rester. C'est quelque chose que nous n'avons pas vu ailleurs. Cela a allumé des petites lumières chez nous. Nous nous sommes dit que si ces gens avaient envie de rester, s'ils sont tant attachés à cette région, c'est qu'ils s'y projettent

à long terme. Ce qui est important pour nous car cela nous donne la capacité de fidéliser ces jeunes ingénieurs et techniciens, qui deviendront dans 10 ans des managers ou des responsables d'activité. C'était vraiment clé pour nous.

Le deuxième critère en faveur Lille, est **sa proximité avec Paris**. J'y vais une fois par semaine en TGV. Disons qu'en 1h30 au total, je quitte mon bureau à la Défense et je suis dans les bureaux de Lille.

Le troisième critère très significatif, est **le tissu économique local très dense**. Notamment un tissu d'ETI ciblé qui est très intéressant pour nous et pour nos équipes commerciales. Ceci, nous le retrouvons moins ailleurs.

L'avant-dernier critère est **la facilité pour nos collaborateurs de trouver des logements acceptables** pour eux, avec un ratio temps de transport/loyer qui est évidemment beaucoup plus favorable que ce que nous pouvons trouver en région parisienne. Il n'y a pas de commune mesure entre ce type de ratio à Paris et celui que nous pouvons trouver dans le Nord.

Enfin, le dernier critère et pas des moindres, est la réactivité des structures d'aide à l'implantation lors notre phase de prospection. Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, nous avons contacté NFI dès que la décision de faire ce projet a été prise. Plusieurs présentations ont été organisées à partir de décembre 2022. Nous avons également rapidement été mis en contact avec Hello Lille. Ces gens ont bien compris nos problématiques, et ont coordonné un certain nombre de tâches essentielles pour nous aider à trouver des bureaux, nous mettre en contact avec les acteurs de l'emploi locaux, que ce soient Pôle emploi, l'APEC, les missions locales de l'emploi, etc. Évidemment, tout cela nous a permis de gagner beaucoup de temps dans le projet. **Si nous n'avions pas eu cette aide, cela aurait été très compliqué de tenir le planning que nous nous étions fixé**. Nous avons également bénéficié d'un soutien sur le financement et la structuration des dossiers pour que ces derniers aboutissent.

AVEZ-VOUS SENTI UNE DYNAMIQUE COLLECTIVE ?



Clairement oui. Il y a des éléments très factuels qui permettent de dire « nous allons faire ce choix ». Nous en avons déjà parlé. **Et il y a les sujets qui sont plus de l'ordre de l'émotionnel ou en tout cas beaucoup moins factuels. C'est le ressenti. Nous avons ressenti que tous ces acteurs avaient envie que nous venions**. Et ce, au-delà du fait que notre implantation représentait la création de 80 emplois. Les gens avaient envie de nous aider. Le bailleur, il s'en fiche que nos locaux soient vides ou qu'ils soient pleins, il touchera le même loyer. En revanche, il nous a aidés. Le restaurant d'entreprise partait en vacances la semaine d'après, mais j'avais des gens qui arrivaient mi-juillet, il fallait qu'ils puissent aller se restaurer le midi, ils l'ont compris directement. Ils nous ont montrés qu'ils avaient envie de nous aider, envie de voir notre projet se concrétiser. Ce sujet a été clairement déterminant pour nous.

D'UN POINT DE VUE UN PEU PLUS PERSONNEL, QU'EST-CE QUI VOUS A MARQUÉ QUAND VOUS AVEZ DÉCOUVERT LA RÉGION ET LA MÉTROPOLE ?



L'accueil ne nous a pas surpris. C'était un peu l'idée que nous avons aussi de la convivialité, de l'envie d'aider, etc. des gens du Nord. Cependant, la capacité à aider, l'agilité, les solutions proposées, furent pour moi de vraies belles surprises. **Je ne m'attendais pas à ce que les gens soient aussi intéressés par notre projet.** Évidemment, si j'étais par exemple Orange et que j'arrivais avec la création de 5 000 emplois, les choses coulent de source, les gens se mobiliseraient. Nous, nous arrivons avec 80 emplois. C'est peu. Et malgré tout, les gens se sont mobilisés pour nous aider.

QUELS SONT LES GRANDS CHIFFRES DU PROJET ?



Le montant de l'investissement a été chiffré à environ 600 000 € pour l'implantation. Cela comprend évidemment l'aménagement des locaux, toutes les infrastructures de communication et informatiques, les postes de travail, etc... Mais aussi la formation des futurs salariés. Ce qui nous a amenés à beaucoup travailler. Nos premiers recrutements se sont basés sur des personnes en reconversion qui se sont formées à l'informatique pendant trois mois et que nous avons ensuite accompagnées.

Nous considérons le centre de Lille comme une extension du centre de services de Colombes. Le chiffre d'affaires du site de Colombes est de l'ordre de 20 millions d'€. **On estime que dans trois ans, Lille pourra capter un tiers de ce chiffre d'affaires pour la partie opération.** Après, il y a la partie projets. Aujourd'hui, le chiffre d'affaires de nos équipes projets à Paris est de l'ordre de 8 millions par an. Là aussi, on estime qu'une partie significative, au moins un tiers, pourra être captée par Lille.

QUEL CONSEIL DONNERIEZ VOUS À UN INVESTISSEUR QUI HÉSITERAIT À S'IMPLANTER EN RÉGION ?



Le principal conseil, c'est celui qu'on a reçu. Ne pas hésiter à se faire aider. Il y a à Lille, comme dans la plupart des métropoles régionales, beaucoup de structures capables de s'impliquer pour aider à la réussite des projets. Parler à ces structures est essentiel, permet de gagner beaucoup de temps et d'éviter des écueils. Et aujourd'hui, les structures comme Nord France Invest sont tout à fait équipées pour ça. En posant simplement la question, on a la réponse immédiate et on gagne un temps très précieux. Certaines personnes ont l'habitude de traiter leur projet tout seul dans leur coin. **C'est une erreur, en tout cas, pour ce type de projet. Une erreur importante.**

BESOIN D'AIDE POUR VOTRE PROJET DE DÉVELOPPEMENT ?

CONTACTEZ-NOUS !



NORD FRANCE INVEST
L'AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE
DES HAUTS-DE-FRANCE
Espace International,
299 boulevard de Leeds
59777 LILLE - France



FINANCÉ PAR

