

## Au fil de la séance du conseil municipal

**HAUBOURDIN.** On a vu (nos éditions de vendredi et de dimanche), que la séance du conseil municipal a été plus mouvementée qu'à l'habitude. Durant cette séance, de nombreuses délibérations portant sur la vie courante de la ville ont été prises. En voici quelques-unes.

– **Trophées et récompenses.** La séance a commencé par une évocation des différents prix et trophées que la ville a obtenus ces derniers temps et dont nous nous sommes faits d'écho dans ces colonnes (label Ici je mange local, label ville prudente, prix national de l'innovation publique et de l'UNICEF pour le dispositif La Parenthèse).

Il en est une dont on n'avait pas encore parlé : le 1<sup>er</sup> prix de la Commande publique dans la catégorie « achats publics durables ». Ce prix a été remis le 22 novembre dans le cadre du Salon des maires à Marc Buquet, adjoint au maire chargé des écoles, et Pierre Bui Huu Tai, responsable du service « achats » de la ville par Brune Poirson, la secrétaire d'État auprès du ministre de la Transition écologique et solidaire. Il s'agissait de récompenser « la stratégie d'achat exemplaire » liée au dossier de la reconstruction des écoles Crapet et Salengro.

– **Cartes postales.** Lors de la séance du conseil municipal, Marc Buquet, adjoint au maire, a distribué aux élus des cartes postales. L'idée, c'est d'y écrire quelques mots chaleureux et solidaires à destination soit des soldats du Régiment d'artillerie de Suippes, dont la ville est marraine, qui seraient loin de chez eux pour les fêtes de fin d'année (certains sont en Martinique, d'autres en « opex », d'autres encore en opération Sentinelle), soit aux familles restées à Suippes. Des cartes postales semblables sont disponibles à la mairie pour tous ceux qui voudraient se joindre à cette initiative.

– **Subventions.** Des subventions ont été accordées à plusieurs associations : 1 56 € au club Haubourdin à roulettes ; 3 000 € au P'Tit Belge Initiatives ; 400 € à Nicouh'Kat ; 2 000 € au Groupement des commerçants (pour le marché de Noël) ; 300 € au Club des randonneurs ; 505 € à la coopérative de l'école Salengro pour la classe d'intégration scolaire (ULIS) et 320 € à la même coopé-

# Dans la zone d'activité, une des adresses secrètes du père Noël

Dans la zone d'activité Les Pyramides, il est un magasin pas tout à fait comme les autres où, en ce moment, affluent les amateurs de bonnes affaires. Demarq Online vend des produits qui ont subi des dommages de transport...

PAR BRUNO TRIGALET  
loos@lavoixdunord.fr

**HALLENES-LEZ-HAUBOURDIN.** La société Demarq Online est née en 2006, dans le giron de la société de Boulogne-sur-Mer SBE, leader européen de la réparation et du service après-vente. Le principe de son activité est assez simple : elle offre une seconde vie à des produits high-tech et d'électroménagers de grandes marques qui ont subi des incidents de transport, qui sont des produits de fins de séries, des invendus, des retours, ou dont les emballages ont été abîmés.

Le magasin d'Hallennes-lez-Haubourdin est un des premiers commerces à avoir ouvert sur la zone d'activité du Moulin Lamblin Les Pyramides à Hallennes-lez-Haubourdin. C'était en 2009. « Depuis, le chiffre d'affaires n'a cessé de progresser, explique Laurie Bateman, la responsable de la société, pour arriver en 2017 à 4,7 M€, dans les trois magasins (les deux autres sont dans la région parisienne) et sur Internet ». Soit 100 000 produits achetés l'an dernier.



Outre le magasin, la zone d'activité d'Hallennes accueille aussi l'entrepôt de stockage de Demarq Online pour l'ensemble des trois magasins et le site Internet.

PHOTO FLORENT MOREAU

### CHAQUE PRODUIT EST VÉRIFIÉ ET TESTÉ

Pas étonnant, car on est assuré de trouver ici, dans les rayons du magasin de 300 m<sup>2</sup> situé à Hallennes (où se trouve aussi l'aire de stockage et de reconditionnement de 800 m<sup>2</sup> pour l'ensemble de la société) des produits de grandes marques dont, la plupart du temps, le seul défaut, est d'avoir un emballage en carton abîmé ou défoncé. Des produits qu'on peut acheter à un prix inférieur d'au moins 30 % par rapport au prix neuf dans un commerce normal.

« Chaque produit est vérifié, testé et éventuellement reconditionné, précise Sébastien Joseph, responsable des opérations. Et bénéficie d'une garantie ». La raison de ce succès ? « Au début, on a été portés par le boum de l'écran plat, puis il y a eu l'effet de la crise du pouvoir d'achat avec des gens qui cherchaient, et qui cherchent toujours à s'équiper pour moins cher. Et depuis un moment, il y a aussi un fort effet écoresponsable qui nous amène une nouvelle clientèle » analyse Laurie Bateman. On ne saurait dire dans quelle catégorie se trouve le père Noël. ■