



#11

Novembre-Décembre 2015

Initiatives
Morphosis fait
la différence
p.34

Dynamique
Eux,
robots
p.46



Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

Caen Normandie | Ouest Normandie | Portes de Normandie | Seine Estuaire | Seine Mer Normandie



Enjeux p.28

Les territoires jouent leur carte

 IL EST ENCORE TEMPS...

NE PASSEZ PAS
À CÔTÉ DE
VOTRE MUTUELLE
D'ENTREPRISE
À 7,13€* !



Entrez dans le mouvement.



 02 35 15 66 20
 mcommemutuelle.com

#ANibyMCM

* Par mois/assuré dans le cadre de l'ANI. Sur la base du tarif isolé de la formule ANI, pour un collègue de moins de 35 ans en régime général, financé à 50% par l'employeur.

Par **Ruth Nadège Ibondou Tala**, lauréate dans la catégorie « Émergence » du concours « Talents des Cités ».



“ **Je veux montrer** qu'on peut venir des cités et être quelqu'un de bien. ”

À savoir

Le concours Talents des Cités (14^e édition) met en avant des créateurs d'entreprises et des porteurs de projets installés dans les quartiers prioritaires de la politique de la Ville. Deux

Normands ont été retenus parmi les trente-sept lauréats de la promotion 2015 : Ruth Nadège Ibondou Tala et le Havrais Abou M'Bodji, qui poursuit actuellement une formation à l'École de Management de Normandie, et qui a créé une entreprise d'insertion dans le bâtiment dans le quartier Mont-Gaillard, une SCOP spécialisée dans les travaux du second œuvre permettant d'effectuer des travaux de rénovation et d'aménagement à moindre coût et de faciliter l'insertion des personnes éloignées de l'emploi. Le concours est organisé par BGE (ex-Réseau des Boutiques de Gestion), avec la Caisse des Dépôts, à l'initiative du ministère de la Ville et du Sénat.

Je suis très fière d'avoir été distinguée par le concours Talents des Cités. Parce qu'on a tendance à oublier que dans les quartiers qu'on dit difficiles, on rencontre beaucoup de gens compétents. Quand j'ai eu du mal à trouver un emploi, avec mon doctorat de psychologie en poche, j'ai décidé de créer mon propre travail, pensant que mon savoir-faire pouvait correspondre à des besoins de la société.

On m'a souvent demandé si j'allais essayer de soutenir les personnes de mon quartier à entrer dans des démarches positives, à aller vers les études, l'emploi. Mais je ne vais pas essayer : je vais le faire. J'ai le devoir d'aider ceux qui affirment qu'ils ne peuvent pas s'en sortir, qu'ils n'ont pas d'avenir. Je veux leur prouver qu'on peut faire des études, avoir une profession, tenir son rang dans la société comme les autres. Je veux montrer qu'on peut venir des cités et être quelqu'un de bien.

Hérouville-Saint-Clair, où je vis depuis six ans (je suis arrivée en Normandie voilà dix ans après avoir grandi au Gabon) est une ville où un travail positif est accompli autour de l'insertion.

Les structures d'aide sont installées au cœur des quartiers, elles sont très efficaces. Beaucoup de gens m'ont aidé, des élus, des structures comme la BGE ou la MIFE (Maison de l'Information sur la Formation et l'Emploi) qui m'accompagne dans ma démarche de création.

J'ai connu la discrimination liée à l'adresse. Venir de la Guérinière, cela n'ouvre aucune porte. Je peux comprendre les jeunes qui

disent que les emplois ne sont pas pour eux. Moi-même, j'ai pensé partir, retourner en Afrique, aller en Amérique. Mais il ne faut pas baisser les bras.

Aider les autres est dans ma nature. J'ai lancé mon cabinet de psychologie pour apporter un soutien et une écoute à ceux qui souffrent dans leur travail, ainsi qu'aux élèves en situation de décrochage scolaire. Ce sont des types de problématiques de plus en plus fréquents. J'ai commencé dans une couveuse, j'apprécie ce système qui permet de construire son entreprise à son rythme. Je crois beaucoup dans mon projet, mais je sais aussi qu'il me faudra du temps et de la patience.

l'actualité des Territoires



06 Entreprises.
On peut faire simple.

08 International.
Journées à ne pas manquer.

10 Temps partagé.
Penser autrement le travail.

11 Silver Economy.
La filière accélère.

14 Agroalimentaire.
L'innovation dans les assiettes.

à la rencontre des Entrepreneurs

18 Transmission d'entreprise.
La preuve par l'exemple.

20 L'intelligence collective.
ORIL Industrie s'ouvre à son territoire.

25 Prestige et colombages.
Le Manoir de Surville dépasse les standards hôteliers.



27 Bâtitisseur modulaire.
Legoupil Industrie, de la proximité au XXL.

initiatives, Innovations, tendances

34 Cap vers 2030.
Morphosis fait la différence.

36 L'anglais au téléphone.
Une approche innovante de l'apprentissage des langues.

38 Plasticien du recyclage.
Chaize Environnement réinvente le skai.



44 Les saveurs du palais.
Les filières courtes à l'honneur.

en Focus

16-17 La sous-traitance

L'état des lieux général de la sous-traitance industrielle, en préambule au salon MIDEST



Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

Normandinamik, magazine bimestriel,
est édité par la CCI Normandie
10 quai de la Bourse - CS 41803
76042 Rouen CEDEX 1. Tél. 02 35 88 44 42
www.normandie.cci.fr

 **CCI NORMANDIE**
www.normandie.cci.fr

Directeur de la publication : Jean Pierre Désormeaux • Directeur de la rédaction : Florence Dubosc
Rédacteur en Chef : François Colombier - Tél. 02 35 14 38 13 - francois.colombier@normandie.cci.fr
E mail : redaction.normandinamik@normandie.cci.fr • Journaliste : Isabelle Pauthier - Tél. 02 35 14 37 11
Secrétaire de rédaction : Nicole Vespier - Tél. 02 35 14 37 12 • Photographe : Pascal Monnet
Conception graphique : Groupe Arcange • Mise en page : Aprim • Impression : Groupe Corlet - Z.I. Route de Vire
BP 86 - 14110 Condé-sur-Noireau • Routage : BrioGraphic • Tirage : 110 000 exemplaires
Numéro ISSN : 2273-6751 • Dépôt légal : à parution

Régie publicitaire : Nathalie Merlin - Tél 02 35 55 26 89 / 06 84 69 91 69 - nathalie.merlin@normandie.cci.fr

dynamique Normande



46 **Eux, robots.**
La robotique au quotidien.

48 **Dans le grand bain.**
Flers se fait numérique.

53 **La tête dans les nuages.**
Big data et cloud se développent au Havre.

55 **Sur les bancs du numérique.**
Une école pour maîtriser les TIC.

région en Échos



56 **Jean-Michel Thouvignon**
Président du réseau Grandde

Enjeux L'attractivité



Le marketing territorial s'impose à tous pour parvenir à se démarquer dans une concurrence toujours plus vive.

région en CCI

Agenda et actualités

58 CCI CAEN
NORMANDIE

60 CCI PORTES
DE NORMANDIE

62 CCI SEINE MER
NORMANDIE

59 CCI OUEST
NORMANDIE

61 CCI SEINE
ESTUAIRE

Vous souhaitez communiquer dans Normandinamik ?

Profitez d'un support stratégique unique, pour promouvoir votre message et votre image auprès des 110 000 dirigeants normands.

Contactez **Nathalie MERLIN**

Tél. : 02 35 55 26 89 / 06 84 69 91 69 • nathalie.merlin@normandie.cci.fr



+
Entreprises NORMANDIE

Faire simple

Le choc de simplification est-il une réalité? Des chefs d'entreprise normands sont venus témoigner auprès de la secrétaire d'État chargée de ce dossier.

Ce n'est pas tous les jours qu'un ministre s'enferme plusieurs heures dans une salle pour écouter des chefs d'entreprise. Clotilde Valter, secrétaire d'État chargée de la réforme de l'État et de la simplification, est revenue

sur ses terres normandes (elle fut députée du Calvados) pour rencontrer des patrons de TPE et de PME et parler avec eux du « choc de simplification ». C'est dans les locaux de Gueudry Constructions, au Trait, qu'elle s'est prêtée à l'exercice. Elle a soi-

La vie du chef d'entreprise gagnerait beaucoup à être simplifiée, notamment sur certaines démarches administratives redondantes et chronophages.



“ Il faut libérer l'économie et les entreprises ”

gneusement pris des notes, qui seront ensuite transmises au conseil de simplification, organisme co-présidé par un député et un(e) entrepreneur, chargé de proposer au gouvernement les orientations stratégiques de la politique de simplification. « Nous allons faire la meilleure utilisation possible de ce qui a été dit, pour accélérer le mouvement. Il y a des points très faciles à régler », commentait Clotilde Valter à l'issue de la rencontre. Pour la troisième de ses visites mensuelles en province, elle a remarqué le degré de préparation des dirigeants qui lui faisaient face : « Ils sont venus avec des exemples concrets, opérationnels, des morceaux de vie quotidienne qui permettent de mieux ressentir ce qu'ils vivent ».

Si le chantier de la simplification a été lancé il y a trois ans, la secrétaire d'État avoue qu'il est « très lourd ». La « sédimentation des règles » est un des plus grands maux français, cette accumulation de textes, parfois

jusqu'à l'absurde (ce qualificatif est revenu plusieurs fois dans le vocabulaire de Clotilde Valter) qui peut rendre impossible la compréhension ou l'application des textes. « Quand on applique une règle, il faut en supprimer au moins une autre », explique-t-elle, reconnaissant qu'il s'agit d'un « choc culturel ». Parlant de l'essentielle « compétitivité », Clotilde Valter a cité la question de l'environnement : « Ce sont des préoccupations partagées par tous, mais qui peuvent rendre plus lourdes et complexes les procédures ». Mais l'objectif doit être suivi, car au bout du compte, « il faut libérer l'économie et les entreprises ».

Stabiliser les règles

Les dirigeants qui lui ont fait face ont raconté leur vie d'entrepreneur, ces multiples tracasseries qui assombrissent leur horizon. Au-delà des cas particuliers, plusieurs messages forts sont revenus : « Il garde un cap ; stabi-

liser les règles pour avoir de la lisibilité », « la simplification, c'est bien, mais les gens qui sont en charge de l'appliquer ne semblent pas toujours prêts à effectuer la nécessaire remise en cause », « on ne sait pas à qui s'adresser quand quelque chose semble abusif ». Philippe Guedry a pour sa part balayé tous azimuts, du bulletin de salaire (« Sans évoquer les taux et le coût des cotisations sociales, la lecture par un salarié est difficile »), aux permis de construire (« abus des demandes de pièces complémentaires pour se donner du temps pour instruire les dossiers ») au contrat de construction de maison individuelle (« des entreprises en difficulté, des contrats qui ne vont pas au bout ou qui se terminent en procédures, tout cela décourage les investisseurs et la profession »). Un de ses collègues a parfaitement résumé la situation : « La simplification, ce n'est pas simple ». ◀

+
Droit du Travail NORMANDIE

Passer le Code

Le MEDEF normand appuie les préconisations du rapport Combrexelle.

La publication du rapport Combrexelle sur le droit du travail a fait grand bruit et a suscité maints commentaires, dont ceux d'Arnauld Daudruy, président du MEDEF Normandie, qui rappelle qu'il ne s'agit pas d'une réflexion isolée, mais qu'elle s'inscrit dans une mouvance de travaux à l'image de ceux de l'institut Montaigne, du think tank Terra Nova, ou encore d'un livre signé Robert Badinter et Antoine Lyon-Caen. C'est donc une tendance majeure qui s'exprime, celle de « l'absolue nécessité » de réformer dans les meilleurs délais un Code du travail rendu tellement complexe par une in-

flation législative et jurisprudentielle qu'il en est devenu illisible et incompréhensible pour une grande partie des chefs d'entreprise.

Protection et efficacité

« Ses multiples interprétations et son champ d'intervention infini ont conduit de très nombreux chefs d'entreprise à le considérer davantage comme un repoussoir qu'une aide précieuse pour organiser leur activité », pointe Arnauld Daudruy, qui estime que « le Code du travail français doit retrouver au plus vite sa philosophie initiale, qui consiste à concilier la protection des travailleurs et

l'efficacité économique ».

Parmi les préconisations qu'il juge essentielles, les accords collectifs figurent au premier rang, pour prendre en compte la réalité du terrain et ne pas voir les relations sociales dictées par la loi. Au bout du compte, c'est de compétitivité et d'emploi qu'il s'agit en faisant « sauter les verrous qui sclérosent le marché du travail ». ◀

+ Export NORMANDIE

Rencontres de l'International

CCI International Normandie, l'Équipe Normande de l'Export et leurs partenaires organisent les 7^{es} rencontres de l'international.

Premiers pas à l'export, information stratégique, accessibilité aux marchés, force des réseaux : telles sont les grandes thématiques qui seront développées tout au long de cette nouvelle édition, dont l'un des temps forts sera la journée du 1^{er} décembre, qui permettra aux entreprises de rencontrer des représentants de plus de 40 pays. L'occasion de valider ou de redéfinir un choix et une stratégie. ◀

Lundi 30 novembre

Réunions des Clubs : Afrique, Amérique du Nord, Asie et Maghreb.
15h30-17h00 - Hôtel de l'Amirauté - Deauville

Soirée-conférence débat :

Jean-Christophe Victor, expert en géopolitique, fondateur et directeur scientifique du Laboratoire d'Études Prospectives et Cartographiques, animateur de l'émission d'Arte et de TV5 : le « Dessous des cartes ».
Inscription payante 45 € TTC, 18 h 30, Hôtel de l'Amirauté - Deauville

Atelier : « Nouveaux exportateurs : ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'international »
9 h 00-15 h 30, CCI Caen et CCI Rouen.

Mardi 1^{er} décembre

Journée Multipays

« Vous accompagner à l'international »

Les experts des bureaux Business France et de CCI Françaises à l'Étranger viennent à la rencontre des entreprises normandes dans le cadre de rendez-vous préprogrammés de 45 minutes.

« Village des partenaires » BPI France - Business France - Coface - Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) - Douanes - Enterprise Europe Network (EEN) - Euler Hermès - Fidal - HSBC - Humanis - Région Basse-Normandie - Région Haute-Normandie
Inscription en ligne obligatoire avant le 20 novembre 2015 : www.journees-international.com - 9 h 00-18 h 00, Hôtel de l'Amirauté - Deauville

Mercredi 2 décembre

Atelier « Cap à l'ouest :

Le Canada, destination export pour l'agroalimentaire normand ? »
9 h 00-10 h 30, Spirit France Pont-l'Évêque

Atelier « Organiser son entreprise pour anticiper le développement à l'international ».

10 h 30-12 h 30, Spirit France Pont-l'Évêque

Rendez-vous BtoB : « S'appuyer sur l'expérience de ceux qui ont réussi. Forum d'échanges d'expertise pays entre entreprises agroalimentaires normandes ».

14 h 15-16 h 30, Spirit France Pont-l'Évêque

Atelier : « Présentation du dispositif Stratexio : des dirigeants d'entreprise se regroupent au sein de clubs pour améliorer leurs performances internationales ».

14 h 00-17 h 30, CCI Rouen

Atelier : « Maîtriser son projet d'importation : présentation du dispositif Envol Export ».
14 h 00-17 h 30, CCI Caen

Jeudi 3 décembre

Rendez-vous BtoB « Sino Talent Day : forum et rencontres ».

12 h 30-17 h 00, Neoma Business School - Mont Saint Aignan

Breakfast : « La réglementation fiscale à l'international ».

8 h 30 - 10 h 00, CCI Rouen.

Atelier : « Les fonds européens ».

9 h 00-12 h 30, Conseil Régional de Basse-Normandie à Caen et Conseil Régional de Haute-Normandie à Rouen

Atelier : « Les financements à l'international ».

14 h 00-17 h 30, CCI Caen et CCI Rouen

Vendredi 4 décembre

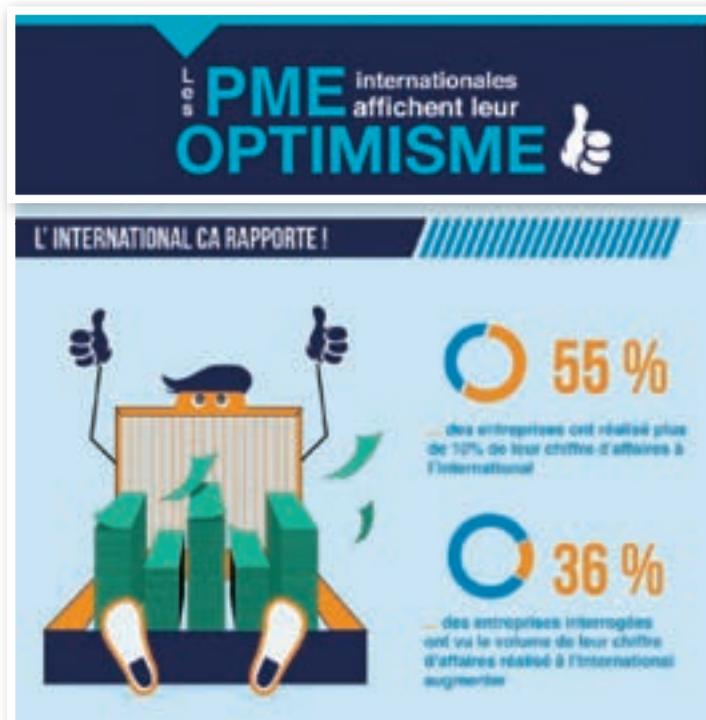
Atelier : « Les nouveautés du code des Douanes de l'Union européenne, des opportunités à saisir »

9 h 30-12 h 00, CCI Caen, CCI Le Havre, CCI Rouen

BreakFast : « Les risques de change »,
8 h 30-10 h 00, CCI Rouen

INFORMATIONS

www.journees-international.com



Source : 3^{ème} édition du Baromètre « Les PME - ETI françaises et l'internationalisation » de CCI International.

Concertation ferrée

Le public est invité à s'exprimer sur le projet de LNP.

Le projet de Ligne Nouvelle Paris Normandie va vivre jusqu'au 15 janvier une période de concertation du grand public, préalable à la définition de la bande des deux kilomètres du tracé, prévue pour la fin 2016.

La mission LNP de SNCF Réseau (ex-RFF) va employer un « outil inédit » dans le domaine ferroviaire : une carte participative offrant des fonctions de réseau social où l'internaute pourra déposer ses idées, ses commentaires et voter. Future gare de Rouen Saint-Sever, raccordement à la ligne du Havre, traversée du département de l'Eure entre Mantes et Évreux...

Carte participative

« Cet outil vise à élargir les publics de la concertation, pour mieux affiner le projet par la suite », explique Emmanuelle Saura, directrice de la Mission LNP.

La suite, ce seront les études qui conduiront jusqu'à l'enquête publique prévue à l'horizon 2020. Les différents volets du projet LNP, qui doivent être affinés en s'appuyant sur la concertation : tronçons de lignes nouvelles envisagées avant 2030 puis au-delà de 2030, hypothèses de gares nouvelles, ou les dessertes futures. ◀



La carte participative permet d'ajouter des idées sous forme de « bulles » ou de voter et commenter ces ajouts.

CONTACT
www.lnpn.fr

Deux Normands au FT

L'école de management de Normandie vient de faire sa première apparition dans le palmarès du Financial Times qui liste les 80 meilleurs masters en Management au monde.

► L'école se classe à la 69^e place avec son Programme Grande École. Elle se distingue plus particulièrement sur deux critères : l'expérience et la mobilité internationale des étudiants où elle occupe respectivement la 11^e et la 36^e position. Pour sa part, Néoma Business School entame sa remontée, puisqu'après avoir figuré aux 39^e et 40^e rang les deux dernières années, elle s'empare de la 34^e place.

SDV s'implante

SDV Logistique Internationale, filiale de Bolloré Logistics va construire un entrepôt de 36 000 m² sur la plateforme du parc logistique du Pont de Normandie 2 (PLPN2) du Port du Havre.

► La livraison du bâtiment est prévue pour le mois d'octobre 2016. « Ce nouveau projet fait partie intégrante de notre stratégie de développement dans les grands hubs mondiaux. Nous y déployons des outils logistiques novateurs et performants, conformes aux dernières normes de qualité », a déclaré Thierry Ehrenbogen, président de SDV Logistique Internationale.

Distinction britannique

Le port de Carentan (350 anneaux) s'est vu décerner le Trophée des lecteurs du magazine Britannique Sailing Today dans la catégorie « meilleur port/marina d'outre-Manche ».

► « Les lecteurs Britanniques ont été sensibles aux atouts que nous mettons en avant depuis plusieurs années, la beauté de notre site si proche des marais, la qualité de nos infrastructures d'accueil quasiment en centre-ville, et cette porte ouverte sur la Normandie séculaire si chère aux plaisanciers Français et internationaux. L'accès si particulier à notre port depuis la Baie des Veys y est présenté comme un atout, avec cette navigation sur la Douve, le pont-canal et le bucolique bassin à flot », a commenté Xavier Grawitz, vice-président de la communauté de communes de la Baie du Cotentin en charge du nautisme.

+
Emploi HAUTE-NORMANDIE

Le goût du partage



© jaccartoon

Le temps partagé est une idée qui fait son chemin. EPI Normandie la défend depuis quinze ans.

Le groupement d'employeurs EPI Normandie fête ses quinze ans. « Quand nous avons démarré, certains nous ont regardés » avec des yeux ronds », se souvient Christine Marlhoux, son directeur. En effet, partager le temps de travail des salariés entre différentes entreprises de l'agglomération rouennaise ne semblait pas la chose la plus naturelle. Petit à petit, la pratique a fait son nid, même si « la notion du CDI, avec un seul employeur, est encore considérée comme un marqueur de reconnaissance sociale. « Nous avons beaucoup travaillé sur la communication, le faire-savoir », constate Christine Marlhoux. « Trouver les entreprises et les salariés demeure un challenge complexe à relever ». Il a fallu convaincre les entreprises et les salariés de l'utilité de ce système d'employabilité qui met souplesse et flexibilité aux services des compétences. Le but du groupement d'employeurs est de recruter un ou plusieurs salariés et de le(s) mettre à disposition de ses membres, selon leurs besoins. Il peut également apporter à ses membres son aide ou son conseil en matière d'emploi ou de gestion des ressources humaines. Le groupement est l'employeur. Ces derniers sont donc liés à celui-ci par un contrat de travail.

Nouvelles compétences

En 2011, la suppression du seuil d'effectif pour adhérer à un groupement a donné un coup d'accélérateur à EPI Normandie (qui compte aujourd'hui 90 membres). « Nous avons pu accueillir des grandes structures, cela a renforcé notre potentiel et notre crédibilité », souligne Christine Marlhoux. Des nouveaux métiers ont pu aussi être concernés, comme ceux traitant de l'ergonomie. « Les entreprises avaient des besoins de compétences pointues, mais pas à plein-temps. Nous sommes parfaitement dans notre rôle pour les aider », précise-t-elle. Les PME recherchent pour leur part le plus souvent des postes liés à la qualité / sécurité, à la production, à la logistique et à l'administratif. EPI Normandie a initié deux actions novatrices autour de la GPEC Territoriale, à Elbeuf puis à Barentin (en partenariat avec Opcalia,

la CCI et la Direccte). Christine Marlhoux travaille sur la création d'une plate-forme RH avec l'UIMM, Renault et la CCI d'Elbeuf. Elle voudrait aussi faire mieux connaître le temps partagé au sein des filières (l'agroalimentaire est intéressé) ou en créant des passerelles entre elles (« l'automobile et l'aéronautique ont des besoins communs, à l'évidence »). « Le fil conducteur, c'est l'expérimentation »,

reconnait-elle, en misant sur les nouvelles générations et sur la réputation grandissante des groupements d'employeurs pour repartir sur au moins quinze autres années au service du temps partagé. ◀

CONTACT

www.epi-normandie.fr

Conférences 2015

Arrêté des Comptes

Région Grand Ouest

Manifestations gratuites
En partenariat avec



Conçues par PwC et PwC Société d'Avocats, auteurs du Mémento Comptable.
Retrouvez toute l'actualité comptable et fiscale indispensable, présentée par les experts de votre région.

Un après-midi pour prendre les bonnes décisions !

Jeu 3 décembre 2015
Rouen > 14h30* - 18h30 > NEOMA Business School

Jeu 10 décembre 2015
Caen > 14h30* - 18h30 > CCI Caen Normandie

Jeu 17 décembre 2015
Rennes > 14h30* - 18h30 > Chambre des métiers

* 14h00 : Accueil des participants

Retrouvez toutes les dates des Conférences Arrêtés des Comptes 2015 du Grand Ouest sur www.pwc.fr

Contact Régional PwC
Sylvie Farin-Sablin
TEL 02 35 59 00 85
grand.ouest@fr.pwc.com
www.pwc.fr/evènements.html

Arrêté des Comptes et Résultat fiscal
Région Grand Ouest



© 2015 PricewaterhouseCoopers Audit. Tous droits réservés.

De l'or dans la « silver »

La Normandie marque des points comme terre pionnière en matière de silver économie. Les enjeux sociétaux rejoignent d'importantes considérations économiques.



La Silver Économie va de l'accompagnement quotidien aux plus hautes avancées technologiques.

Toujours en pointe sur la « silver économie », puisqu'elle fut la première à être labellisée « Silver région » par le Gouvernement, la Basse-Normandie poursuit ses efforts en lançant un « pack régional » qui accompagne le développement de services innovants dans plusieurs thématiques : e-santé, habitat et domotique, nutrition, tourisme, mobilité et transport, services à la personne. Qu'il s'agisse d'avancés technologiques ou non, de programmes de recherche ou de développement des compétences, d'expérimentations organisationnelles, le dispositif prévoit des accompagnements financiers proposés par plusieurs partenaires.

Ce qu'on pourrait appeler le « silver réseau » normand continue à se constituer, avec à Alençon TECHSAP Ouest. « Nous rassemblons 60 adhérents dont le métier est de mettre la technologie au service des personnes, en s'appuyant sur le Living Lab et la Maison de la Domotique, où nous analysons l'acceptabilité des produits et leur appropriation par les publics, en les mettant en situation réaliste », souligne Anne Zerkovitz, responsable du cluster. Le potentiel de la Silver Economy, même s'il est difficile à quantifier en raison de la diversité des secteurs concernés, est estimé à ¼ de point de croissance par an, ce qui n'est pas négligeable. Comme l'explique Luc Broussy, président de « France Silver Eco » : « Ce n'est pas seulement adapter la société au vieillissement, notamment sur les questions d'autonomie. C'est faire en sorte que le vieillissement devienne une oppor-

tunité en terme économique, de créations d'emploi, dans tous les domaines ». « Il faut promouvoir un business de produits, de services, dans une optique internationale », appuie le directeur général de la Miriade, Alexandre Wahl.

Accélération

Elle accueille ainsi le projet BUL, boîtier unique de liaison créé par la start-up Starnav qui collecte les données de l'habitat pour permettre la mise en place d'un pilotage domotique et s'apprête à accueillir les Japonais de Ideaqwest, qui ont choisi de s'implanter à Caen (dans le cadre du programme d'accélérateur d'entreprises Fast Forward Normandie, initié par la Miriade) pour développer leur technologie de surveillance des mouvements des personnes, grâce à des capteurs fins disposés de manière à détecter la moindre anomalie. « Le Japon est confronté à un fort vieillissement de sa population, ce qui nous a amenés à proposer des solutions adaptées », précise Mitsuhiko Sakamoto, président d'Ideaqwest. Il a opté pour la France, car « votre pays évolue très rapidement, ce qui va nous aider à avancer plus vite ».

La Haute-Normandie commence elle aussi à s'impliquer dans la Silver Économie. Le département de la Seine-Maritime construit un bouquet de services dans le soutien à l'autonomie.

CONTACT

packregionalsilvereco@miriade-innovation.fr

En chiffres

78,4 / 84,8

L'espérance de vie pour les hommes et les femmes en France. Elle pourrait passer à 86 et 91,1 en 2060.

15 millions

Le nombre de personnes âgées de plus de 60 ans. Elles seront 20 millions en 2030.

8 %

des personnes de plus de 60 ans sont considérées comme dépendantes.

À 85 ans, seulement 1 personne sur 5 est en perte d'autonomie.

4,3 millions

de personnes aident régulièrement leurs aînés.

90 %

des Français se disent prêts à modifier leur

domicile si leur santé se dégrade. Aujourd'hui, seulement 6 % des logements sont adaptés à la vie quotidienne des personnes en perte d'autonomie.

450 000

chutes ont lieu chaque année, dont 62 % à domicile, entraînant 9 000 décès par an.

À savoir

On définit trois grandes catégories de seniors :

- Les « actifs », retraités autonomes et indépendants.
- Les « fragiles », présentant des limitations fonctionnelles et une baisse des capacités d'anticipation et d'adaptation.
- Les « dépendants ou en perte d'autonomie », qui ont besoin d'être aidés pour l'accomplissement des actes essentiels de la vie ou requièrent une surveillance régulière.

Idées gourmandes

Les trophées de l'agroalimentaire mettent en valeur l'innovation des producteurs normands.

Quel est le point commun entre le leader européen des produits surgelés salés, qui se développe dans le monde entier et une entreprise d'une seule salariée, qui reprend et commercialise une recette de sa grand-mère ? Ils ont tous les deux fait preuve d'innovation, et ont été récompensés, avec huit autres lauréats, à l'occasion des 9^{es} trophées de l'agroalimentaire.

Frial s'attaque au marché américain en déployant des produits surfant sur la vague de bien manger, avec des ingrédients plébiscités par les consommateurs américains (graines, fèves – Edamame, choux – Kale). Marie-Laure Viret, elle, a créé « Mémé Meuh »

(elle appelait ainsi son aïeule fermière) et repris son idée de faire des biscuits à partir de la peau de lait, nature pour commencer, ou cœur fondant caramélisé beurré salé ou aux pépites de chocolat façon cookie pour suivre. Ils sont comme ça, les professionnels de l'agroalimentaire normands : pleins d'imagination, désireux de relever les défis, prompts à saisir l'air du temps, portés par le goût pour les produits locaux qui ne cesse de croître.

Opportunités

Les idées surgissent de partout. Pour Jean-Louis Lerebourg, ce fut un réveil difficile, qui ne put être compensé par la dégustation d'un bon café, faute de matériel. Il a donc créé un café liquide « prêt à boire », en brique, pouvant se consommer chaud ou froid, sous le nom Kawafé. Une enseigne de la grande distribution l'a essayé et l'a adopté, au point de le faire passer en marque de distributeur. Stéphane François, lui, a développé des produits sous le nom « le lapin revisité », proposant du 100 % lapin sous une forme originale (saucisse, steaks hachés, paupiettes...) qui conviendra « aux puristes, à ceux qui cherchent un produit maigre et ceux qui ne mangent pas de porc ».

Ils sont aussi attentifs à leur territoire. Pour son « carré normand », la Biscuiterie de l'Abbaye ne collabore qu'avec des fournisseurs

locaux. La réserve du Boucher, qui veut « faire retrouver les saveurs de la viande » en revenant sur des processus de maturation longue, dispose de trois abattoirs dans la région.

Ils sont enfin à l'écoute des consommateurs, même quand ceux-ci sont des patients d'un hôpital. Le CHU de Rouen, après avoir gagné l'an passé avec ses pâtisseries enrichies en protéines, continue à travailler pour « donner l'envie de manger à des gens qui ne l'ont plus » et « répondre aux problématiques de dénutrition des personnes âgées », comme l'explique Bernard Sauvage, responsable de l'unité centre de production, avec des « Patipain » faciles à manger en tous lieux et par tous.

Les opportunités sont partout. « Le monde de la distribution et de la consommation change, cela va donner des possibilités aux PME », prévoit Marc Pringault, récompensé pour Teba pour sa maîtrise du steak haché frais. ◀

Les lauréats

Fromagerie Beaucoudray (Plessis-Lastelle) ; Maison Maréchal (Bernay) ; CHU de Rouen ; Teba (Parigny), Clos Saint-Philippe (Vaux-sur-Selles), Socopa (Le Neubourg), Frial (Bayeux), Biscuiterie de l'Abbaye (Lonlay-l'Abbaye), Mémé Meuh (Paluel), Eximum (Caen).

Agrilocal se déploie

Quatre départements Normands (Calvados, Manche, Orne, Seine-Maritime) ont adhéré au dispositif Agrilocal.

Cette plateforme internet a pour but de permettre aux producteurs locaux de répondre facilement à des commandes réalisées par des restaurations collectives, qui peuvent s'informer des fournisseurs potentiels grâce à une base de données de fournisseurs. Le Conseil départemental de l'Orne vient d'organiser une rencontre entre les parties prenantes afin de mieux identifier les possibilités d'amélioration de l'utilisation de l'outil qui a vu 70 acteurs départementaux s'inscrire depuis le début de l'année. Dans la Manche, c'est en avril 2014 qu'Agrilocal a été déployé : ils étaient 19 producteurs et collègues à l'utiliser, ils sont désormais une centaine. La Seine-Maritime avait déjà lancé, avec l'Eure et le Conseil régional, une opération « Bons repas de l'agriculture durable régionale » puis le dispositif « Agriculture et Nutrition ». « Agrilocal complète cette démarche collaborative. Au-delà de la restauration dans les collèges, il s'agit également, à terme, que cet outil soit à disposition non seulement des acheteurs publics, mais également des acheteurs privés (entreprises, commerces, associations...) », explique-t-on au Conseil départemental. Enfin dans le Calvados, on souligne l'intérêt de « structurer et organiser la vente directe ».



La Biscuiterie de l'Abbaye, créée en 1964, a su développer la production de sablés et galettes fabriqués dans le cadre de la boulangerie familiale.

La santé
de mes salariés,
c'est la santé
de mon
entreprise.

SANTÉ

PRÉVOYANCE

ÉPARGNE - RETRAITE

DES SERVICES DE PRÉVENTION PERSONNALISÉE POUR VOS SALARIÉS.

- Profitez de services d'experts pour répondre aux questions santé, pour accompagner ceux qui souhaitent arrêter de fumer, mieux équilibrer leur alimentation ou mieux gérer les situations de stress au travail.
- Bénéficiez du service d'accompagnement personnalisé de notre partenaire Betterise Technologies, une plateforme digitale simple et ludique pour vous aider, vous et vos salariés, à prendre soin de votre santé au quotidien.

1^{re} mutuelle santé de France, au service des entreprises et des salariés.
Découvrez nos solutions sur lasantegagneentreprise.fr



**Harmonie
mutuelle**

En harmonie avec votre santé

+ **Création** ROUEN

Second souffle

Les jeunes entreprises soutenues par Initiatives Rouen peuvent bénéficier d'un prêt de croissance.

Initiative Rouen, désireux d'étoffer son offre de services, vient de mettre en place un prêt de croissance. « Nous sommes très souvent sollicités pour accompagner les entreprises dans le cadre de leur développement », explique Thierry Quemin, président d'Initiative Rouen. « Souvent, le jeune dirigeant a tout donné dans son projet au moment du démarrage. Nous pouvons l'aider à trouver un second souffle ».

Coup de pouce

C'est la raison de la mise en place de ce prêt. Il s'adresse aux entreprises de un à trois ans d'existence, hors cible du prêt d'honneur classique. Il doit permettre d'accroître significativement l'activité après la phase de démarrage. Il s'agit de préparer les entrepreneurs au développement et à

la nécessaire anticipation du projet. Son montant va jusqu'à 30 000 €, remboursable sur 60 mois.

« Nous interviendrons sur l'investissement humain ou technique, pour des structures ayant des fonds propres positifs, ou pour le moins équilibrés. Le principe n'est pas de boucher des trous, mais de donner un coup de pouce pour passer à l'étape suivante »,

commente Thierry Quemin. « Il est important pour nous d'accompagner au mieux, et de façon différente, les porteurs de projet ». ◀

CONTACT

www.rouen.cci.fr/Initiative_Rouen.asp



À savoir

Les 10 réseaux Initiatives normands (Calvados, Centre Manche, Cotentin, Dieppe-Bresle, Eure, Granville terre et mer, Le Havre Estuaire, Orne, Pays de la Baie, Rouen) ont créé une coordination régionale, Initiative Normandie dont la mission est de mutualiser certains outils afin de permettre aux plates-formes d'uniformiser ou d'améliorer leurs pratiques, tout en pérennisant et renforçant l'accompagnement financier des créateurs/repreneurs.

+ **Nautisme** BARNEVILLE-CARTERET

Jamais à sec

Face à la saturation des bassins de plaisance, les ports à sec représentent des solutions d'avenir.

Un port à sec a été mis en service à Barneville-Carteret. Ce type d'équipement permet d'accueillir à terre des bateaux et de répondre à la problématique de manque de place des ports, ce qui est le cas ici, avec une liste d'attente longue d'une quinzaine d'années. Il permet aussi aux bateaux d'être préservés au sec (protection des coques, sécurité, moindre impact sur le milieu maritime...).

C'est l'entreprise Carteret Marine qui est chargée de l'exploitation. La commune a pour sa part financé les infrastructures, un ponton supplémentaire et l'aménagement

du terre-plein. « Nous avons pris en charge la mise en place d'un ascenseur qui permet d'accueillir des embarcations de 7 mètres et 2,5 tonnes », explique Pierre Candoni, directeur du chantier naval.

Réserves foncières

Si le projet a mis quelques années à aboutir, il connaît déjà un vrai succès, avec dès la première année d'exploitation une vingtaine de bateaux accueillie. « Cela correspond à notre plan de charge », souligne Pierre Candoni, qui ne doute pas que la centaine de places disponibles sera, à terme, entiè-

rement occupée. Il voit d'ailleurs plus loin : « Nous pourrions rapatrier d'autres bateaux sur nos réserves foncières disponibles ».

Un portail internet (accessible via tablettes et smartphone) a été mis en place pour gérer les réservations. « Le port à sec était indispensable pour développer et pérenniser nos activités », déclare Pierre Candoni, dont l'entreprise est un des acteurs importants du nautisme régional. ◀

+ Paintball TILLIÈRES-SUR-AVRE

Jeu gagnant

Complexe de loisirs outdoor, Acting Paintball met l'aventure à la portée des entreprises.

Il y a dix ans, François Joubert ignorait tout du Paintball. Aujourd'hui, il dirige un parc de terrains dédiés à Tillières-sur-Avre, un « BattleCamp » de 5,5 hectares entre sapinière et forêt pour offrir « dix zones de jeux à thème, trois praticables en nocturne ». En complément de la boutique, le com-

plexe comprend des espaces pique-nique et barbecue, une salle de réception, et deux tentes militaires privatisables.

C'est en 2005 que François Joubert a découvert le jeu, et fut immédiatement conquis : « Le paintball, c'est une partie d'échecs grandeur nature, un jeu de patience et stratégie de conquête ». Dès lors, il n'a plus quitté le parc eurois, joueur puis salarié sur place, avant de reprendre la gérance il y a 18 mois. On lui doit les premiers stages d'incentive, devenu l'un des savoir-faire d'Acting

Paintball. Car, désormais, l'équipe (4 personnes) propose des prestations pour les entreprises autour du jeu de rôles où « si on joue tout seul, on est éliminé ! », imaginant des scénarios à la carte. « Nos challenges sont un formidable outil pour promouvoir l'esprit d'équipe, révéler des personnalités », s'enthousiasme François Joubert. Ce postulat, il l'a vérifié cent fois auprès des forces de vente, une immersion dans l'univers Paintball aidant à « encourager la poursuite d'objectifs, la résistance à l'échec ». L'exemple a porté, puisque déjà le Parc a gagné 20 % de clients professionnels pour des stages de cohésion et d'intégration, du coaching ou des journées détente.

Collectif junior

Parc agréé, Acting Paintball développe du training au paintball sportif vers les juniors (à partir de 12 ans), attaché à valoriser un sport collectif voisin du rugby. « Nous travaillons avec la Fédération de Paintball Sportif (FPS) pour former des équipes de compétition », évoque Christophe, chef du projet, notant que la discipline est « le 5^e sport aux États-Unis ». ◀ I.P.

CONTACT

www.actingpaintball.fr



Acting paintball

propose des challenges pour les entreprises.

+ Restauration NORMANDIE

À table !

Le « P'tit Normand » distingue les meilleures tables normandes. Et elles sont nombreuses.

La bible des gastronomes normands vient de sortir pour la 36^e année : « Le p'tit Normand » propose ses critiques pesées et précises de plus de 400 établissements dans les deux régions. Nouveauté cette année, il abandonne son « top 100 », qui alimentait bien des discussions, pour un classement par « pommes », de 1 à 7, « un classement plus souple et qui reflète parfaitement l'ap-

préciation de nos testeurs », explique Béatrice Picard, chef de projet du guide.

7 pommes

Rien de plus normal que de retrouver, coiffés des 7 pommes pour leur « classe exceptionnelle », les deux leaders que sont depuis plusieurs années le Havrais Jean-Luc Tartarin (« un artificier des saveurs ») et le Rouennais Gilles Tournadre (« des plats quasiment manucurés »). Viennent ensuite, avec 6 pommes, le Souper Fin (Frichemesnil), Origine (Rouen), Pierre Caillet (Valmont), le

Manoir du Lys (Bagnolles-de-l'Orne), l'hôtel de la Marine (Barneville-Carteret), le Château de Sully (Bayeux), le Mascaret (Blainville-sur-Mer), A contre sens (Caen), le Pily (Cherbourg), SaQuaNa (Honfleur), autant d'adresses qui prouvent que le bien manger est aussi une filière d'excellence en Normandie.

Le guide s'enrichit d'une rubrique « les recettes des chefs » et d'une sélection de bonnes adresses de produits régionaux où les labels « Bienvenue à la ferme » et « Gourmandie » sont particulièrement mis en valeur. ◀

en Focus

La sous-traitance

À quelques jours du Midest (17 – 20 novembre, Parc des Expositions de Paris – Nord Villepinte), l'occasion est donnée de faire un point sur la sous-traitance en France et en Europe. ◀



> Les principales activités en France

(chiffre d'affaires 2014 / évolution 2013-2014)

	Mécanique industrielle de précision	(6 090 M€ ; - 0,96 %)
	Découpage – emboutissage – tôlerie	(4 329 M€ ; - 0,74 %)
	Fonderie	(3 351 M€ , + 0,86 %)
	Chaudronnerie, tuyauterie, constructions métalliques	(2 383 M€ ; - 9,70 %)
	Forge, estampillage, métallurgie des poudres	(1 997 M€ ; - 3,46 %)

Sur l'ensemble du secteur, c'est une quasi-stabilité qui a été enregistrée entre 2013 et 2014 (- 0,03 % en chiffre d'affaires, + 0,78 % en production), et tranche avec les chiffres très négatifs des années précédentes.

Production 2015 : + 7,5 %.

Cette projection encourageante est essentiellement due à une poussée des exportations de près de 15 %, le marché intérieur affichant toutefois un + 4 % assez positif.



> La demande

1 000 cas sont examinés par an par la médiation interentreprises.

80 % d'entre eux aboutissent à un accord. Plus de 1 100 entreprises ont signé la charte « relations fournisseur responsables ».

ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DES VENTES DES ENTREPRISES DE SOUS-TRAITANCE PAR PRINCIPAUX SECTEURS CLIENTS

	2009	2014	
	Automobile, poids lourd, équipementiers	32,0 %	29,7 %
	Aéronautique, spatial, armement	17,8 %	20,9 %
	Constructions électriques et électroniques	12,3 %	12,0 %
	Matériels ferroviaires, de TP, agricoles	9,6 %	9,1 %
	Industries de process	7,7 %	7,7 %

> Les effectifs en France

485 146 salariés

(378 818 dans les entreprises de 20 personnes et plus), en hausse de 0,09 % par rapport à 2013.

> L'exportation

L'export entre pour 27,5 % du chiffre d'affaires des entreprises,

en dépit de la mauvaise parité euro / dollar et du ralentissement de la croissance mondiale.



> Les prix et la rentabilité

ÉVOLUTION DES PRIX
2012-2013

↘ -0,40%

TAUX DE RENTABILITÉ
2013-2014

↗ +0,51%

Sur le front des prix, la crise est toujours présente. Les capacités restent sous-employées et la concurrence est encore vive, ce qui bénéficie aux donneurs d'ordre, et impacte la rentabilité. On note toutefois un léger accroissement des marges bénéficiaires, trop faible pour envisager d'engager les investissements dont les entreprises auraient besoin.



> La sous-traitance en Europe

Après les baisses de 2012 (- 3,3 %) et 2013 (- 3,9 %), 2014 a connu une légère hausse de 0,63 % des activités de la sous-traitance en Europe.

	Chiffre d'affaires (milliards €)	Effectifs	Nombre d'entreprises
Allemagne	126,57	808 500	43 305
France	66,64	485 000	30 319
Italie	42,18	395 000	42 945
Royaume Uni	40,30	372 000	31 221
Espagne	32,97	488 500	45 376

(source MIDEST)

75

Sotraban, l'association des sous-traitants de Basse-Normandie qui regroupe 75 industriels aux activités complémentaires, a pour mission la promotion et la valorisation des savoir-faire régionaux et la mise en œuvre d'une démarche mutualisée dans la recherche de débouchés pour ses adhérents (www.sotraban.com).

Ce qu'ils en disent...

Les grandes familles de la sous-traitance évoquent la conjoncture.

Jérôme Delabre, président de FIM Cosertec (Fédération des industries mécaniques), (conception, service, technologie).

« Nous avons enregistré en 2014 un redressement, qui reste à nuancer selon les secteurs. Ce redressement, qui se poursuit cette année, ne se traduit pas encore par des créations d'emploi mais par une très forte reprise des investissements ».

Simon Philibert, directeur des affaires économiques de la Fédération de la plasturgie et des composites.

« La reprise est encore assez faible. Nous avons subi une très grave crise sur les prix à la production, dont nous sortons à peine. Dans nos priorités, figure le lancement d'un plan d'action autour de l'impression 3D ».

Jean-Luc Brillanceau, directeur général de la Fédération forge fonderie.

« Nous sommes prêts à surfer sur la reprise, d'autant plus que cette industrie du futur dont on ne cesse de parler n'existera que s'il existe une industrie du présent, celle que nous incarnons. Pour nos entreprises, dotées d'un savoir-faire qu'on ne retrouve pas ailleurs, la piste de l'international doit être privilégiée ».

Richard Crétier, délégué général du Snese – les fabricants d'électroniques.

« Notre secteur vient d'enregistrer neuf mois consécutifs de croissance, qui continuera à être portée par les objets connectés, l'automatisation industrielle, les systèmes embarqués, les câbles et faisceaux intelligents et le lighting ».

à la rencontre des **Entrepreneurs**

Normandie

Cessions gagnantes

Face à l'acte majeur qu'est la transmission, les partenaires de l'entreprise se mobilisent pour faciliter la tâche des cédants et repreneurs.

Bien céder son affaire ne s'improvise pas. Les enjeux sont en effet majeurs : 60 000 entreprises sont cédées chaque année, selon les chiffres communément admis. En cas de cession mal préparée ou mal exécutée, la sanction tombe rapidement. L'entreprise disparaît, et avec elle, de l'emploi, du savoir-faire, du pouvoir d'achat, de l'attractivité. Préparer la cession, c'est savoir s'entourer de conseils avisés. Les partenaires experts de l'entreprise et le réseau des CCI ont leur mot à dire. Leur connaissance de la situation globale de l'entreprise et de son environnement leur permet d'aider et d'orienter le cédant. C'est le rôle de la base de données

Transentreprise. Elle optimise la mise en relation entre cédant et repreneurs, recense les opportunités de reprise et propose une solution de diffusion d'annonces qualitatives. Pas question en effet de prendre des chemins de traverse, de perdre du temps et de l'énergie : il faut aller au plus efficace, cibler les bons interlocuteurs. La réalisation d'un prédiagnostic permet de définir les points de passage obligés, les éléments à discuter, la façon de préparer la négociation. « En accumulant les bons conseils en amont, on évite les erreurs », explique Laurence Catez, coordonnatrice création-reprise-transmission. « La CCI joue son rôle de facilitateur, les partenaires apportent leurs compétences dans des domaines pointus ».

L'appui des notaires

« Nous sommes là pour diminuer au maximum le risque », commente Maître Géraldine Leprince-Durand, notaire à Flers. « La transmission, c'est une phase importante, qui en-

globe de nombreux aspects. Il est important d'intervenir très en amont, de travailler en cohérence avec les différents professionnels qui assistent le dirigeant. Chacun a sa vision des choses, apporte son propre éclairage ». La variété des enjeux qu'implique une transmission (droit de la famille, de l'entreprise, de l'immobilier, du patrimoine...) donne aux notaires, véritables généralistes du droit, une position préférentielle pour effectuer le travail d'information. « Nous sommes là pour, en toute confidentialité, aborder la question avec les dirigeants pour trouver les solutions les plus appropriées ». ◀

CONTACT

www.transentreprise.com



Athis-de-l'Orne

Metaform

Bien accompagnée

C'est parce que leur activité d'auto-entrepreneur ne leur permettait pas de développer suffisamment leur activité que Stéphane Leprat et Émilie de Yesus ont entamé des démarches de reprise. « Nous avons cherché, dans le domaine de l'industrie, à reprendre une entreprise dont le dirigeant partait en retraite. Avec l'aide de la CCI, nous avons trouvé assez rapidement le profil qui correspondait à nos attentes », explique Émilie de Yesus. Ce fut la chaudronnerie Metaform. Le couple est aussi passé par les services d'un cabinet d'avocats pour l'aider dans la démarche.

Si l'ancien dirigeant était « pressé de partir », une phase d'accompagnement a toutefois été mise en place, pendant deux mois. « C'est important dans les premiers temps, ne serait-ce que pour aller à la rencontre des clients. Ils ont pu se rendre compte que l'entreprise continuait », poursuit la dirigeante. « Nous avons aussi appris à connaître le personnel, le métier, les enjeux ». En partant de cette analyse, Stéphane et Émilie ont décidé d'apporter quelques investissements, pour « améliorer le confort de travail ».

www.metaform-serrure-metal.fr



Falaise

Librairie du Conquérant Nouveau chapitre

Elle a réussi à mettre en équation sa passion pour les livres, sa connaissance du milieu de l'édition et son envie de changer de vie, de quitter Paris, de rejoindre une Normandie qu'elle aime. Catherine Trachtenberg a repris la « Librairie du Conquérant », à Falaise, avec le soutien de la CCI (« seule, c'est vraiment trop compliqué de tout mener à bien ») et avec le soutien de l'ancienne gérante : « Elle m'accompagne jusqu'à la fin de l'année. Cela me permet de bien comprendre ce qu'il faut faire. C'est d'une grande richesse de pouvoir compter sur son expérience. C'est une formation grandeur nature ». Une aide d'autant plus précieuse que Catherine a repris la librairie en pleine pointe d'activité, celle des rentrées scolaires et littéraires, avant les fêtes de fin d'année. Difficile de prendre du recul, d'analyser, de prévoir des évolutions, dans cette période chargée.

Les lecteurs, eux, sont ravis : « L'accueil est excellent », témoigne-t-elle. « Nombreux sont ceux qui m'ont dit leur satisfaction de voir qu'une librairie indépendante continue d'exister à Falaise ». Et ils n'hésitent pas à lui demander son avis : « C'est le sel du métier de faire des recommandations. Mais j'écoute aussi avec beaucoup d'intérêt les opinions des grands lecteurs qui fréquentent la librairie ».

www.librairieduconquerant.com

Franqueville-Saint-Pierre

Agence 76 Aller de l'avant

ne veut pas être pris au dépourvu, agir à la dernière minute. « C'est un saut dans le vide, pour lequel nous ne sommes pas préparés, informés ou formés. Savoir à quel moment s'engager, quelles procédures suivre, ce n'est pas évident », constate-t-il. Il a donc choisi de s'appuyer sur les conseils de la CCI, notamment dans la définition de celui qui lui succédera : « Un profil technique et commercial, pouvant assumer les nombreux déplacements que demande notre métier ».

Cela se fera « en fonction des souhaits du repreneur ». « Je pense qu'une période de trois à six mois d'accompagnement, pour qu'il puisse bien connaître la société, la clientèle devrait être pertinente ».

S'il est un aspect que Jacky Morel n'a pas négligé, c'est de se préparer psychologiquement à ce qui demeure un bouleversement dans une vie. « Je suis conscient de l'impact que cela peut avoir. J'en ai parlé à ma famille, je leur ai dit qu'il était possible que je passe par des moments difficiles, et que plus le moment approchera, plus j'aurai de la difficulté à passer la main. Mais j'ai aussi déjà des projets, des idées ».

www.agencement76.com

Cela fait trente ans qu'il a créé Agencement 76, spécialisé dans l'agencement des lieux de vente pour les commerces franchisés. En dirigeant avisé, Jacky Morel commence à préparer la cession de son entreprise. Ce n'est pas pour demain, il se laisse le temps de faire le bon choix quant au profil du repreneur, mais il



Lisieux

Adial Les bons ingrédients

Il a le goût d'entreprendre chevillé au corps. Qu'il s'agisse d'être le vice-président pour l'Afrique du Nord du groupe Arcelor-Mittal, avec 10 000 salariés et un chiffre d'affaires d'un milliard € ou de reprendre une entreprise qui défriche le marché des distributeurs automatiques de pizzas fraîches et artisanales, Vincent Le Gouic y met la même énergie, le même savoir-faire. « Tout au long de ma carrière, j'ai toujours eu l'envie d'être à mon compte », révèle-t-il. Alors, quand, de retour en France, il s'installa en Normandie, il ne fut pas long à se mettre en chasse d'opportunités de reprise.

Très logiquement, c'est vers l'industrie qu'il a tourné son attention. Mais devant le peu de choix s'offrant à lui, il a continué ses recherches pour tomber, « par hasard », sur le cas d'Adial. « Cela s'est fait naturellement », confie-t-il. « Je n'ai pas d'intérêt particulier pour la pizza, mais le dossier m'a paru éminemment porteur ».

Homme de décision, il affiche déjà une « volonté assez forte de croissance rapide, dans un marché français vaste et plein d'opportunités ». Mais il regarde aussi à l'international, « une ambition très prononcée ». Sur la question de la reprise, il la voit comme une continuité : « Il ne faut pas jeter ce qui a été accompli, ce qui constitue le cœur de l'entreprise. Ici, cela fonctionnait très bien, donc la vie a continué, mais je vais infléchir certaines choses, rajouter mon impulsion, mon énergie ».

www.adial-france.com



Bolbec

L'intelligence collective

Oril Industrie souhaite s'impliquer dans des partenariats régionaux pour mieux valoriser le savoir-faire pharmaceutique français.



La recherche et développement est un des moteurs des échanges avec l'écosystème.

Une entreprise ne peut survivre seule, à l'abri derrière ses murs, sans tenir compte de l'évolution de son environnement. L'intelligence collective est aujourd'hui un élément majeur de croissance et de compétitivité. Gilles Belloir, directeur d'Oril Industrie en est convaincu. Il mène une démarche d'ouverture auprès de plusieurs acteurs régionaux, persuadé « qu'il faut construire ensemble des perspectives régionales, relancer le défi de la compétitivité

et refuser une sorte de fatalisme du déclin de l'industrie française ».

« Nous sommes face à une quadrature du cercle qui devient insoluble », poursuit-il. « Entre des objectifs économiques et des réglementations complexes et des charges lourdes ». Pour « trouver des réponses adaptées, il est indispensable de s'inscrire dans une logique de filière ».

Il s'est ainsi rapproché des clusters intéressant sa profession. Avec Polepharma, c'est « une valorisation de la chimie-pharmacie française » qu'il approuve. L'intérêt commun peut ainsi conduire Oril Industrie à privilégier une relation client/fournisseur avec ses concurrents potentiels implantés sur le territoire.

Passerelles

Avec CBS (Chimie Biologie Santé), c'est l'aspect innovation qui est valorisé, dans un rapprochement entre PME, monde académique et collectivités. Des partenariats ont été noués avec l'université et l'INSA de Rouen. Il pourrait être aussi efficace de travailler sur la logistique, afin d'éviter les ruptures d'approvisionnement. « La Normandie est plutôt bien placée sur ces questions », remarque Gilles Belloir.

L'ouverture n'est pas qu'un discours : Oril a organisé dans ses locaux des « Business Dating » pour présenter son offre de services et ses besoins. Historiquement, environ 25 entreprises extérieures sont prestataires d'Oril. Il s'agit d'aller bien plus loin.

D'autres passerelles sont régulièrement dressées avec l'UIC, la CCI, la Région, ou, plus localement, la municipalité. Ce mouvement normand devrait conduire Oril à faire en sorte que 20 % de son activité soit dirigée vers des partenaires extérieurs. « Nous sommes en train de concrétiser les premières approches », se réjouit Gilles Belloir. « Il est tellement plus logique d'avoir une ambition régionale que de se concentrer uniquement sur des objectifs individuels ». L'ouverture est aussi physique, avec « le plaisir de faire découvrir nos métiers et nos compétences ».

Au bout de la démarche, c'est un plaidoyer pour l'industrie que signe Gilles Belloir. « L'important est de ne pas être passif, mais de regagner ensemble de l'énergie, de la combativité ». Cet enthousiasme, il veut le traduire dans son site, avec la mise en place d'une stratégie de RSE, qui passe par une implication des salariés : « Ils doivent être épanouis dans leur poste de travail, car conscients du sens de ce qu'ils accomplissent, dans un esprit de construction commune ». ◀

CONTACT

www.servier.com



Gilles Belloir,
directeur d'Oril Industrie.

À savoir

Filiale du groupe Servier, Oril Industrie est implantée dans deux sites, à Bolbec (depuis 1960), puis, en 1990 à Baclair, pour accompagner la croissance de l'entreprise. Spécialisée dans le domaine de la chimie pharmaceutique, l'activité de l'entreprise comprend une activité de recherche industrielle (forte de 150 chercheurs) et une activité de production de principes actifs (1 600 tonnes par an). 800 personnes y sont employées.

Guimerville

Innover dans le luxe

Pochet du Courval, est l'un des fleurons de la Glass Valley.

C'est ce qui s'appelle être enraciné dans son territoire. C'est en 1623, à deux pas du site de l'usine actuelle, qu'est née l'activité verrière de ce qui deviendra le groupe Pochet du Courval, un des leaders mondiaux dans le packaging de luxe des parfums et des cosmétiques.

Le site de Guimerville, qui emploie 1 500 personnes, a la capacité de développer des produits extrêmement complexes à grande échelle, en y ajoutant une part de décoration, le « parachèvement » dans le langage technique. « 100 % des flacons du groupe sont réalisés ici », souligne Christian Durand, directeur du site. « Nous produisons des flacons pour les plus grandes marques mondiales », poursuit-il, en insistant sur l'aspect très porteur du « made in France ».

Verre sculpté

Pour tenir son rang dans un marché complexe, saturé dans les pays occidentaux et dont la progression atteint peu à peu son maximum, le groupe mène une forte politique d'investissement, de l'ordre de 50 M€ sur deux ans, dont 30 % ont été fléchés vers Guimerville pour la reconstruction d'un des quatre fours (ceux-ci sont soumis à de telles conditions de chaleur qu'ils sont régulièrement entièrement remis à neuf), avec une

importante diminution de la consommation d'énergie. 100 millions € devraient de nouveau être injectés dans le flaconnage dans les prochaines années.

D'autres innovations majeures sont réalisées, comme le verre sculpté à l'intérieur des flacons (pour « La Panthère » de Cartier) ou sur l'usage de leds pour offrir des projections de lumière changeant selon le mouvement, le contact physique avec le verre. La modélisation 3D complète des flacons est devenue courante, réduisant significativement le temps de développement. « Ce sont des innovations de rupture, que nous réalisons en partenariat avec nos clients », explique Tristan Farabet, directeur général du groupe. « Le packaging est un élément déterminant sur lequel nous devons faire la différence ». Cosmétique, verre,

packaging, trois filières qui sont en ordre de marche en Normandie, mais qui doivent mieux communiquer et travailler ensemble. ◀

CONTACT

www.groupe-pochet.fr

En chiffres

Un million

De flacons et de pots sont produits chaque jour sur le site de Guimerville.

85 %

de la production est exportée.



Un travail minutieux pour des flacons de prestige.

CTC TRANSMISSIONS Votre partenaire pour une transmission réussie

CTC TRANSMISSIONS C'EST :

- Une confidentialité assurée
- Un expert du territoire normand
- Près de 50 transmissions depuis 7 ans

Flashez pour connaître les 5 étapes d'une cession réussie

Michel LE BELLEGO
06 16 09 48 39
m.lebellego@ctc-finances.com
76500 Le Havre
www.ctc-finances.com

Membre du réseau national



Art Pub Déco, le signal d'une entreprise en pleine forme.

Chers voisins

Marie-France Bailleul s'implique fortement dans la vie quotidienne de la zone d'activité de Bolbec – Saint-Jean. « C'est utile de se connaître entre voisins. Même si nous n'exerçons pas les mêmes métiers, le dialogue permet de voir que nous avons tous des problématiques communes ». Les entreprises se sont engagées avec la communauté de communes Caux vallée de Seine et le réseau GRANDDE sur une démarche de gestion durable de zone d'activité, rejoignant Dieppe (Parc Eurochannel), Saint-Aubin-lès-Elbeuf (Port Angot) et Gournay. Il s'agit notamment de mettre en œuvre des pratiques réduisant les impacts environnementaux et d'améliorer les conditions de travail et la qualité de vie des usagers. ◀

Saint-Jean-de-la-Neuville

À bonne enseigne

Art Pub Déco n'a cessé depuis dix ans d'investir et d'innover dans le domaine des enseignes, de la signalétique et de la communication en général.

L'enseigne publicitaire n'a pas bonne presse par les temps qui courent. L'expression « pollution visuelle » est employée à tort et à travers pour l'évoquer. Et pourtant, « un commerce, une entreprise, ont besoin d'être vus, indiqués, signalés. La visibilité est un des fondamentaux de l'activité », comme l'explique Marie-France Bailleul, qui dirige depuis dix ans l'agence Art Pub Déco. Elle a fait de la signalétique commerciale l'une de ses spécialités (en concevant, réalisant et posant les enseignes), et ne voit pas d'un très bon œil l'application de la loi encadrant son activité. « Elle limite la créativité », regrette-t-elle, en espérant que « des règles plus contraignantes ne soient pas imposées à l'avenir ». Elle s'engage dans ce sens auprès de son syndicat professionnel, le Synafel, pour tenter de faire valoir le point de vue des spécialistes. Cette contrainte ne diminue pas l'enthousiasme de Marie-France Bailleul : « J'aime créer, innover, rechercher », reconnaît-elle. Une façon d'aller de l'avant qui a permis à son agence de progresser, même au travers des années de crise où la communication n'est pas la préoccupation majeure des entreprises. Elle n'a cessé de leur démontrer l'importance de ne pas y renoncer, exemples à l'appui, comme celui de ce client qui a vu son chiffre d'affaires augmenter de 10 % depuis qu'il a décoré son véhicule aux couleurs de sa société. La démarche est aussi citoyenne, et Art Pub Déco a obtenu en avril dernier une qualification pour les questions d'accessibilité.

Aller de l'avant
Pour donner l'exemple, l'entreprise a beaucoup investi dans son matériel. Le parc de machines comprend de nouveaux outils à la pointe de la modernité, tant pour l'efficacité technique (pour, notamment, imprimer

directement sur une porte, un panneau) que pour l'esprit environnemental, avec des encres à base d'eau. La créativité des équipes en matière de logos ou d'affiches peut alors s'exprimer en toute liberté, elle sera suivie d'effets. Le tout avec un souci constant de réactivité : « Nous pouvons réaliser un panneau dans la journée. C'est l'avantage de fabriquer en interne ».

Une autre avancée majeure d'Art Pub Déco fut son implantation en 2007 à Bolbec. Les locaux historiques de Gravenchon étaient devenus trop étroits, il fallait savoir prendre la responsabilité de déménager. « C'est le même principe que celui de la modernisation des outils. Il faut savoir aller de l'avant », résume Marie-France Bailleul.

Les vastes locaux sont un showroom permanent. Le savoir-faire et l'inventivité d'Art Pub Déco s'expriment grandeur nature, dans un hall d'accueil superbement et intelligemment décoré. « Nous faisons voir ce que nous savons faire », précise la dirigeante, qui mise sur la qualité pour faire la différence. ◀

CONTACT

www.artpubdeco.fr



Marigny

Broderies haut de gamme

Spécialiste manchoise du marquage textile et publicitaire, Copinew concilie techniques et polyvalence.

Petite affaire devenue grande, Copinew/Copibrod, a tout de la success story normande. En dix ans à peine, la PME de Joël et Sabine Héquet a forgé son nom dans l'univers de la communication visuelle, s'affichant doublement spécialiste et pluridisciplinaire. C'est d'autant plus vrai que le couple fondateur de Copinew en 2004, gagnant sa réputation par une expertise en broderie textile, « le haut de gamme des finitions », a lancé sa marque Copibrod trois ans plus tard.

Depuis lors, il a multiplié les savoir-faire sous l'une ou l'autre casquette, couvrant la vente et le marquage textile (Copibrod), les objets publicitaires, jusqu'aux banderoles et calicots événementiels (Copinew). Aujourd'hui, les prestations Copibrod cristallisent l'essentiel du sur-mesure, répondant à une clientèle BtoB autour des vêtements de loisirs, d'image et de travail, toutes techniques confondues. Car du jour où ils ont choisi de privilégier le brochage textile, investissant dans trois brodeuses professionnelles pour personnaliser

T-shirts, polos, casquettes, Joël et Sabine Héquet ont complété leur parc machines en continu.

Déménagements

Désormais, la production repose sur un matériel de pointe, partagée entre deux ateliers pour une moyenne quotidienne de « 200-300 pièces en broderie, 12 000-14 000 pièces en marquage textile ». Récemment, celui de broderie (7 brodeuses mono-tête), s'est enrichi d'une brodeuse multi-têtes 100 % automatisée, promesse de productivité hors pair : « Potentiellement, nous pouvons produire 500 pièces par jour », confirme Joël Héquet, soulignant le souci d'offrir « l'excellence du produit fini ». Parallèlement, 30 % du chiffre d'affaires relève du marquage textile en sous-traitance, la PME livrant des solutions clefs en main, rayonnant entre Normandie et Paris.

Preuve du succès, Copinew a plusieurs fois déménagé pour cause de croissance, revenue dans sa ville natale au printemps 2013. Soutenue par l'Agglo et la communauté de communes, l'entreprise a fait construire sur la ZA de la Chénée, un bâtiment (450 m²), intégrant un showroom de 100 m². ◀ I.P.

CONTACT

www.copibrod.com



Un parc machines sans cesse complété, une priorité pour Joël et Sabine Héquet.

*L'agence de communication aux côtés de ceux qui souhaitent **se développer** !*



NOS MISSIONS :

- Conquérir vos publics cibles
- Fidéliser vos clients & usagers
- Asseoir votre notoriété

NOS EXPERTISES :

- Plan média
- Sites Internet
- Référencement Google
- Plaquette commerciale
- Rédaction et création
- Identité visuelle & nom de marque

Depuis plus de 30 ans, nous vous accompagnons en stratégie de communication.

Contact :

Jean-Marie Joly : 06 07 66 87 66

nouveau regard
AGENCE DE COMMUNICATION

9 rue Jean-Baptiste Colbert - 14000 CAEN

TÉL. 02 31 47 00 47

www.nouveau-regard.fr

Flers

Idées tranchantes

Fournisseur de matériels dédiés, JV La Française International fait référence dans l'industrie agroalimentaire.

Qui veut remonter à la source du trancheur à jambon ou du hachoir universel utiles aux productions de bouche, aura la réponse chez JV La Française International. Depuis bientôt 25 ans, « nous conseillons, vendons, formons, assurons le service après-vente des matériels de production servant aux industries de l'agroalimentaire : viandes, charcuteries, plats cuisinés, volailles, poissons, fromages... ». Ainsi parle Philippe Ribeyre, co-gérant majoritaire (avec Jean-Fabrice Boré, François Venet) d'une PME (22 personnes) née à Champsecrét, qui lui doit le virage impulsé en 1992. Aujourd'hui distributrice d'une dizaine de marques de haute facture (allemandes, belge, hollandaise), JV La Française International a pour clients les artisans, les PMI et les grands comptes industriels. L'offre 2015 va de la râpe artisanale au tunnel de cuisson de dernière génération : l'expertise normande repose sur sa capacité à livrer clefs en main, l'outil idéal. Or neuf fois sur dix, le critère essentiel vise « la productivité, le rendement matière première/produit fini, la maîtrise des consommations d'énergie et des rejets ». Forte d'une R&D pilote (2 ingénieurs-agronomes), elle assure la liaison « du client au fabricant », capable de révolutionner des process. Témoin, l'installation innovante réalisée chez un producteur, débouchant sur « une production 100 % automatisée (3T/h) pour des saucisses moins salées et de meilleure qualité ». Il arrive même que le prototype finisse en modèle standard, dont « un mélangeur à salades optimisé pour les traiteurs ».

Effectif doublé

Profitant d'un bouche à oreille la menant parfois jusqu'à l'export, JV La Française International a tant grandi qu'en 2013, elle s'est installée à Flers sur un site de près de 400 m². Un hall séparé permet de réviser ses matériels de démonstration, de seconde main et de location, car de plus en plus on lui loue une machine. Il y a « celui qui teste avant d'acheter, celui qui remplace

en urgence l'équipement en panne, celui qui l'utilise pour une fabrication saisonnière ». Au final, « en trois ans, nous avons doublé l'effectif ».

Portée par une croissance à deux chiffres, récemment, la PME normande est « revenue à ses origines », équipant à nouveau les rayons bouchers des hypermarchés. Répondant aux nouveaux besoins

des magasins, à partir d'un outil industriel éprouvé, elle a développé « un trancheur simple, sûr et polyvalent, nettoyable automatiquement ». ◀ I.P.

CONTACT

www.jvlafrancaise.com

NOUVEAU
DANS VOTRE RÉGION

14 AGENCES EXPERTES EN
Confort & accessibilité

CONSTRUIRE UNE VIE
SANS OBSTACLES

Profiter plus longtemps de son logement lorsque la vie nous impose de nouveaux besoins c'est possible, avec des équipements adaptés.

Chez POINT.P, vous trouverez une offre complète pour simplifier votre quotidien ou celui de vos parents. Vous trouverez aussi des conseils professionnels pour gagner en confort de vie, en sécurité et en accessibilité dans toutes les pièces de la maison.

Découvrez le catalogue CONFORT & ACCESSIBILITÉ dans les agences expertes* POINT.P

*Nos agences expertes : 100 Bayeux St Vigor - Caen - Giberville - Mantes-la-Jolie - Dreuxville - Trouhan
101 Evreux - Lohéac - Verrieres - 102 Châteaugay - Tourville - Granville - St Lô - 103 Alençon
Argentan Centre - 104 Dieppe Centre - La Made - Rouen - 105 Sotteville-les-Rouais - Chemin de la M. Vire et Boulevard Industriel - St Pierre Les Elbeuf

POINT.P
Matériaux de Construction

LE REPERE PROFESSIONNEL

pointp.fr



Surville

Prestige et colombages



Hugues et Camille Oeyen ont imaginé une offre de séjours grand luxe.

À savoir

Les soins SPA du Manoir et le menu unique de Magalie Picard Tessier « une cuisine de saison, servie comme à la maison » sont ouverts à toutes les clientèles sur réservation.

Concilier hôtellerie de luxe et vie de village, c'est possible au Manoir de Surville, à deux pas de Louviers.

Ils auront mis quatre ans, « dont 18 mois de travaux », mais la réussite est au rendez-vous : quittant Bruxelles et leurs jobs d'avant pour reprendre en Normandie un domaine familial, Hugues et Camille Oeyen ont fait jaillir de terre une offre de séjours grand luxe, ouvrant en mai le Manoir de Surville dans un jardin de trois hectares. Soit un hôtel 4 étoiles de 11 chambres design dont deux suites, un Spa de 120 m² ; un restaurant bistrannique (35 couverts) et trois salons privatisables pour des réceptions privées et séminaires d'entreprises. Formalisant leur modèle au gré des rencontres, les créateurs ont voulu « dépasser les standards hôteliers » pour inviter au lâcher prise. Ici, l'élégance est dans les détails, du confort des lits King Size au volet bois des lucarnes. Comptant sur la patine du temps, Camille et Hugues Oeyen n'ont voulu que des matières nobles « dans le respect du lieu », fédérant autour du Manoir des marques partenaires de prestige (Hermès, Cinq Mondes). Pas de réception par exemple, le couple vous installe comme

on reçoit ses amis et au salon, le bar à spiritueux (normands), thé et café sont à volonté, « chacun se sert, la confiance est la règle ». Pour le reste, à eux deux, ils parlent cinq langues, ce qui ravit les touristes étrangers. Alors six mois après l'ouverture, le charme du Manoir fait mouche invariablement. Rentrée oblige, 70 % des clients sont



Le design des chambres a fait l'objet de toutes les attentions.

Français, surtout « des Parisiens pour un week-end au vert », et déjà, ils ont des réservations jusqu'au printemps 2016.

Chaîne d'ancrage

Entreprenant de rénover l'existant (« deux dépendances du XVI^e et XIX^e, le Manoir est inscrit aux Monuments Historiques »), tout au long du chantier le couple s'est appuyé

sur 11 artisans eurois, soutenu par l'Agglomération Seine-Eure, la Région, l'Office de Tourisme Seine-Eure. Accompagnés dès l'origine par la CCI Eure « pour le pré-audit au classement 4 étoiles, le montage du dossier d'aide régionale, le label NQT, l'e-tourisme », Camille et Hugues Oeyen sont en cours de démarches complémentaires, engagés dans les labellisations Normandie Qualité Tourisme, Tourisme et Handicap (4 déficiences). ◀ I.P.

CONTACTS

CCI Eure

• Département Commerce et Tourisme - 02 32 38 81 09

• François Lambert -

Conseiller Tourisme - 02 32 38 81 25
francois.lambert@normandie.cci.fr

• Aurélie Dupont - Conseillère Normandie Qualité Tourisme - 02 32 38 81 11
adupont@normandie.cci.fr

www.manoirdesurville.com



Plébiscite virtuel

Passé 22 heures, les jeunes parents (2 enfants, bientôt 3) assurent en duo l'animation du site du Manoir et sa page Facebook. Le rôle leur a valu la 3^e place lauréate aux Web'trophées 2015, signant le succès d'une « histoire à quatre mains ».

“ Chacun se sert, la confiance est la règle ”

à la rencontre des **Entrepreneurs**

Portbail

Inventaire vinicole

Caviste inspiré, Hugues Noël a repris en main La Hallette aux Vins de Portbail.

Si la boutique ne paie pas de mine « 40 m² d'ambiance tamisée », cela fait belle lurette que la cave portbailoise d'Hugues Noël attire les fidèles de Paris à Londres : ouverte il y a vingt ans par « un artisan atypique » (René Lesventes), La Hallette aux Vins fait le paradis des amateurs d'authentique et de grands crus classés. « J'ai des bouteilles introuvables ailleurs » évoque celui qui a repris l'enseigne fin 2014, après « six mois d'immersion concrète », apprenant le métier aux côtés du fondateur.

Achat plaisir

Aujourd'hui Hugues Noël y joue sa partition personnelle, étoffant l'offre, à l'image de la gamme redéclinée des spiritueux, des accessoires de dégustation ou des paniers gourmands du Cotentin. La Hallette aux Vins dispose aussi d'une boutique en ligne pour des livraisons sans frontières, et il est possible de s'abonner à une Hallette Box pour recevoir toutes les six semaines « 3 vins de saison » sélectionnés par Hugues Noël. Car c'est dans le conseil sommelier sur mesure qu'il excelle ; « Je suis là pour l'achat plaisir » confirme-t-il, confiant que sa clientèle est en majorité féminine.

Parallèlement, comme son mentor, il a fait sien le principe d'aller chercher le meilleur à la source, curieux de « goûter à tous les vins, loin des domaines de prestige ».

Accompagné dès l'origine par le réseau consulaire « un soutien constant », le projet de reprise a bénéficié du dispositif Nacre (prêt à taux 0, suivi jusqu'en 2017), avec l'appui de Basse Normandie Active, du réseau Entreprendre et de l'association EGEE. En juin, Hugues Noël était l'un des lauréats régionaux du Concours Talents BGE Normandie. ◀ I.P.

CONTACTS

CCI Cherbourg-Cotentin

• Espace Createk - 02 33 23 32 33

www.createk-cherbourg.com

• Nathalie Guilbaud - Conseillère

Création/Reprise d'entreprises
n Guilbaud@cherbourg-cotentin.cci.fr

• Corinne Bled - Animateur

du Pôle Création/Reprise

cbled@cherbourg-cotentin.cci.fr

www.lahalletteauxvins.com



Hugues Noël sait dénicher les bonnes bouteilles.

Saint-Maclou

L'aiguille tapissière

Transformant les sièges usés et les objets déco, Mon Petit Atelier - Fragrance du Passé a l'art des métamorphoses.

Tapissière aux doigts de fée, Sylvie David s'est lancée en février 2014, guidée par son goût des travaux d'aiguille et des jolies étoffes. Ouvrant sa boutique virtuelle Mon Petit Atelier - Fragrance du Passé, depuis lors, elle restaure les fauteuils fatigués et les bergères d'époque, rénovant sur-mesure les chaises, les sofas, les canapés, les bouts de lit, etc. En complément, elle propose la confection de rideaux, coussins, têtes de lit assortis, et vend en ligne des objets vintage revisités par ses mains. Dernier en date : un pouf rhabillé de fausse fourrure, qui a déjà trouvé preneur.

Car la créatrice a vite convaincu des maisons d'hôtes, des gîtes, des hôtels de charme, misant sur son logo « un divan rouge », son site

et sa page Facebook pour se faire connaître. Régulièrement aussi, elle expose sur des salons d'artisanat ou de l'habitat régionaux, favorisée par un bouche à oreille qui la fait rayonner sur l'Eure, la Seine-Maritime, le Calvados. Aujourd'hui, ses clients privilégiés sont les professionnels, mais elle entre également chez les particuliers, partageant des projets avec une décoratrice d'intérieur euroise (Céline-H Cuisines). Dans son atelier près d'Honfleur, Sylvie David s'appuie sur un réseau de fournisseurs partenaires, « des éditeurs de tissus d'ameublement », dont un nouvel atelier de reprographie original. Élargissant sa gamme, elle vient d'ajouter l'offre de tissus imprimés d'après photos « exclusivement des

clichés très haute définition ». De quoi réaliser des ouvrages tapissiers personnalisés (panneaux muraux, sièges...), garantissant le modèle unique.

Source d'enfance

« Dans ma famille, j'ai toujours vu coudre, bricoler, créer, ma reconversion était toute trouvée », raconte Sylvie David. Pourtant, c'est après 30 ans de carrière en entreprise et dix ans de cours auprès d'artisan-tapissiers locaux, qu'elle a sauté le pas. ◀ I.P.

CONTACT

www.mon-petitatelier.fr



Vire

Bâtisseur modulaire

Experte des constructions modulaires, Legoupil Industrie (Vire) joue la course en tête.

Bientôt 40 ans (en 2016) et pas une ride ! Né fabricant de tentes de stockage, Legoupil Industrie a changé de dimension en 1995. Aujourd'hui leader français du bâtiment industriel démontable en location/vente, le groupe de Christophe Koepfel (165 personnes) est spécialiste des structures modulaires clés en main. Travaillant à la carte ou aménageant son offre standard, la PME répond à tous les usages BtoB, édifiant « du hangar à la plate-forme logistique, du pôle sanitaire à la cantine d'entreprise, de la classe d'école aux bureaux sur trois niveaux » : on la sollicite quand il s'agit d'ajouter des m² à moindre coût. Traversant la crise, Legoupil Industrie a cultivé son savoir-faire au bénéfice d'une primo-clientèle plus encline à « investir dans l'outil de production plutôt que l'immobilier ».

L'entreprise, implantée à Vire, avec deux filiales à Caen et Rouen dédiées aux travaux d'agencement intérieur, inscrit sa différence dans une démarche d'intégrateur global, qui

garantit « le bon conseil technique », avec un seul interlocuteur « de la conception jusqu'à la pose de moquettes », et une réactivité hors pair. « Quel que soit l'enjeu de surface, nous adaptons le moyen au besoin », confirme Christophe Koepfel, évoquant « un devis dans les 48 h, la réception sous 6 à 8 semaines ». Quatre gammes d'espaces sont disponibles, dont le premier produit préfabriqué Legoupil Industrie (Master), l'offre de pointe ciblant les programmes « tous corps d'état » partout en France ou ailleurs, puisque souvent, les équipes suivent à l'export les majors donneurs d'ordre (EDF, Areva, Airbus). À l'arrivée, l'enseigne normande surfe sur une courbe ascendante, affichant « 70 000 m² construits en 2015 » prête à des ambitions nouvelles.

Quatre gammes

Réputée pour ses réalisations XXL « de 5 000 à 15 000 m² », couramment, la PME viroise

intervient aussi dans les projets de proximité « 300 à 1 000 m² ». Et parce que 2015 est décidément une bonne année, entre juin et septembre, elle a recruté 25 personnes (intérim et CDD) en renfort. Parmi ses dernières livraisons : côté production, un atelier acier (2 875 m²) pour un constructeur de bus vendéen et 2 300 m² pour la Normandie, ou version tertiaire, un restaurant (205 m²) et la boutique (350 m²) du Parc zoologique de Jurques, 4 000 m² d'entrepôt (avec bureaux) LETNA, groupe Chatel. ◀

CONTACT

www.legoupil-industrie.com



VOTRE AMBITION REJOINT LA NÔTRE

INNOVATION - PROFESSIONNALISATION - ALTERNANCE
PARCOURS CARRIÈRE - EXPÉRIENCE INTERNATIONALE
SMARTÉCOLE® - ACCÉLÉRATEUR DE CARRIÈRE
AUDACE - ENRICHISSEMENT PERSONNEL
ACCOMPAGNEMENT VERS L'EMPLOI - CRÉATEUR DE CHANGEMENT

FORMATION INITIALE

- PROGRAMME GRANDE ÉCOLE
DIPLOME GRADE DE MASTER, BAC+5
Accès Post Bac, Post Prépa, Post Bac+2,
+3/4. Possibilité de suivre les M1 et M2
100% en alternance.
- BACHELOR MANAGEMENT
INTERNATIONAL, DIPLOME VISÉ BAC+3
Accès Post Bac et Post Bac+2.
- MASTÈRES SPÉCIALISÉS - MSC
3^{ème} CYCLE
Accès Bac+4/5, 9 spécialisations.

FORMATION CONTINUE

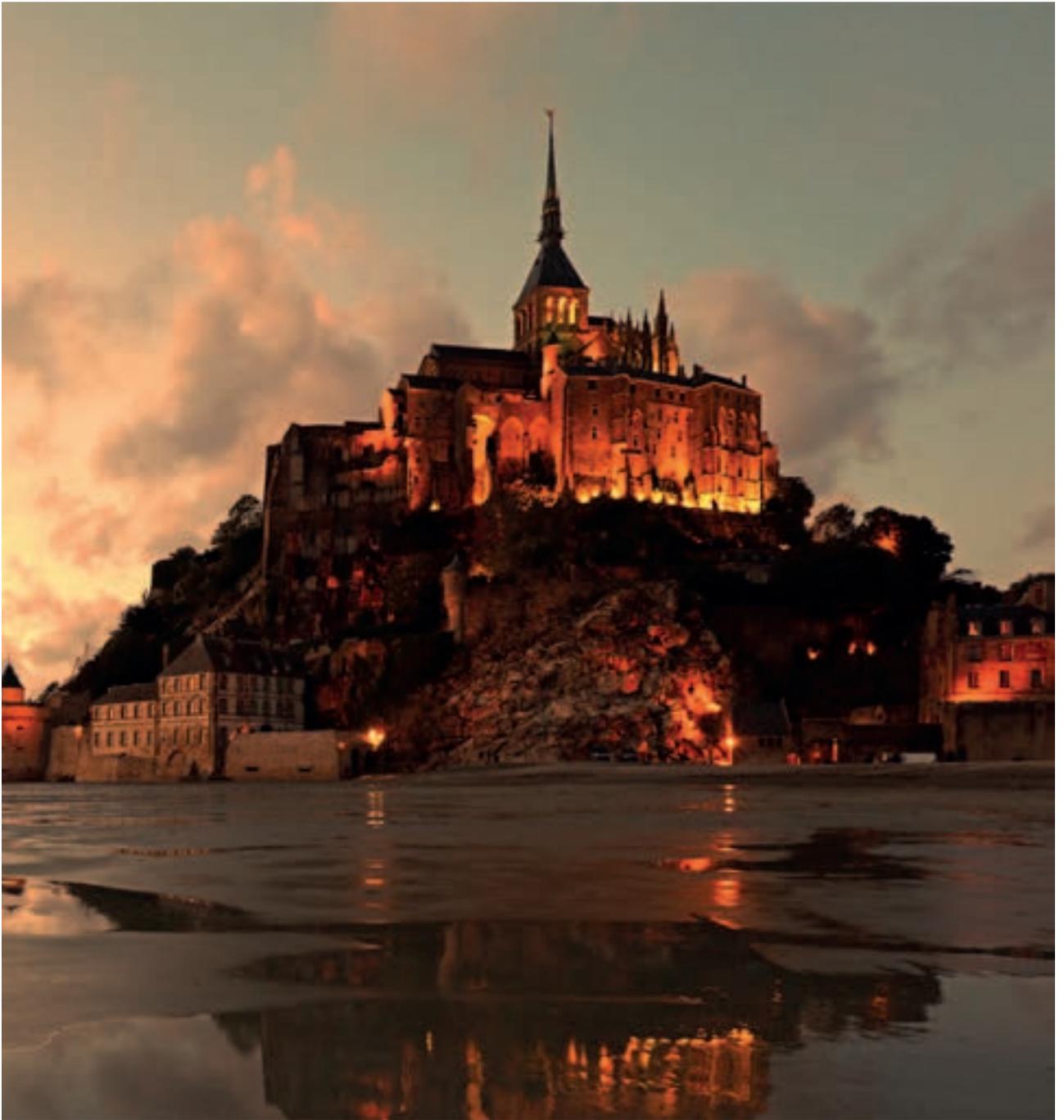
- PROGRAMMES DIPLOMANTS
- Programme Grande École,
Grade de Master, Bac+5.
En présentiel ou en e-learning.
- En 1 ou 2 ans.
- Executive MBA.
- PROGRAMMES COURTS
INTRA ET INTER-ENTREPRISES
Management, Gestion-Finance,
Marketing-Commercial, Logistique,
Entrepreneuriat, Tourisme.



info@em-normandie.fr
www.em-normandie.fr

CAEN • DEAUVILLE • LE HAVRE • PARIS • OXFORD

Enjeux



La Normandie, une « marque » à imaginer. >>>



© Stock - Double Jurgar

Enjeux

Le marketing territorial, figure imposée.

Attractifs ensemble

Les territoires doivent se montrer de plus en plus agiles en matière d'attractivité. Le marketing devient incontournable pour attirer (ou retenir) chez soi les forces vives et les talents.

D'autant plus que le marché reste modeste. Si on parle beaucoup de mobilité, les flux interrégionaux sont assez faibles : ils concernent 6 % de la population, selon une étude de l'Insee. L'Île-de-France est au cœur de ces phénomènes par sa forte attractivité auprès des étudiants et des jeunes actifs, et que son potentiel d'emploi et sa densité universitaire influencent les voisins proches, dont la Normandie. Les régions allant de l'ouest (Bretagne) jusqu'au sud (Corse) le long des littoraux, sont aussi parmi les plus attractives du pays. Des modifications peuvent venir remettre en questions ces évolutions. La DATAR a identifié trois facteurs « agissant à l'échelle mondiale et transformant en profondeur les territoires français » : la croissance démographique, le vieillissement, le changement climatique et l'urbanisation. Il faudra savoir en tirer parti (Silver economy, économie verte, éco-quartiers...).

Bon branding

C'est dans ce contexte extrêmement concurrentiel que les territoires cherchent à séduire. La Normandie a déjà un avantage : en se réunifiant, elle facilite sa

démarche de « branding » en se dotant d'un nom connu et reconnu dans le monde entier. Ce sera moins simple pour Auvergne – Rhône Alpes ou Midi-Pyrénées – Languedoc – Roussillon.

Jouer sur la marque n'est pas nouveau. Lyon l'a parfaitement accompli depuis bientôt dix ans avec un « Only Lyon », qui, s'il ne résonne pas autant que I Love New York, jouit d'une flatteuse réputation. Les Normands commencent à entrer dans la danse, d'Enjoy Rouen Normandy à Calvados et Vous.

Mais le marketing territorial ce ne sera rien sans contenu. Il doit, comme l'expliquent les spécialistes de l'Association Nationale du Marketing (Adetem), répondre à cinq enjeux : le numérique, l'économie collaborative, la fragmentation des clientèles, l'épuisement rapide de l'expérimentation et les nouveaux territoires administratifs (le poids des métropoles).

Pour relever correctement ces défis, le bon espace géographique doit être défini : faut-il revendiquer une spécificité locale ou s'inscrire dans un plus vaste mouvement d'ensemble ? Porter sa réflexion au-delà de ses frontières traditionnelles, demande beaucoup d'effort, de temps et de sagesse. Le bon équilibre doit d'ailleurs résider dans une identité commune forte, à laquelle les particularismes donnent une autre ampleur et affinent les contours d'une attractivité plurielle. ◀

« Une nouvelle façon de faire »

► **Joël Gayet**, fondateur de la Chaire « Attractivité et Nouveau Marketing Territorial » de l'IMPACT (Institut de Management Public et de Gouvernance Territoriale, université d'Aix-Marseille), évoque les actions-clés à mettre en œuvre pour promouvoir son territoire.



Avez-vous le sentiment que les collectivités locales ont pris conscience de la nécessité de développer une stratégie de marketing territorial ?

Oui, les choses bougent très vite dans ce domaine comme j'ai pu le constater récemment à Granville avec la manifestation organisée par les présidents de la Communauté de commune Granville Terre & Mer et de la CCI Ouest Normandie. L'intérêt récent des collectivités pour le marketing territorial constitue une réponse efficace à l'élévation du niveau de concurrence des territoires et aux nombreuses difficultés économiques, environnementales, sociales, technologiques et financières auxquelles elles sont confrontées.

Pensez-vous que la fusion des deux Normandie donne de nouveaux atouts à la région en termes d'attractivité (les appellations « basse » et « haute » n'étant guère efficaces au niveau de la communication) ?

Bien entendu, cela va renforcer la puissance de la Normandie car il s'agit d'un territoire pertinent pour l'attractivité parce que l'identité est réelle, partagée par les habitants, parce qu'elle possède une offre riche et de qualité et enfin parce que sa notoriété est

forte. En revanche, la Normandie a pris un peu de retard en termes de marketing territorial par rapport à d'autres régions comme la Bavière ou l'Alsace par exemple.

Existe-t-il quelques bonnes pratiques, quelques préceptes de base, que chaque territoire devrait mettre en œuvre ?

Pour construire leur attractivité, Amsterdam, Barcelone, Auckland, Glasgow, Vienne, Lyon ou des territoires comme le Michigan, la Floride ou la Bavière, pour ne citer qu'eux, ont développé depuis quelques années une nouvelle façon de faire du marketing territorial. Si les modèles de ces territoires sont très différents, ils partagent pourtant, avec d'autres réussites dans le monde, des principes d'actions clés dont peut s'inspirer la Normandie : se doter d'une stratégie d'attractivité qui intègre tous les secteurs d'activité concernés, de l'attractivité économique au tourisme en passant par la recherche de talents et les grands événements sportifs, culturels et business. Mobiliser massivement les entreprises dans la démarche d'attractivité et dans son futur pilotage mais aussi dans son financement. Organiser son marketing autour de la réalité perçue du territoire sans tenir compte des limites administratives. Concevoir une stratégie de marque unique pour l'attractivité, « globale » et partagée, conçue pour être portée à la fois par les différentes institutions et par les entreprises. Structurer, qualifier et promouvoir uniquement une offre d'excellence en centrant la démarche et les outils sur l'innovation et les talents et en s'appuyant prioritairement sur l'économie créative et collaborative (comme le fait Séoul ou San Francisco). Concevoir une réalisation « porte-drapeaux » de la marque susceptible de porter l'image souhaitée du territoire. Développer un mouvement puissant d'animation des acteurs et des « amis » du territoire à travers une stratégie très



ambitieuse. Mettre en place un marketing viral et d'influence. Concevoir un marketing expérientiel, privilégiant une approche personnalisée du client. Établir une politique très ambitieuse d'information, de formation et d'accompagnement au changement des acteurs institutionnels et privés autour des nouvelles approches de marketing territorial.

Le marketing territorial peut-il s'appuyer sur les traditions, l'identité, l'histoire, ou doit-il uniquement prendre en compte la modernité, l'innovation, le numérique ?

Il peut, et il doit, faire les deux : respecter l'identité pour créer de la différence, fédérer les acteurs et transmettre du sens, ne veut pas dire ne pas travailler sur l'innovation, la recherche de talent et ne pas être en pointe sur le numérique et l'économie collaborative. C'est précisément ce que fait Barcelone ou San Francisco par exemple. ◀



Métier d'ambassadeur

Pour faire connaître « Enjoy Rouen Normandy », des décideurs se mobilisent.

Une cinquantaine « d'ambassadeurs » porte les couleurs de « Enjoy Rouen Normandy ». Ils sont la force de frappe de Rouen Normandy Invest, structure de développement économique de la métropole rouennaise. Ils vont, à travers le monde, promouvoir les atouts du territoire. « J'ai l'occasion de voyager, et je me rends compte que les gens ne savent pas situer Rouen, en dehors de, parfois parler de Jeanne d'Arc. On a vraiment besoin de mieux faire connaître la ville, de tous les potentiels qu'elle peut exploiter ». Florence Delobel (Vitamines Conseil) évoque aussi le cas des étudiants « qui cherchent du travail hors de Rouen ».

Avocat, arrivé à Rouen au mois de septembre après douze années passées à Caen, Bastien Masson souligne la forte « concurrence territoriale », qui nécessite de « proposer de nouvelles idées ». « Cette initiative est importante : il ne faut pas hésiter à montrer ses spécificités, ses qualités ». Lors d'une récente réunion à Lille, il a amené avec lui la petite valise siglée Enjoy Rouen Normandy : « Cela fait réagir, cela amène la discussion », a-t-il constaté.

Faire vivre la marque

Directeur de l'agence Melpro, Frédéric Cassin est très pro-actif dans la démarche : « J'ai lu un article sur internet autour du projet de marque territoriale. J'ai cherché à en savoir plus, je trouve cela très utile ». Dans ses déplacements normands, auprès de sa clientèle, il constate que l'image de Rouen est « entre la ville-musée et la cité trop industrielle. Rien de très positif ». Pour une entreprise, se

développer dans un territoire qui se montre sous son meilleur jour ne peut être qu'un atout de plus. C'est pour cela qu'il a intégré le sigle dans sa communication (plaquette, site internet) et qu'il en a expliqué la philosophie à ses équipes, et en premier lieu les commerciaux. « Il faut montrer la dynamique autour de la marque, et la faire vivre dans le temps », souligne-t-il.

Le concept n'est pas qu'économique, mais doit s'étendre à toutes les composantes de l'attractivité, comme le déclare Carole Angenot, présidente du Comité de jumelage Rouen-Hanovre. « J'insiste auprès de nos amis allemands sur l'intérêt de venir visiter la métropole, la région, en leur montrant la richesse de notre patrimoine. Ce serait bien d'ailleurs que les offices de tourisme collaborent entre eux à la conception d'outils de communication », explique-t-elle, en remarquant que l'attrait touristique peut aussi entraîner une envie de venir travailler. ◀

Les ambassadeurs d'Enjoy Rouen Normandy portent (ou plutôt font rouler) les couleurs de la marque.

La preuve par l'exemple

Montage financier, innovation numérique, quand l'attractivité se fait exemplaire.

Une des façons les plus efficaces d'être attractif, c'est d'en faire la preuve par l'exemple, en réussissant des opérations emblématiques ou innovantes. On en trouve une particulièrement réussie dans l'Orne avec l'implantation au sein du CIRIAM (Campus Industriel de Recherche et d'Innovation Appliquées aux Matériaux) d'un site de production de Faurecia, rassemblant les trois usines historiques du groupe à Flers, le Bois de Flers, la Butte aux Loups et la Blanchardière, et en y ajoutant le Centre Mondial de Recherche et de Développement regroupant l'ensemble des ressources d'innovation, d'ingénierie programme, de bureaux d'études, de prototypes et de moyens d'essais dédiés aux mécanismes de siège.

Raisonnement et résonner

Pour y parvenir, un montage financier « atypique », selon ses réalisateurs, a été effectué, avec la création par la SHEMA en charge de la maîtrise d'ouvrage de la constitution d'une SCI spécifique, dont Faurecia est locataire.

Toujours dans cet esprit positif, faire d'une base aérienne un système dédié à l'innovation numérique, c'est ce que la BA 105, Grand Évreux Agglomération et la CCI Portes de Normandie ont réalisé avec Smart'Up Normandy Connexion, véritable concentré de compétences et de services au sein d'un environnement stimulant, qui abrite notamment une pépinière d'entreprises.

Cette façon de raisonner et de résonner avec son territoire est de celle qui attire l'attention sur une ville, un secteur, une région, et peut donner envie à certains de venir voir ce qui se passe ici. ◀

Grand format

Il est coutume d'entendre que la Normandie est l'une des régions les plus connues au monde, après la Californie. Si cette assertion reste à vérifier, la future grande région bénéficie d'une audience internationale unique, puisque l'expression « Format Normandie » est utilisée désormais pour imager la configuration diplomatique réunissant Allemagne, France, Russie et Ukraine pour traiter de la guerre en Ukraine. Elle fut employée une première fois lors d'une réunion organisée au château de Bénouville pendant les cérémonies du 70^e anniversaire du Débarquement, et a été reprise à l'occasion d'un récent sommet à l'Élysée. Les mots « Format Normandie » figuraient en grand sur le décor, dans les conférences de presse, et ont pu être ainsi vus dans le monde entier. C'est une campagne de communication exceptionnelle qui est offerte à la région, se trouvant élevée au même rang qu'un Yalta dans l'imaginaire collectif. Être associé à la construction de la paix et au plus haut niveau diplomatique n'est pas donné à tout le monde. Puisse la Normandie réunifiée être digne de cette image de marque.

L'effet du pack

Les acteurs de la Manche ont écrit en commun en plan d'action 2016 – 2017 définissant de nouvelles approches stratégiques pour répondre aux enjeux d'attractivité.



Depuis janvier 2015, un travail collaboratif a été engagé et des réunions organisées afin de mieux cerner les besoins des entreprises et des intercommunalités. Certaines constatent que les personnes recrutées ne restent qu'une année avant de repartir, d'autres qu'elles n'ont pas pu embaucher le bon profil en raison de la crainte exprimée que le conjoint ne trouve pas de travail... Face à cette difficulté d'attirer des compétences, les acteurs de la Manche, dont les Chambres consulaires, le Conseil départemental, les Pays et EPCI, ont défini une stratégie partagée et travaillent actuellement à la mise en place d'un plan d'actions et d'une gouvernance adaptée aux acteurs publics et privés. Cette réflexion a été confiée à Manche Développement, structure associative regroupant l'ensemble des consulaires.

Créer du lien

« Nous prévoyons de lancer un pack accueil qui fera connaître les atouts du territoire, l'offre de service et accompagnera l'arrivée et l'installation des nouveaux actifs », explique Manche Développement. Les nouveaux arrivants seront parrainés, pour leur permettre une meilleure

Saint-Vaast-la-Hougue. Dans la Manche, un pack accueil pour faire connaître les atouts du territoire.

leur intégration dans leur nouveau lieu de vie en « créant du lien social ». Aussi, une interface ressources humaines à l'échelle du département serait déployée pour faciliter la recherche d'emploi des conjoints, par l'effet réseau d'un groupe de responsables RH d'entreprises, susceptibles de faire circuler les CV.

À ces actions collectives s'ajoute la présence dans les salons professionnels (autour des 4 filières d'excellence), de démarches autour de la démographie médicale et du site internet Espace Manche, qui permet aux porteurs de projet ou chefs d'entreprise de trouver des terrains disponibles pour leur développement. Créé il y a un peu plus de deux ans, son accès est gratuit. À ce jour, 22 700 recherches y ont déjà été effectuées et de nouveaux entrepreneurs s'y inscrivent chaque semaine.

La marque actuelle « La Manche West Normandie » devrait prochainement évoluer pour mieux s'adapter à l'ensemble des acteurs économiques, touristiques, institutionnels et devenir un symbole partagé d'une vraie politique d'attractivité. ◀

CONTACTS

Manche Développement
Émilie Desplanches
02 33 05 99 81
www.espacemanche.com
www.manche.fr

Voyez la différence

Une famille qui fait son marché, une jeune fille qui achève son jogging en contemplant les bateaux, un concert au fort de Tourneville, un match du STB, l'architecture, bien sûr, et surtout, la plage. Le Havre Développement a choisi de mettre en avant la qualité de la vie dans son dernier film promotionnel, conçu par l'agence Collectif Intro. Reposantes, séduisantes, les images donnent un nouveau regard sur la cité, et notamment sur cette plage en centre-ville qui fait partie de ses charmes et de son identité, ou aussi sur la facilité de circulation, un sujet qui parle certainement aux Franciliens.

Be Different

Ce sont les entreprises qui motivent, qui recrutent, mais leur donner des arguments (le film, mais aussi les plaquettes et d'autres outils de communication) et les aider dans leur processus d'employabilité (système d'accueil de nouveaux arrivants), ne peut nuire à la recherche d'ingénieurs, de cadres, qui, comme les professions médicales, sont parfois durs à convaincre. « L'image négative du Havre existe encore », regrette-t-on au Havre

Développement. « Mais elle est surtout véhiculée par des gens qui ne connaissent pas la ville, la région. Il faut les faire venir pour les convaincre ».

C'est autour du slogan « Le Havre - Be Different », que la stratégie se construit. Une phrase simple, facilement compréhensible, et transposable bien sûr à l'international. ◀

CONTACT

www.havre-developpement.com

Le Havre. Donner un nouveau regard sur la cité.



L'option mécénat

La communauté de communes Caux vallée de Seine lance une mission « Mécénat ». « Un dispositif qui doit contribuer à la mise en valeur du dynamisme du territoire, de ses initiatives, de ses manifestations et ses équipements », expliquent les promoteurs de la démarche. Sport, tourisme, loisirs, culture et patrimoine, développement durable, jeunesse sont les secteurs concernés.

Ancrage territorial

« Les entreprises deviennent de plus en plus actrices du territoire qui les accueille. Elles ont la conviction que leur rayonnement n'est possible dans la durée que s'il contribue aussi à un meilleur bien-être de la communauté qui les entoure. On assiste là aux premiers pas d'une nouvelle forme de philanthropie de proximité, où les entreprises peuvent renouveler les termes de leur ancrage territorial, accroître leur notoriété, affirmer leurs valeurs, favoriser leur intégration dans leur environnement et concrétiser leur responsabilité sociale », analyse Jean-Claude Weiss, président de la communauté de communes Caux vallée de Seine. ◀

Le web et le territoire agile

Le site internet « Calvados et Vous » facilite l'implantation privée et professionnelle. Une démarche innovante essentielle pour attirer des talents.



La bataille de l'attractivité peut se gagner sur Internet. Certains l'ont compris, comme l'Auvergne, dont le site « Auvergne New Life » est une vraie réussite. Le Calvados n'est pas en reste, qui vient de présenter au salon « Parcours France » son tout nouveau site « Calvados et Vous ». Le choix du lieu n'est pas anodin. Ce salon, organisé à Paris, est celui où les territoires se montrent sous leur meilleur jour pour attirer les talents.

Et c'est bien de cela qu'il s'agit pour Calvados et Vous : faire découvrir le département et donner envie de s'y installer. Un comité de pilotage, réunissant l'Agence de développement économique, la CCI, l'État et le Conseil départemental, a été mis en place pour impulser le projet. Les réflexions se sont bâties sur un diagnostic effectué auprès de deux types d'entreprises : celles qui se sont installées dans le 14, et celles qui ne l'ont pas fait. « Nous avons évalué la qualité de leur accompagnement en amont, et du suivi », explique Marie-Claire Prestavoine, directrice de Calvados Stratégie.

Trois volets

Il a été conclu la nécessité de donner le jour à une offre de service « lisible et qualitative », prenant en compte l'ensemble des problématiques autour de l'entreprise et de la vie privée. « La maison, l'école, le cadre de vie, la thématique particulière du travail du conjoint, sont autant d'éléments majeurs pour attirer dans un territoire ». Les cibles ont été identifiées : les porteurs de projet, les cadres en mutation, les chercheurs, les étudiants des grandes écoles, avec une attention quasi exclusive portée au marché francilien, pour que l'argument de la province ait un impact fort.

La plate-forme Calvados et Vous a été le fruit de ces réflexions, conçues en trois volets : je

m'installe, je travaille, j'entreprends (sur lequel la CCI s'est particulièrement mobilisée). Difficile de faire plus explicite. « Nous l'avons pensé comme un site d'e-commerce », souligne Marie-Claire Prestavoine. « On ouvre un compte, on télécharge des fiches pratiques, on peut disposer d'offres standard ou premium. Il y a un tchat, un animateur. Nous cherchons à créer un environnement favorable pour que l'implantation de nouveaux arrivants se passe bien ».

Si le Calvados, dans toutes ses composantes (8 communautés de communes étaient présentes au salon Parcours France, dans un impressionnant tir groupé), a pris les devants, la démarche pourrait être appelée à irriguer l'ensemble de la région, à s'inscrire dans une stratégie normande d'attractivité. Il n'est pas sans bon sens qu'une réalisation intelligente et novatrice peut être dupliquée ailleurs, pour le plus grand bénéfice de tous les territoires. ◀

CONTACTS

www.calvados-strategie.com

www.calvadosetvous.fr



L'effet WebHelp

Calvados Stratégie a été créée en 2001, avec comme matrice la promotion économique du territoire. Une tâche ardue : « Le lobbying prend du temps », constate Marie-Claire Prestavoine. L'agence a su pourtant convaincre et expliquer de la nécessité d'attirer des entreprises. Ce fut notamment le cas dans la Gestion de la Relation Client. Il a fallu du temps et quelques dossiers perdus avant de parvenir à faire venir il y a tout juste dix ans WebHelp (opérateur de centres d'appel), pour sa première implantation française, au nez et à la barbe de Vichy et Châteauroux, autres candidats. « Cela a bouleversé le paysage de l'emploi et de la formation », commente la directrice de Calvados Stratégie. D'autres projets collectifs ont depuis été enclenchés. L'émergence d'une zone d'activités dédiée à la filière équine a permis la venue à Vire d'Alltech, géant des biotechnologies. Pour le cas de l'aéronautique, une étude a permis de caractériser les emplois et les besoins en compétences, afin « d'avoir une meilleure efficacité dans les actions de prospection ». Des domaines comme les écoactivités ou l'investissement touristiques sont également l'objet de démarches proactives.



initiatives, **Innovations**, tendances

Le Havre

Métaux précieux

Lauréat du concours mondial Innovation 2030, Morphosis continue de faire du recyclage des déchets électriques et électroniques une véritable mine d'or.

Même s'il est habitué à recevoir trophées et récompenses, la dernière distinction reçue par Morphosis a particulièrement réjoui Serge Kimbel. Un peu parce qu'elle fut décernée dans un certain appareil républicain, en présence du président de la République. Beaucoup parce qu'elle marque une nouvelle mutation dans la vie d'une jeune entreprise qui s'est fait une place mondiale dans l'extraction et l'affinage de métaux rares et précieux, issus principalement des déchets électriques et électroniques, à des fins de réutilisation pour la fabrication de nouveaux produits.

C'est le projet « Release » qui a été remarqué par le très exigeant et très professionnel jury du « concours mondial Innovation 2030 ». Jusqu'alors, Morphosis parvenait à traiter les concentrations élevées de matériaux. L'objectif est désormais d'intervenir avec la même efficacité sur des faibles



Youssef Traore (à g.) ingénieur chimiste chez Morphosis effectue des tests sous le regard de Serge Kimbel.

“ Nous avons réussi à développer une véritable filière ”

concentrations, par l'utilisation de plasma, afin de pouvoir agir sur tous les types de déchets électroniques.

La R&D n'a rien de nouveau pour Morphosis qui a toujours fortement investi dans l'innovation, à la recherche de « solutions nouvelles ». Mais le défi s'avère toutefois d'une dimension supplémentaire, « très compliquée techniquement », reconnaît Serge Kimbel, qui a regroupé pour y parvenir « des compétences locales et internationales, afin de se challenger, de s'ouvrir à de multiples idées, pour aboutir à un résultat au point techniquement et viable économiquement ». Il se rend ainsi régulièrement en Norvège, pour dialoguer avec des partenaires, et n'hésite pas à s'entourer de TPE ou de PME locales spécialisées dans des domaines précis, comme l'électricité : « Les compétences existent, pourquoi ne pas les utiliser ? ».

Catalyseur

Relever des défis n'est pas une nouveauté pour Serge Kimbel. Il a créé en 2008 son entreprise, alors que la crise allait tout bou-

lever. Il se souvient de la difficulté de ces temps, voire de leur violence : « Il fallait savoir évoluer en milieu hostile, avec des paiements qui ne venaient pas, des relations plus que tendues avec les partenaires. Cela m'a fait beaucoup réfléchir ». C'est en 2011 que Morphosis a vraiment vu son chiffre d'affaires décoller, en choisissant la voie de l'industrialisation et en ne renonçant jamais à l'innovation. « Nous apportons une vraie réponse à la problématique de la traçabilité des déchets industriels. Nous sommes parvenus à payer les déchets, à faire d'une obligation pour les entreprises une source de revenus », analyse-t-il. « À force d'engager des capitaux, de bénéficier du soutien des partenaires institutionnels, nous avons réussi à développer une véritable filière ».

Le concours va jouer le rôle de catalyseur : il apporte des fonds, ce qui permettra d'engager les indispensables investissements humains et matériels, mais il demande aussi d'aller vite et de mettre au point la solution dans les deux prochaines années. « On est bien partis pour que cela fonctionne », juge Serge Kimbel, qui ne mésestime pas pour autant l'étendue de la tâche, mais sait aussi les perspectives qui lui seraient ouvertes, en l'occurrence de passer à la phase 3 du concours, dotée de moyens financiers de très grande ampleur.

Ces nombreuses avancées ne font pas oublier à Serge Kimbel les valeurs auxquelles



Le geste du tri, l'ADN de Morphosis.



il est attaché. Il sait ce qu'il doit aux structures d'Économie Sociale et Solidaire, « qui nous ont fait confiance et nous ont permis de démarrer ». Dernier projet en date, avec la Ligue havraise et ERDF autour des compteurs intelligents Linky. Morphosis a souvent engagé ces démarches où les notions de solidarité, de citoyenneté étaient présentes. « On travaille dans le recyclage, on est forcément sensibilisés à ces questions », souligne-t-il.

Métier neuf

Un des axes de développement de Morphosis est l'export. Conscient de s'être un peu trop éparpillé au début de son aventure internationale, Serge Kimbel a choisi de se donner les moyens et de bien cibler ses destinations. L'Afrique lui semble être un continent naturellement porteur, pour lui « apporter des solutions, que les pays ne commettent pas les mêmes erreurs que nous voilà cinquante ans en pourrissant leurs sols ». Morphosis traite, par exemple, les conteneurs de déchets mobiles des

cinq ateliers de collecte qu'Orange et Emmaüs ont installés en Afrique.

Serge Kimbel n'oublie pas pour autant qu'il reste « un petit joueur » dans le monde de l'extraction de matériau : « On recense huit entreprises dans le monde, dont Morphosis, qui est le seul à ne pas travailler dans l'extraction minière, et dont le chiffre d'affaires de 8 millions d'euros pèse peu face aux deux milliards de plus modestes de nos concurrents ». Mais la spécificité du process, la rapidité, l'agilité permanente, permettent à Morphosis de continuer son chemin, dans un secteur qui s'avère « compliqué en raison des fluctuations des matières premières ». ◀

À savoir

Le concours s'appuie sur les travaux de la Commission Innovation 2030, présidée par Anne Lauvergeon, qui a défini huit ambitions qui « pourront constituer des piliers du développement futur de la France » : le stockage de l'énergie, le recyclage des métaux, la valorisation des richesses marines, les protéines végétales et la chimie du végétal, la médecine individualisée, la silver économie, la valorisation des données massives (Big Data) et la sécurité collective et protection contre les actions malveillantes. Le CMI est structuré en trois étapes : amorçage, développement (qui vient de s'achever) et accompagnement (qui ne concerne que les entreprises retenues dans la 2^e phase).

L'objectif est de « faire émerger les talents et futurs champions de l'économie française en les repérant puis en accompagnant leur croissance ». Dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir et avec l'appui de Bpifrance, 300 millions d'euros seront au total affectés au cofinancement des projets..

CONTACT

www.morphosis.fr

CONVENTION D'AFFAIRES EN NORMANDIE

NORMAND **INNOV**

2016 Jeudi 28 janvier
à Caen



9^e
édition

Entrepreneurs, PME, porteurs de projets, vous souhaitez
financer votre croissance en ouvrant votre capital et
rencontrer des investisseurs ?

Inscrivez vous gratuitement sur
www.normandinno.com

Remplissez le dossier de candidature et renvoyez-le avant le 4 décembre 2015



Normandie

Comme on le parle

La maîtrise de l'anglais devient indispensable. Les Centres d'Études des Langues et 1to1 s'associent pour une offre de formation novatrice.

Si « allô » se dit de la même façon en français et en anglais, une fois le petit vocable prononcé, les difficultés commencent. Pourtant, c'est par téléphone (ou par webcam) que les Centres d'Études des Langues de Normandie (CEL, 18 établissements dans les deux régions) proposent désormais une offre de formation à la langue anglaise, grâce à un partenariat avec la société 1to1.

Le programme suit un déroulement précis : tout d'abord un audit linguistique complet avec test écrit et évaluation orale, puis un choix des sujets de formation (notamment selon le secteur d'activité) et des formateurs, puis la méthode prévoit une alternance entre la théorie et la mise en pratique à travers des jeux de rôles ou du travail sur documents réels. Des outils interactifs sont également à disposition comme « My English News », qui propose une consultation de programmes TV ou d'articles de presse sur l'actualité



Les équipes de 1to1 en pleine préparation de leurs cours par téléphone.

anglaise, avec des sous-titres et des clés de lecture. Des rapports de cours réguliers font le point et préparent les futures sessions. « On diversifie les sources d'apprentissage. Il ne s'agit pas de retourner sur les bancs de l'école, mais d'avoir du plaisir », explique Jonathan Ways, directeur général de 1to1. Le service fonctionne du lundi au samedi de 7 heures à 22 heures, de vastes plages horaires qui permettent à chacun de réaliser son emploi du temps à la carte.

Qu'il s'agisse de progresser de manière globale ou de travailler un point très précis comme la présentation de son entreprise dans un salon ou une intervention dans une conférence, le dispositif offre les réponses adaptées : « Les entreprises ont besoin de souplesse », commente Tony Bates. « Le réseau CEL est parfaitement positionné sur le présentiel et nous avons besoin de compléter cette approche ». « Nos cours permettent à une personne dotée d'un niveau courant, de passer d'une bonne base conversationnelle à un niveau "fluente" », précise Jonathan Ways.

Niveau d'exigence

La société, créée à Rouen il y a cinq ans, s'est positionnée sur le créneau de l'enseignement de l'anglais par téléphone (et webconférence), en se basant sur des professeurs de langue maternelle anglaise, spécialisés dans la formation pour adultes, et qui sont formés sur les métiers de leurs interlocuteurs. L'approche culturelle fait également partie du cursus pour savoir adopter les bons comportements en toutes situa-

tions. « Il y a une maladie française, c'est de ne pas être à l'aise avec la pratique, quelque part de ne pas oser parler », estime Tony Bates, responsable filière langues internationales au groupe FIM, qui est lui-même présent en France depuis vingt-deux ans et dont on devine à peine la pointe d'accent britannique. « Or, l'anglais devient primordial dans plus en plus de postes de travail, et surtout, le niveau d'exigence augmente. Se perfectionner s'avère indispensable ».

« Nous avons l'esprit start-up », commente Jonathan Ways en décrivant les récentes évolutions et les projets de son entreprise. Elle vient d'ouvrir ses formations à de nouvelles langues, l'espagnol, l'italien, l'allemand, le néerlandais et le français langue étrangère. ◀

« C'est intense »

Bruno François, qui travaille pour Areva au démantèlement du site de La Hague, suit les cours d'anglais par téléphone du CEL de Cherbourg et de 1to1, dans le cadre de son CPF (Compte Personnel de Formation). Ce sont des opportunités professionnelles qui l'ont amené à chercher à progresser. En utilisant les cours par téléphone, « la meilleure solution pour ne pas manquer de session ». Il s'est inscrit pour 40 séances de 30 minutes (auxquelles s'ajoutent dix heures de travail personnel en ligne), une durée qu'il juge suffisante : « C'est intense par téléphone, il n'y a pas de silence, pas de gestuelle pour appuyer les mots. Il faut se lancer », témoigne-t-il. Sur le contenu, il préfère s'orienter sur la présentation d'entreprises, les relations humaines, la conversation générale. ◀

À savoir

Deux tiers de cadres utilisent l'anglais dans leur vie professionnelle, selon une étude réalisée par 1to1 et cadremploi.fr. Cependant, 56 % d'entre eux sont préoccupés par leur niveau dans cette langue, qu'ils considèrent comme un frein à l'évolution professionnelle, et près de 75 % ne se sentent pas en mesure d'assumer un entretien d'embauche en anglais.

CONTACTS

www.1to1english.fr

www.fim.fr



www.debiasio-construction.fr

ZI d'Incayville - 27100 Val de Reuil • Tél : 02 32 40 60 03 • Mail : debiasio.btp@wanadoo.fr



CONCEPTION & RÉALISATION
DE BÂTIMENTS

INDUSTRIELS TERTIAIRES

La Couture Boussey

Plasticien du recyclage

Seule à recycler des plastiques industriels, une PME de l'Eure remet le skaï en lumière.

À l'heure où d'autres sont en retraite, Bernard Chaize est un entrepreneur comblé, détenteur d'un process unique de recyclage des polymères. C'est que l'ingénieur chimiste a fait du plastique son terrain d'expertise, y consacrant sa carrière « neuf ans de R&D, trois ans de ventes en Europe », avant de fonder en 1991, sa propre société, Chaize Environnement. Objectif, « se spécialiser dans le recyclage de plastiques complexes industriels ». Aujourd'hui, son trésor a un nom : le Pévétex, matière pre-

mière innovante 100 % biosourcée, qui se prête à toute technique (injection, calandrage, extrusion), est imprimable à l'envi et se recycle indéfiniment. Le tout est issu des chutes de skaï servant à l'industrie. « Personne avant nous ne les réutilisait », relève l'ingénieur, soulignant les propriétés du faux cuir « mi-textile, mi-PVC » sublimé par la mode des années 1980. « Un plastique noble, ultra-souple et d'une résistance inégalée » affirme celui qui, depuis dix ans, explore les mille facettes d'un « produit technique d'excellence ».

“Un plastique noble, ultra-souple et d'une résistance inégalée”

En 2015, le skaï se retrouve chez les équipementiers de l'automobile, les fabricants d'ameublement, les maroquiniers... Lesquels alimentent désormais l'usine de Bernard Chaize à La Couture Boussey (5 personnes) pour produire le Pévétex. « Nous continuons d'améliorer le dispositif », alerte le chef d'entreprise qui commercialise sa matière sous forme de granulés prêts à l'emploi ou toiles en rouleaux (8 couleurs). Il confectionne aussi des articles en Pévétex, tels ses Claketts, « des tongs personnalisables » que la PME vend à distance (« 5 à 10 000 paires par an »), ou via des créateurs qui les customisent à la carte. Mais aujourd'hui, le plus gros du chiffre d'affaires revient au Pévétex, matière première (« 1 000 tonnes par an en moyenne ») qu'elle expédie dans la France entière et ailleurs, principalement l'Espagne. Ses clients sont les fabricants d'applications de type « dalles de sols, tapis de voitures, semelles de chaussons », les maroquiniers, etc. Et l'avenir est au beau fixe car les commandes affluent régulièrement et que le manager peut produire « 3 fois plus ».

Corne d'abondance

Le déclic a eu lieu lorsque, rachetant une activité de PVC, Bernard Chaize a découvert le skaï et sa disponibilité « en Europe, c'est 20 000 tonnes/mois de déchets en moyenne ». Il n'en fallait pas plus pour qu'il recherche le moyen d'exploiter sans fin la ressource, investissant dans une unité de production dédiée. Breveté à sa sortie, le Pévétex fut notamment Médaille d'Or au Concours Lépine 2006. ◀ I.P.



Un des produits phares développé par l'entreprise de Bernard Chaize : les Claketts, tongs personnalisables, vendues à distance.

CONTACT

www.chaizesa.com

Sotheville-lès-Rouen

Sous les projecteurs

MTCA, spécialisée dans l'audiovisuel, fête ses 40 ans en faisant souffler un esprit de changement permanent.

Il n'aime rien tant que le changement, que faire bouger son environnement. C'est dire que Raphaël de Léonardis, directeur général de MTCA (moyens et techniques de communication audiovisuels) est un dirigeant heureux, puisque son entreprise vient de connaître une évolution majeure en s'installant, pour son 40^e anniversaire, dans de nouveaux bureaux. Le pratique (de vastes locaux de stockage) le dispute à l'harmonieux. C'est sous la pensée feng-shui qu'a été bâti l'aménagement intérieur, tout en respiration, en lumière, où l'on retrouve la patte des concepteurs d'espaces de Lignes (Mont-Saint-Aignan).

Cette installation s'est accomplie dans l'esprit de confiance commune et de participation qui anime Raphaël de Léonardis, fruit de ses réflexions et de son passé professionnel original, entre les sous-marins nucléaires et une grande société américaine. Chaque salarié a été amené à donner son opinion, car « qui mieux que les gens, savent comment et où ils doivent être installés ». Les plans ont été refaits vingt fois, l'intelligence collective, la confrontation d'idées et les remises en cause ont abouti à un résultat plus que séduisant.

Autonomie et responsabilité

Quoi de plus naturel d'ailleurs pour une société spécialisée dans l'audiovisuel (professionnel ou grand public) et dans la sonorisation du spectacle vivant que de savoir se remettre en cause ? « Dans notre métier, la technique ne cesse d'évoluer », commente Raphaël de Léonardis. « Cela nécessite une adaptation permanente, un souci de se former. L'entreprise a toujours été dirigée avec passion, mais aussi avec un esprit de gestionnaire. C'est la recette de la longévité ». Celui qui a succédé en 2003 au fondateur, Christian Flachs, s'est attaché à donner une



Les nouveaux locaux de MTCA, pensés par l'ensemble des collaborateurs.

nouvelle ampleur géographique à MTCA, au fil de plusieurs rachats dans l'ensemble de la Normandie, « un bon moyen de se professionnaliser, d'occuper le terrain et de conserver l'atout de la proximité ». Il s'est aussi attaché à « accompagner le personnel dans son développement technique et commercial », leur confiant autonomie et responsabilité. Si on cherche l'organigramme de MTCA, on ne le trouve pas, les compétences et l'initiative sont les maîtres mots de l'organisation. Pour durer 40 ans dans les métiers de l'événementiel, ce qui n'est pas courant, il faut savoir investir : « Nous renouvelons 25 % du parc chaque année, pour monter en gamme, disposer des matériels les plus performants ». De quoi répondre aux besoins des clients (collectivités ou entreprise), quelles que soient leur taille ou leur attente, tout en suivant avec attention leur satisfaction via des questionnaires-qualité « qui permettent de piloter au plus fin », dans les domaines de la

location, prestation, ingénierie, installation ou maintenance. Et même si les budgets se resserrent, l'audiovisuel reste un sujet dans lequel les entreprises n'hésitent pas à s'engager, ne serait-ce que pour valoriser leur image. Un événement réussi est toujours porteur.

Outre ses locaux, MTCA s'est offert aussi un nouveau logo, subtilement modernisé, et un site internet flambant neuf, mis en ligne dans les prochaines semaines. « Il faut savoir être attentif, saisir les opportunités dans le bon timing », constate Raphaël de Léonardis qui met avant tout sur le devant de la scène le travail des salariés : « Ils sont ouverts, professionnels, c'est une équipe qui fonctionne bien ». ◀

CONTACT
www.mtca.fr

“ L'entreprise a toujours été dirigée avec passion ”



Caen

Clés d'or pour entreprises

En facilitant la vie quotidienne des salariés, la conciergerie d'entreprise est un élément d'attractivité et de compétitivité.

La conciergerie d'entreprise prend petit à petit ses marques en France. Elle a tout pour réussir, car elle offre des services simples, mais précieux aux salariés. Matthieu Vailhe démontre, à Caen, que le concept est non seulement viable, mais surtout efficace. Adsito, qu'il a fondé en avril 2012, propose un produit qui mixte les permanences régulières en entreprise et la « conciergerie volante », avec des passages rapides dans les locaux, plus adaptée aux TPE / PME. « Nous avons rencontré un peu de scepticisme au début, mais nous avons montré que cela marche ». La grande majorité de l'activité tourne autour de quelques thèmes : amener le linge au pressing, les chaussures chez le cordonnier, la voiture au contrôle technique. Quelques tâches

administratives, des colis à réceptionner, la livraison de panier de légumes font aussi partie du quotidien. « Mais il y a toujours une demande à laquelle on n'a pas pensé. On ne dit pas non, on se débrouille », révèle Matthieu Vailhe, qui a su dénicher l'endroit où entretenir des couteaux, ou faire jouer son réseau pour trouver des places pour une grande manifestation sportive. « Il faut avoir le sens du service », affirme-t-il.

Solidaire

Le concept de conciergerie s'inscrit dans la logique de Responsabilité Sociale des Entreprises. Il s'agit de rendre plus simple la vie des salariés, de leur offrir un service (complémentaire du Comité d'Entreprise quand il en

existe un). Matthieu Vailhe veut explorer plus loin encore ce principe, avec la mise en place d'une conciergerie solidaire : « Le service est le même, mais la personne qui va assurer la prestation est en situation de handicap », explique-t-il. Une idée qu'il a piochée dans les réunions du CJD, car il aime à s'entourer de bons conseils, comme ceux de la CCI à ses débuts, puis du réseau Entreprendre. Il pense aussi à d'autres diversifications, travailler avec des zones d'activités ou chercher de nouveaux débouchés géographiques, du côté de Rouen notamment. ◀

CONTACT
www.adsito.fr

HAROPA

PREMIER SYSTÈME PORTUAIRE FRANÇAIS

LE HAVRE
ROUEN
PARIS

UNIS POUR UN MEILLEUR SERVICE
1^{er} Port du range nord-européen touché à l'import et dernier à l'export
600 ports connectés dans le monde
Connexions multimodales de premier plan
Procédures de dédouanement simplifiées
57 terminaux maritimes et fluviaux accessibles 24h/7j

HAROPA
Ports de Paris Seine Normandie

@Haropaports www.haropa-solutions.com

initiatives, **Innovations**, tendances

Valognes

Contrôler l'inhalation

► **Le projet Optim'Hall, développé par Protec'Som** avec le laboratoire universitaire de sciences appliquées de Cherbourg, a été sélectionné aux MedStartUp Awards de New York, organisés par la fondation Galien en faveur de l'innovation et de la recherche médicale et Business France. « Ce dispositif a été développé dans le cadre des traitements de l'asthme et des maladies respiratoires chroniques pour permettre de contrôler la vitesse de flux inspiratoire, l'inhalation effective de médicaments », explique Thierry Porée, président de Protec'Som. Il est doté de capteurs générant une information convertie en signaux sonores et lumineux, facilitant le contrôle pour les soignants.

CONTACT

www.protecsom.com

Val-de-Reuil

Dépister les allergies

► **Angany Genetics, une entreprise biopharmaceutique spécialisée dans la conception, le développement et la production de diagnostics et de thérapies contre les allergies** aux animaux domestiques lance une campagne de financement participatif sur la plateforme spécialisée My Pharma Company.

La rupture technologique majeure initiée par Angany consiste à diagnostiquer précisément l'allergène (ou les allergènes) auquel chaque patient est sensibilisé. Ce diagnostic pertinent et personnalisé basé sur l'utilisation d'allergènes recombinant permet de définir un profil de sensibilisation unique pour chaque patient et d'identifier le ou les bons allergènes en vue d'une désensibilisation.

CONTACT

www.angany.com

Mondeville

Accompagner le e-commerce

► **SupplyWeb, une plateforme logistique spécialisée dans le e-commerce**, accompagne les sites marchands dans le développement de leur activité.

En quatre ans, l'entreprise a doublé son effectif pour atteindre 50 salariés, et 75 sont prévus pour 2016. L'équipe travaille dans 4 cellules pour une surface de 22 000 m² au total et 16 000 m² d'extensions sont possibles. SupplyWeb a décidé d'implanter un bureau aux États-Unis, afin de capter les acteurs principaux du e-commerce souhaitant se développer en Europe, en leur facilitant la tâche, notamment face aux problématiques administratives.

CONTACT

www.supplyweb.fr

Rouen

Comprendre les données

► **Creativ Data, qui vient de lancer une plateforme de collecte et d'interprétation des données (Big Data)** a réalisé une levée de fonds de 850 000 €. « Nous permettons aux entreprises d'avoir accès à des applications de data-visualisation, qui offre une approche innovante et prédictive des données, en les transcrivant dans un langage compréhensible de tous, favorisant un travail collaboratif impliquant tous les métiers de l'entreprise », souligne Arnaud Muller, directeur de la start-up. NCI et Kima Ventures ont participé au tour de table grâce auquel Creativ Data entend poursuivre ses investissements en R&D et de renforcer sa présence commerciale en France et en Europe.

CONTACT

www.creativdata.fr

Agent général (IHT)

Je rejoins une société d'assurance à taille humaine qui représente des valeurs fortes de **proximité** et de **solidarité**. Une entreprise dynamique avec un taux de croissance de 8 %, un réseau commercial de 269 agences réparties sur 48 départements et l'ouverture de 10 nouvelles agences chaque année.

Je propose une gamme complète de produits d'assurances (IARD, santé, prévoyance) auprès d'une clientèle de proximité, particulière ou professionnelle.

Je définis et pilote ma stratégie de développement en véritable chef d'entreprise.

Après 4 mois de formation, je prends la **responsabilité** d'une agence. J'exprime alors mon talent grâce à une activité indépendante à la hauteur de mes ambitions.

J'adresse ma candidature (CV + LM) à

- pour Les Andelys : offre5531@emploi-thelem-assurances.fr
- pour Lillebonne : offre5429@emploi-thelem-assurances.fr

www.thelem-assurances.fr/recrutement

Erratum

La photo de l'entreprise Cimatrec (Normandinamik n°10, p.38) représentait Didier Baudry, directeur général.



Manneville-la-Pipard

Chacun son nid

Avec Cherchemonnid.com, une start-up du Pays d'Auge réinvente la recherche immobilière.

Lancée au cœur de la saison estivale, Cherchemonnid.com marche à l'envers des autres portails de recherche immobilière. Tout y repose sur la localisation en vue d'optimiser les démarches jusqu'au bien idéal. Il n'y a qu'à s'inscrire, poster sa requête « maison à vendre, appartement à louer... » et dessiner son périmètre de recherche sur une carte virtuelle « une rue, un quartier, une distance de ville à ville ». Un espace est prévu pour renseigner ses préférences, épingler des photos d'exemples, puis chaque recherche est envoyée en temps réel vers les agences, les notaires, les agents indépendants, les gérants de biens locatifs référencés à proximité.

« En 72 heures, le site avait généré près de 2 000 contacts, reliant des particuliers en recherche active avec des acteurs de l'immobilier local », détaille Antoine Huvé,

“ L'algorithme qui simplifie les choses ”

Antoine Huvé,
concepteur d'une agence immobilière pas comme les autres.

son créateur. Les propositions en retour sont transmises au demandeur qui gère la suite à sa guise, libre d'approcher en direct les prestataires. Garantissant la confidentialité des échanges, le site s'appuie sur une base de données nationale de 40 000 professionnels, « sans aucun partenariat commercial », assure le créateur.

À ce jour 100 % gratuite, Cherchemonnid.com fournit « l'algorithme qui simplifie les choses » et le satisfecit est unanime avec des centaines d'utilisateurs « de Brest à Montpellier » ou mieux, la première transaction finalisée... à Vimoutiers. « Chacun y gagne » note le créateur, citant le particulier « qui cible en une seule fois » tous les pros du marché sur sa zone. Quant aux professionnels, ils voient dans Cherchemonnid.com, un flux bienvenu de clients potentiels. Reste le modèle économique et là, rien n'est décidé « je dois faire mes preuves à long terme », confie Antoine Huvé qui planifie, au futur, d'étoffer les fonctionnalités.

Alliance capitale

C'est dans l'agence immobilière paternelle, à Deauville, que le créateur a fait ses armes avec l'option de reprendre l'activité familiale. « J'avais mon concept en tête, j'ai tenté l'aventure » évoque Antoine Huvé. Accompagné par la CCI Pays d'Auge « pour l'écoute et le conseil technique », il a monté Cherchemonnid.com en ralliant quatre investisseurs à son capital (3 sur 4 dans le Web ou l'immobilier). Face au succès, il envisage une nouvelle levée de fonds. ◀ I.P.



CONTACTS

www.cherchemonnid.com

CCI Pays d'Auge
Service Industrie
Gabriel Gourvil
Conseiller Entreprises
02 31 61 55 71
ggourvil@pays-auge.cci.fr





Des produits frais, savoureux et un vrai sens de l'accueil :
Le menu quotidien de Sébastien Olivier (à droite).

Bretteville-sur-Odon

Les saveurs du palais

Le premier magasin partenaire de Bienvenue à la Ferme vient d'ouvrir en Normandie. Il fait travailler des agriculteurs et satisfait les consommateurs : que demander de plus ?

Tout est dit dans le nom : Goût & Qualité. Des produits savoureux, sélectionnés chez des producteurs qui respectent la terre et les animaux. En ouvrant une enseigne dédiée au circuit court agricole, Sébastien Olivier va au-devant des attentes de consommateurs qui veulent connaître et apprécier ce qu'ils ont dans leur assiette. De son passé professionnel dans la grande distribution, il a rencontré des producteurs locaux, et acquis un principe fort, celui que la Normandie peut « tout produire, à un niveau de qualité optimal ». Il manquait une cohésion, un esprit collectif, une envie d'oser qui peut se retrouver dans d'autres régions, mais dont les Normands ne savent pas s'emparer (« la réunification aide-t-elle à mieux travailler en réseau », espère-t-il). Convaincu que les consommateurs

sont « disposés à manger Normand », une intuition confortée par des études montrant la nette progression des produits fermiers, il est allé sonner à la porte de la Chambre d'Agriculture. L'entente ne fut pas longue à naître. On parlait le même langage, celui du goût et de la qualité. C'est ainsi que le premier magasin « partenaire Bienvenue à la Ferme » de France a pu ouvrir. Sébastien Olivier a rencontré les producteurs dans des rendez-vous individuels, pendant lesquels la qualité des produits était au cœur des débats. Il en a finalement sélectionné 120 (dont 90 normands et 70 producteurs "Bienvenue à la Ferme") pour un cumul de 1 200 références de produits. En parallèle, il a suivi une formation à la création d'entreprise avec la CCI, dont il a retiré de nombreux bénéfices : « Ils savent accompagner, renseigner, écouter, remettre en question.

“ On s'habitue vite à bien manger ”

Ce n'est pas facile d'être chef d'entreprise en France, les aides et les soutiens sont précieux ». Il est aussi passé par la Chambre de Métiers pour la partie artisan, réunissant ainsi un complet tour de table consulaire.

Moments forts

Sébastien Olivier se souvient avec émotion des premiers jours d'ouverture, au début du mois de septembre. « Nous avons dû doubler, puis redoubler les commandes. Le panier moyen augmentait régulièrement. Ce furent des moments forts ». Une réussite qu'il explique simplement : « On s'habitue vite à bien manger, aux bons produits, à l'authenticité. On ne revient pas en arrière ».

Si Goût & Qualité semble avoir trouvé son public, Sébastien Olivier ne veut pas en rester là. « Nous pouvons rajouter des références, sans doute doubler le nombre », estime-t-il. Il ouvrira aussi un espace d'animation, pour « transmettre aux nouvelles générations la connaissance du monde agricole », avec des démonstrations culinaires ou des informations sur les modes de production, le tout complété par des vidéos présentant le travail des agriculteurs.

Tout va très vite : les 5 emplois originaux sont devenus 7 (plus un stagiaire), tous recrutés par l'intermédiaire de pôle emploi, avec une volonté forte, celle de la cohésion d'équipe, de parler le même langage, d'aller dans la même direction. Mais la montée en puissance n'obérera jamais les valeurs d'origine. « J'ai signé une chartre avec la Chambre d'Agriculture, et je ne dérogerai jamais au cahier des charges », prévient Sébastien Olivier. ◀

CONTACTS

Peggy.bouchez@normandie.chambagri.fr
www.goutetqualite.fr



Flers

Les pionniers du shopping-bag

Spécialiste d'emballages textiles, Henri Bal SAS mise avec brio sur les sacs réutilisables.



Les sacs textiles promotionnels d'Henri Bal attirent de plus en plus de professionnels.

En chiffres

1,7 million

Le nombre de recyclables sur 5 millions de sacs textiles produits par Henri Bal en 2014.

“ Toutes les fantaisies visuelles sont possibles ”

personnalisable en un temps record. « Tous les formats, toutes les fantaisies visuelles (couleurs, transferts, impressions) sont possibles ». L'avenir lui sourit puisque les ventes s'envolent « plus de 2 millions d'unités » et que la législation à venir est porteuse, « à partir de janvier 2016, plus aucun sac plastique jetable dans la distribution ». Déjà bon nombre de clients ont anticipé la donne, planifiant d'offrir en bonus VIP, un shopping-bag à leurs couleurs. Le produit n° 1 ? « Le tote-bag (fourre-tout) en coton ».

200 000 pièces

Ainsi, près d'un siècle après sa création, Henri Bal n'a presque plus rien de commun avec l'atelier « de cuir pour chaussures et d'articles textiles ». Connue pour ses packagings griffés, la PME de Guy-Loup Delesalle et Yves Pastore, ses P-DG et directeur général, développe sur-mesure, des sacs et pochons vers les maisons du luxe à la française : les parfumeurs, les maroquiniers, et les chasseurs « nos clients historiques ».

◀ I.P.

Si depuis 25 ans, Henri Bal, à Flers, est synonyme de prestige en matière d'emballages en tissu, on sait moins que dès 2004, l'entreprise avait parié sur les sacs et cabas publicitaires réutilisables. « Il y a dix ans, nous étions pionniers du shopping-bag écologique », évoque Sébastien Marek, commercial et responsable communication de la PME normande (14 personnes). L'entreprise customise à la carte les petites séries, gardant la main sur le stockage, la logistique. Son savoir-faire est

incontournable pour le conseil « de la création graphique à la livraison clefs en main » auprès des distributeurs et revendeurs. Car l'approche du sac textile promotionnel et durable a plu, fédérant un flux croissant d'utilisateurs « artisans des métiers de bouche, pharmacies... » qui y voient un excellent renfort de visibilité.

Alors, capitalisant sur l'acquis, l'heure est à la captation de clientèles nouvelles tels « les marques commerciales, les revendeurs d'objets publicitaires ». En amont, l'entreprise a révisé sa charte graphique, déployé des sites Internet, et vient de s'agrandir (1 000 m² d'entrepôt). Si bien qu'à ce jour, l'offre alternative couvre une dizaine de matières 100 % recyclables « polypropylène, coton, toile jute, PET », doublée d'un catalogue de produits standards (sacs, cabas, glacières) de plus de 50 modèles, accessibles à tous les budgets. Mais sa meilleure carte est d'avoir en stock permanent 200 000 pièces, chacune

À savoir

En 2016, les sacs et cabas normands seront visibles sur les salons CTCO à Lyon, et Pack&Gift, Premium Sourcing, All4Pack (ex-Salon de l'Emballage) à Paris.

CONTACTS

www.sac-sur-mesure.fr
www.lessacs.fr
www.henri-bal.fr

Rouen

Eux, robots

La robotique est entrée dans le quotidien, et propose des avancées toujours plus spectaculaires. Exemples avec deux réussites normandes.



L'approche de l'autonomie

Un robot, conçu par l'IRSEEM et Sominex, dame le pion à ses concurrents internationaux dans un challenge lancé par Total.

Le petit robot gravit avec autorité un plan incliné, s'arrête devant un manomètre pour en contrôler les indications, vérifie la bonne ouverture d'une vanne, contourne un obstacle imprévu et achève en un temps record son parcours effectué en inspection automatique. Il vient de remporter haut la main (ou plutôt haut le bras articulé) la première manche du « Challenge Argos » disputée à Lacq. C'est Total, avec l'Agence Nationale de la Recherche qui a lancé cet appel à projet international. Son objectif ? Inventer le robot du futur, capable d'évoluer dans les équipements spécifiques de l'exploitation du gaz et du pétrole, de remplacer l'Homme dans des environnements dangereux ou instables.

Trente dossiers ont été déposés, et seuls cinq d'entre eux ont été retenus pour l'expérimentation grandeur nature. Aux côtés de projets autrichiens, espagnols, japonais et suisses, figure l'équipe normande composée d'une dizaine de membres de l'IRSEEM (le laboratoire de recherche de l'école d'ingénieurs rouennaise ESIGELEC) et de la PME de Bayeux, Sominex, spécialisée dans quatre secteurs de haute technologie (sciences, énergies, industrie, défense). Un vrai « brassage de compétences », comme le décrit Xavier Savatier, responsable du pôle Instrumentation, Informatique & Systèmes de l'IRSEEM.

Brassage de compétences

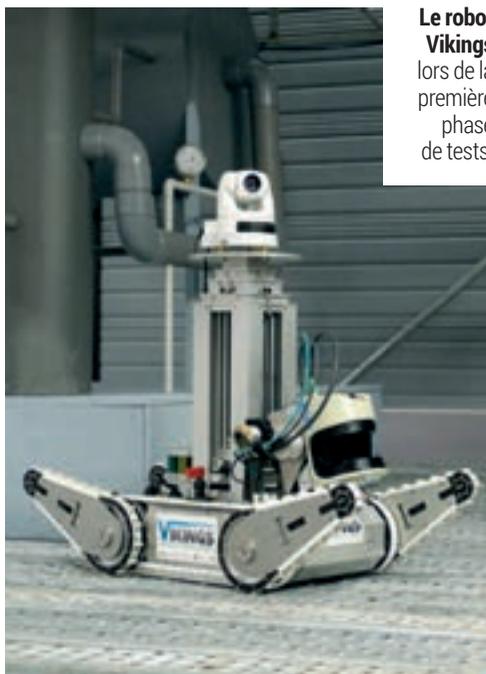
« Un des intérêts majeurs de ce projet c'est de se mettre en condition réelle et de faire se rapprocher les scientifiques et les industriels », explique-t-il. L'institut est en pointe depuis plusieurs années sur la robotique mobile et la navigation autonome : « Nous allons très loin dans la maturité technologique », souligne-t-il.

Ces expertises ont été magnifiées par le bon démarrage dans le projet Argos, mais si tout ne fut pas simple : « Ce fut un vrai défi de respecter les plannings, de développer en parallèle les solutions mécaniques et les logiciels puis de tout intégrer à la fin. La fonction de détection automatique pour une machine reste un domaine très complexe ».

Si les Normands ont obtenu une note au-dessus de la moyenne, ils savent que beaucoup de chemin est à parcourir : « Nous gardons

les pieds sur terre en espérant conserver notre avance », déclare Xavier Savatier. Il reste deux étapes à franchir, deux nouveaux tests en mars et en décembre, pour lesquels le degré d'exigence ne cessera de s'accroître. Le robot Vikings devra être doté d'autres aptitudes : un système de perception plus performant, une capacité à monter des marches, une détection automatique plus fiable (pour lui permettre d'identifier des bruits anormaux ou une fuite de gaz ou de confirmer la présence d'extincteurs), une interface de pilotage plus intuitive ou encore un système de câbles électriques simplifié. « Nous avons la capacité à réagir vite, à être flexibles, par la petite taille de nos structures et nos aptitudes à travailler en innovation ouverte », poursuit Xavier Savatier. Si le projet normand l'emporte, il faudra environ deux ans de travaux avant une opérationnalité totale : « Ce sont des technologies très futuristes. Nous en sommes au stade des démonstrateurs, des prototypes ». ◀

Le robot Vikings lors de la première phase de tests.



CONTACTS

www.argos-challenge.com
www.esigelec.fr/IRSEEM
www.sominex.fr



Entre Tiki et l'un de ses concepteurs, Guillaume de la Rue, c'est l'entente parfaite.



son environnement. Il est né des talents de Guillaume de la Rue, technicien informatique et développeur web et de Steve Geandier, ingénieur dans un bureau d'études en électronique. De leur passion commune pour la robotique ils ont créé un premier robot en impression 3D, puis ont choisi d'aller plus loin, de réaliser un modèle de robot au design épuré, pouvant être utilisé dans le domaine du marketing ou de l'accueil : « Ce sont des marchés en pleine expansion, et il y a des places à prendre », constate Guillaume.

Le robot peut donner un premier niveau d'information à l'entrée d'un événement, présenter un produit, proposer des jeux, bref, il crée le buzz là où il passe, comme en témoignent les 40 000 personnes qui l'ont touché dans un centre commercial parisien (l'interaction avec les humains s'effectue par des zones tactiles).

ses moteurs sont apparents, sa taille limitée (1 m 40). « Cela représente l'avenir, mais ce n'est pas un humain », appuie Guillaume de la Rue. La mobilité n'est pas non plus la priorité, non plus que la reconnaissance vocale. En revanche, une tablette tactile va être ajoutée, pour diffuser des films promotionnels, des plans interactifs, ou toute sorte d'application utile.

Les deux associés multiplient les présentations dans des salons, des galeries marchandes, des showcases, des lieux fréquentés par le public, avec toujours le même succès, et une conclusion évidente : « L'image futuriste associée au robot est un argument marketing de poids ». Leur objectif est d'industrialiser au plus vite la production. ◀

À votre service

Un robot humanoïde qui accueille et informe les clients: le marketing ne pourra s'en passer.

Il est fort civil, ce Tiki : « Ah, super, un humain », déclame-t-il, son « visage » s'illuminant de diodes multicolores quand on lui touche la « main » pour entamer la conversation. Il adore ça, d'ailleurs, discuter, interagir avec

Image futuriste

La volonté des deux créateurs a été de ne surtout pas jouer sur l'aspect humanoïde, pour éviter toute réaction négative, toute peur. On reconnaît la forme d'un visage, de membres supérieurs, mais le robot, est placé sur un pied,

CONTACT

www.event-bots.fr

Pour réduire les consommations énergétiques de votre entreprise, ne cherchez pas d'appli, il existe tout un programme : EPEE 2020

Un diagnostic énergétique aide financièrement

Des formations

Des trophées

Un label

Un club

PROGRAMME INDEPENDANT

EPEE

Depuis 2012, 75 entreprises nous ont fait confiance.
www.energies-haute-normandie.com

energies
HAUTE-NORMANDIE

EPEE 2020 est une action menée par l'association Énergies Haute-Normandie, visant à accompagner les entreprises régionales dans une démarche de réduction des consommations d'énergie. Créée en 2009, Énergies Haute-Normandie a pour vocation de rassembler des entreprises, l'Etat, la Région et l'ADEME, autour des enjeux énergétiques d'aujourd'hui et de demain.

Flers

Intelligence collective

Flers a transformé ses vieux Bains Douches en espace entièrement dédié au numérique, pour qu'y fédèrent idées, innovations et projets.

D'un bâtiment historique, Flers vient de faire naître un espace d'un parfait modernisme. Rien que le nom est une aventure : les Bains Douches Numériques, qui marient en une expression l'histoire et le futur.

Toutes les tendances de l'économie numérique y sont regroupées : un espace de coworking (espace de travail partagé, encourageant l'échange et l'ouverture, facilitant aussi la tâche des télétravailleurs), une salle de réunion et de formation dotée de WiFi et de matériel de vidéo-projection (qui accueillera très rapidement des séances pour les entreprises sur leur stratégie internet : e-commerce, e-reputation, réseaux sociaux...) et un « FabLab » équipé de tous les outils les plus en demande : découpeuse laser, atelier de soudure électronique, fraiseuse, brodeuse numérique, imprimante et scanner 3D, presse à tee-shirt... Un coordinateur et du personnel seront chargés d'accompagner les visiteurs et d'impulser une dynamique. Le bâtiment sera ouvert de 7 heures à 22 heures, et donc nanti d'indispensables coins-cuisines, pour se refaire une santé. Construits dans les années 1920, fermés dans les années 1980, les Bains Douches de Flers tombaient en ruine quand le lancement d'un projet eu-



Un décor particulièrement réussi pour les Bains Douches Numériques.

ropéen Interreg (autour de la régénération des centres-villes et des industries dites « créatives ») offre l'opportunité de redonner un sens et une destination aux Bains Douches. L'option rapidement retenue fut celle d'un espace dédié au numérique.

Savoir s'adapter

La question de la réhabilitation d'un bâtiment emblématique, avec son décor Art Déco, marqueur d'une époque, s'est alors posée. On ne pouvait faire n'importe quoi, d'une part en raison de la proximité du château, d'autre part pour conserver l'aspect de la façade auquel de nombreux flériens sont attachés. Il a été fait appel dans un premier temps à des élèves architectes français et anglais, pour tracer les premières ébauches. Quatre groupes sont venus sur place, étudier les lieux, remettre leur projet à un jury. Les architectes désignés, Sébastien Lorgeoux (Alidade) et Marie-Stanis Peray (Boo) de Tinchebray, ont ensuite apporté leur patte, privilégiant notamment les couleurs et des formes très originales, dont la demi-voûte intérieure qui deviendra certainement vite emblématique.

Entreprises, créateurs, start-up, graphistes, sont les utilisateurs logiques. Mais

un particulier pourra tout aussi bien en bénéficier. L'open – innovation, comme son nom l'indique, est ouvert à tous. « L'objectif est que les utilisateurs puissent évoluer par eux-mêmes », explique Annabelle Jouanneau, chargée de mission développement économique et marketing territorial à la Communauté d'Agglomération du Pays de Flers. De ce mouvement perpétuel, naissent des changements, des idées nouvelles, des améliorations : « L'espace n'est pas figé. La souplesse est la règle. Il faudra savoir s'adapter. Nous aurons une période d'ajustement qui nous aidera à mieux comprendre les besoins des gens », commente-t-elle, en prenant l'exemple de casiers de grandes tailles qui n'avaient pas été prévus mais qui seront ajoutés pour pouvoir y entreposer des tours d'ordinateurs.

« Nous devons être attentifs à ne pas manquer le virage du numérique », renchérit Lori Helloco, maire adjoint de Flers. « Si nous voulons que notre territoire soit attractif, il faut être innovant, se démarquer, dépasser les schémas traditionnels. On va faire pousser des graines qui pourront donner des idées fantastiques et de la valeur ajoutée. Il ne faut pas avoir peur d'être ambitieux, d'expérimenter, d'oser ». ◀

En chiffre

522 000 €

Les Bains Douches Numériques constituent un investissement de 522 000 € pris en charge à 50 % par l'Europe, 30 % par la Région et 20 % par la ville de Flers.



Brionne/Pont-Authou

Peindre le monde en vert

Mariant écologie et peintures innovantes, Derivery (Eure) est pionnière à l'international.

C'est en faisant le choix des peintures végétales que Derivery a su marquer sa différence. « L'objectif R&D visait à dépasser la pétrochimie en s'inspirant des formulations anciennes », souligne Jean-Luc Monfort, directeur commercial. L'idée a germé en 2003, et deux ans plus tard, Derivery sortait la première peinture issue d'huiles végétales (lin, chanvre, tournesol) produites à proximité. Une avancée qu'elle a su préserver sous la marque « laboratoires Natura », brevetant sa formulation, multipliant les labels au point d'avoir convaincu Ecocert de bâtir un référentiel des peintures d'origine naturelle. Restée pionnière française, aujourd'hui la PME euroise est la seule à utiliser un site de trituration d'huiles végétales non transformées. Son catalogue écologique compte déjà plus de 30 références pour des applications particulières ou professionnelles, gages de qualité de l'air intérieur, plébiscitées par des architectes sur les projets sensibles (crèches, etc.).

Euro éthique

L'actualité, c'est à Brionne, l'aménagement d'une unité de production dédiée aux peintures bio « bientôt opérationnelle » et le départ d'une stratégie export vers dix pays de la zone euro, ciblant « l'Allemagne, la Suède, la Norvège, des cultures sensibles à nos pratiques ». Accompagnée par CCI International Normandie à Évreux et bénéficiant du dispositif Stratex régional, Derivery prévoit un renfort de présence sur les salons BtoB

Du chanvre au mur

Pour mener sa logique vertueuse, soutenue par l'État et la Région, Derivery a intégré le Pôle d'excellence rurale de la communauté de communes de Beaumesnil et créé une entité (SAS Huiles des Terres normandes) favorisant une filière courte productrice de chanvre. Quant à Jean-Luc Monfort, en écho au label, il a fondé l'association PURE, qui fédère une trentaine d'opérateurs sensibles à son concept « de l'eau, des huiles végétales, des pigments : nous allons du chanvre au mur ».

et l'embauche prochaine d'un VIE. Porteuse d'un savoir-faire quasi centenaire en Pays Brionnais, « l'activité date de 1921 », Derivery SAS n'a cessé d'innover. Reprise dans les années cinquante, depuis trois générations, la PME (50 personnes) de David et Thierry Barré, ses dirigeants actuels, développe des peintures techniques, vernis, enduits pour l'industrie et le bâtiment. Sa clientèle parle pour elle, où le gratin de l'industrie (Siemens, Alstom, Leroy-Somer) côtoie l'Armée de Terre « pour les peintures de bariolage », les artisans du BTP, les PMI. En 2015, elle produit 2 500 tonnes/an de peintures, laques et lasures, l'essentiel (70 %) destiné aux industriels. ◀ I.P.



La R&D a permis de produire la première peinture issue d'huiles végétales.

CONTACTS

CCI International Normandie Évreux

Géraldine Lecarpentier - Conseillère
Développement International & Entreprise
Europe Network (EEN)
02 32 38 81 49
geraldine.lecarpentier@normandie.cci.fr

www.derivery.fr
www.laboratoires-natura.org



www.ofracar.fr

CHEFS D'ENTREPRISES

ÊTES-VOUS SÛR D'ÊTRE BIEN ASSURÉ ?

OFRACAR ANALYSE, CONSEILLE, ET PROPOSE DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR VOUS ET VOTRE ENTREPRISE.



OFRACAR C'EST 4 PÔLES DE COMPÉTENCES

- ✓ ASSURANCE DE BIENS
- Multirisque - Responsabilité civile - Incendie - Éléments
- ✓ ASSURANCE DE PERSONNES
- Prévoyance - Mutuelle santé - Prêt/épargne ALI/BI
- ✓ ASSURANCE CRÉDIT ET FINANCEMENT
- Assurance crédit - Assurance épargne - Prêt/épargne
- ✓ CONSEIL ET AUDIT
- Audit de conformité - Prévention - Prévention



OFRACAR
Courtiers en Assurances

ROUEN

Tel : 02 35 12 35 50

Fax : 02 35 12 35 51

contact@ofracar.fr



Normandie

Parlez-vous numérique ?

Les rencontres du e-marketing (19 novembre, CCI de Rouen) permettent en une journée de connaître toutes les tendances et évolutions du numérique.



Le e-marketing, beaucoup de gens en parlent, et personne ne remet en cause son importance, mais est-il vraiment connu et utilisé à sa juste valeur par les entreprises ? Pour les aider à se retrouver dans un domaine complexe et en pleine évolution, pour leur permettre d'être opérationnels, de se lancer et de connaître les tendances du moment, les CCI organisent le 19 novembre à la CCI de Rouen les « Rencontres normandes du e-marketing ». « Nous aidons les chefs d'entreprise à se préparer au changement », précisent les organisateurs.

Machine learning

Ateliers et tables rondes rythmeront la journée, pour mieux comprendre les en-

jeux des réseaux sociaux, du marketing multicanal, de la e-reputation ou encore de la dernière évolution qu'est le « machine learning », l'analyse prédictive à partir des datas, qui permet par exemple d'anticiper les achats d'un consommateur. « Il s'agit pour nous de démontrer aux participants que les usages changent et que les entreprises n'ont pas d'autre choix que de s'adapter. Les rencontres vont donner toutes les clés aux chefs d'entreprise pour avancer et s'approprier ces nouveaux usages », prévoit Nathalie Bance, conseillère économie numérique à la CCI de Normandie. ◀

À savoir

Tout au long de l'année, le pôle numérique de CCI Normandie organise de nombreuses réunions autour des usages du numérique :

les rendez-vous conseils (accompagnement personnalisé), les ateliers de sensibilisation (format collectif d'une heure), les ateliers perfection (enjeu et opportunité du numérique pour son entreprise), les rendez-vous solutions (démonstrations de produits), les rendez-vous tendances (les outils innovants, accessibles aux PME), les journées événements et des formations.

INFORMATIONS

www.e-mk.fr

PROGRAMME

9H15 • 10H30	Conférence d'ouverture : exploiter les datas pour votre stratégie client en 2016
10H45 • 11H30	Atelier : la data au service de la rentabilité
11H45 • 12H15	Développez votre chiffre d'affaires grâce à Facebook!
14H15 • 15H00	Les nouvelles tendances de la vidéo pour communiquer efficacement sur internet
15H15 • 15H45	Plus de clients avec Adwords et Google Shopping
16H15 • 17H00	Table ronde : marketing digital dans les entreprises en BtoB

Estuaire

Commerces connectés

► Le numérique est un enjeu majeur pour les entreprises commerciales.

C'est en relation avec les Unions commerciales du territoire havrais que l'opération a été initiée, en constatant que l'usage du numérique tardait à se répandre de façon efficace. « Nous avons commencé par un questionnaire qui nous a permis de mesurer les connaissances des commerçants en matière de digitalisation des points de vente, des réseaux sociaux à la gestion de la relation client », explique Cédric Maillet, conseiller entreprise à la CCI du Havre. L'analyse des réponses a permis de dresser un plan d'action, en partant de principes basiques (installer une connexion internet dans le magasin) jusqu'à des notions plus techniques comme le référencement, avec l'application « Google my business ». L'attrait du réseau social à des fins commerciales, par exemple l'utilisation de Facebook professionnel fait également partie des sujets importants à maîtriser. « Nous pouvons accompagner les professionnels dans la mise en place de bonnes pratiques, en partant de choses très simples, très basiques, si nécessaire », souligne Cédric Maillet.

Acquérir le réflexe

Les bons exemples étant toujours parlants, il cite le cas d'une boulangerie dont la page Facebook a créé un vrai intérêt : « Chaque fois que la photo d'un gâteau est mise en ligne, des clients viennent pour l'acheter ». Nombreuses sont les actions à mettre en place, à commencer par l'indispensable gestion du fichier clients et des petits gestes pas SMS personnalisés, qui font toujours un bon effet. « Il est essentiel de faire comprendre que le numérique n'est pas une menace. Ils doivent acquérir le réflexe de l'utiliser, en comprenant l'importance d'être au même niveau que ses clients, qui ont forcément une utilisation quotidienne d'internet ».

CONTACT

cmaillet@seine-estuaire.fr





Saint-Contest

L'imagerie extrême

Experte du traitement d'images, ADCIS à Saint-Contest trace sa trajectoire au niveau mondial.

« Une start-up de vingt ans », résume Bruno Laï, Président d'ADvanced Concepts in Imaging Software (ADCIS), PME caennaise de haute technologie spécialiste de solutions logicielles et d'imagerie numérique. C'est à Paris qu'ont eu lieu les premières négociations avec un partenaire américain, mais à présent il est seul maître à bord. Dès sa création, ADCIS a pris racine en Normandie, le mariage d'origine lui ouvrant les portes des États-Unis, du Mexique, du Canada où elle est notamment visible.

Boîte à outils

En 2015, la pépite normande réalise 60 % de son chiffre d'affaires à l'international, sollicitée par une clientèle de grands comptes et d'intégrateurs, elle a « des distributeurs sur tous les continents ». C'est qu'ADCIS propose une expertise rare dans l'analyse d'images 2D/3D, développant des algorithmes habiles à extraire « l'information quanti-

tative unique » parmi des millions de pixels. De quoi faciliter la reconnaissance de formes ou modéliser des molécules pour l'aide au télédiagnostic, mesurer la porosité d'un matériau, assurer une télésurveillance modèle. « Depuis toujours, nous travaillons à l'horizontale, en vue d'offrir la boîte à outils sur-mesure de traitement d'images » affirme Bruno Laï. Ainsi, le premier produit ADCIS « une suite logicielle sur PC (Aphelion) avec 450 fonctions différentes » reste n° 1 des ventes, prise par tous les labos R&D. Aujourd'hui, elle répond à des problématiques techniques allant de L'Oréal « dans la dermatologie » à Total « pour la fuite des gaz ». Peu à peu, néanmoins, ADCIS a affûté ses atouts dans la biologie médicale (oncologie, ophtalmologie) les sciences de la terre, la métrologie, le contrôle qualité. ◀ I.P.

CONTACT

www.adcis.net

Triplement pixel

Membre des pôles Mov'eo et Nucleopolis, ADCIS est à ce jour engagée dans trois projets de recherche des acteurs normands : Messidor qui vise à « simplifier le diagnostic assisté par ordinateur de la rétinopathie diabétique ». ACCEA labellisé Mov'eo pour « optimiser les propriétés mécaniques et électriques des moteurs d'avions ». RetinOpTIC dont l'objectif est « un support portable d'imagerie de la rétine favorisant le dépistage massif de la rétinopathie diabétique et la DMLA ».

**PORTES
OUVERTES**
 05/12/2015
 30/01/2016
 05/03/2016

ESIGELEC

ÉCOLE D'INGÉNIEURS GÉNÉRALISTES

TOMORROW IS YOUR FUTURE

12114 Urges - Calvados © 2015 esigelec.fr



SYSTÈMES INTELLIGENTS ET CONNECTÉS

15 DOMINANTES EN CURSUS CLASSIQUE OU EN APPRENTISSAGE

ÉLECTRONIQUE DES SYSTÈMES AUTOMOBILES ET AÉRONAUTIQUES - ÉNERGIE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE - BIG DATA - SERVICES DU NUMÉRIQUE - SYSTÈMES EMBARQUÉS - VÉHICULE AUTONOME OU OBJETS COMMUNICANTS - AUTOMATIQUE ET ROBOTIQUE INDUSTRIELLE - GÉNIE ÉLECTRIQUE ET TRANSPORT - MÉCATRONIQUE INGÉNIEUR TELECOM - ARCHITECTURE ET SÉCURITÉ DES RÉSEAUX - INGÉNIEUR DES SYSTÈMES MÉDICAUX - INGÉNIEUR D'AFFAIRES - INFORMATIQUE, RÉSEAUX OU DISTRIBUTION ÉNERGIE ET SIGNAUX - INGÉNIEUR FINANCE

ADMISSIONS

POST BAC : Cycle Préparatoire Intégré
Concours : Term S, Puissance 11
Dossier, entretiens | Term ST2G,
3^{ème} an, Places Médecine (rentrée décalée)

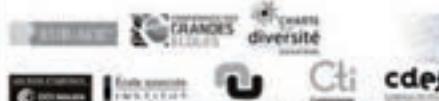
POST BAC+1 : Cycle Ingénieur classique ou apprentissage
Concours : 230 IMI, PC, PSI, Banque PT, CCP TS,
Banque DUT BTS, Conc. National ATS
Dossier, entretiens | DUT, BTS domaine info -
niveau L3, M1 domaine électronique



1^{ERE} PLACE
 CLASSEMENT
SHS
Écoles pour les
spécialistes
en Électronique,
Génie électrique
en 2014-2015

5^{EME} PLACE
 CLASSEMENT
USINE
NOUVELLE
des écoles
d'ingénieurs
de Normandie
pour les
en 2015

**TOP
10**
 DES
RECRUTEURS
EN 2014-2015





RENSEIGNEMENTS
com@esigelec.fr **esigelec.fr**

Poilly

Profil « gammiste »

**Concepteur-gammiste
entre Avranches et Ducey,
SEED innove autour
de vos placards.**

En 2002, Rémy Massé fondait SEED (Société d'Exploitation Et de Développement) avec l'idée de se spécialiser dans les systèmes techniques pour portes ouvrantes et coulissantes. Depuis, l'entreprise conçoit et développe des profils d'encadrement, des accessoires et composants de portes de placards, penderies, dressings, cloisons intérieures.

La production est sous-traitée à des PMI (SAMP à Coutances...) principalement du Grand Ouest. Au siège, l'équipe (7 personnes plus un « commercial France ») assure les créations, gère les stocks, les commandes et la logistique vers des clients fabricants et quincaillers-distributeurs.

Les gammes SEED sont référencées partout en France et au-delà « le Canada, la Finlande, la Belgique » évoque le P-DG, notant « 10 % de CA à l'export ».

Car dès 2003, répondant à une clientèle friande d'inédit et de performances, la PME manchoise a enchaîné sept dépôts de brevets, dont un système d'aimantation exclusif sur un frein amortisseur, qui l'a mise sur un piédestal de niveau mondial : « Nous sommes les seuls à le proposer ». Cette année, SEED a sorti une gamme PVC innovante, ergonomique et recyclable, accessible à un coût attractif. Présentée en avant-première à Cologne sur le Salon Interzum, sa collection PVC a remporté « un franc succès » dont les retombées lui parviendront en 2016. « Nous travaillons sur les projets d'après-demain », affirme Rémy Massé, qui entend poursuivre l'avantage. La preuve ? Déménageant il y a trois ans dans 1 200 m² de surface neuve sur la ZA de l'Estuaire à Poilly, SEED vient de lancer un nouveau chantier pour « un second espace de stockage (1 000 m²) ».

Croisées parallèles

Élaborant ses outillages, la cellule R&D normande (deux personnes) fonctionne avec les bureaux d'études de ses fournisseurs en aluminium et/ou plasturgie « nous croisons les



Rémy Massé
enchaîne les
dépôts de brevets.

“ Nous travaillons
sur les projets
d'après-demain ”

expertises ». Parallèlement membre du Club Manche EXport, SEED est proche du réseau consulaire (CCI International Normandie, CCI Centre & Sud Manche) dans sa stratégie exportatrice, notamment pour les aides, l'appui technique réglementaire. À noter qu'elle a bénéficié en 2013 d'une aide APPEX régionale lui permettant d'exposer sur le Salon Interzum « le Mondial de la profession ». ◀ I.P.

Niche exclusive

« Un marché de niche » confie Rémy Massé, qui, en 1989, avait créé Ouest Placard (devenue Portea) pour fournir aux artisans des portes de placards « à dimension ». Épousant à travers SEED, le métier complémentaire de concepteur-gammiste, l'entrepreneur a revendu sa première société en 2010, désireux de « se recentrer à 100 % » sur l'activité vedette.

CONTACTS

CCI International Normandie



CCI Normandie

Rachel Lasvaladas - Conseiller
en développement international
02 31 54 40 30

rachel.lasvaladas@normandie.cci.fr

CCI Centre & Sud Manche

Anne-Lise Fer - Conseiller d'entreprises,
animateur du Club MEX (Manche EXport)
02 33 91 33 86 • alf@granville.cci.fr

www.seedgammiste.fr



Gonfreville-l'Orcher

Le cloud, c'est simple

Admi développe une solution d'informatisation qui passe par le cloud.

Le cloud computing de proximité n'est pas un oxymore. Le nuage informatique n'est pas, et surtout ne doit pas être, une vague entité éloignée, inconnue, inaccessible. Il peut être une offre simple et rassurante pour les entreprises. Des locaux, comme Webaxys, l'ont bien compris en déployant des data-centers normands. Les Havrais d'Admi jouent une autre carte, celle d'une solution cloud complète pour les TPE/PME, comprenant l'intégralité des fonctionnalités d'un poste informatique, du traitement de texte à la gestion des sauvegardes en passant par les antivirus ou les applications métiers. « C'est une externalisation complète de l'informatique qui simplifie et sécurise les outils et permet aux entreprises de ne

pas perdre de temps sur ces questions », résume Serge Hernando, fondateur d'Admi.

Levée de fonds

Pour porter la croissance de Bureo, c'est le nom de l'offre, Admi vient de lever 1,4 million d'euros auprès d'un pool bancaire. « Nous cherchons un triple renforcement : celui de nos infrastructures, serveurs en termes de sécurité et de performance, de nos équipes techniques, avec une dizaine de recrutements d'ingénieurs systèmes réseaux et de nos actions commerciales ». L'Île-de-France est le premier marché visé (Admi a ainsi implanté un serveur dans un data-center à Nanterre), et dans environ cinq ans, c'est une stratégie internationale qui est ciblée,

notamment vers l'Espagne et l'Italie, au fort tissu de TPE/PME.

« Le modèle idéal de Bureo est de 30 à 50 postes », souligne Serge Hernando. Des structures plus importantes peuvent aussi y trouver leur compte, comme l'association L'ESSOR (économie sociale et solidaire) qui compte 470 postes de travail répartis sur 43 sites. Une trentaine de sociétés ont pour l'instant adopté Bureo, certaines ayant des implantations à l'étranger, signe de la fiabilité du système. ◀

CONTACTS

02 35 24 76 42
contact@bureo.fr

Saint-Romain-de-Colbosc

Quand les datas sont vertes

Le premier data-center de la région havraise mixe proximité et environnement.

C'est dans le parc Eco-Normandie de Saint-Romain-de-Colbosc que Webaxys va implanter le premier data-center de la région havraise. Un « équipement de proximité », comme le défend Emmanuel Assié, qui a pu vérifier depuis 2011 en installant un data-center à Sotteville-lès-Rouen, que les entreprises sont à la recherche de solutions d'hébergement qui leur permet de savoir qui gère leurs données, où elles sont stockées, sous quel régime législatif. « Avoir un accès rapide, garder le contrôle, ce sont des éléments essentiels dans le monde des datas », souligne le dirigeant.

Aménagement numérique

Le site havrais, qui ouvrira en avril prochain, recevra 30 baies dans un premier temps,

puis 48 à terme. Il sera, comme son grand frère rouennais, un « data-center green », autre préoccupation d'Emmanuel Assié. « L'informatique consomme des quantités d'énergie. Nous devons proposer des solutions les plus neutres possible vis-à-vis de l'environnement. La récupération de la chaleur et un système de pulvérisation d'eau pour faire descendre la température seront notamment mis en œuvre ».

Après cet investissement de 850 000 €, Webaxys réfléchit désormais à une implantation caennaise, portée par une « volonté d'accompagner l'aménagement numérique du territoire normand ». ◀

CONTACTS

www.webaxys.com
commercial@webaxys.net



Tester son commerce

« Ma Boutique Test » est un concept original qui permet aux futurs commerçants de s'entraîner avant de se lancer.

Tester son projet commercial, mesurer son adéquation avec le marché, améliorer en temps réel ses prestations pour satisfaire la clientèle, c'est l'idée de « Ma Boutique Test » que la CCI de l'Eure a lancée (en partenariat avec la municipalité et l'agglomération d'Évreux). C'est, quelque part, le principe de la pépinière appliquée au commerce.

Au local commercial en cœur de la ville, place du Grand-Carrefour, (42 m² et une cave

de 40 m²) s'ajoute un accompagnement à la création et au développement. Il est à la fois technique, avec l'aide à la formalisation du dossier (étude de marché, business plan), et à la recherche de financement, étude du risque commerce, respect de la réglementation, et humain, avec une réflexion autour de l'analogie entre le porteur et son projet. Après la création, des points d'échanges réguliers seront organisés, avec l'analyse

des indicateurs et l'accès à l'ensemble des services et compétences de la CCI et de ses conseillers.

Nouvelles enseignes

« Nous chercherons principalement à accueillir des activités complémentaires à l'offre existante, afin de compléter le tissu commercial et de favoriser l'implantation de nouvelles enseignes », explique le président de la CCI de l'Eure, Gilles Treuil.

Les porteurs de projets doivent déposer leur candidature à l'aide du dossier téléchargeable sur le site www.eure.cci.fr et l'adresser à la CCI. Un comité de sélection composé de la CCI de l'Eure, de la Ville, du GEA et d'experts (banques, experts comptables...) se réunira pour examiner les différentes propositions et écouter les arguments, afin de ne retenir que des idées véritablement porteuses. ◀



À savoir

Les porteurs de projets retenus ne paieront pas de droit d'entrée et s'acquitteront d'un loyer progressif :

1^{re} année : 400 € HT mensuel,
2^e année : 600 € HT mensuel,
3^e année : 800 € HT mensuel.

Le bail d'un an, renouvelable 2 fois avec possibilité d'acquisition au terme des 3 ans, pourra être dénoncé avec échéance si la pérennité de l'activité n'est pas avérée.

CONTACTS

www.eure.cci.fr

Carole Richard

02 32 38 81 09

carole.richard@normandie.cci.fr



Centre et Sud Manche

Une touche de Mag'IC

Une opération originale est lancée par la CCI Centre et Sud Manche pour sensibiliser les commerçants à la modernisation de leur magasin par l'innovation et le numérique.

Les commerçants sont encore parfois un peu réticents à l'idée d'intégrer l'innovation et le numérique dans leur magasin, souvent par faute de temps et en raison de coûts qu'ils craignent trop élevés. Pour les aider à franchir le pas, la CCI Centre et Sud Manche a lancé l'opération Mag'IC, qui propose de mettre en place des prestations gratuites pendant un an, avec le concours de plusieurs opérateurs et prestataires locaux.

Après un appel à candidature, deux enseignes ont été retenues : Éden Lingerie à Carentan et Cap Vital Santé (vente de matériel médical) à Saint-Pair-sur-Mer. « Ils ont démontré leur envie de s'engager »,

indique Frédéric Cosniam, conseiller numérique de la CCI.

Avantages

Pendant toute l'année 2016, les deux commerces pourront ainsi mettre en œuvre et tester des prestations. Elles seront bien sûr numériques : création d'un site internet, utilisation d'une caisse d'enregistrement connectée (pour faciliter notamment la gestion des stocks), mise en place de QR-Code ou du WiFi. Mais d'autres domaines seront abordés comme l'aménagement de l'espace ou encore l'accueil des clients, une notion qui a beaucoup évolué ces dernières années.

La CCI observera de près l'avancée des projets, afin de mesurer l'utilité d'une telle opération : « Il n'existe pas de recette miracle. Chaque commerce a des besoins différents, il faut trouver les axes les plus adaptés, voir ce qui peut être reproduit ailleurs », commente Frédéric Cosniam. « Le commerce a pris un peu de retard sur l'innovation. À nous de montrer qu'il est possible de se lancer dans ces démarches et que les avantages sont nombreux ». Pour appuyer Mag'IC, plusieurs opérations de communications seront lancées, dont un blog qui suivra les avancées des deux commerces. ◀

CONTACT

f.cosniam@granville.cci.fr



Eure

Sur les bancs du numérique



La valeur numérique n'attend pas le nombre des années, à l'image de ses jeunes élèves qui ont participé aux ateliers de la « 3D school ». VizandGo.

L'Eure n'a jamais été aussi numérique. Après le lancement de la pépinière Start-Up Connexion, qui accueille déjà une quinzaine de porteurs de projets, la CCI de l'Eure a inauguré l'École supérieure du numérique de Normandie (déployée depuis deux ans à Alençon). Plus que jamais, s'impose la « nécessité d'adapter les chefs d'entreprise et les collaborateurs » à l'évolution des technologies, témoigne le président de la CCI de l'Eure Gilles Treuil, qui cite l'exemple des métiers de charpentier : « J'ai rencontré des

dirigeants qui n'auraient jamais pensé que des machines pourraient effectuer le travail des hommes, notamment du très complexe tracé des épures. C'est aujourd'hui le cas ». Comme l'explique Alain Assouline, président de l'agence de communication Les Argonautes et de l'organisme de formation WebForce3, « l'impact du numérique sur les entreprises va au-delà de la numérisation ou de la digitalisation de processus. Il est indispensable de tenir compte de l'uberisation de l'économie, de l'internet des objets et de

l'analyse des données pour proposer les meilleures offres. On parle d'une nouvelle création de valeurs et un vecteur d'emploi ».

Décodeur-codeur

L'École supérieure du numérique de Normandie propose deux formations professionnelles : décodeur – codeur web (490 heures) s'adresse aux demandeurs d'emploi, personnes en reconversion (deux sessions en 2016, l'une dans les locaux du département formation de la CCI de l'Eure, l'autre à Epaignes) et une formation certifiante Bac +3 « chargé web marketing ». Des modules en courte durée sont dispensés sur divers points comme la e-gestion, les aspects techniques et juridiques de la dématérialisation, la création de site web, les réseaux sociaux, etc. On y trouve aussi un espace 3D. ◀

CONTACTS

Gaëlle Degroot

02 32 28 70 53

formation-eure@normandie.cci.fr



Assurances Attentives Auto

Vous roulez peu, vous payez peu.



Construisons dans un monde qui bouge.

cic.fr

Pour une voiture parcourant moins de 6 000 km/an, voir conditions en agence. Banque CIC Nord Ouest - Société anonyme au capital de 230 000 000 euros - 33 avenue Le Corbusier - 59000 Lille RCS Lille Métropole - 435 502 006
Banque régie par les articles L. 311-1 et suivants du Code Monétaire et Financier - Pour les opérations effectuées en sa qualité d'intermédiaire en opérations d'assurance - N°ORIAS : 07 000 006 www.orias.fr. Contrats d'assurance
souscrits auprès de ACM VE SA et ACM JMO SA, entreprises régies par le code des assurances, et MTR, Mutuelle Nationale régie par la Livre 1 du code de la Mutualité et distribués sous la marque CIC Assurances.

en échos

Jean-Michel Thouvignon, président du réseau GRANDDE
(Groupe Régional des Acteurs Normands pour le Développement Durable en Entreprise).



Les entreprises au vert pâle

Repères

2 degrés

L'objectif de maintenir le réchauffement climatique mondial en deçà de cette limite pour un nouvel accord international est le cœur de la 21^e Conférence des parties de la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (COP 21).

**On va beaucoup parler d'environnement avec la COP 21 (30 novembre – 11 décembre).
Mais sur le terrain, au plus près des réalités économiques, est-ce que les entreprises sont
concernées et mobilisées sur ce sujet ?**

Depuis bientôt dix ans, le réseau GRANDDE travaille à faire entrer le développement durable dans les entreprises. Un effort de longue haleine, qui commence à porter ses fruits.

>
Interview

Qu'attendez-vous de la COP 21 ?

Jean-Michel Thouvignon > Je me méfie beaucoup de l'idée de faire des coups, au détriment d'une approche fondamentale, d'un travail en profondeur. La COP 21 est évidemment une opportunité pour explorer des pistes de façon consensuelle, mais je crains que cela risque d'être surtout un coup de communication et que chacun reprenne ensuite ses mauvaises habitudes.

Avez-vous le sentiment que le monde économique prend en compte les questions environnementales ?

J.-M. T. > Les mentalités ont évolué avec lenteur, et pas seulement dans l'économie. On a beaucoup tardé à accepter l'idée selon laquelle le réchauffement climatique (et toutes ses conséquences, dont l'érosion de la biodiversité) a pour origine l'activité humaine, dont les entreprises font partie. Et si la prise de conscience est réelle, elle ne se traduit pas suffisamment dans les faits.

Ce manque de réactivité tient peut-être au fait que les entreprises sont montrées du doigt ?

J.-M. T. > Il ne s'agit pas de choisir entre croissance et lutte en faveur de l'environnement. On peut, on doit faire les deux. On reste trop aujourd'hui dans l'approche « end of pipe » qui consiste à seulement minimiser les impacts du système industriel sur l'environnement, qui a certes été utile sur certains points, mais qui ne conduit pas à une remise en question plus profonde.

Existe-t-il des pistes à suivre ?

J.-M. T. > L'économie circulaire, qui a pour objet de déconnecter la croissance économique et la pression sur les ressources est une très bonne direction à prendre. De même, l'économie de la



Jean-Michel Thouvignon
veut faire
cohabiter
croissance et
environnement.

fonctionnalité, qui remplace la notion de vente du bien par celle de la vente de l'usage du bien. L'écologie industrielle, où on ne considère l'autre plus comme un rival, mais comme un partenaire. La formation aussi : les futurs dirigeants doivent être sensibilisés à ces problèmes. Ou plus globalement, la RSE, qui questionne sur le rôle de l'entreprise dans la société. Et bien d'autres innovations vont venir. On est en face d'une rupture qu'il faut organiser et non plus subir. C'est collectivement qu'on y parviendra, et l'échelle d'une région comme la Normandie me semble pertinente pour envisager cet aspect.

Les entreprises sont-elles les seules à devoir faire des efforts ?

J.-M. T. > On demande beaucoup aux entreprises, mais c'est parce qu'on ne leur a pas assez demandé avant, quand elles ne prenaient pas en compte spontanément les enjeux environnementaux. Cela posé, il est contre-productif d'opposer les uns aux autres. Chacun à sa part de responsabilités et doit apporter son écot. Ne réussiront que ceux qui contribuent réellement à l'intérêt général. Les entreprises, qui jouent un rôle fondamental, doivent s'articuler de manière harmonieuse avec les autres acteurs. Il faut redonner foi à la place de l'entreprise dans la société et l'aspect environnemental est essentiel pour cela. ◀

CONTACTS

www.grandde.fr
www.cop21.gouv.fr/fr

+
réseau

Actions durables

Le réseau GRANDDE organise le 26 novembre ses Trophées du développement durable, une de ses actions phares. La Gestion Durable des Zones d'Activité en est une autre, qui se déploie dans plusieurs zones. GRANDDE s'implique avec les CCI dans l'éco-conception et l'éco-fonctionnalité, et se mobilise sur l'outil NISP. Il s'agit d'une expérimentation menée dans quatre régions françaises, dont la Haute-Normandie, autour d'un programme développé au Royaume-Uni sur l'économie circulaire, selon lequel les déchets d'une entreprise peuvent servir de matière première à une autre.

110 Le nombre
d'adhérents du
réseau GRANDDE.

1992 date de la première réunion internationale sur le dérèglement climatique, à Rio. Elle a été suivie, entre autres, par le protocole de Kyoto (2005), la plateforme de Durban (2011) et la conférence de Doha (2012).



agenda

Novembre / Décembre

Stages 5 jours pour entreprendre

- Bars, brasseries, restaurants ou hôtels : du 23 au 27 novembre.
- Commerçants et prestataires de services : du 7 au 11 décembre.

Renseignements : 02 31 54 54 54
www.cci14-manifestations.fr/entreprendre

« Créa'Info ou comment devenir chef d'entreprise ? »

Réunion d'information sur la création ou la reprise d'entreprise (entrée libre, gratuit).
À la CCI Caen Normandie : jeudis 19 novembre et les 3 et 17 décembre de 9h00 à 11h30.

Renseignements : 02 31 54 54 54

Clubs CCI Territoires

Soirée Inter Clubs sur le thème : « Génération Y » animée par Didier Pleux, psychologue.
Mercredi 2 décembre, à partir de 18h30, à la Maison de la Recherche et de l'Imagination (MRI) à Caen.

Contact : 02 31 54 54 54
clubscociterritoires@caen.cci.fr

Permanence des experts sur la propriété industrielle :

Jeudi 19 novembre, de 9h00 à 12h00, à la CCI Caen Normandie.

Permanence des avocats :

1^{er} et 3^e lundi de chaque mois de 14h00 à 17h00, à la CCI Caen Normandie.

Permanence des notaires :

3^e lundi de chaque mois, de 9h00 à 12h00, à la CCI Caen Normandie.

Sur rendez-vous au 02 31 54 54 54
ou information@caen.cci.fr

+ d'infos sur
www.caen.cci.fr

Entreprises

Développement économique



Pour répondre aux attentes des chefs d'entreprise et des collectivités, la CCI Caen Normandie a nommé 3 collaborateurs en charge du développement économique, qui se déplacent sur tout le territoire*.

Principales missions:

- Animer et coordonner les unions commerciales conventionnées.
- Être présent sur le territoire.
- Informer, accompagner et conseiller les responsables d'entités (entreprises, collectivités, partenaires).

Contacts :

Mickaël Lebatteux - Pays Sud Calvados

Claudie Coutellier - Bocage Virois

Silvère Casasoprana - Ouistreham-Riva-Bella et la Côte de Nacre

* sur rendez-vous au 02 31 54 55 91 ou information@caen.cci.fr

SEEPH

Semaine européenne pour l'emploi des personnes handicapées (SEEPH)

➤ Du 16 au 22 novembre, les acteurs de l'entreprise, les organismes publics, les citoyens et les médias seront sollicités et sensibilisés. Placée sous l'angle de la sécurisation des parcours, la SEEPH a pour objectif d'améliorer l'accès à l'emploi des personnes handicapées, un droit fondamental pour tous.

Pour en savoir plus : www.semaine-emploi-handicap.com

Entreprises

Ateliers pratiques et thématiques

- « Web'business » : lundi 16 novembre de 14h45 à 17h00
- « Étude de marché » : jeudi 3 décembre de 9h00 à 12h30
- « Mix marketing / démarche commerciale » : jeudi 10 décembre de 9h00 à 12h30

Renseignements : 02 31 54 54 54
www.cci14-manifestations.fr/entreprendre

Salon Planète CREA

➤ L'événement au service de vos projets entrepreneuriaux : plus de 200 experts et exposants, professionnels de l'entrepreneuriat, ainsi qu'un dispositif complet d'informations et d'animations pour faire avancer tous vos projets.

Jeudi 19 novembre, de 9h30 à 18h30, au Centre de congrès de Caen.

Retrouvez tout le programme et demandez votre badge sur : www.planetecrea.com

Industrie

90 minutes pour tout savoir



➤ Réunions d'information gratuites pour les dirigeants d'entreprise, de 8h00 à 9h30, à la CCI Caen Normandie.

Contact : Patricia Tihy
02 31 54 54 54 - ptihy@caen.cci.fr

Tourisme

Atelier e-tourisme

➤ Lundi 30 novembre, de 15h00 à 17h00 : « La commercialisation par le Web, les OTA(s) et les leviers webmarketing d'indépendance ».

Renseignements : 02 31 54 54 54
www.cci14-manifestations.fr/tourisme



Communication

Un nouveau site Internet pour CCI Ouest Normandie

Depuis le 22 septembre, la CCI Ouest Normandie dispose d'un nouveau site Internet : <http://www.ouestnormandie.cci.fr>

Ce nouveau portail vous présente l'information de proximité et détaille l'offre de prestations et les services locaux, l'actualité, les contacts de proximité et l'institution territoriale.

Conçu dans le respect de la charte graphique digitale et ergonomique préconisée par CCI France, il est intégré dans un système multisites, commun, partagé par l'ensemble des CCI de Normandie qui comptera d'ici le 31 décembre prochain 6 sites Internet, un par Pôle et un site régional : <http://www.normandie.cci.fr> (en ligne depuis mai dernier). ◀

International

4 entreprises d'Ouest Normandie à New York

➤ Les 26 et 27 septembre derniers, cinq entreprises normandes, parmi lesquelles quatre de notre territoire Ouest Normandie, ont participé à la 3^e édition du salon **Best of France** qui se tenait à Times Square, en plein cœur de Manhattan :

- **Biscuiterie de l'Abbaye** : <http://www.biscuiterie-abbaye.com> (Lonlay-L'Abbaye)
- **Établissements Mauviel** : <http://www.mauviel.com> (Villedieu-les-Poêles)
- **Fromagerie Graindorge** : <http://www.graindorge.fr> (Livarot)
- **Saint James** : <http://www.saint-james.fr> (Saint-James)
- **Melchior et Balthazar** : <http://www.melchior-balthazar.com> (Agneaux)

Plus grand événement de promotion de la France, de ses entreprises, de ses artisans et créateurs, de ses innovations et de ses territoires, ce salon a drainé plus de 500 000 visiteurs sur deux jours ! La mode était le fil rouge de cette édition. Saint James avait, pour l'occasion, tricoté le plus grand pull du monde, exposé lors de l'inauguration en présence de Laurent Fabius, ministre des Affaires étrangères.

Best of France est une opération soutenue par la Région Basse-Normandie et menée en collaboration avec le Comité Régional des Conseillers du Commerce Extérieur de Basse-Normandie. CCI International Normandie a coordonné la participation des entreprises normandes à cet événement.

En savoir plus sur CCI International Normandie et l'accompagnement de notre CCI à l'international : <http://www.ouestnormandie.cci.fr/souvenir-international> ◀

Tour de France 2016

Participez à l'appel à projets !

Les premières étapes du Tour de France 2016 ont lieu dans la Manche. 198 coureurs vont s'affronter du **2 au 4 juillet 2016** sur des centaines de kilomètres du département. Afin de valoriser les initiatives et les animations locales pour faire vivre le Tour à partir du 24 mars (J-100) jusqu'au 4 juillet 2016, l'association du Grand départ, à laquelle s'est associée notre CCI Ouest Normandie, a lancé un **appel à projets le 8 octobre**, pour compter sur le maximum d'initiatives visant à faire vivre la fête autour du Tour de France. Associations culturelles, clubs sportifs, comités des fêtes, mais également les entreprises sont invités à déposer leur dossier de candidature sur le site : <http://www.tourdefrance-manche.fr> et à le renvoyer complété avant le 18 décembre 2015.

Dossier à retourner - par courriel : initiatives@tourdefrance-manche.fr
ou par courrier : Grand Départ du Tour de France 2016, Appel à projets, Maison du Département, 50050 Saint-Lô Cedex. ◀

agenda

Novembre / Décembre / Janvier

Déjeuner d'affaires

• **Vendredi 20 novembre** de 12h00 à 14h00
à la CCI Cherbourg Cotentin

Contact: bdsutter@cherbourg-cotentin.cci.fr

Cycle RH

« **Culture d'entreprises** »

• **Mardi 24 novembre** de 9h00 à 11h30
à la CCI à Agneaux

Contact: ca@granville.cci.fr

Ateliers Tic et Com

« **Webmarketing : développer vos ventes et votre notoriété sur internet** »

• **Lundi 7 décembre** de 10h00 à 12h00
à la CCI Cherbourg Cotentin

Contact: sgourlan@cherbourg-cotentin.cci.fr

« **Vendez vos produits sur les places de marché** » (**Amazon, Cdiscount, Priceminister...**). Animation : Jérôme Jacqueline - ECCF.

• **Lundi 7 décembre** de 15h00 à 17h00
à la CCI à Saint-Pair-sur-Mer (également en webconférence).

Contact: f.cosniam@granville.cci.fr

« **Bien rédiger sur le web** ». Animation : Marie-Anne Lefrançois - MC Performances.

• **Lundi 14 décembre** de 15h00 à 17h00
à la CCI de Flers

Contact: nhiesse@flers.cci.fr

Nuit de l'Orientation

Une soirée pour discuter métiers et orientation avec plus de 40 professionnels en activité.

• **Vendredi 15 janvier 2016** de 18h00 à 21h30
à la CCI de Flers.

Contact: llefevre@flers.cci.fr

+ d'infos sur
www.ouestnormandie.cci.fr



agenda

Novembre / Décembre

Les jeudis de l'économie

À la CCI d'Alençon de 18h30 à 20h00

- **26 novembre** : « Manager plus efficacement les générations X et Y ».
- **17 décembre** : « L'intelligence économique, enjeu clé de la dynamique de l'entreprise ».

Les Matinales

À CCI Intech (Damigny) de 8h30 à 10h00

- **8 décembre** : Benchmarking : optimiser son processus de décision.

Inscriptions :

florence.denis@normandie.cci.fr

Rendez-vous Experts

À la CCI de l'Eure à Evreux tous les lundis de 9h00 à 17h00 - gratuit.

- **16 novembre** : Avocat droit des sociétés/commercial - Propriété industrielle
- **23 novembre** : Avocat droit fiscal/droit des sociétés - Expert comptable
- **7 décembre** : RSI - Avocat droit des sociétés
- **14 décembre** : Avocat droit des sociétés/commercial/travail - Expert comptable

Inscriptions: 02 32 38 81 09

nancy.moreau@normandie.cci.fr

Ateliers : Business

À la CCI de l'Eure à Evreux de 9h00 à 17h00

- **16 novembre et 14 décembre** : « Votre document unique finalisé » en 2 demi-journées.
- **30 novembre** : « Réussir son recrutement ».

Inscriptions : 02 32 38 81 02

géraldine.lebarbanchon@normandie.cci.fr

Ateliers : Normandie Qualité

Tourisme

À la CCI d'Alençon de 15h00 à 18h00

- **16 novembre** : « Tout savoir sur le titre de Maître Restaurateur ».

Inscriptions:

veronique.marie-francoise@normandie.cci.fr

+ d'infos sur
www.alencon.cci.fr
www.eure.cci.fr

Entreprise

Recruter en alternance avec les ESCCIE

Chefs d'entreprise, DRH... vous souhaitez embaucher un jeune en alternance ? Les ESCCIE vous proposent un vivier de collaborateurs potentiels pour votre entreprise dans les domaines suivants : commerce-vente, administration-gestion, qualité-sécurité-sûreté-environnement, achats-supply chain. L'alternance représente une opportunité pour votre entreprise et vous permet de recruter ou de former un collaborateur bénéficiant d'une formation diplômante reconnue et adaptée aux exigences professionnelles, motivé et immédiatement opérationnel.

Faites-nous part de vos besoins de recrutement, nos conseillers vous accompagnent:
ESCCIE - 02 32 28 70 50 - formation.eure@normandie.cci.fr ◀

Impression 3D

Nouveau : de l'idée à l'objet

► CCI Formation Eure vous propose, en partenariat avec la Direccte, son programme de sensibilisation à l'impression 3D pour :
• Découvrir l'étendue des possibilités offertes par l'impression 3D, • Identifier les différentes technologies, • Cerner les aspects légaux de l'impression 3D, • Apprendre les bases de la modélisation 3D.

Prise en charge financière par la Direccte.

Inscriptions : 02 32 28 70 50

Nuits de l'Orientation

Nous recherchons des chefs d'entreprise volontaires pour venir parler de leur métier aux jeunes et les aider à trouver des réponses à leurs questions concernant leur orientation.

Samedi 23 janvier 2016

► Pour la 8^e année consécutive, la CCI de l'Eure organise la Nuit de l'Orientation, entrée libre et gratuite de 14h à 20h.

Vous souhaitez participer, contactez:

chrystel.leclech@normandie.cci.fr
02 32 28 70 58
laurence.laine@normandie.cci.fr
02 32 28 70 01

Vendredi 29 janvier 2016

► Pour la 7^e année consécutive, la CCI d'Alençon organise la Nuit de l'Orientation, entrée libre et gratuite de 17h à 22h, à la Halle aux Toiles. Repas et boissons offerts.

Vous souhaitez participer, contactez:

marie.chajai@normandie.cci.fr
02 33 82 82 68 - 06 18 14 32 20

Formation

La mallette du dirigeant

► Se former pour **gagner en efficacité** sur le pilotage et le développement de son entreprise :
• **L'essentiel de la gestion d'entreprise** (23, 24 et 26 novembre) : lire et analyser son bilan, bien gérer sa trésorerie, mettre en place des tableaux de bord.
• **Les nouvelles technologies et compétences numériques** (dates nous consulter) : messagerie & Internet, site internet et e-commerce, réseaux sociaux.

Contact: Stéphanie Vieira - 02 32 28 62 64 ◀



Rendez-vous

Semaine de la PME du 24 au 26 novembre

► Objectif business : près de 10 ateliers pour monter en compétences ; 3 déjeuners pour voir plus loin et partager avec d'autres chefs d'entreprise ; 5 permanences individuelles thématiques pour des réponses sur mesure à vos questions.

Contact et informations : Christelle Riou - criou@seine-estuaire.cci.fr
02 35 11 25 24 - www.semaine-pme.fr

5^{es} assises de la logistique : mardi 8 décembre

► Les technologies numériques sont déjà présentes dans de nombreux domaines de la logistique et leurs applications vont encore se développer. Les Assises régionales de la logistique sont l'occasion d'échanger sur le champ des possibles : conférences, rendez-vous d'affaires, démonstrations.

De 14h à 20h30 à la CCI du Havre.



Contact : www.logistique-seine-normandie.com

Rencontres « Industrie et Territoire » : jeudi 10 décembre

► « Seine Estuaire : accueillir les industries du futur ». L'accueil des industries du futur est l'un des axes forts de la stratégie de développement de l'agglomération havraise et de son estuaire. Un territoire qui se positionne comme la clé de voûte industrielle, logistique et portuaire de la « Grande Normandie » et comme le point d'ancrage du « Grand Paris sur mer ».

Contact : Sandrine Capo - scapo@seine-estuaire.cci.fr - 02 35 55 27 05

Communication

Un nouveau site Internet pour les CCI de l'Estuaire

En remplaçant les trois anciens sites Internet par un seul et unique site commun, les CCI de l'Estuaire assoient une fois de plus leur volonté d'harmoniser leur savoir-faire et de partager leurs moyens, tout en plaçant au centre de leurs préoccupations les entrepreneurs du territoire du Havre, du Pays d'Auge et de Fécamp-Bolbec. Un site Internet plus ergonomique et fonctionnel, avec une navigation par thématique ou en fonction du profil de l'internaute.
www.seine-estuaire.cci.fr ◀

Industrie

8^e Bourse aux stages en industrie

Judi 17 décembre, l'association des Industries du Havre, en partenariat avec la CCI du Havre, organise la 8^e Bourse aux stages en industrie. Les entreprises de l'industrie vont à la rencontre de près de 2000 étudiants. Confiez-nous vos offres de stages !

Contact : Clarisse Bourgeois - cbourgeois@seine-estuaire.cci.fr - 02 35 11 25 74 ◀

agenda

Ateliers CCI Solutions

Les CCI de l'Estuaire proposent des ateliers thématiques, d'une durée de 4 heures, fournissant au chef d'entreprise **des connaissances et des outils pour optimiser la conduite de son entreprise**. Les ateliers correspondent à une formation courte et opérationnelle basée sur des cas pratiques, avec approche pédagogique et interactive basée sur l'échange entre l'intervenant et les participants, pour monter en compétence et en efficacité.

Ressources Humaines (au Havre)

- Recrutement, nouvelles opportunités (24 novembre)

Commercial (au Havre - Semaine de la PME)

- La vente / entretien de vente (24 novembre)
- Tableaux de bord commerciaux (26 novembre)

Dates, lieux et inscriptions :

CCI Le Havre : 02 35 55 26 06 / 26 57

ou 02 35 11 25 48

CCI Pays d'Auge : 02 31 61 55 55

CCI Fécamp-Bolbec : 02 32 84 47 49

Formations à l'anglais tourisme

CCI Le Havre. En collaboration avec l'organisme « My force de vente », la CCI propose une formation à l'anglais adapté aux activités commerciales en vue d'accueillir les touristes étrangers. Cette formation sur mesure est ouverte à tous : chefs d'entreprise commerçants, artisans et prestataires de services et salariés. Le 16 novembre de 8h15 à 12h ou de 14h15 à 18h.

Inscriptions : Cédric Maillet

cmaillet@seine-estuaire.cci.fr - 02 35 11 25 13

CCI Fécamp-Bolbec. La formation est portée par le CLIC et est dispensée par CCI & Caux, elle est destinée aux commerçants et aux professionnels du tourisme. Elle est d'une durée de 42 heures, soit 3 heures réparties sur 14 semaines.

À Fécamp : du 16 novembre au 7 mars.

À Lillebonne : du 17 novembre au 8 mars.

À Étretat : du 18 novembre au 9 mars.

Inscriptions : Frédérique Quemion

fquemion@seine-estuaire.cci.fr - 02 35 10 22 40

+ d'infos sur
www.seine-estuaire.cci.fr



agenda

Novembre / Décembre

Envie de vous lancer

Vous avez un projet de création ou de reprise d'entreprise, ces réunions d'information vous guident dans vos premières démarches.

- **Mardis 17, 24 novembre, 1^{er}, 8 et 15 décembre à 9h** à la CCI de Rouen
- **Vendredis 20 novembre et 18 décembre à 14h** aux antennes d'Yvetot et de Neufchatel-en-Bray

Inscriptions: CCI de Rouen - 02 32 100 500

- **Lundis 30 novembre et 14 décembre à 9h**

Inscriptions: CCI de Dieppe - 02 32 100 900

- **Lundi 7 décembre à 9h**

Inscriptions: CCI d'Elbeuf - 02 32 100 800

Rencontres experts

Avocats spécialisés en Propriété Intellectuelle et Technologies de l'Information.

- **Lundis 23 novembre, 14 décembre à 14h**

Expert TIC

- **Lundis 23 novembre, 14 décembre à 14h**

RSI et conseil en communication & stratégie commerciale.

- **Lundis 23 novembre, 14 décembre à 14h**

Avocats spécialisés en Contrats commerciaux et Droit des Sociétés

- **Lundi 30 novembre à 14h**

Conseil en Propriété Industrielle

- **Lundi 7 décembre à 14h**

Agents d'assurance, Banquier, Expert-Comptable et Droit Social.

- **Lundi 7 décembre à 14h**

Contact: CCI de Rouen - 02 32 100 500

contact@rouen.cci.fr

www.rouen.cci.fr/Rencontres_experts.asp

+ d'infos sur
www.dieppe.cci.fr
www.elbeuf.cci.fr
www.rouen.cci.fr

Commerces

7^e chéquier de remises LVPE

Du 12 octobre au 30 novembre : lancement du 7^e chéquier de remises LVPE (Les vitrines du pays d'Elbeuf). 40 offres réunies dans un chéquier de remises distribué à 40 000 exemplaires sur la zone de chalandise d'Elbeuf.

Contact: Charlotte Cotel - 02 35 77 75 77 - c.cotel@elbeuf.cci.fr ◀

Animations

Mardi 22 et mercredi 23 décembre

➤ De nombreuses animations vont s'enchaîner dans les villes de Caudebec-les-Elbeuf, Saint-Aubin-les-Elbeuf et Elbeuf : promenades à poneys, calèches, piste de luge, distribution de friandises, maison du Père Noël avec photos... Plus d'informations sur le site : www.lesvitrinesdupaysdelbeuf.fr

Contact: Charlotte Cotel - 02 35 77 75 77 - c.cotel@elbeuf.cci.fr

Atelier Business

Envie de vendre : combien vaut mon entreprise ?

➤ Valeur financière, humaine, patrimoniale... ? Un expert vous présentera les différentes méthodes et approches de valorisation, et vous apprendrez ainsi à adapter ces méthodes et outils à votre propre cas d'entreprise. L'atelier vous permettra de repartir avec votre boîte à outils allant du guide du cédant, à la grille de calcul des méthodes jusqu'à la check liste de la DATA ROOM. Possibilité également d'accompagnement individuel avec l'expert pour une valorisation personnalisée de votre entreprise. Le **mardi 17 novembre à 8h30**.

Contacts : Valérie Le Loutré - Nathalie Letot - 02 32 100 500
www.rouen.cci.fr/Ateliers_Business.asp - ateliersbusiness@rouen.cci.fr

Créateurs

Les cafés de la création

Chaque **premier jeudi du mois entre 8 h 30 et 11 h 00**, au Café de l'Échiquier, Espace du Palais à Rouen, des représentants des structures suivantes : Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen, Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Seine-Maritime, réseau Seine Création de la Métropole, Régime Social des Indépendants de Haute-Normandie, ordre des avocats au Barreau de Rouen, ordre des experts-comptables de Normandie et Crédit Agricole de Normandie-Seine reçoivent, dans une ambiance conviviale, toute personne ayant un projet de création d'entreprise.

Les futurs créateurs trouvent les réponses à leurs premières questions et les contacts utiles pour mener à bien leur projet.

Le 3 décembre au café de l'Échiquier. Gratuit et sans inscription ◀

Ma solution
pour la généralisation
de la complémentaire
santé...

**VIVACTIV'
SANTÉ**

www.mutualia.fr

 02.97.62.30.00

VOUS ÉCOUTER, VOUS COMPRENDRE, VOUS ACCOMPAGNER...

Pour répondre à vos besoins et à ceux de vos collaborateurs,
Mutualia a créé une solution simple et flexible : VIVACTIV'SANTÉ.
Des formules modulables pour vous et des renforts optionnels
pour vos salariés, conformes à la nouvelle réglementation.

Contactez votre conseiller Mutualia pour en savoir plus.

 Mutualia

Entre nous, c'est humain

OUVERTURE
FIN 2016
DU CENTRE DE CONGRÈS

Patrimoine Mondial de l'Humanité
Ville d'architectes
Berceau de l'impressionnisme
Station Balnéaire et Nautique
Port de Croisières

Le Havre Affaires

nouvelle destination

Destination à taille humaine, Le Havre dispose d'un vaste choix d'équipements, d'activités et de loisirs pour accueillir vos événements professionnels de **50 à 4 000 personnes**. Dotée d'un parc hôtelier de plus de 2 000 chambres de 1 à 4 *, l'offre Affaires sera complétée fin 2016 par un nouveau **Centre de Congrès et d'Exposition** idéalement situé en cœur de ville et à quelques pas de la gare.

L'équipe du Bureau des Congrès et des Événements vous conseille et vous propose des **offres sur mesure** pour faire de votre future réunion un moment privilégié.

Une métropole maritime **ouverte sur le monde**

**Bureau des Congrès
& des Événements**

186 boulevard Clemenceau

76600 LE HAVRE

0033 (0)2 32 74 04 06

convention-info@lehavretourisme.com

NORMANDIE
Le Havre
métropole maritime

