



#21  
Juillet-Août 2017

Tourisme  
Dites Bienvenue  
p.6

Dynamique  
L'effet PLATO  
p.48

# Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

Caen Normandie | Ouest Normandie | Portes de Normandie | Seine Estuaire | Rouen Métropole



Enjeux p.30

## La force des idées

© Lightspring shutterstock

[www.normandinamik.cci.fr](http://www.normandinamik.cci.fr)



 CCI NORMANDIE

START-UP,  
DONNEZ-VOUS LA CHANCE  
DE DEVENIR L'ENTREPRISE DE DEMAIN



# cci link hub

Normandie

Le concept innovant de pépinière EN entreprise

Dossier de candidature :

[www.ccilinkhub.com](http://www.ccilinkhub.com)

Découvrez-nous  
sur YouTube !

une initiative de



CCI PORTES DE NORMANDIE



CCI NORMANDIE



# Tribune

Par **Luc Lesénécal**, Président de Tricots Saint James  
et président de l'Association Régionale des Entreprises des Savoir-Faire d'Excellence Normands



© D. Daguer

**P**ourquoi créer une Association Régionale des Entreprises des Savoir-Faire d'Excellence Normands ? La raison est simple : l'excellence fait la différence. Et les Entreprises du Patrimoine Vivant sont à la pointe de l'excellence. Comme la présence à l'export, la valorisation des savoir-faire constitue un élément primordial du développement économique. Il est important de s'organiser pour que ces entreprises soient encore plus efficaces et plus entendues.

Le label EPV résume parfaitement ce qu'elles représentent, leurs valeurs, leurs objectifs. Le E d'entreprises, car elles font du business, comme les autres. Le P de patrimoine, car elles portent une histoire et des compétences reconnues, le V de vivant, car elles regardent vers l'avenir. Elles portent haut et fort le label Made in France, je devrais dire Made in Normandie pour ce qui nous concerne, dont on sait tout l'attrait qu'il possède auprès des consommateurs. Elles sont aussi un élément touristique majeur, puisque les visiteurs aiment aller à la rencontre des entreprises, découvrir leurs secrets et leurs produits. C'est tout cela que nous voulons mettre en avant au travers de cette Association, soutenue activement par la Région. Elle s'appuie en premier lieu sur les 50 entreprises EPV de la Région, qui pèsent 4 800 salariés, 750 M€ de chiffre

d'affaires, et dont 30 % ont été créées en 1900, une longévité qui souligne avec force leur excellence et leur capacité à se renouveler, à innover. Nous espérons voir doubler ce chiffre et donner l'exemple à d'autres, puisque la Normandie est la première région française à s'engager dans une stratégie de création de filière d'excellence autour des EPV.

“ Nous mettons en place un plan d'action qui commence par la réalisation de films de 90 secondes, à la forte identité scénographique, qui présentent nos adhérents, et qui pourront être diffusés partout dans le monde comme autant d'outils de promotion. L'autre temps fort du décollage de l'association sera la présence d'un stand normand au salon Made in France de Paris, du 10 au 12 novembre prochain. C'est l'endroit où il faut être pour se montrer, pour vendre, pour s'exposer aux yeux du grand public, pour rencontrer d'autres entreprises et nouer des liens d'affaires.

Globalement, il s'agit de créer un réseau entre les EPV et les entreprises normandes, organiser des échanges d'information concrets, des parrainages, des actions de communication et de promotion commerciale. Nous mettrons en place des partenariats avec l'ensemble des acteurs professionnels, publics ou privés qui poursuivent le même but de promotion de nos savoir-faire, dont l'Institut supérieur des Métiers.

Les potentiels de développement sont immenses, quand le patrimoine économique s'affirme comme le porte-drapeau de l'attractivité territoriale.

“ L'excellence  
fait la différence ”

## l'actualité des Territoires

06 **Tourisme.**  
Savoir dire Bienvenue.

09 **Formation.**  
À la carte.

10 **Silver Économie.**  
Un jour pour comprendre.

12 **CCI.**  
Soutien à la création  
et à la transmission.



15 **Culture.**  
Les Docks du Havre  
font le plein.

## à la rencontre des Entrepreneurs

18 **Larcher SAS.**  
70 ans d'innovations.

19 **Ercé Plasturgie.**  
Injection humaine.



23 **Périer Voyages.**  
Le voyage clé en main.

28 **Oh My Chef !**  
Le goût en bocal.

## initiatives, Innovations, tendances

36 **Morphosis.**  
Des déchets en or.



38 **Holibag.**  
Consignes en ville.

42 **EDC Transmouss.**  
Bob l'exemple.

46 **Photobus.**  
Le temps d'une pose.

en Focus

## 16 Les femmes dans l'économie

Quelques statistiques pour démontrer que la place des femmes dans la vie économique et dans l'entreprise ne rime pas encore avec parité.



### 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.normandinamik.cci.fr

 @normandinamik

Directeur de la publication : Vianney de Chalus • 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

48 **Plato.**  
Convictions communes.

50 **Cafés de la création.**  
Pour ne pas boire la tasse.

52 **Olympiades.**  
L'or des métiers.

55 **Commerce.**  
L'Acapars se distingue.

57 **Logistique.**  
L'attrait du circuit court.

## Enjeux

### Tout entrepreneur est un découvreur



**L'esprit d'inventivité des entrepreneurs normands est sans limite.**  
Partout, dans toute la région, on trouve des dirigeants qui créent des produits exceptionnels et innovants.

## région en Échos



58 **Hélène Dapremont,**  
déléguée Normandie  
du pôle de  
compétitivité  
Valorial

## région en CCI

Agenda et actualités

60 **CCI CAEN  
NORMANDIE  
CCI SEINE  
ESTUAIRE**

61 **CCI PORTES DE  
NORMANDIE  
CCI ROUEN  
MÉTROPOLE  
CCI OUEST  
NORMANDIE**

62 **CCI  
NORMANDIE**

## 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](mailto:nathalie.merlin@normandie.cci.fr)



# l'actualité **des Territoires**

**+**  
**Tourisme** NORMANDIE

## Dites Bienvenue

« Bienvenue en Normandie », en deux ans d'existence, démontre toute la pertinence d'un réseau qui développe la qualité de l'accueil et la promotion de la région.



© Christophe Aubert

**Isabelle Valentine**  
("Aux Plaisirs de Mon Moulin"),  
adhérente du réseau  
Bienvenue en Normandie.

**D**e grands événements ne cessent de rythmer les saisons touristiques normandes : rien n'est jamais gagné d'avance. La saison touristique 2016 a été qualifiée de moyenne par une majeure partie des professionnels. Marquée par le climat de crainte lié aux attentats, la région a dû faire face à un certain déficit d'attractivité auprès des clientèles internationales, qu'une météo printanière capricieuse n'a pas encouragées. Mais la fin de saison, d'août à octobre, a été beaucoup plus positive. Ces aléas démontrent l'importance pour les entreprises d'être toujours actives, en veille, capables de s'adapter aux nouvelles attentes des particuliers, le tout dans un contexte de concurrence exacerbée entre les territoires. Le numérique est entré de plain-pied dans la consommation touristique, mais il ne doit en aucun cas faire oublier le fondamental, l'essentiel : la qualité de l'accueil.

L'opération « Bienvenue en Normandie », lancée en 2016 par les CCI de Normandie en par-

tenariat avec la Région, prend tout son sens. Elle poursuit un objectif principal : valoriser, promouvoir la Normandie.

### **Le meilleur accueil**

« Adhérer au réseau, c'est signer une charte d'engagement où les notions de courtoisie, ac-

“  
Organiser  
un accueil  
de qualité  
pour chaque  
client  
”

cueil, propreté, affichage des prix, renseignement sur les centres d'intérêt locaux sont mises en avant », détaille Guy Nordmann, élu de la CCI Normandie, en charge de la démarche « Bienvenue en Normandie ». C'est aussi appartenir à un grand réseau d'un millier d'entreprises et profiter de la visibilité et de la géolocalisation du site internet ainsi que d'une présence sur Facebook, réseau social de plus en plus prescripteur de comportements. « Bienvenue en Normandie » organise des rencontres entre membres, permet de bénéficier du soutien des CCI pour des formations, des ateliers, des conseils autour de l'accueil, de l'attractivité, des échanges commerciaux. Il est fourni des outils de promotion, un guide d'accueil de la clientèle britannique, un lexique en quatre langues, des supports d'évaluation, des fiches techniques (réussir mon accueil en ligne, les points clé du bon accueil, bien connaître sa clientèle...).

Et surtout, c'est une chaîne d'hospitalité qui est mise en œuvre. Les membres du réseau

sont de véritables ambassadeurs du territoire, ils sont en mesure de renseigner leurs clients sur ce qu'il faut voir, visiter, rencontrer, déguster... Et, tout naturellement, ils se valorisent entre eux.

### Chaîne d'hospitalité

Gérante des bases de loisirs « Aux Plaisirs de Mon Moulin », Isabelle Valentine se réjouit de faire partie d'un réseau, qui lui permet de faire connaître son offre, dans toute la région, à un public encore plus large. Descendant au fil de l'Eure, la base propose sur trois sites de nombreuses animations nautiques et sportives pour les grands et les petits (pédalo, bateau électrique, kayak, vélo, canoë), et ajoute quelques prestations d'aventure comme un bivouac sous une tente de l'armée pour réaliser en deux jours les 40 km de descente, ou insolite comme son chalet finlandais. Elle offre également, avec un partenaire, des activités

motorisées (kart, quad, gyropode). « Nous attirons tous les âges », constate-t-elle, en ne dérogeant jamais à ce qui fait l'essentiel de son métier, l'accueil. « Bienvenue, c'est toujours le premier mot que nous disons à nos clients. C'est la base du métier ».

Une saine habitude partagée par l'ensemble des adhérents, comme le château d'Audrieu, qui a rejoint le réseau dès son lancement en 2016, en total accord avec la volonté de « porter haut et fort les couleurs de la Normandie et avoir le sens de l'accueil ». La responsable de l'accueil de la clientèle de cet établissement 5 étoiles a d'ailleurs participé à une journée d'atelier business sur le thème « Exception Accueillante » qui s'est déroulée en novembre 2016 autour du thème : « Organiser un accueil de qualité pour chaque client ». Intégrer Bienvenue en Normandie a également permis à l'entreprise de découvrir le label Normandie Qualité Tourisme.

Bienvenue en Normandie est soutenu par des partenaires privés, comme la Caisse d'Épargne de Normandie. « C'est naturel pour nous d'être à côté des acteurs du tourisme : valoriser le territoire, la proximité, cela fait partie de nos valeurs », explique le directeur de la communication de la banque, Bertrand Louchez. « Si la demande existe, nous sommes disposés à monter des accompagnements particuliers auprès des professionnels. Notre volonté est d'être très présent auprès de l'ensemble du réseau ». ◀

### INFORMATIONS

[www.normandie.cci.fr/bienvenue-en-normandie](http://www.normandie.cci.fr/bienvenue-en-normandie)



Label/chaîne d'origine
PETROMAS Selenia
FIAT PROFESSIONAL FR

## FIAT DUCATO CAISSE 20 m<sup>3</sup> SURÉQUIPÉ.

### CHARGEZ !

PACK PRO NAV  
À SEULEMENT

# 23 790€<sup>HT</sup>

HORS TAXES

**PACK PRO NAV**  
**2.3 MULTIJET, 130 CH**

CAISSE 20 M<sup>3</sup> TROUILLET AVEC DÉFLECTEUR ET RAILS D'ARRIMAGE - JUSQU'À 1 045 KG DE CHARGE UTILE - HAYON ÉLÉVATEUR DHOLLANDIA 750 KG<sup>PN</sup> - MOTORISATIONS 2,3 L DIESEL MULTIJET 130 CH ET 150 CH - CLIMATISATION - RÉGULATEUR DE VITESSE - TÉLÉPHONE MAINS-LIBRES BLUETOOTH<sup>®</sup> - RADIO CD MP3 AVEC PORT USB - COMMANDES AU VOLANT - GPS INTÉGRÉ

PROFESSIONAL

PROFESSIONNELS. COMME VOUS.

(1) Tarif au 01/04/2017 de Ducato Châssis Cabine Maxi 3,5L 2,3 Multi Jet 130 ch Pack Pro Nav + caisse 20 m<sup>3</sup> : 31 775 € HT - 14 000 € HT dont 15 000 € HT de remise constructeur et 1 000 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 23 790 € HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 30/01/2017 chez les Distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. (2) Version présentée avec option hayon élévateur D Hollandia 750 kg (4 450 € HT) : 44 245 € HT - 17 450 € HT dont 14 450 € HT de remise constructeur et 1 000 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 26 790 € HT prix tarifé.

**ROUEN Normandie Distribution**  
Rue de la Grande-Épine - Z.I.  
76805 St-Étienne-du-Rouvray  
Tél. 02 35 02 79 50

**LE HAVRE Sovis**  
273, Bd Jules Durand  
76600 Le Havre  
Tél. 02 35 25 25 74

**CAEN Martenat**  
1, Rue des Coursous - Z.A. Cagny  
14630 Cagny  
Tél. 02 31 23 45 80

**SAINT-LÔ Martenat**  
2, Route de Bayeux  
50680 St-André-de-l'Épine  
Tél. 02 33 57 96 81

**PONT-L'ÉVÊQUE Martenat**  
Zone artisanale De Launay  
14130 Pont-L'Évêque  
Tél. 02 31 65 66 35

# L'éolien se rapproche

**Une nouvelle étape a été franchie dans le projet de parc éolien en mer de Dieppe - Le Tréport.**

« C'est un jour particulier ». En égrenant les étapes du calendrier du parc éolien en mer de Dieppe - Le Tréport, Raphaël Tilot, le directeur du projet, sait que le 10 mai 2017 est à marquer d'une pierre blanche. Avant cette date ce fut l'attribution de l'appel d'offres le 3 juillet 2014, le lancement du débat public le 24 avril 2015, la levée des risques le 3 juin 2016, les pré-accords industriels le 3 décembre 2016. Après elle ce sera, peut-

être, l'enquête publique en 2018, le début de phase de construction en 2020, le lancement de l'exploitation en 2021.

Mais ce 10 mai, c'est celui du dépôt des demandes d'autorisation. Dans le long processus administratif et technique, c'est le passage essentiel qui va permettre de recevoir le feu vert des services de l'État pour l'obtention de la concession d'utilisation du domaine public maritime et une autorisation au titre de la loi sur l'eau. En d'autres termes, la société éolienne en mer Dieppe - Le Tréport doit montrer qu'elle maîtrise l'impact environnemental de son projet, ce qu'elle démontre au travers d'une étude forte de 3 000 pages. Le travail qui a été effectué consiste à déterminer les mesures à mettre en place, autour d'un triple commandement : éviter, réduire, compenser.

## Éviter, Réduire, Compenser

Quand il est possible de le faire, ce sont l'évitement ou la réduction qui sont priorités. Le parc n'empiétera pas sur les dunes sous-marines des Ridens de Dieppe, pour préserver des habitats naturels. La réduction concernera par exemple le bruit pendant l'installation des pieux sous-marins, qui affectera la faune. Un rideau de bulle sera mis en place pour isoler acoustiquement le secteur des travaux. Et quand il n'est pas possible d'éviter ou de réduire, c'est la compensation qui est organisée. Ce sera le cas avec la création d'une zone de réserve pour les goélands argentés qui risqueraient d'entrer en collision avec les pâles. Une fois le dépôt du dossier de demandes d'autorisation effectué, le projet continue sa mise en œuvre. L'ingénierie et la caractérisation des sites se poursuivent, avec une nouvelle campagne de forages très complète pour parfaitement connaître les sols, et des mesures de vent en mer affinées. Les partenaires sont tout aussi mobilisés, comme RTE qui travaille à la construction des liaisons sous-marines et à leur raccordement vers le poste de Penly, ou le syndicat mixte du Port de Dieppe qui mène des travaux au niveau du quai Gaston-Lalitte. Il s'agit no-

## Le projet en détail

62 éoliennes d'une puissance de 8 MW (hauteur totale hors de l'eau, 210 mètres), soit une puissance totale de 496 MW et une production de 2000 GWh par an, ce qui représente la consommation électrique annuelle de 850 000 personnes.

Le parc comprend aussi une sous-station électrique et un mât de mesure. Il est prévu que les éoliennes tournent 90 % du temps.

Il s'étend sur une superficie de 78,8 km<sup>2</sup>, à 17 km de Dieppe et à 15,5 km du Tréport.

Les bases d'exploitation, de maintenance et de contrôle seront situées à Dieppe et au Tréport, permettant la création de 125 emplois directs.

Le montant total de l'investissement est de 2 milliards d'euros. ◀

tamment de gagner environ 4 000 m<sup>2</sup> sur la mer pour l'aménagement des futurs locaux de stockage ou de maintenance.

« Le calendrier est respecté », constate Raphaël Tilot, qui s'inquiète toutefois d'éventuel recours pouvant retarder la mise en retour d'un projet « attendu par une large majorité de la population ». ◀



**L'horizon éolien offshore**  
se rapproche en Normandie.

## CONTACT

<https://dieppe-le-treport.eoliennes-mer.fr/>

**+**  
**Formation** FLERS / CONDÉ-SUR-VIRE / ARGENTAN

# Anticiper pour former

**Neuf métiers en tension vont bénéficier de nouvelles formations, afin de répondre aux besoins des entreprises.**

**A**dapter l'offre de formation aux besoins réels des territoires. C'est le travail que mène la Région, en collaboration étroite avec la CCI, les intercommunalités, les entreprises, l'ensemble des acteurs de l'emploi, pour parvenir à répondre aux attentes des entreprises.

Une première concrétisation de ce partenariat a abouti, dans les zones d'emploi de Flers, Condé-sur-Vire et Argentan, à la définition de neuf métiers rencontrant des difficultés particulières en termes de recrutement, pour lesquels l'offre de formation va être renforcée à la rentrée prochaine. Il s'agit de conducteurs offset, conducteurs de machine, gestionnaires de production, usineurs, concepteurs (emboutissage - découpe), techniciens roboticien automatique, techniciens de maintenance, chauffeurs routiers, aides à domicile. « Nous travaillons en étroite relation avec les entreprises pour organiser l'ingénierie de ces formations », révèle Stéphanie Quandieu, animatrice emploi formation au Conseil régional. « Il faut agir pour anticiper les départs en retraite, s'adapter aux mutations technologiques, combler les besoins en compétences qu'il s'agisse d'apprentissage, de formation initiale ou continue. Nous devons aussi faire un gros travail de communication auprès des jeunes, pour valoriser ces métiers industriels ». La CCI a participé plus qu'activement à la définition de ces formations. « Nous avons mobilisé les entreprises pour faire remonter leurs besoins. Cela nous a permis d'identifier les si-

gnaux faibles en matière de recrutement, de mettre en avant les réponses à apporter. Il était important que les entreprises s'expriment pour démontrer à nos partenaires, en premier lieu la Région, toute la mobilisation de notre territoire industriel », explique Tony Machado, conseiller d'entreprises à la CCI Flers.

## S'adapter aux mutations

Pour le président de la Région, Hervé Morin, ce sont plus de cent emplois qui pourraient ainsi

être pérennisés sur les territoires concernés : « On parle de formations qui débouchent sur de l'embauche, sur de vrais métiers, qui correspondent à des attentes réelles des entreprises. Nous renouvellerons cette expérience sur l'ensemble de la Normandie ».

Pour s'assurer d'une adéquation permanente avec les besoins des entreprises et faire évoluer les thèmes le cas échéant, trois « ambassadeurs » ont été désignés : Emmanuel Brevet (Ysco), Étienne Moreau (Felix) et Yannick Brunet. Le président de Roval attache une grande importance à cette action : « Notre façon de produire évolue : le numérique, la robotique, la cobotique... Nous avons aussi des besoins dans la qualité ou la sécurité. Il est indispensable que des formations adaptées soient mises en place. Ce qui est vrai chez nous l'est tout autant dans d'autres métiers ». ◀

Les entreprises ont exprimé leurs besoins en compétences.



**Selon l'enquête « Besoins en Main-d'œuvre 2017 » (BMO)** réalisée par Pôle Emploi, les entreprises de l'Orne ont émis 6 370 projets de recrutements pour l'année 2017, soit 1 720 de plus qu'en 2016. 19,7 % des établissements ornaïses prévoient de recruter, mais 39 % des embauches sont jugées difficiles à pourvoir. Près de 6 projets sur 10 sont liés à des activités de service. Le bassin de Flers concentre 2 300 projets, dont 250 pour les métiers de coiffeurs esthéticiens, hydrothérapeutes et 220 pour ceux de jardiniers salariés / paysagistes. L'industrie manufacturière ne pèse que 9 % des besoins. À Argentan, on recense 700 projets de recrutement, dont 10 % pour les éleveurs salariés. ◀

## CONTACTS

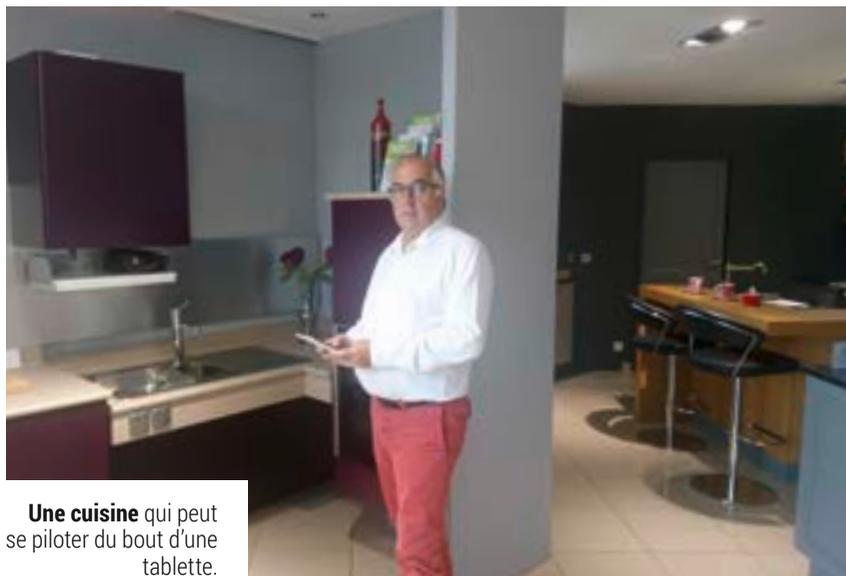
[tony.machado@normandie.cci.fr](mailto:tony.machado@normandie.cci.fr)

[stephanie.quandieu@normandie.fr](mailto:stephanie.quandieu@normandie.fr)



# Écouter et comprendre

**Pionnière dans la Silver Économie, MAE Agencement propose des solutions domotiques simples et performantes.**



**Une cuisine** qui peut se piloter du bout d'une tablette.

C'est en remportant en 2012 un appel d'offres auprès de l'hôpital d'Argentan que l'instinct d'entrepreneur de Didier Goudal a été mis en éveil. Il s'agissait d'équiper 36 cuisines pour des maisons indépendantes destinées à accueillir des personnes âgées, s'inspirant de béguinage des temps passés, avec une volonté de créer des lieux vivants, offrant le recours à des services d'aide. « Nous avons compris la naissance du marché de la Silver Économie », raconte le dirigeant de MAE Agencement. Il a dès lors fait marcher ses neurones, et celles de son bureau d'études et de la production, et il a ouvert ses oreilles. « Il est essentiel d'écouter ceux qui sont concernés, de comprendre ce qu'ils attendent », explique-t-il. Cette façon de travailler ne l'a jamais quitté. MAE Agencement continue à miser sur le partage d'expériences et de compétences pour faire avancer ses idées. L'entreprise expose dans la maison domo-

tique d'Alençon, qui lui a permis de se faire connaître et de développer son produit grâce notamment aux retours des groupes d'usagers. Elle s'implique auprès du centre de rééducation pour handicapés de Berck, présente au sein de son living lab. Elle agit avec les PASA (pôles d'activités et de soins adaptés pour malade atteint d'Alzheimer). Elle collabore avec des designers, des start-up, et autres experts de la domotique et du numérique.

## Cuisine adaptée

Des réalisations signées MAE Agencement ont attiré l'attention. La « Table Trèfle » a été récompensée par un trophée de l'Innovation en 2016. Ergonomique, réglable, elle permet aux aidants d'accomplir leur tâche dans d'excellentes conditions de confort et peut aussi se transformer en table de jeu. Le récent concours « EDF Pulse Normandie » Habitat connecté, a couronné la cuisine adaptée signée MAE.

La cuisine, c'est un des savoir-faire de l'entreprise. C'est donc logiquement qu'elle a développé ses solutions dans cette pièce « devenue l'îlot central de la maison, le lieu de vie où on se rassemble, on discute ». Elle peut être aussi un endroit dangereux, là où frappe une partie des 45 000 accidents domestiques recensés par an en France. Des systèmes de sécurisation bien pensés peuvent permettre d'en éviter un grand nombre (c'est valable pour les seniors comme pour les enfants), tout en apportant des indications essentielles : un nutritionniste pourra ainsi s'informer sur l'utilisation du réfrigérateur ou de la plaque de cuisson, afin de savoir si la personne s'est alimentée correctement.

Mais si la technologie est présente, elle ne doit en aucun cas devenir envahissante, jusqu'à être invalidante. Didier Goudal défend « une domotique d'usage, intelligente qui ne doit pas être intrusive ». Puisque le principe généralement admis est celui de garder le plus longtemps possible les personnes âgées chez elles, ce sont des solutions simples et adaptées qui doivent être privilégiées.

MAE Agencement commence à récolter les fruits de ses lourds investissements. Des recrutements vont gonfler l'effectif, actuellement de 25 personnes, afin de pouvoir déployer une stratégie commerciale d'envergure nationale. Localement, les acteurs se fédèrent, en premier lieu la Communauté de Communes Avranches - Mont-Saint-Michel, qui va porter des projets innovants et de l'expérimentation. ◀

**CONTACT**  
[www.mae-agencement.fr](http://www.mae-agencement.fr)

+ Silver Économie LE HAVRE

# Parlez-vous senior ?

Tout comprendre sur la Silver Economie le 28 septembre au Havre.

La 2<sup>e</sup> édition du Silver Day Normandie se déroulera au Havre, le 28 septembre prochain.

Un évènement régional pour s'informer, échanger sur les opportunités que représentent ces nouveaux marchés pour les entreprises et pour faire émerger de nouvelles collaborations.

Au programme, deux tables rondes, en ma-

tinée, pour faire le point sur les nouveautés en matière de logement, d'évolution de l'offre de produits et de services destinés aux seniors. Différents ateliers seront proposés en début d'après-midi, la visite de la Maison Dahlia, au Havre, à la fois habitat témoin et outil pédagogique aménagé pour bien y vieillir est aussi au programme. De 15h à 18h30, place aux rencontres BtoB

entre les participants.

Le Silver Day Normandie est co-organisé par les CCI de Normandie et l'Agence de Développement de Normandie. ◀

PLUS D'INFO

[www.silverday-normandie.fr](http://www.silverday-normandie.fr)

## Les partenaires :

CCI Seine Estuaire, Techsap Ouest, La Caisse des Dépôts, la Caisse d'Épargne et La Poste, et avec le soutien de la Codah, de la Ville du Havre et France Silver Eco

## Le bien vieillir



La Caisse d'Épargne normande et Techsap Ouest ont révélé les lauréats de leur trophée « Silver Economie ». Vingt trois dossiers ont été déposés et huit finalistes ont été départagés par le jury, qui a valorisé l'innovation technologique et la réalité des services apportés.

Pour les deux lauréats (un grand prix et un coup de cœur) c'est le « bien vieillir » qui est mis en avant. Leurs produits facilitent le maintien à domicile, sous une condition que tous deux placent au premier rang de leurs préoccupations : l'ac-

ceptabilité par les seniors de ce qui leur est proposé.

« Tout compte pour que les seniors puissent utiliser les technologiques numériques : l'ergonomie, la taille, l'emplacement », explique Frédéric Morel (AZNetwork), qui compte parmi ses 46 salariés une étudiante en psychologie dont le rôle est important dans la conception de ses solutions. Celle qui a été récompensée par le concours de la CEN consiste dans la création d'une mallette d'objets de santé connectée, choisis par le senior selon ses besoins, couplée à une tablette très simple d'utilisation et à différents capteurs. On peut ainsi regrouper et suivre les données, pour les transmettre aux intervenants médicaux ou aux proches. Un des autres métiers d'AZNetwork, le traitement et la protection des données est particulièrement pertinent pour accompagner la mise en place de ce dispositif.

L'Écran Pratik, lancée en 2015 par David de Stoppeleire se compose d'un écran de télévision qui permet de com-

muniquer par visio-conférence mais aussi de déclencher des processus d'alarme. En cas d'inquiétude, les membres de la famille peuvent mettre en marche l'écran et les hauts parleurs pour détecter un éventuel problème. D'autres dispositifs sont complémentaires, comme des capteurs d'utilisation d'eau, fort utiles dans les périodes de canicule.

Les deux lauréats sont installés à Alençon (ainsi qu'à Caen). Ce n'est sans doute pas un hasard tant cette ville, celle du Techsap ou de la Maison Domotique, est en pointe sur la Silver Economie. ◀

## CONTACTS

[www.aznetwork.eu](http://www.aznetwork.eu)

[www.lecranpratik.fr](http://www.lecranpratik.fr)

[www.caisse-epargne.fr/normandie](http://www.caisse-epargne.fr/normandie)

[www.techsapouest.com](http://www.techsapouest.com)

+ Guichet unique LE HAVRE

## C'est ici qu'on crée

Le guichet unique « Ici je monte ma boîte » s'implante au Havre. Un outil essentiel pour les créateurs



Des partenaires mobilisés autour de la création.

**A**près celle de Rouen Métropole, c'est au tour de la CCI Seine Estuaire d'accueillir dans ses locaux havrais le guichet unique « Ici je monte ma boîte », destiné à simplifier les démarches des créateurs d'entreprises. La CCI et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Seine-Maritime ont travaillé ensemble pour répondre à la demande de la Région Normandie, souhaitant voir se mettre en place un accompagnement personnalisé apporté aux créateurs et repreneurs, pour sécuriser leur parcours avec l'objectif de renouveler et diversifier le tissu entrepreneurial normand. La coopération avec d'autres acteurs de la création comme l'ADIE ou le réseau Entreprendre, sera renforcée.

### Simplicité et efficacité

Avec le nom « Ici je monte ma boîte », tout est dit : un seul interlocuteur s'adressera aux porteurs de projet. Il sera chargé de faire le lien avec l'ensemble des opérateurs de l'idée de départ à l'immatriculation effective : amorçage, émergence, accompagnement, coaching, ingénierie financière,

hébergement, tout sera mis en œuvre pour sécuriser les parcours. L'entreprise sera suivie pendant ses trois premières années d'existence, autre facteur important de réussite.

« La création est toujours au cœur de nos préoccupations », commente Léa Lassarat, présidente de la CCI Seine Estuaire, qui décline l'inventaire des qualités nécessaires au créateur : audace, cran, travail, chance, courage, persévérance. Et pour que ces qualités s'expriment, il faut « un accompagnement clair et homogène, simple et efficace ». « Il est important de prendre en compte tous les aspects de la création », poursuit-elle. « Les formalités administratives, bien sûr, mais aussi l'aide, l'expertise, le réseau. C'est ce que nous sommes en mesure d'apporter, avec la CMA ». ◀

### CONTACTS

eef@seine-estuaire.cci.fr  
<https://www.normandie.cci.fr/ici-je-monte-ma-boite>



+ Partenariat CAEN

## La technique de transmission

La transmission d'entreprise est un enjeu économique majeur autour duquel notaires et CCI se mobilisent.

En Normandie, on estime qu'un quart à un tiers des entreprises est appelé à changer de main à court terme. Le risque est de voir perdre de l'activité et des emplois si les transmissions ne sont pas bien effectuées. Face à ce danger, cela fait une douzaine d'années que la CCI de Normandie et les Notaires de la Cour d'Appel de Caen (Calvados, Manche, Orne) ont décidé de travailler en partenariat en faveur de la transmission d'entreprise. Leur action commune repose sur le site [www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com) qui diffuse des offres de cession (900 annonces, 300 profils de repreneurs sur la Normandie) dans tous les secteurs et pour toutes les tailles.

### Mise en relation

« Nous pouvons identifier des repreneurs potentiels et faciliter la mise en relation avec la CCI, qui mettra tous ses outils à leur disposition. Cela permet d'optimiser les compétences disponibles sur le sujet en complétant les interventions », commente Romain Lecordier, président de la Chambre interdépartementale des notaires de la Cour d'Appel de Caen. « Au sein des TPE/PME, rares sont ceux qui ont anticipé la transmission », souligne Marc Aguirregabiria, président de la CCI Ouest Normandie. « Or, une entreprise ne se transmet par du jour au lendemain. Cela doit se réaliser de façon progressive, fiscalement, financièrement, humainement, commercialement... C'est une technique qu'il faut savoir mettre en œuvre pour fiabiliser et pérenniser l'action ». ◀

### CONTACTS

laurence.catez@normandie.cci.fr  
[www.notaires2normandie.com](http://www.notaires2normandie.com)



SAVE THE DATE

# SILVER DAY NORMANDIE

JEUDI 28 SEPTEMBRE 2017

CCI SEINE ESTUAIRE - 181 QUAI FRISSARD - LE HAVRE



## MATIN

9 H - 12 H 30

### 2 TABLES RONDES

Table ronde n° 1 :

Quels logements pour les seniors ?

Table ronde n° 2 :

Bien vieillir : quelles évolutions de l'offre de produits et services pour les seniors ?

## APRÈS-MIDI

14 H - 18 H 30

### ATELIERS

- 1 > TPE/PME : pourquoi et comment collaborer avec le nouveau Gérontopôle ?
- 2 > Comment accéder au marché des seniors ?
- 3 > Innover pour répondre aux nouveaux comportements et besoins alimentaires des seniors
- 4 > Accompagnement et financement des entreprises
- 5 > La place du facteur dans la silver économie

### RENCONTRES B2B PRÉPROGRAMMÉES

### VISITE COMMENTÉE

La maison DAHLIA : un outil pédagogique au service des entreprises et des seniors.

## INSCRIPTIONS :

[www.silverday-normandie.fr](http://www.silverday-normandie.fr)

Participation :

45 € TTC, déjeuner compris



**SILVER  
NORMANDIE**

L'économie régionale au service des seniors

### CONTACT

CCI SEINE ESTUAIRE :

**Francine FERET**

[f.feret@seine-estuaire.cci.fr](mailto:f.feret@seine-estuaire.cci.fr)

02 35 10 38 38

### CONTACT

AD NORMANDIE :

**Elisa TOFONI**

[elisa.tofoni@adnormandie.fr](mailto:elisa.tofoni@adnormandie.fr)

02 31 53 34 59

Partenaires :



Avec le soutien de :



**+**  
**Culture** ROUEN

# Découvrir l'art contemporain

**Art Up! rassemblera à Rouen pendant 3 jours les professionnels de l'art contemporain et le public.**

**A**près s'être imposée dans le Nord de la France comme un rendez-vous incontournable de l'art contemporain, Art Up! étend ses frontières et s'installe à Rouen, du 6 au 8 octobre. Lors de la première édition, la foire d'art contemporain avait rassemblé plus de 13 000 visiteurs et avait conquis le public rouennais et les professionnels. Sur les 50 exposants présents, une dizaine de galeries normandes participent à cet événement. Parmi elles, l'espace de la Calende présentera des artistes ayant la particularité de travailler le verre. Anne Perré Galerie proposera, quant à elle, une sélection d'artistes

émergents et confirmés. Au total, près de 250 artistes seront réunis au parc des expositions de Rouen.

Côté exposition, Bernard Pras de la galerie belge Jos Depypere viendra réaliser sur place et spécialement pour la foire, une œuvre inédite. Il présentera également des anamorphoses liées aux peintres impressionnistes.

## Deux publics

« Ce rendez-vous s'adresse à la fois au grand public et aux professionnels de l'art. Cet événement contribue à la démocratisation de l'art et permet à ces deux publics de

se rencontrer dans un lieu neutre et convivial », précise Didier Vesse, directeur artistique d'Art Up!

Art Up! est l'occasion de découvrir la création contemporaine sous toutes ses formes et d'acquiescer des œuvres d'artistes renommés ou en devenir. Forte de son succès à Lille depuis 10 ans, Art Up! se déploie en Normandie, en partenariat avec Rouen Expo Événements, et contribue ainsi au dynamisme culturel de la région. ◀

**CONTACT**  
[www.parcexporouen.com](http://www.parcexporouen.com)

**+**  
**Festivités** LE HAVRE

# Défilé de stars

**Les plus grands voiliers du monde paraderont au Havre pour le 500<sup>e</sup> anniversaire.**



**D**urant 4 jours, du 31 août au 3 septembre Le Havre accueillera le seul rassemblement de grands voiliers en France en 2017 : l'arrivée de la

RDV2017 Tall Ships Regatta. Les Grandes Voiles du Havre rassembleront aux côtés du voilier patrimonial havrais, Marie-Fernand, une trentaine de grands voiliers ayant participé à la course (une ou plusieurs régates), d'autres voiliers ayant participé quelques semaines plus tôt à la Tall Ships Race en mer Baltique comme Kruzenshtern et ses 113 mètres, le Gulden Leeuw somptueuse goélette Art déco, l'éternel Belem, le plus ancien trois-mâts européen encore en état de navigation, le Morgenster, ancien voilier de pêche de 1919, le Alexander von Humboldt II, grand voilier émeraude, l'Oosterschelde centenaire qui a sillonné les mers du monde le Sagrès, emblème de la Marine

portugaise, le Cisne Branco cygne de la marine brésilienne, ainsi que des navires invités comme la frégate multimitissions Aquitaine (bâtiment de la Marine nationale), la flotte des Pen Duick, ou encore des voiliers de la flotte traditionnelle normande. Les navires seront amarrés dans les bassins Paul Vatine et de l'Eure.

L'entreprise Saint James habillera les équipes des Grandes Voiles du Havre, avec une marinière et une écharpe spécifique et exposera le plus grand pull marin du monde (7 m 60 de hauteur). ◀

**INFORMATIONS**  
[samuel.delaunay@espritgrandlarge.com](mailto:samuel.delaunay@espritgrandlarge.com)

## À savoir

Les Grandes Voiles du Havre constitueront également un temps essentiel du calendrier des décideurs locaux, acteurs économiques et politiques et responsables d'associations.

Une offre d'opérations de relations publiques a été créée spécifiquement pour l'événement : déjeuners et dîners à bord des voiliers, visites guidées à bord de semi-rigides, sorties en baie du Havre à bord de voiliers et participation à la parade sous voiles.

+ Événementiel LE HAVRE

# Puissance au Carré

**Le Carré des Docks se déploie sur deux univers, le divertissement et les affaires.**

**D**ans la panoplie de l'attractivité idéale d'un territoire, compter sur un équipement de congrès et de spectacles est un atout majeur. Avec le Carré des Docks, Le Havre dispose de cet outil. « Notre force c'est de se positionner sur les métiers de la culture, du loisir, du spectacle, du sport, et de fortes ambitions sur le tourisme d'affaires », commente le directeur général, David Kerdelant, arrivé depuis à peine trois mois au Havre. 2017 est évidemment une année idéale pour lancer le Carré des Docks, à quelques minutes de la gare, une des rares en France à être aussi bien positionnée en centre-ville. Les animations et festivités autour du 500<sup>e</sup> anniversaire font naturellement converger les regards vers Le Havre.

Pour les concerts et les spectacles, sans vouloir rivaliser avec la jauge des Zéniths, la salle des Docks peut jouer une carte de plus en plus recherchée par les spectateurs, celle du confort, de la qualité d'écoute, de la proximité avec les artistes, d'une salle



© Le Carré/D.R.



**Spectacles ou congrès**, les Docks répondent à tous les besoins en évènements.

## Les équipements

- Trois halls d'exposition d'une surface de 7 100 m<sup>2</sup>
- Un espace panoramique de 290 m<sup>2</sup> équipé d'un office traiteur
- Un espace réceptif de 840 m<sup>2</sup> divisible en trois parties
- La Carré 2100, auditorium qui permet d'accueillir de 350 à 2 100 personnes, avec une scène de 240 m<sup>2</sup>
- Le Carré 400, salle de conférence d'une capacité de 350 places
- Onze salles de réunion de 41 à 211 m<sup>2</sup>

de 2 100 places. La venue de grands noms du show bizz ainsi que le montage de manifestations sportives de gala, sont importantes, mais celle de rendez-vous professionnels contribue tout autant à la renommée et l'équilibre du site. Le tourisme d'affaires a un impact fort en termes de retombées (hôtellerie, restauration...). La création à la rentrée prochaine d'un club de partenaires entreprises va le confirmer. « La multifonctionnalité, la capacité de se positionner sur plusieurs types de publics sont importantes. Il faut du quantitatif pour garantir notre modèle économique, donc des offres de loisirs et d'entertainment qui correspondent aux attentes, et du qualitatif pour référencer Le Havre comme destination professionnelle d'envergure nationale ».

## Modèle économique

Ce qui motive aussi David Kerdelant, c'est le travail en commun. Avec la CODAH, l'office de tourisme, le bureau des congrès, c'est une force collective qui se met en marche pour se positionner sur l'accueil de grands salons nationaux. Afin de muscler cette présence, un commercial est installé à Paris, en lien direct avec les agences organisatrices.

« Le travail est bien mené autour de la destination Le Havre. C'est tout un ensemble de facteurs qui permet de crédibiliser notre offre ».

Le numérique, vecteur indispensable à l'organisation de salons est présent partout. Les bâtiments sont aussi responsables au niveau de la consommation énergétique, des chartes qualité. Un tissu de partenaires s'est constitué, car « Le conseil fait partie de notre mission. Nous sommes aussi des accompagnateurs ». Il reste un écran extérieur à installer, quelques finalisations techniques à effectuer, de nouvelles habitudes de travail à prendre (il n'est pas toujours évident d'accueillir trois congrès dans la même journée, par exemple) et l'équipement atteindra très rapidement sa pleine mesure. ◀

**CONTACT**

[www.dockslehavre.com](http://www.dockslehavre.com)

en  
**Focus**

# Les femmes dans le monde économique

On ne peut pas nier que des progrès ont été accomplis sur la place des femmes dans la vie professionnelle. Mais on peut encore moins nier qu'il reste encore de très, très gros efforts à accomplir pour aboutir à l'indispensable parité. Au niveau des salaires, de la formation, des métiers, l'économie se décline encore très majoritairement au masculin. <

## > Écart salarial entre hommes et femmes

### > Revenu salarial annuel [ En Normandie ]

**17 820**  
euros par an



**23 400**  
euros par an

### > Conditions d'emploi par sexe [ En Normandie ]

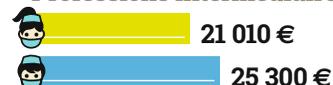
	Femmes	Hommes
Part des salarié(e)s	92,5	85,9
Part des CDI	83,2	85,7
Part des CDD	13,5	7,9
Part des intérimaires	1,4	3,3
Part des apprentis	1,8	3,1
Part des non salarié(e)s	7,5	14,1
Part des indépendant(e)s	61,6	1,4
Part des employeur(se)s	35,1	48,2
Part des aides familiales	3,3	0,4

### > Par catégories socioprofessionnelles

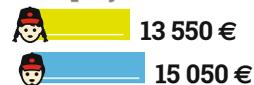
#### Cadres



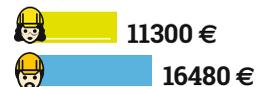
#### Professions intermédiaires



#### Employés



#### Ouvriers



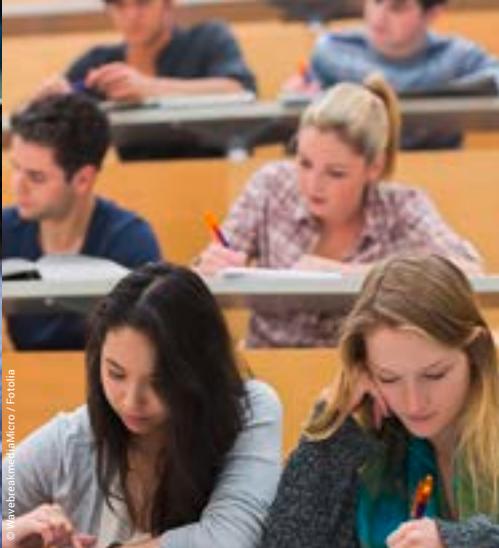
### Le temps domestique



### Plafond de verre

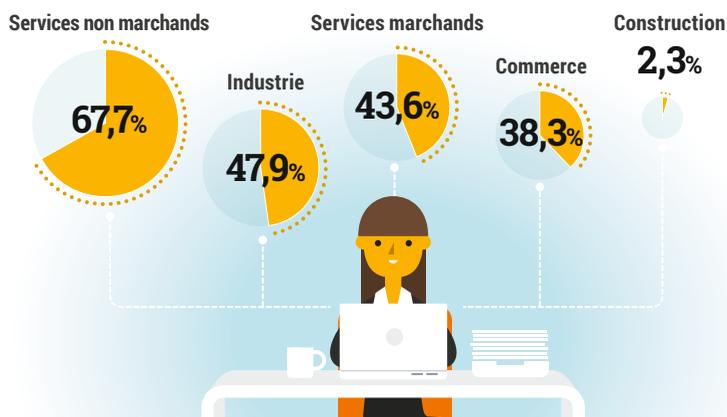
La part des femmes parmi les membres exécutifs dans les grandes entreprises en France :





## > Les créatrices d'entreprises [ En Normandie ]

Part des femmes dans la création d'entreprise

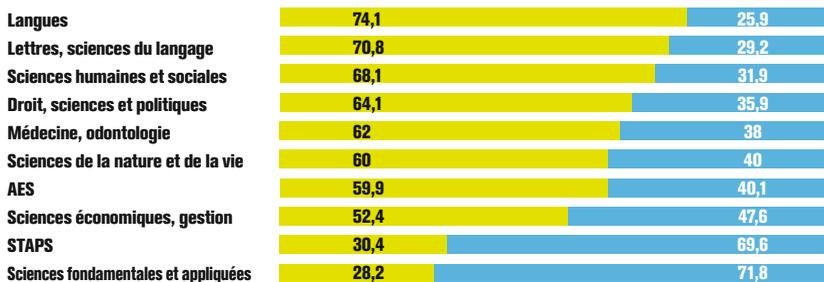


## > Enseignement supérieur

Répartitions femmes / hommes selon le cursus



Répartitions femmes / hommes selon la discipline



## > Part des femmes dans les métiers [ En France ]

Aides à domicile et aides ménagères, assistantes maternelles	97,7 %
Secrétaires	97,6 %
Employés de maison	94,3 %
Aides-soignants	90,4 %
Infirmiers, sages-femmes	87,7 %
Employés de la comptabilité	84,6 %
Employés administratifs d'entreprise	76,9 %
Employés administratifs de la fonction publique	73,4 %
Vendeurs	73,5 %
Agents d'entretien	70,5 %
Enseignants	65,7 %

Agriculteurs, éleveurs, sylviculteurs, bûcherons	27,1 %
Ingénieurs de l'informatique	20,3 %
Ouvriers qualifiés de la manutention	15,8 %
Armée, police, pompiers	14,8 %
Conducteurs de véhicules	10,5 %
Techniciens et agents de maîtrise de la maintenance	8,9 %
Techniciens et agents de maîtrise du bâtiment et des travaux publics	7,9 %
Ouvriers qualifiés du second œuvre du bâtiment	2,1 %
Ouvriers qualifiés du gros œuvre du bâtiment	2,1 %

## Personnes en âge de travailler en emploi [ En Normandie ]



## Personnes travaillant à temps partiel [ En Normandie ]



Sources : INSEE, Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques, délégation interministérielle aux droits des femmes et à l'égalité entre les femmes et les hommes, ministère de l'enseignement supérieur.

# à la rencontre des **Entrepreneurs**

**Cornelles-le-Royal**

## Un peu d'eau et de chaleur

**Larcher fait du métier de plombier-chauffagiste une activité moderne et innovante.**

L'assistance était très nombreuses à la soirée du 70<sup>e</sup> anniversaire de Larcher (plombier-chauffagiste) pour le plus grand plaisir de Marc Rollet et Thierry Larcher.

Les deux hommes se partagent la gouvernance des différentes activités de l'entreprise. Au premier la branche destinée aux professionnels et aux syndicats, au second celles pour les particuliers et de l'entretien / dépannage. Mais le dirigeant historique, héritier de son grand-père Louis qui, en 1945, « avec quelques outils dans sa charrette » a fondé la société, et le nouvel arrivé, le discours est en totale symbiose. Ce sur quoi ils ne veulent en aucun cas transiger, ce sont les valeurs humaines, « la seule vraie réponse structurelle à l'évolution du monde ». Un message qui trouve son application quotidienne dans les engagements sociétaux de Larcher : nombreux mécénats sportifs et culturels, implications dans les réseaux et organisations professionnels, participation des salariés aux jurys d'examen, formation constante d'apprentis et stagiaires. « Nous aimons participer à la vie du territoire. La notion d'enracinement est importante », précise Thierry Larcher.

La mise en avant des valeurs humaines se retrouve dans la façon de mener un chantier : « Notre métier devient de plus en plus collectif », souligne Marc Rollet. « Quand nous participons à la construction de bâtiments moins consommateurs en énergie, cela implique une multitude de détails à régler entre professionnels différents : il faut donc se parler, se comprendre, se respecter ». Ce qui implique une rigueur de tous les instants, que Larcher promet par la rédaction de guides méthodologiques. « Il faut une maîtrise parfaite. La qualité et la performance sont des questions de survie, la clé de la satisfaction des clients ».

### **Choc culturel**

L'humain a toujours été au cœur des pré-



**Le bureau d'études,**  
élément moteur du  
développement de  
Larcher.

occupations de Larcher, avec en corollaire un souci constant d'innover. Aujourd'hui, c'est le numérique qui entre de plain-pied dans l'activité de plombier. « Cela touche la quasi-totalité de l'entreprise », explique Marc Rollet. « Une des clés, c'est la communication et la transmission des données et la maîtrise de leur flux. C'est un mode collaboratif qui représente un vrai choc culturel, mais le partage de l'information est devenu essentiel ». Les chefs de chantiers sont équipés de tablettes qui leur permettent en temps réel d'avoir accès à la totalité des informations et de les partager, le BIM devient une habitude. « Nous sommes plombiers, mais le numérique n'est pas réservé aux geeks », sourit Thierry Larcher, qui a su s'appuyer sur le tissu de start-up caennaises pour déployer des solutions maison.

« Nous devons nous adapter aux clients qui recherchent la prestation la moins chère. Et nous savons que les prix ne remonteront pas. La performance et le volume feront les marges, et là les outils numériques sont indispensables ».

La quatrième génération de Larcher, qui reprendra un jour les rênes, aura en main une entreprise moderne, dynamique et adaptée, qui saura conjuguer au futur cette activité simplement indispensable, amener l'eau et la chaleur dans les bâtiments. ◀

**CONTACT**  
[www.larcher.fr](http://www.larcher.fr)



## Athis-Val de Rouvre

# Injection humaine

Spécialiste d'injection plastique, Erce Plasturgie joue la performance globale.

**A**ceux qui douteraient que bien-être dans l'entreprise et productivité vont de pair pour qu'une PME se classe « dans le top 5 européen », Erce Plasturgie dans l'Orne, en apporte la preuve. Ainsi, de mai 2015 à mai 2016, l'usine dirigée par Marc de Guerpel, à Athis-Val de Rouvre, a mené une démarche-pilote, « le projet Bien-Être Et Performance (BEEP) », basée sur le volontariat de ses 75 salariés.

C'est pour lutter contre un climat social reflétant un « mal-être latent », conséquence des crises économiques à répétition, que Marc de Guerpel a eu l'idée du projet BEEP, qu'il a conduit avec un cabinet lyonnais (Serenys) et après avoir obtenu carte blanche du PDG du groupe Erce. Débutant par une réunion d'information puis par un audit faisant remonter « les freins, les sujets sensibles », l'action s'est poursuivie par deux séminaires (accueillis à la CCI de Flers) invitant les volontaires à travailler en groupes sur la reconnaissance, l'autonomie, la communication, la formation, l'ergonomie des postes, l'accueil des nouveaux, la refonte du point du matin. Sept chantiers qui ont abouti à une charte interne comportementale (l'esprit Erce) selon cinq phrases-clefs. De plus, un coaching d'équipes mensuel a permis de clarifier les rôles, aidant à valoriser l'écoute individuelle et le respect de l'autre. Parallèlement, le projet a entraîné la réorganisation de l'atelier en Business Unit, et il existe à présent un comité de surveillance dédié au BEEP, ayant pour mission d'éviter les dérives « avec le sourire ».

Au bout de l'expérience, « une motivation renouvelée, l'absentéisme en baisse, l'optimisation du taux d'utilisation des machines, la propreté », et un fonctionnement sept jours sur sept qui font de l'usine ornaise l'unité numéro 1 du groupe basé de l'Ain (220 personnes, 3 sites dont une filiale en République Tchèque), expert des solutions plastiques innovantes pour l'industrie ou le médical.

### Charte comportementale

Proche du réseau consulaire qui accompagne ses initiatives, Marc de Guerpel s'en

félicite encore : « J'étais très sceptique au départ, à la fin j'ai été bluffé par l'implication du personnel, 80 % ont participé ». Hasard ou conséquence, son nouveau produit a le vent en poupe, « les traverses de toit pour la Peugeot 3008, la Nissan Qashqai », d'où le dernier investissement « une presse à injecter de 1 000 t., attendue en septembre ». Concepteur-fabricant pour l'automobile, historiquement le marché majeur du groupe, spécialiste d'injection plastique et des transformations de technopolymères, le site normand fournit des pièces complexes de haute technicité et des outillages servant à l'industrialisation en série. Sous-traitant de rang 2 auprès des équipementiers du monde entier, il est relayé par la filiale tchèque en production pure. Ses

produits types sont « les carters et les embases de pompes à carburant, les motoréducteurs des moteurs de lève-vitres ». Son parc est un modèle du genre « 21 presses de 30 à 1 000 tonnes, 4 lignes d'assemblage 100 % robotisées, 2 machines 3D, des logiciels GPAO de pointe, etc. ». ◀ I.P.

### CONTACTS

**CCI Ouest Normandie**  
**Délégation Orne Sud Normandie**  
Tony Machado - Conseiller d'Entreprise  
tony.machado@normandie.cci.fr  
[www.erce-plasturgie.com](http://www.erce-plasturgie.com)



Marc de Guerpel a su remobiliser ses salariés, autour des **notions de bien-être et de performance.**

© David Commencal

à la rencontre des **Entrepreneurs**

**Gonfreville-l'Orcher**

# Aux bons soins des conteneurs

**PMS Citernes s'agrandit, pour mieux traiter encore la réparation et l'entretien des conteneurs.**

**P**as de commerce mondial sans conteneurs. Il vaut donc mieux que ceux-ci soient parfaitement entretenus, en bon état, capables de transporter sans encombre leur chargement. C'est le rôle de PMS Citernes que d'effectuer la réparation, l'entretien et le contrôle de conteneurs-citernes. Et l'entreprise, créée en 2000, accomplit tellement bien sa tâche qu'elle vient de se doter de nouvelles installations. L'ouvrage a représenté un investissement d'1,7 million d'euros, dont les contraintes de construction ont pris en compte les exigences du PPRT de la zone industrielle du Havre.

PMS Citernes est filiale de Sogestran, « un groupe méconnu, mais qui emploie 800 personnes au Havre, qui travaille dans trois grands métiers, le transport fluvial, la maintenance et la prestation de services aux industriels », explique son administrateur François Haas. Sogestran, qui dispose d'une surface de stockage de 40 000 m<sup>2</sup> qui permet d'entreposer 1 800 EVP, s'appuie sur trois entités : CARE, spécialisée dans le stockage de marchandises dangereuses conditionnées, TSN, qui effectue le nettoyage intérieur de conteneurs-citernes et citernes routières et PMS. « Nous inspectons, nous notons l'état, signalons les défauts et effectuons un devis avec photo », précise François Haas. « Au départ, nous pensions que cette activité était simplement complémentaire de TSN, mais elle a pris de plus en plus d'ampleur ».

## **Remise à neuf**

C'est encore plus vrai depuis 2016 et le rachat de CMI, spécialisé dans la grosse répa-

ration de conteneurs-citernes. Cette acquisition s'est accompagnée de la construction d'installations consistant en un bâtiment de 1 300 m<sup>2</sup> équipé d'un pont roulant d'une portée de 10 tonnes et d'une cabine de grenailage ainsi que d'une cabine de peinture. L'ensemble permet la remise à neuf intégrale d'un conteneur-citerne, tant sur la partie structure calorifuge qu'en traitement de surface.

Les ambitions du groupe ne s'arrêtent pas

là. « Nous pouvons déployer notre activité dans d'autres régions, si le besoin de combiner les spécialités nettoyage, stockage et réparation, se fait sentir ». ◀

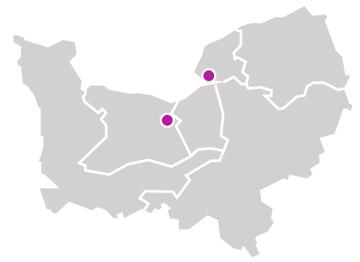
“  
Notre activité  
a pris de plus  
en plus  
d'ampleur  
”

**CONTACT**

[www.sogestran.fr](http://www.sogestran.fr)



**Un nouveau site**  
pour l'entretien  
des conteneurs.



Fleury-sur-Ome

# Chaleur raisonnable

La performance énergétique des habitations passe par des solutions adaptées, dont le solaire fait partie.



De nouveaux locaux pour PH Énergies.

Les économies d'énergie dans l'habitation participent d'une double motivation : morale, celle de la protection de l'environnement (le secteur résidentiel pèse pour 15 % des émissions de CO<sup>2</sup> en France), et financière, avec tous les dispositifs comme la prime énergie, le crédit d'impôts transition énergétique ou encore l'éco prêt à taux zéro. Les spécialistes constatent que les deux sensibilités se rejoignent et entraînent un fort courant d'activité. PH Énergies, qui évolue depuis douze ans dans le domaine du chauffage, des sanitaires et de la climatisation peut en témoigner. L'entreprise, qui comptait deux personnes à son origine, s'appuie sur une trentaine de salariés désormais, et vient de s'agrandir en ouvrant un show-room. Elle s'organise autour de trois entités, PH Énergies proprement dit (installation, entretien...) PH Neuf, pour les constructeurs, maîtres d'œuvre et architectes et Pack SD pour le dépannage. « Nous pouvons ainsi répondre rapidement à l'ensemble des problématiques d'une installation. L'idée est

de pouvoir trouver des solutions adaptées à chaque cas particulier », constate Vedat Ertugrul, dirigeant de PH Énergies.

## Sur deux tableaux

« Il est vraiment possible de réduire considérablement la consommation d'énergie d'une habitation. Et on continue à s'améliorer dans ce sens », poursuit-il. Les pompes à chaleur, secteur historique pour PH Énergies, en sont un exemple parfait : elles sont de plus en plus efficaces, économes (70 % de la chaleur produite est gratuite, car provenant de l'air extérieur) et esthétiques. Des chauffe-eau thermodynamiques peuvent y être associés, permettant ainsi de répondre aux critères de la RT 2012. Climatiseurs, produits d'isolation, aérothermie, géothermie, font partie de la panoplie de PH Énergies, qui mise aussi fortement sur l'énergie solaire. Une source qui pourrait paraître mal adaptée au regard du climat normand. Mais l'efficacité du photovoltaïque ne dépend pas de l'ensoleillement, mais plutôt de la luminosité. Le solaire permet de jouer sur deux

tableaux : la revente d'énergie au réseau, qui est un usage connu, ou l'auto-consommation, l'alimentation directe des équipements grâce à l'énergie générée par les panneaux. « Être autonome, cela permet de ne plus subir les variations de consommation ou de prix », explique Vedat Ertugrul. « Nous offrons la possibilité d'un stockage sur batterie lithium. On ne couvre pas l'intégralité de ses besoins, mais une très large partie quand même ». Il est aussi possible de récupérer la chaleur des panneaux exposés au soleil pour ramener encore plus de calories dans la maison. « Au total, c'est une technologie hybride, certes complexe, mais que nos partenaires et nous-mêmes maîtrisons depuis longtemps », commente Vedat Ertugrul. ◀

**CONTACT**  
[www.ph-energies.fr](http://www.ph-energies.fr)

**Ferrières-Saint-Hilaire**

# Un mariage heureux

Reprenant Martin Chanu, Sepode parachève ses services d'usinage industriel.



**Thérèse Auzou et Guy Mathieux** ont su réaliser une transmission réussie.

**J**amais trois sans quatre pour Guy Mathieux ! En janvier, l'entrepreneur eurois reprenait Martin Chanu à La Couture-Boussey, activité de mécanique générale (14 personnes) riche de compétences en soudage, fraisage, tournage, électro-érosion, montage. Produisant en petite et moyenne série pour l'industrie, la société jusqu'alors dirigée par Thérèse Auzou (cédante pour cause de retraite) répond à des besoins pointus dans l'électricité, l'aéronautique, pour des machines spéciales dans l'optique et le médical, sans oublier sa clientèle historique des fabricants d'instruments de musique à vent (10 à 15 % du chiffre d'affaires). Dans la corbeille de reprise : une équipe experte (tôlerie-soudure...), un parc mixant outils traditionnels et matériel high-tech (4 centres d'usinage, 5 tours à commandes numériques), une salle de montage réservée à l'assemblage... Bref, Martin Chanu s'insère à merveille dans la stratégie poursuivie par Guy Mathieux depuis sa première affaire : « Monter une offre mutualisée de petites unités sous-traitantes ». But du jeu : exploiter les synergies possibles en vue d'optimiser les performances, gagner en compétitivité, au final constituer une holding dynamique de mécanique générale et de précision. À son actif, Sepode créée en 2001 à Ferrières-Saint-Hilaire (25 personnes), PME de découpe et emboutissage de précision avec un bureau d'études intégré, spécialiste de pièces complexes pour l'automobile, le ferroviaire, l'aéronautique, etc. Ont suivi par croissance externe : Navarre DPM (10 per-

sonnes à Conches-en-Ouche), experte d'emboutissage de laiton vers l'industrie, le BTP et « parmi les derniers fabricants des lampes à pétrole Pigeon », enfin UMO-RTMO (12 personnes sur le site de Sepode), spécialisée aussi bien dans les corsets de protection d'arbres et la tôlerie fine, que la chaudronnerie lourde et la mécano-soudure. Des entreprises complémentaires mais consommatrices de services en mécanique générale, ainsi Martin Chanu était la brique qui manquait pour assurer des prestations en flux tendus « de la conception au produit fini clés en main ».

Depuis Guy Mathieux est accompagné par Christophe Meganck de la CCI Portes de Normandie, dans la mise en œuvre d'un Pack Stratégie de Développement (PSD). Dans ce cadre, confiant que Thérèse Auzou a inspiré ses initiatives, il vient d'accueillir deux

apprentis et d'embaucher un commercial (Anthony, ex-apprenti étudiant licence pro). Bilan après six mois « la technicité, les savoir-faire, la motivation sont au rendez-vous, tous les clients ont suivi », et plusieurs nouveaux contrats d'importance ont été signés.

## Transition en douceur

Si le PDG de Sepode pouvait croiser la dirigeante de Martin Chanu, tous deux familiers de l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (UIMM) et du réseau consulaire – Guy Mathieux membre du Club Plato, Thérèse Auzou élue à la CCI Portes de Normandie – c'est Christophe Meganck, conseiller d'entreprise, qui a suscité la rencontre, pointant le fait « nous avons un client en commun », facilitant ensuite les mises en relation jusqu'à la reprise, de même que l'UIMM est intervenue sur le plan financier via Bpifrance. « Un mariage heureux » conclut Guy Mathieux, évoquant le succès d'une transition réalisée en douceur, « entre personnes passionnées d'entreprendre ». ◀ I.P.

## CONTACTS

**Christophe Meganck**  
Conseiller d'entreprise (Référént Stratégie de Développement, Club Plato)  
christophe.meganck@normandie.cci.fr  
[www.martinchanu.com](http://www.martinchanu.com)



## « Donner l'envie »

Avant de quitter Martin Chanu qu'elle a dirigée durant 16 ans, Thérèse Auzou est revenue périodiquement « pour le passage de relais ». Mais elle confesse avoir failli parfois baisser les bras. Exemple en 2013, après la perte d'un client majeur qui l'a poussée vers un Pack Stratégie de Développement Commercial, l'accompagnement consulaire l'aidant à rebondir. Sa PME en est sortie plus forte « diversifiant nos gammes, développant le chiffre d'affaires ». Déjà, la dirigeante visait de céder une

activité en pleine santé, si bien que dès 2014, elle a enchaîné « une mise à jour de la métrologie avec le Cetim, un Diag Industriel avec l'UIMM, un Diag Énergie et un Diag Stratégie de Développement avec la CCI », engageant en interne « la remise à niveau de l'atelier, une démarche Qualité ». Son conseil « transmettre est un choix de vie qui s'anticipe à long terme : pour vendre vite et à la bonne personne, donnez l'envie de reprendre votre entreprise ». ◀



Lillebonne

# Le voyage clé en main

Spécialiste du séjour clé en main, Périer Voyages monte en puissance.

**G**randissant dans l'univers des vacances, Anne-Sophie Lecarpentier ne l'a jamais quitté : depuis trois ans, elle est la directrice générale de Périer Voyages (48 personnes) filiale du groupe Périer dont les cars Périer, « premier transporteur privé régional, qui a fêté ses 70 ans en 2016 ». « Dès 1963, nous avons ouvert un bureau de voyages », indique la directrice qui connaît par cœur l'ADN de la PME familiale, autocariste à l'origine, pionnière des voyages de groupes (naturellement les circuits en autocars) pour satisfaire les associations, les comités d'entreprises, les seniors. Trente ans plus tard, ce segment de clientèle reste une valeur sûre (+18 % en 2016, un bon tiers du CA), mobilisant 17 collaborateurs en production (« 25 produits dédiés, 3 brochures par an »), dont quatre commerciaux de terrain. Car la filiale voyageuse a très vite diversifié sa palette, assurant « le premier vol au départ de Deauville en 1966 », combinant les métiers de transporteur, excursionniste, producteur touristique en direct, distributeur à travers des agences...

Stratégiquement, Anne-Sophie Lecarpentier a fait s'accélérer ce tempo. Exemple, l'an passé, le rachat d'Ambre Voyages a permis d'étoffer le maillage territorial (11 agences), son réseau proposant aujourd'hui la gamme complète, du week-end thalasso à la soirée-cabaret, du séjour-club familial à la location de villas, du trekking aventurier à la croisière au bout du monde.

La signature Périer Voyages, ce sont les services ajoutés comme la possibilité de prise en charge à domicile par des navettes cars Périer (Paris ou Normandie), les vols – moyens/longs courriers – spécialement affrétés, les séjours développés en exclu-



Anne-Sophie Lecarpentier insiste sur les services ajoutés.

© E. Levilly

sivité au départ de Deauville ou du Havre. Sans compter, en amont, l'accompagnement pratique (visas, procédures ESTA) et l'assurance d'un conseil sur mesure : « Nous avons le souci du voyage clés en main », résume Anne-Sophie Lecarpentier. Si bien qu'en coulisses, l'investissement principal vise les voyages-repérages et de formation qui enrichissent en continu la base ressources des conseillers : « Rien de mieux que d'aller sur place, puis partager son ressenti ».

## Services ajoutés

Résultat, les destinations de demain « Bali, la Colombie, l'Iran, la Birmanie » sont au catalogue été 2017 et face à la concurrence des pure-player en ligne, elle est confiante, « pour réussir le voyage de ses rêves, le relationnel est indispensable ».

Misant sur l'ancrage régional et sa proximité avec les tours opérateurs, compagnies aériennes, croisiéristes, etc. « Nous avons plus de 150 partenaires », l'autre casquette Périer Voyages touchait jusqu'ici, l'initiative d'un workshop Groupes BtoB en Normandie « deux jours Rendez-vous des Voyageurs tous les deux ans (déjà 11 éditions) ». Mais le pli est pris de s'ouvrir également au grand public, témoins ses premiers Salon du Voyage et des Vacances à Rouen (mars 2016, le 2<sup>e</sup> prévu en mars 2018), Salon de la Croisière au Havre (mars 2017). ◀ I.P.

CONTACT

[www.perier-voyages.com](http://www.perier-voyages.com)

## À savoir

Rayonnant sur la Seine-Maritime, l'Eure et le Calvados depuis son siège à Lillebonne, en 2017, le groupe Périer rassemble plus de 280 personnes entre ses activités de transport (cars Périer, cars Adrien, Alizé Voyages) complétées de la filiale voyageuse. Quant à Anne-Sophie Lecarpentier, petite-fille de la fondatrice, « ma grand-mère, Marie-Thérèse », et nièce du Président, Dominique Périer (sur le point de passer la main à son fils Thomas), elle est depuis 2015 administratrice du réseau Cediv, une coopérative réunissant 220 agences de voyages françaises indépendantes.

**Lisieux**

# Un process révolutionnaire

**Pariant sur un procédé de soudage alternatif, Cap Profilé offre l'usinage de demain.**

**S**pécialiste des profilés aluminium grande longueur, Cap Profilé figure parmi les activités historiques du groupe de Marc Sevestre (Calip Group, 250 personnes, 6 implantations dont 2 usines à l'étranger), expert des projets d'usinage mécanique de précision. Hier atelier de métallurgie, aujourd'hui PME de sous-traitance high-tech (60 personnes), la filiale dirigée par Samuel Guérin s'active sur des marchés spécifiques. Usineur de profilés aluminium à forte valeur ajoutée pour la défense, l'aéronautique, l'électronique, l'automobile, son site est certifié ISO 9001, EN 9100, et régulièrement, ses capacités sont renforcées « 15 à 20 % du chiffre d'affaires est consacré à des nouveaux moyens de production. Chaque investissement est partagé en réseau ». Sa dernière acquisition la situe bel et bien « pionnière française », la PME de Lisieux ayant investi dans la soudure par friction-malaxage (Friction Stir Welding - FSW), « un process révolutionnaire, synonyme de haute performance ».

Ciblant les applications industrielles de pointe, ce procédé de soudure par voie non liquide n'a que des atouts pour les clients de Cap Profilé. Idéale pour les productions de pièces avec des contraintes techniques, la FSW permet les soudures multi-alliages (y compris les matières jusqu'alors difficilement soudables) et l'usinage des pièces complexes, avec l'assurance du zéro défaut. De plus, la solution évite les porosités, les déformations, préserve davantage les propriétés mécaniques des matériaux, est



**Une capacité à cibler** les applications industrielles de pointe.

100 % écologique (« ni consommable, ni rejet »), signifiant une économie de matières et d'énergie, donc « une productivité record » confirme Samuel Guérin.

Une technologie découverte avec Marc Sevestre : « Dès 2013 nous avons fait le pari d'offrir la FSW en série ». Se rapprochant des ingénieurs d'un Centre de recherche, c'est avec eux qu'ils ont développé l'équipement sur mesure, « une tête de soudage FSW utilisable à partir d'une machine traditionnelle ». Deux collaborateurs ont été formés, l'embauche d'un responsable R&D a finalisé la démarche. Chargé de promouvoir la technologie et son ingénierie, il peut accompagner les bureaux d'études volontaires. « Les révisions sont en cours chez les grands donneurs d'ordre », souligne le directeur. Exemple, Airbus Safran Launchers

qui utilise le process FSW sur ses réservoirs pour Ariane 6. Et déjà, la PME est devenue partenaire d'un programme européen autour de la FSW.

### Productivité record

Cap Profilé se retrouve à l'étroit malgré les extensions récentes, si bien qu'elle songe à transférer sa production sur une nouvelle surface, visant « 3 000 m<sup>2</sup> supplémentaires », son bâtiment actuel (4 000 m<sup>2</sup>) serait conservé en complément. Dans cette logique, Samuel Guérin a fonctionné avec la CCI Seine Estuaire (et Lintercom) sur une étude immobilière, avec en tête d'optimiser les flux entre l'ancien et son futur site. Objectif : avoir déménagé à l'horizon 2018. ◀ I.P.

### Collectif pilote

Depuis 2010, Cap Profilé a engagé une politique-pilote de lean manufacturing : elle a atteint aujourd'hui l'excellence opérationnelle en mettant l'accent sur la formation, l'autonomie, la responsabilisation, la fidélisation des équipes. Le site travaille maintenant en auto-contrôle 7 jours sur 7, consomme 2 200 tonnes de profilé alu/an, « la stratégie, les outils, les hommes, tout est lié, la réussite est collective ». ◀

### CONTACTS

**Pascal Laporte - Conseiller Entreprise**  
plaporte@seine-estuaire.cci.fr  
www.cap-group.fr





Rouen / Le Havre

# Cailloux de Norvège

Le groupe Mibau Stema veut renforcer sa présence en France, en passant par la Normandie.

**D**eux cent vingt mille tonnes de granulats : c'est ce qu'il a été nécessaire de produire pour réaliser l'A150 entre Barentin et Yvetot. La matière première a été fournie par Mibau Stema Group, filiale du groupe Heidelberg-Cement (1<sup>er</sup> producteur mondial de granulats, 2<sup>e</sup> pour le béton et 3<sup>e</sup> pour le béton prêt à l'emploi). La société danoise et allemande a implanté une filiale en Normandie, car les ports du Havre et de Rouen sont les lieux d'importation et de stockage des « cailloux », pour appliquer le terme utilisé par les professionnels, venus des carrières de Norvège. « Nous produisons de 10 à 12 millions de tonnes chaque année depuis cinq sites », explique Matthieu Berthe, responsable commercial, situé à Rouen. « Nous exportons les granulats dans quarante points en Europe du Nord, par le biais de nos propres bateaux autodéchargeant capables de transporter entre 30 000 et 35 000 tonnes, et qui nous permettent d'être au plus proches des chantiers en bord de mer ».

Le groupe souhaite renforcer sa présence en France, avec une stratégie de prospection commerciale active. « Nous avons la possibilité de livrer de grands chantiers. Avec nos plates-formes de stockage à Rogerville et sur le quai Waddington, nous disposons déjà de réelles capacités d'intervention, ce qui permet de limiter les coûts de transport », poursuit Matthieu Berthe. Ce n'est toutefois pas simple, car si les granulats de Mibau Stema répondent aux normes européennes, celles édictées pour le marché français sont plus complexes. « Mais nous avons de toute façon la volonté de rester, et éventuellement de créer des synergies avec d'autres producteurs », explique Matthieu Berthe.

## Issus des fjords

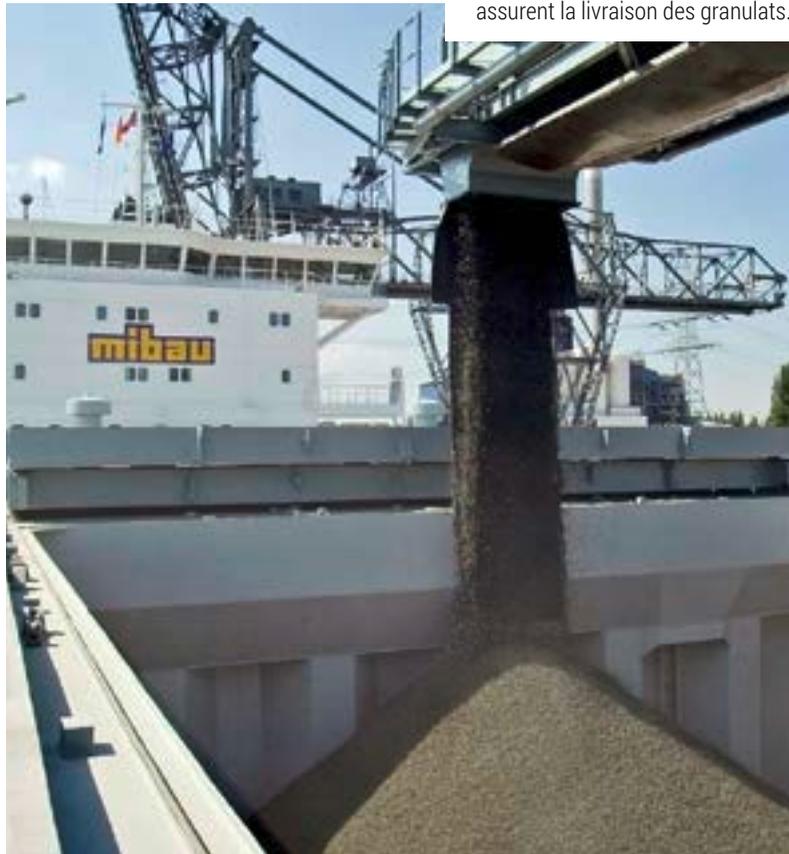
Issus des fjords norvégiens, les granulats sont « d'une haute qualité », souligne Matthieu Berthe. « Notre caillou fait parler de lui », constate-t-il. Il ne s'agit pas uniquement d'extraire de la matière première, mais de la concasser, la cribler, la laver, lui faire subir de nombreux tests (usures, abrasion,

porosité, résistance au gel...) afin qu'elle dispose des meilleures spécificités mécaniques. Mibau Stema produit des granulats pour l'industrie de l'asphalte et du béton, des ballasts pour les voies de chemin de fer, des matériaux pour les ouvrages hydrauliques ou pour l'enrochement, ainsi que de la pierre naturelle de couleur claire. « Nous pouvons répondre aussi à des besoins spécifiques pour des particuliers ou des agriculteurs, sur de faibles volumes », précise Matthieu Berthe. ◀

## CONTACTS

[www.mibau-stema.com](http://www.mibau-stema.com)  
[contact@stema-shipping.fr](mailto:contact@stema-shipping.fr)

Les navires de Mibau Stema assurent la livraison des granulats.



à la rencontre des **Entrepreneurs**

**Rouen**

# Bonnaire donne du bonheur

**Bonnaire Traiteur est un cinquantenaire heureux.**

**C**e fut un beau cadeau d'anniversaire. À l'occasion du salon Rendez-vous en France, Bonnaire Traiteur a assuré un double service de 2 200 couverts et 230 tables. « La consigne était de faire tenir tout le repas en une heure. Nous avons fait mieux que ça : cinquante minutes », raconte Christophe Bonnaire, se souvenant aussi de ces 150 repas végétaliens qui étaient disséminés dans toute la salle et qui ont ajouté à la complexité de la tâche. Un défi à la mesure d'une entreprise qui fête cette année ces 50 ans, et qui, si elle a toujours gardé ses valeurs familiales, ne cesse d'innover et de surprendre.

Christophe Bonnaire est un dirigeant imaginaire. Il l'a prouvé dès son arrivée en 1995 dans la boutique de ses parents, une charcuterie du quartier Saint-Julien, doublée d'un restaurant. Il lui a fait prendre le virage de l'activité traiteur : « Je voulais apporter du nouveau, être un acteur à part entière du développement de la société ». Son énergie communicative a porté plus haut les couleurs de la marque. Un premier agrandissement, dans les locaux historiques, n'a pas suffi. Bonnaire a pris la direction du parc de la Vente Olivier en 2010, puis s'est affranchi de ses frontières rouennaises en ouvrant des agences à Paris, Amiens, Le Havre... Aujourd'hui, l'entreprise pèse 3,5 M€ de chiffre d'affaires, compte 30 salariés fixes et prévoit des embauches.

## La famille et l'innovation

« On se porte bien », résume Christophe Bonnaire. Sa dernière trouvaille, le food-truck « La Salers en Folie », lancé l'an dernier, a constitué un véritable succès, qu'il s'apprête à dupliquer ailleurs en France, en partenariat avec d'autres traiteurs. Aux côtés de cette grosse opération, Christophe et ses équipes (dont sa plus fidèle et indispensable collaboratrice, son épouse Peggy), cherchent aussi toujours à solliciter les sens de ses clients. Cela peut être parfois



C'est ce qui s'appelle  
**une belle photo de famille...**

les jambes, comme ce « vélo smoothie » où le produit est réalisé en pédalant ! C'est le plus souvent les papilles, à l'image du bar à yaourts glacés bio, conçus à partir du lait de la ferme des Peupliers. « Je cherche à m'approvisionner localement, même s'il n'est pas toujours simple de trouver les producteurs qui peuvent répondre à nos besoins en volumes ». Et puisqu'on n'est jamais aussi bien servi que par soi-même, Christophe Bonnaire envisage de bâtir un potager et un poulailler sur les 8 000 m<sup>2</sup> de terrain dont il dispose. Une façon aussi de répondre aux questions de traçabilité, de qualité, de sécurité alimentaire qui impactent le métier de manière forte et positive (car seuls les bons professionnels sont en mesure d'y faire face).

S'il aime à détailler les productions maison et les ambitions qu'il porte, le premier mot qui vient à la bouche de Christophe Bon-

naire c'est celui d'équipe. « Je suis fier de travailler avec eux », affirme-t-il. Il cite le cas de son chef de cuisine, Éric Esse, entré en pré-apprentissage en 1982, ou celui de son responsable logistique, Victor Almeida, qui a fait ses débuts en 2003 comme serveur. Des exemples qui démontrent que l'entreprise est régie par des valeurs, une ligne, un style qui a certes évolué en cinq décennies, mais qui, comme un bon cocktail servi à une réception de qualité, réunissent tous les ingrédients de la réussite. ◀ I.P.

**CONTACT**  
[www.bonnaire.fr](http://www.bonnaire.fr)



**Buis-sur-Damville**

# Votez Macaron

**Pâtissière inspirée, Patricia Bouché crée des macarons aussi luxueux que gourmands.**

**P**asser de la sculpture sur ballons aux macarons haut de gamme en ouvrant un salon de thé en pleine campagne euroise ? Une brouille quand on connaît l'énergie de Patricia Bouché, créatrice d'Aux Saveurs Retrouvées. Il y a six ans, cette maman de cinq enfants, « ex-clown, ex-expat », s'est lancée sur un coup de cœur, après avoir goûté son premier macaron, certaine de « pouvoir en fabriquer de plus délicieux, sans avoir appris ».

Ce qu'elle a fait, pâtissière en amateur avant de passer son CAP, poussée par le succès, aménageant son laboratoire dans la propriété familiale, pour la confection et la vente au détail de macarons salés-sucrés, l'entreprise réunissant aujourd'hui chez Patricia l'unité de production et un salon de thé-boutique ouvert du vendredi au dimanche. Ce sont aussi des prestations traiteur qui séduisent les CE, les clients BtoB (Chopard, Sofitel, etc.) ou des services en sous-traitance, plus les tournées à bord d'un foodTruck rouge flambant neuf sur les marchés et salons locaux. Infatigable enfin quand il s'agit de « démystifier les macarons », la créatrice propose des formations sur place et des cours en e-learning, déclinant ses astuces et conseils à travers un blog, des tutos vidéos sur YouTube, des posts sur Facebook, Instagram, Snapchat, signant toujours d'un « gourmandisement vôtre ». Sa communauté virtuelle a de quoi faire rêver, la fée des macarons attirant des fans du monde entier, aux États-Unis, en Pologne, en Inde, en Corée, en Nouvelle-Zélande, s'exportant jusque chez l'ambassadeur de France au Vatican. Le secret ? « une fabrication 100 % artisanale ». Ici la menthe, les framboises viennent du jardin et perfectionniste en diable, levée aux aurores, Patricia peut consacrer cinq heures à une seule création, comme

son macaron compotée de pommes Calvados-caramel au beurre salé, alignant des macarons guimauve fraise, tiramisu, rose champagne, Baileys, Tequila, foie gras et chèvre frais, plus de 20 variations chocolat... Près de 130 parfums sont disponibles à la mi-avril elle produit 2 500 macarons par semaine, aidée par deux salariés, Kevin et Jason, qui l'aident sur la partie garnissage.

## Variations chocolat

Alors, la créatrice le confie volontiers, sans jamais perdre sa gentillesse ni sa passion – contagieuse – il lui faudrait bien 72 heures en une journée ! Plusieurs profes-

sionnels lui ont fait des appels du pied, mais Patricia Bouché préfère mener ses projets en solo, jurant à terme de publier son livre de recettes. D'abord elle prévoit « un nouveau laboratoire équipé (3 unités sur 50 m<sup>2</sup>) » en vue de doubler ses fabrications, l'extension du salon de thé, l'ensemble signifiant recruter « 3 personnes de plus ». Le chantier est en cours et s'il lui faut repasser par le crowdfunding (en 2015, sa boutique salon de thé a été financée sur Ulule), elle est partante. ◀ I.P.

**CONTACT**

[www.recettedemacaron.com](http://www.recettedemacaron.com)

**Des macarons**  
hauts en  
couleurs.



## À savoir

La créatrice euroise est candidate régionale au concours Talents Gourmands 2017 du Crédit Agricole.

**Cuverville**

# Le goût en bocal

**Un traiteur qui cuisine et livre en bocaux exclusivement : c'est Oh My Chef! à Caen.**



**Marc, Laura et Johanna**  
mettent les saveurs  
en bocal.

Is sont trois derrière Oh My Chef! : Marc André, le chef sur qui repose la promesse originale « des menus de saison servis en bocaux gourmands », Laura son épouse qui gère l'administratif et Johanna Mothe se chargeant de la communication on/off line. Objectif n° 1 « nous faire connaître du plus grand nombre », car la start-up n'a pas dix mois d'existence, mais elle a déjà fidélisé une clientèle caennaise. Il faut dire que le projet est né sous les meilleurs auspices, cumulant les expériences de Marc André qui, bifurquant à 20 ans vers le métier de cuisinier, s'est formé à Caen auprès d'Ivan Vautier (Le Pressoir), Alexandre Bourdas (le SaQuaNa puis Pascade à Paris avec Laura), avant de partir à Valence chez Anne-Sophie Pic. Quant à Laura et Johanna (même promo à l'IAE Caen), à peine diplômées, elles avaient co-fondé une société d'import-export alimentaire avec le Kentucky. Il y a 18 mois, le retour en

Normandie du couple a scellé les retrouvailles.

Le trio s'est lancé en octobre 2016 comme Traiteur 2.0, ouvrant son portail de commandes en ligne qui permet – entre autres – de savourer chez soi ou au bureau, les jolis bocaux salés-sucrés d'Oh My Chef! De l'entrée au dessert, ils sont proposés à la carte ou en plateau-repas, déclinant douze recettes évolutives « crevettes/fromage blanc, panais/lait de coco, bourguignon/céleri, nouilles pak-choï, doublement chocolat, riz au lait/toffee noisette ». La livraison, gratuite, est assurée par les créateurs sur Caen et sa périphérie. L'offre est valable du lundi au vendredi à l'heure du déjeuner, sans compter les extras éphémères, toujours livrés en bocal, comme cette fondue au chocolat pour la Saint-Valentin, ou une cloche de Pâques réalisée avec un artisan-chocolatier (Nathalie Rouxel).

Le petit plus tient à la devise de Marc André

« cuisiner beau et bon », faisant que rien n'a été oublié pour associer créativité culinaire, esthétisme et service individuel : du design des étiquettes aux bocaux à l'ancienne (trois tailles, « des portions comme au restaurant »), tout rappelle le savoir-faire « 100 % fait maison » du concept. Résultat, après dégustation, beaucoup collectionnent les bocaux en verre d'Oh My Chef! les recyclant en bonbonnières, pots à crayons, mini-jardinières... Plus classiquement s'ajoutent les prestations traiteur sur mesure vers des clients BtoB (Forum Digital, etc.). Omniprésente sur les réseaux sociaux, partenaire du Bureau des Congrès caennais, l'équipe multiplie les buffets, les cocktails pour des événementiels d'entreprise, les mariages, les animations incitatives (bar à smoothies, chef à domicile...).

## « Beau et bon »

Accompagné par la CCI Caen Normandie depuis l'origine du projet, le trio créateur a bénéficié du dispositif NACRE (prêt, suivi sur 3 ans), complété d'un prêt Initiative Calvados. Un autre coup de pouce est arrivé par hasard, « une recommandation du Petit Futé », les amenant à exposer sur le Marché de Vieux-la-Romaine en avril. Preuve de succès, ces jours-ci, Oh My Chef! sera au Festival Beauregard à Hérouville-St-Clair. ◀ I.P.

## CONTACTS

**CCI Caen Normandie**  
**Carole Connan**  
Conseiller d'entreprise  
Pôle Entreprendre  
0231 545454  
<http://oh-my-chef.fr>





## Argentan

# Les caves du bonheur

**Animée par une exigence de qualité, Caroline Nicolas a fait de la cave Henri IV le rendez-vous de ceux qui sont à la recherche des produits qui font la différence.**

**D**epuis quatre ans, Caroline Nicolas fait le bonheur des gastronomes d'Argentan. Elle a ouvert la cave Henri IV, remplissant un vide dans le tissu commercial local, elle n'a eu cesse depuis de conquérir des consommateurs en quête d'authenticité et de qualité.

« J'aime transmettre ce que font les producteurs, quand ils valorisent la qualité », explique-t-elle. Elle est d'autant plus apte à le comprendre que, œnologue de formation, elle fut elle-même maître de chais dans la région de Cahors. Le rapport au terroir, la difficulté du métier, l'importance de produire de bonnes choses, elle connaît. Cette exigence se rencontre dans tous ses rayons. L'épicerie fine propose un parcours dans la Normandie gourmande, avec des recettes originales, des productions qui ne se retrouvent pas dans les rayons des grandes surfaces, qui mettent l'eau à la bouche quand on lit les descriptions de ces tartinettes à bases de fromages normands,

cette confiture de caramel de pomme ou cette terrine de viande au Calvados. Si le rayon thé est moins régional, très logiquement, il suit la philosophie de Caroline, avec deux marques (Comptoir du thé et Gaïa) qui défendent des critères équitables, et que les clients peuvent acheter en vrac, ce qui

“  
J'aime  
transmettre  
ce que font  
les producteurs  
”

rencontre un fort succès. Le rayon whisky et rhum fera le bonheur des connaisseurs à la recherche de distilleries sortant des sentiers battus et se complète avec des Calvados du même style. Et pour le vin, on peut compter sur elle pour dénicher le petit producteur travaillant son terroir avec le respect des cycles de la nature, cherchant la qualité et ouvrant des horizons gustatifs différents. Les Amidyves du Ventoux qui vibrent de vent et de soleil, le Clos Troteligotte qui sublime les vignes de Cahors sont de parfaits exemples de ce qu'on peut trouver chez Caroline, pour « varier les papilles ». Et si le client reste attaché à une région plus traditionnelle, comme le Bordeaux, elle a sous la main des appellations moins renommées, mais qui valent largement les grands noms.

### Paniers sur mesure

Un achat est toujours pour elle l'occasion de discuter, de questionner, d'échanger. « Je connais les goûts de mes clients, je sais identifier les structures qui leur conviennent ». Cette exigence dans le choix n'est pas le chemin le plus simple à emprunter. « Comme je ne veux que du top, je dois constamment être en veille pour trouver les producteurs qui disposent de bonnes matières premières à un prix abordable », reconnaît-elle. Cela tombe bien, elle adore cet aspect du métier.

Caroline aime à trouver de nouvelles idées, comme ces paniers sur mesure, qu'elle confectionne selon les besoins et les budgets de ses clients, en piochant dans ses quatre espaces. Ils rencontrent un vrai succès. Elle propose également des soirées dégustations, où la convivialité le dispute à l'information pointue, celle qui permet par exemple de distinguer vin bio et vin naturel. Elle est aussi de plus en plus présente dans les cérémonies familiales (baptêmes, mariages, communions...) pour des paniers, des cadeaux, du vin, une activité qu'elle va continuer à développer. ◀



Caroline Nicolas apporte un soin tout spécial à **la confection de ses paniers.**

**CONTACT**  
[www.cavehenri4.com](http://www.cavehenri4.com)



© Production Perig shutterstock

« Ces entrepreneurs savent **sortir du cadre habituel** » >>>

## Enjeux

Idées neuves

# Tout entrepreneur est un découvreur

**P**arcourir les routes normandes à la rencontre des entreprises régionales, c'est se plonger dans un monde étonnant et multiple de talents, d'idées, d'ambitions. Partout, dans les métropoles comme dans un petit village, on croise des dirigeants qui ne veulent pas entendre parler de crise, de morosité, de frilosité. Ils cherchent, ils trouvent, ils créent, ils bâtissent, ils investissent, ils essaient, ils donnent l'exemple. Leur quotidien, c'est le risque, leur horizon c'est l'international.

On connaît l'extrême talent des start-up de la Normandy French Tech, tout autant attachées à fertiliser leur région qu'à s'implanter dans le monde, sans complexe pour discuter les yeux dans les yeux avec les géants de la Silicon Valley, sans frein quand il s'agit de se développer et de partir à la conquête des marchés. On connaît la force des grandes entreprises de la région, portés par la nécessaire obligation d'inventer et d'innover pour tenir leur rang dans une concurrence exacerbée et qui écrivent au présent dans leurs ateliers et leurs bureaux d'études ce que sera l'industrie du futur. Entre ces deux extrémités foisonne ce tissu de PME ou de TPE qui contribuent aussi à faire de la Normandie une terre d'opportunités. Ces entrepreneurs savent sortir du cadre habituel, faire disrupter les marchés, anticiper les besoins de leurs clients. Ils accomplissent ces prouesses avec un naturel étonnant, sans forcément chercher les lauriers ou l'exposition médiatique. Ils en parlent toujours avec une passion communicative, avec des mots simples, comme si les

exploits qu'ils réalisent pour faire vivre leur entreprise n'étaient finalement que des actions très basiques, à la portée de tous.

### Leur quotidien, c'est le risque

Ce qui est bien sûr loin d'être le cas. Il faut une force de travail, un sens des affaires, une compréhension du monde actuel, une capacité à se remettre en question sans trembler pour réussir le défi de l'innovation. Au bout du compte, tout entrepreneur est un découvreur, quel que soit le secteur où il dirige son attention, et le numérique n'a pas le monopole de la créativité.

Les récents trophées de l'économie normande ont donné un joli coup de projecteur à quelques cas d'école. La liste des lauréats portait toute la force et la diversité de l'entrepreneuriat régional, entre un pâtissier exportant au Japon, un créateur de peintures absorbant les mauvaises odeurs, des équipements de communication, des solutions d'hébergement pour personnes âgées ou encore une entreprise vieille de bientôt 160 ans, mais dont les produits sont connus dans le monde entier.

Comme il le fait régulièrement, le magazine des CCI de Normandie a voulu à son tour mettre le focus sur quelques idées neuves, rendre hommage à quelques entrepreneurs, et à travers eux à tous ceux qui se battent pour faire vivre la Normandie. Parce que sans innovation, l'économie est stationnaire. Et si elle n'avance pas, elle chute, et avec elle l'emploi et l'es-pérance. ◀

# En haut des mâts

**Borney SAS, le savoir-faire à la normande pris en « Flag ».**

**C**'est à Paris en 1880, dans le quartier du Sentier, que débute l'histoire de l'entreprise Borney. Le fondateur, Édouard Borney, y installe une activité de négoce de tissu pour tailleurs. Même si l'entreprise lui doit l'étendard tout en broderie réalisé à l'occasion de l'Exposition universelle de Paris en 1900 (qui trône toujours fièrement à l'entrée de l'usine), ce n'est qu'en 1956 que son petit-fils, Pierre Borney, s'oriente vers la fabrication de drapeaux. Une activité qui sera délocalisée à Argentan en 1969 pour s'y établir de manière définitive. Aujourd'hui dirigée par Éric Borney (4<sup>e</sup> génération), l'entreprise compte 45 salariés.

Spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de drapeaux, banderoles et autres supports publicitaires, l'entreprise est l'une des dernières à assurer du « Made in France » avec de la matière première tissée en France, grâce à un partenaire industriel originaire du Nord. Mais ce qui aujourd'hui encore fait la force de l'entreprise Borney, c'est sa réactivité. « Nous évoluons sur un secteur très concurrentiel où les pays de l'Europe du Nord mais aussi d'Asie sont nos principaux concurrents », reconnaît Éric Borney. « Mais étant donné que toute notre production est intégrée, nous sommes capables de réagir très rapidement. Une commande passée le lundi peut

être livrée dès le vendredi sur Paris ». C'est d'autant plus utile que la durée de vie d'un drapeau est néanmoins très éphémère. Installé en bordure de périphérique, il est noir et recouvert de crasse au bout de 2 mois, sans compter les intempéries. Ils sont aussi parfois dérobés par des collectionneurs peu scrupuleux. Le taux de remplacement est donc relativement élevé.

« Nous réalisons l'impression, sous forme numérique ou classique, la découpe et la couture pour une finition main de qualité et la pose de sangles ou d'œillets en fonction de l'utilisation du drapeau. Nous assurons également la fabrication des supports de mâts et la commercialisation de mâts fixes jusqu'à 15 mètres de hauteur », explique le dirigeant. Ainsi, chaque année, l'entreprise utilise 10 tonnes de polyester, 10 tonnes d'aluminium et 3 000 mâts en fibre de verre qui, eux, sont fabriqués au Danemark.

## Maillots géants

Outre les constructeurs automobiles et la grande distribution qui recourent aux services de l'entreprise pour leurs signalétiques extérieures et l'animation de leurs surfaces de vente, les clients de Borney sont multiples. « Nous avons des mairies, des particuliers via notre site internet, mais nous sommes aussi fournisseurs de l'Unesco pour qui nous garantissons

la conformité des drapeaux de ses 200 délégations. Nous avons également des marchés de loisir comme la pavillonnerie maritime », explique Éric Borney.

L'entreprise a investi ces dernières années plus de 2,5 millions d'euros dans l'outil de production. Elle est ainsi en capacité d'imprimer aussi bien des drapeaux de grandes dimensions (jusqu'à 3 mètres de large par 6 mètres de long en 5 couleurs) en polyester, que des drapeaux d'apparat en tissu faits main grâce au savoir-faire de ses couturières. « Nous sommes aussi capables d'équiper en drapeaux un circuit de Formule 1 qu'un club de supporters avec ces maillots géants que l'on voit flotter dans les tribunes », détaille Éric Borney. Et pour les particuliers qui souhaiteraient installer deux léopards normands au fond de leur jardin, Borney dispose également d'un site e-commerce. ◀ J-O.G.

## CONTACT

<http://borney.com/>

Des drapeaux du monde entier, mais "Made in France".



© D.Commechal-aprim



© D.Commechal-aprim

La Ferté-Macé

# Les petits papiers

**En donnant toutes sortes de formes aux notes repositionnables, JK Papier fait parler de lui dans le monde entier.**



© D.Commechtal-aprim

**Benoît Gallier ne cesse de réfléchir** à de nouvelles façons de valoriser le papier.

**B**enoît Gallier croit à l'avenir du papier. C'est bien la moindre des choses, quand on dirige une imprimerie de labeur fondée il y a 160 ans, Compédit Beaugard, et qui maîtrise l'ensemble de la chaîne du pré-pressage au routage. Dans un secteur en mutation, qui souffre, il est persuadé que la dématérialisation à tout prix a atteint ses limites, que le papier reste encore le vecteur le plus pertinent pour certains produits, et ce d'autant plus que le métier a considérablement travaillé son empreinte environnementale. Mais il sait aussi qu'il faut s'adapter, avancer, chercher de nouveaux débouchés. C'est pour cela qu'il a acquis en 2015 JK Papier, spécialisé dans les « goodies » papier, et notamment le Mémor-it la note repositionnable, ces petits papiers qui servent à inscrire des messages, et que l'on peut décoller et recoller à merci.

Dans ce domaine dans lequel on pourrait penser que la standardisation a gagné, Benoît Gallier et ses équipes font preuve d'une foisonnante imagination. Les supports s'adaptent aux cibles (un camion, une palette, bientôt un voilier, c'est la dernière production qui sera lancée à la rentrée...),

des messages commerciaux, touristiques ou humoristiques peuvent s'ajouter, les particuliers peuvent même composer leur propre gamme avec la marque Fotokub. « Nous sommes quasiment uniques en France sur ce genre de prestation », commente Benoît Gallier. À tel point que de très grands noms comme Dior, Chanel, Vuitton, et bien d'autres, font appel à lui pour des notes repositionnables spécifiques.

## Agréable moment

Ce « made in France » a rencontré une reconnaissance internationale. Tous les ans, les imprimeurs du secteur, ils sont une centaine au monde, se retrouvent pour un congrès professionnel, où un prix est remis au produit le plus innovant. Lors de la dernière édition, qui s'est déroulée au Vietnam, c'est JK Papier qui a gagné.

« Nous avons développé un produit spécifique pour le diffuseur français des JO de Rio : un porte-note en forme d'esquimaux, avec un bâton en bois conçu par un CAT »,

explique Benoît Gallier. Des étudiants de l'École de commerce et de management (ESCE) de Paris ont aussi participé au projet. L'originalité et l'inventivité ont séduit ses pairs : « Je ne m'y attendais pas, d'autant plus qu'il y avait d'excellents produits en concurrence », raconte-t-il. « Ce fut un moment très agréable, même s'il a fallu improviser un petit discours en anglais », dit-il dans un sourire. Il remettra son titre en jeu au prochain congrès, en 2018, mais en attendant, cette récompense donne à son entreprise « dans la notoriété dans le milieu, auprès des donneurs d'ordre, des fabricants de papier. Cela peut ouvrir à des coopérations internationales ». ◀

## CONTACTS

[olivier.bellet@normandie.cci.fr](mailto:olivier.bellet@normandie.cci.fr)  
[www.compedit-beaugard.fr](http://www.compedit-beaugard.fr)  
[www.jkpapier.fr](http://www.jkpapier.fr)



© D.Commechtal-aprim

Pirou



# Boîtes à coquillages

Un automate dédié aux coquillages et crustacés ? Une PME du Cotentin l'a inventé.

C'est son fils, Quentin, qui, au fil des échanges, a apporté une solution, lançant l'idée de mettre en place « un distributeur automatique en service 24h/24h, 7 jours sur 7 » alors que Ghislaine Lefeuve, la dirigeante de Conchy Marée (Manche), s'interrogeait sur la meilleure façon de panacher la vente en gros – son activité première – et des offres au détail.

Ayant repris l'affaire familiale en 2000 – parc à huîtres, moules de bouchot, bateau de pêche – elle évoque sa fierté à maintenir comme ses parents, l'équilibre entre la pêche en mer historique, tout en développant mytiliculture et conchyliculture. « Ma bible, c'est l'annuaire des Marées », résume Ghislaine Lefeuve qui manage quatre personnes à l'année et peut mobiliser jusqu'à six saisonniers en haute saison. Mais justement, elle était lasse de ne pouvoir satisfaire, faute de temps et de logistique adéquate, les touristes, les vacanciers et les particuliers qui, régulièrement, ne demandaient qu'à lui acheter ses produits. Alors elle a saisi au vol le projet d'automate. Patiemment,

Ghislaine Lefeuve a mûri son projet, multipliant les contacts à distance avant de trouver le bon équipement (un prestataire dans l'Est), « il a su m'écouter et comprendre nos exigences » lui commandant la machine, l'investissement soutenu par une aide régionale au titre du Fonds Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche (FEAMP).

## 66 casiers

Mis en service fin août 2016, le tout premier distributeur dédié aux fruits de mer et coquillages s'est donc installé sur la zone conchylicole de Pirou. En pratique, il s'agit d'une vitrine avec portes coulissantes, divisée en 30 casiers individuels réfrigérés (0 à 2°) où s'expose « le meilleur du moment » de chez Conchy Marée. Il suffit de choisir, taper le code-casier correspondant et payer (espèces et CB acceptées) pour déguster les bulots crus ou cuits, les huîtres à la douzaine (1 à 4), les crevettes bio, les moules pour 2 à 4 convives.

L'approvisionnement se fait en continu et la chaîne du froid est respectée dans les règles de l'art. « Nos produits sont vivants, c'était

la problématique principale », souligne Ghislaine Lefeuve, qui s'appuie sur un laboratoire-expert (« une garantie de conformité et qualité des produits ») et continue à perfectionner la prestation, « l'ensachage idéal, l'esthétisme des présentations, le réapprovisionnement des casiers vides ». L'automate fait carton plein tous les week-ends « dès le jeudi soir » et la dirigeante ne compte plus le nombre de ventes enregistrées après 22 heures, sa renommée lui a fait franchir les frontières.

La suite est programmée, « un système de commandes à la carte, entre le drive et le click and collect », impliquant la prochaine mise en ligne d'une e-shop Conchy Marée. De plus, l'implantation d'un 2<sup>e</sup> automate « bulots-huîtres-moules-crevettes bio » est à l'étude sur Saint-Lô, chez un boulanger partenaire déjà dépositaire d'un distributeur de baguettes. Ici, Ghislaine Lefeuve vise « une vitrine de 66 casiers », le dossier en cours de montage. » ◀ I.P.

CONTACT

02 33 46 33 10



Le Havre

# Ô mon bateau

Modulable et futuriste, LH Boats casse les codes de la plaisance.

blement les regards. L'innovation réside dans l'ergonomie et le design tout autant que dans le travail sur la stabilité, la performance, la consommation, la sécurité », explique Bertrand Maillard.

Sur la même base de coque, le LH Boat peut convenir pour les sorties en famille ou les parties de pêche entre amis, pour le sport tracté ou orienté vers des activités professionnelles comme les laboratoires d'analyses. Et pourquoi pas devenir un bateau taxi pour le fluvial, très peu exploité en France.

## Bateau-partage

Le bois a été choisi pour la conception du bateau, réalisé avec 65 % de matériaux recyclables. Bertrand Maillard a misé sur le made in Le Havre : « On a travaillé avec l'agence de

design RacineCubik pour la modélisation 3D qui permet à chaque client de définir son bateau. Au total, 17 sociétés havraises ont été mobilisées pour la conception ».

L'originalité du concept se double d'une offre tout aussi innovante, le LH Boat Club. C'est une sorte de bateau-partage. Un bateau sera partagé entre 5 adhérents, pour 12 sorties (ou plus, selon les mensualités), et avec tous les trois ans un bateau neuf. Une application est mise en ligne pour la réservation. « Il faut répondre à la question de la fréquence d'utilisation. En France, on navigue 10 à 12 jours par an en moyenne. C'est peu par rapport au coût global, de l'achat à la place dans les ports et au temps passé à l'entretien ». ◀

CONTACT

www.lhboats.fr

Brécey

# Santé connectée

Créateur de bracelets médicaux innovants, Med-Aide peut vous sauver la vie.



© Thomas Jouanneau

**Jim Kowalski a construit son entreprise** à la force du poignet.

**N**ul besoin d'être allergique ou malade chronique pour s'inscrire sur [www.med-aide.com](http://www.med-aide.com), plate-forme d'e-santé manchoise lancée en avril. Son créateur, Jim Kowalski, le confirme ; « nos prestations s'adressent à tout le monde à tous les âges » : Med-Aide couple service d'urgence, bijoux connectés, stockage dédié, avec un objectif « faciliter l'accès aux données médicales en cas d'alerte, n'importe où, n'importe quand ». Gratuite, l'inscription se fait en ligne, il suffit d'ouvrir un compte et renseigner son profil médical « au minimum, son groupe sanguin, son médecin traitant, la

personne à contacter », libre d'agrèger autant de fiches que nécessaire « un compte famille, par entreprise, ou pour une mission à l'export », puis choisir son support d'interface : bracelets flexibles, pods en aluminium, carte PVC à glisser dans son portefeuille ou jeu de stickers. Repérables grâce au logo d'urgence Med-Aide, les infos clés sont doublement protégées, l'accès passant par flash d'un QR Code, via la plate-forme Web ou une hotline 24h/24, 7j/7. En résumé, de quoi sécuriser sa vie au quotidien et/ou voyager léger, optimiser les gestes de premiers secours et les parcours de soins, à terme favoriser la mutualisation du DPM (Dossier Médical Partagé) entre généralistes, spécialistes, laboratoires, etc.

L'inspiration originale est venue d'un vécu personnel, la maladie rare qui affectant le fils de Jim Kowalski l'a fait se heurter plus d'une fois à la problématique de transfert d'un dossier patient. L'autre source fut un modèle canadien « le système MedicAlert qui compte là-bas un million d'utilisateurs ». De prime abord, le créateur a recherché un local, convaincu qu'il lui fallait une vitrine « pour la proximité physique ». Il l'a trouvé à Brécey et aujourd'hui, l'équipe compte déjà trois informaticiens (ex-stagiaires de la Manche Open School granvillaise), une assistante, une commerciale. Pour l'instant, les clients de Med-Aide sont surtout les particuliers, mais nombreux sont les contacts pris auprès des cabinets médicaux et pôles de santé, des Ehpad, des réseaux de pharmacies, mais aussi des PMI-PME et des lycées, des salons seniors, bien-être, etc.

## Levée de fonds

Plus ambitieux, un second projet Med-Aide est en cours, visant le développement d'un logiciel Métier « DPM compatible » destiné, sur abonnement, aux professions médicales. Il sera prêt « à l'horizon 2019 », assure le créateur qui travaille avec l'aval de la CPAM, entouré par des médecins-experts. Prochaine étape « une levée de fonds » espère Jim Kowalski qui s'est rapproché de la CCI Ouest Normandie en tant que jeune startup, accompagné notamment sur un diag « pilotage de projet innovant » avec l'outil CCI MAP, et désormais pour un coaching en financement. ◀ I.P.

## CONTACTS

**CCI Ouest Normandie**  
**Vincent Chapelain**  
 Responsable d'activité  
 Conseiller Entreprises Innovation  
[vincent.chapelain@normandie.cci.fr](mailto:vincent.chapelain@normandie.cci.fr)

**Richard Rayon**  
 Responsable Mission Financement des PME  
[richard.rayon@normandie.cci.fr](mailto:richard.rayon@normandie.cci.fr)  
[www.med-aide.com](http://www.med-aide.com)



# initiatives, **Innovations**, tendances

Le Havre

## Nouvelles vies

**La filière de recyclage des déchets électroniques ne cesse de monter en puissance, grâce aux solutions développées par Morphosis.**



**Un processus industriel de pointe** a été développé par Morphosis.

ce en Afrique est tout autant pertinent en France.

Orange est à l'origine de l'opération. Conscient de sa responsabilité environnementale, l'opérateur a compris qu'il ne pouvait pas simplement vendre des mobiles sans se préoccuper de leur recyclage. Il a créé un réseau de 2 000 points de collecte en France, puis s'est tourné vers l'Afrique. Le concept a d'abord été de reconditionner les appareils, une mission confiée aux Ateliers du Bocage (entreprise d'insertion de la Nouvelle Aquitaine), très pointue dans le reconditionnement et l'effacement des données. Emmaüs International s'est mis dans la boucle pour créer des ateliers de collecte dans cinq pays africains (Burkina Faso, Cameroun, Bénin, Côte d'Ivoire, Niger). Puis la question de la fin de vie des appareils s'est alors posée, et c'est là que la solution Morphosis s'est imposée comme la plus pertinente.

### « RÉSOUDRE LA COMPLEXE OPÉRATION DE L'EXTRACTION. »

« Nous sommes parvenus à résoudre la complexe opération de l'extraction. Nous parvenons à recycler 99,9 % d'un mobile », souligne Serge Kimbel. La technologie est tout aussi efficace pour l'ensemble des déchets électroniques, de la carte-mère aux réseaux, des écrans LCD aux disques durs. « Dès qu'on est en présence d'une carte électronique, nous pouvons apporter une réponse fiable dans la dépollution et la récupération des matériaux fins et rares, qui sont en voie de raréfaction », complète Serge Kimbel.

### 99,9 % de recyclage

Une fois les déchets acheminés sur le site, ils sont triés, pesés, analysés pour déterminer la présence de polluants et de métaux, même à l'état de trace, afin que le bon processus soit mis en place. Puis un traitement

**P**our la 21<sup>e</sup> fois depuis 2010, un conteneur de téléphones mobiles usagers en provenance d'Afrique est déchargé dans le port du Havre, puis acheminé sur le site Morphosis, à fin de recyclage. 250 tonnes ont ainsi été revalorisées selon le procédé imaginé par Serge Kimbel et ses équipes, qui leur ont valu un prix mondial de l'innovation. L'économie circulaire n'est plus à l'état de

théorie dans ce cas précis. Ce qui avant était, ou jeté ou brûlé à l'air libre ou plus ou moins retraité dans des conditions déplorables par des enfants, fait l'objet d'une procédure industrielle rigoureuse, qui donne une nouvelle vie à ces produits. Et quand on sait que 100 millions de mobiles usagés traînent dans les tiroirs des Français, que la durée d'utilisation d'un mobile est estimée à 18 mois, on mesure que ce qui est effi-



thermique, mécanique, chimique, permet de décomposer les pièces, de produire un métal de haute pureté, réinjecté dans différents secteurs de l'industrie. « La demande est très forte », remarque le dirigeant. « Par exemple, l'industrie électronique, ou le do-

maine de l'énergie solaire sont très en demande ».

Avoir mis le pied en Afrique, grâce à Orange, a donné une vraie impulsion à la stratégie internationale de Morphosis. « Nous travaillons avec les autorités locales, qui se

sont emparées de la problématique. Nous sommes présents notamment au Sénégal, qui est très mature dans sa réflexion, et que nous accompagnons dans la mise en place de recyclage. Au total, nous sommes présents dans dix pays, en travaillant avec des ateliers locaux spécialisés dans le démantèlement, que nous formons à nos méthodes », explique Serge Kimbel. Morphosis est également présent en Amérique latine et regarde vers l'Asie.

Les marchés sont tels, que Serge Kimbel prévoit en 2018 de « multiplier par dix » ses capacités de productions (8 000 tonnes de déchets sont actuellement traitées), dans de nouveaux locaux toujours au Havre. ◀

#### CONTACTS

[www.morphosis.fr](http://www.morphosis.fr)

[www.orange.com](http://www.orange.com)

**AVEC MON EXPERT-COMPTABLE, J'EN AI PRIS PLEIN LA VUE !**



#### OUTIL N°3 : ANALYSE DE GESTION

« Être rentable d'accord mais c'est encore mieux quand on connaît la rentabilité de chacun de ses produits. Bien vu l'expert ! »  
**Bertrand M., chef d'entreprise**

Shutterstock © Kurhan  
Copyright: www.shutterstock.com / iStockphoto



**UN RÉSEAU DE 700 EXPERTS-COMPTABLES AU SERVICE DES DIRIGEANTS NORMANDS**

RETROUVEZ LES SUR [WWW.EXPERTS-COMPTABLES-NORMANDIE.FR](http://WWW.EXPERTS-COMPTABLES-NORMANDIE.FR)

Le Petit-Quevilly

# Consignes en ville

Revisitant les consignes à bagages, Holibag s'épanouit entre Normandie et Paris.



**Aymar Muina** a redonné un coup de jeune au concept de la consigne.

Il aura fallu un week-end gâché à Amsterdam, « une arrivée à 5 h 45 sans possibilité de déposer ses affaires avant 17 h », pour que germe l'idée, renforcée par un constat sans équivoque : « Il y a plus de 3 000 gares en France, moins de 20 équipées de consignes ». Une poignée de bonnes rencontres plus tard naissait Holibag, solution collaborative permettant de réserver 24 h/24, 7j/7, une consigne sécurisée chez des commerçants de quartier. Lancée au printemps 2016 par un trio – Aymar Muina (l'instigateur du concept), Alexandre Plu, Hoda Zaghouani – la jeune pousse n'a cessé de grandir avec pour parrains de la première heure, Fabrice Antonic (boulangeries Paul) et David Oper (restaurant D'Eux-Mêmes) qui ont facilité les premiers tests à Rouen. Holibag est devenu une appli mobile et une plate-forme Web qui met en relation le voyageur encombré avec des boutiques, des

artisans de bouche, des bars, des cavistes, des librairies, des hôtels partenaires, prêtant à disposition un espace. « Notre service est le moyen de rentabiliser autrement leur réserve ou un local inoccupé », détaille Aymar Muina. Car potentiellement, Holibag amène un flux de clients supplémentaire, source de ventes additionnelles « +30 % en moyenne, 100 % chez Paul par exemple ». En outre, 70 % du règlement (4 à 60 € selon la durée et par bagage, payable en ligne) est reversé aux commerçants qui gardent la main jusqu'au bout : « Nous les sensibilisons aux comportements de sécurité, comme faire ouvrir les bagages avant de les accepter ou non ». En pratique, chaque nouvel adhérent reçoit « des étiquettes et des serre-flex à usage unique (l'alternative aux cadenas), une charte utilisateur, un sticker à coller sur sa vitrine ». De leur côté, les internautes n'ont qu'à choisir le relais-consigne idéal à qui confier temporairement

(5 jours et 5 objets maximum) leur valise, sacoche ordinateur, casque, poussette, etc. Ils y gagnent la liberté de circuler en centre-ville, Holibag assurant « contre le vol, la perte, la détérioration », le retrait passant par un code personnel unique fourni à la réservation.

À l'heure qu'il est, l'offre « Déposez, Profitez » est disponible dans 300 villes françaises dont plus de 150 relais-consignes parisiens, à proximité des lieux de trafic et des sites touristiques. Quant à la start-up (5 permanents, 2 stagiaires), elle est désormais basée à la pépinière Seine Innopolis, plus un bureau à Paris après une levée de fonds (juillet 2016). Au futur, elle vise « les grandes capitales touristiques » d'Europe et d'ailleurs, mais nuance, « notre écosystème est en Normandie ».

## Déposez, Profitez

Accompagnés par le réseau consulaire dès ses débuts (CCI Rouen Métropole, CCI International Normandie) Holibag a bénéficié d'un soutien local, doublement incubé chez Normandie Seine Incubation et Neoma Business School. La chance continue puisqu'elle vient de signer deux partenariats d'envergure, dont une convention SNCF servant à l'implantation-pilote de bornes Holibag interactives dans quatre gares normandes (Caen, Giverny, Le Havre, Rouen). Le deuxième est une alliance avec le réseau Florajet, comptant « 5 700 artisans-fleuristes présents partout en France ». ◀ I.P.

## CONTACTS

**Léa Zambrano - Conseiller en développement international**  
[lea.zambrano@normandie.cci.fr](mailto:lea.zambrano@normandie.cci.fr)  
<https://holibag.io>



## À savoir

En décembre 2016, Holibag était l'une des 9 start-up emmenées par Neoma BS Incubateur pour un voyage d'études dans la Silicon Valley. Au programme : 5 jours d'immersion au cœur du modèle californien, mixant workshops, pitch events, soirées networking, visites (Google...), échanges avec des incubateurs, des accélérateurs locaux, des entrepreneurs et jeunes diplômés (French Tech Hub, Alumni Neoma...) expatriés.



Rouen

# Wizbii parle aux jeunes

Une plate-forme pour l'emploi des 18-25 ans se déploie en Normandie.

**P**remière plateforme pour l'emploi destinée aux jeunes entre 18 et 25 ans, Wizbii vient de signer un partenariat avec le Crédit Agricole Normandie-Seine (CANS), pour étendre son offre dans la Seine-Maritime et l'Eure.

La banque va inscrire « Job+ » au sein de sa proposition « Good Start » déployée auprès des jeunes. Job+, c'est tout un bouquet qui permet « d'offrir plus de services autour de la préoccupation principale des jeunes : l'emploi », commente le directeur régional du CANS, Nicolas Denis.

Cours de langues en ligne visant l'obtention de certifications, coaching de carrière, conseils sur des étapes majeures comme la préparation à l'entretien professionnel, cours en ligne et bien sûr offres d'emplois, « c'est un parcours qui accom-

pagne les jeunes en fonction de qui ils sont et de ce qu'ils veulent faire », résume Benjamin Ducouso, co-fondateur de Wizbii.

La start-up connaît son métier. « Nous avons pourvu 30 000 emplois l'an dernier. Notre cible va du jeune sans qualification au Bac+5 », explique Benjamin Ducouso.

## 15 000 abonnés

Créée en 2011 à Grenoble, elle se présente comme un réseau social professionnel adapté aux attentes des étudiants, des jeunes diplômés et des entrepreneurs, à la recherche de stage, d'alternance ou du travail. Elle s'est développée en France et à l'international. Il s'agit de son premier partenariat avec une banque, qu'elle a choisi afin de « tisser des liens de proximité ». Wizbii

compte plus de 750 000 inscriptions. Pour son démarrage normand, c'est le chiffre de 15 000 personnes qui est prévu lors de la première année d'installation. « C'est une offre différenciante pour nos jeunes clients. Et c'est pour nous une opportunité d'être plus présent auprès d'eux », remarque Nicolas Denis, qui pense que l'exemple normand fera tache d'huile sur l'ensemble du réseau Crédit Agricole en France.

Afin de pouvoir animer son réseau, Wizbii n'exclut pas la possibilité de s'implanter physiquement en Normandie. Le Village by CA de Rouen pourrait être son lieu d'ancrage. ◀

## CONTACTS

[www.wizbii.com](http://www.wizbii.com)

[www.ca-normandie-seine.fr](http://www.ca-normandie-seine.fr)



**AVEC MON EXPERT-COMPTABLE, J'EN AI PRIS PLEIN LA VUE !**



## OUTIL N°4 : LE SEUIL DE RENTABILITÉ

\* Connaitre le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour commencer à dégager des bénéfices, ça semble essentiel, non ?

Merci mon expert-comptable ! \*

Françoise R., chef d'entreprise

Conception : www.pulfrancesca.com / credits photos : Shutterstock © Duran Zidar



**UN RÉSEAU DE 700 EXPERTS-COMPTABLES AU SERVICE DES DIRIGEANTS NORMANDS**

RETROUVEZ LES SUR [WWW.EXPERTS-COMPTABLES-NORMANDIE.FR](http://WWW.EXPERTS-COMPTABLES-NORMANDIE.FR)

## Numérique Normandie

# Le meilleur du futur

L'industrie du futur devient une réalité en Normandie.



© AdobeStock-Zapp2photo

**L**e thème revient sans cesse dans les conversations, mais qu'en est-il vraiment de l'industrie du futur ? « C'est un mouvement de fond », lâche Philippe Darmayan, président de l'Alliance pour l'Industrie du Futur (AIF). « Les chefs d'entreprise sont enthousiastes, ils sont disposés à engager la double révolution digitale et verte. Attention, nous n'avons pas l'exclusivité de ce mouvement. Les Allemands, Italiens, Chinois, vont très vite, et nous ne devons pas perdre de temps. L'objectif est d'être plus compétitif grâce au numérique, d'aller plus vite, de produire plus de richesse avec les mêmes investissements ».

Des entreprises locales sont déjà engagées dans la démarche, à l'image de CMN. Le chantier naval cherbourgeois fait partie de la vingtaine de sociétés à avoir reçu le « label vitrine du futur ». Le nouveau site en cours de construction, conçu pour progresser sur les flux industriels, va permettre au « numérique d'irriguer l'ensemble de la

société, en étant accessible à tous », souligne Valéry Roupsard, adjoint au directeur industriel. Ainsi une application de réalité virtuelle a été développée avec Oreka pour « favoriser l'immersion, l'ergonomie, l'aide à la décision ».

Que chacun puisse s'approprier l'usine du futur est un élément clé de sa réussite, selon Philippe Darmayan : « Il faut accompagner les personnes qui s'inquiètent pour que tout le monde avance au même rythme. La valorisation des compétences, des parcours de carrière, avec des dispositifs de formation adéquats, voilà qui permettra d'amener chacun au niveau de connaissance adéquat ». « Cela va induire une modification des comportements du management, un changement assez profond dans les organisations et les schémas de responsabilité, d'autonomie des équipes », estime Jean-Yves Goblot (Acome).

### Terre du digital

En Normandie, l'AIF a identifié plusieurs cas

exemplaires. Parmi eux, les plastiques et tissages de Luneray se sont dotés d'un logiciel pour suivre en temps réel leur production, contrôlant la qualité de la fabrication et facilitant la maintenance préventive, tout en permettant aux exploitants de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée, avec au total une augmentation de la productivité de 5 %. À Louviers, Boust SN a acquis une ligne automatisée et robotisée et a revu son organisation (indicateurs de performances, nouvelles méthodes de planification, suivi et traçabilité), parvenant à décrocher des marchés aéronautiques et militaires. Leblanc SAS (Beaumont-Hague) s'est équipée de deux machines-outils modernes pour s'ouvrir à de nouveaux marchés.

Et la Région n'est pas en reste : « Je souhaite que la Normandie devienne la région du numérique, véritable terre du digital », affirme Hervé Morin. Il a demandé la mise en place de possibilités d'expérimentation des nouveaux usages au sein des administrations et en environnement industriel. L'industrie du futur concernant tous les secteurs, la Région va organiser dans les EPCI des rencontres entre membres de Normandy French Tech et des commerçants et artisans locaux, afin de leur présenter des solutions numériques adaptées. ◀

### À savoir

La CCI Normandie se mobilise autour de la question de l'industrie du futur, avec comme partenaires l'Etat, l'AD Normandie, l'Alliance pour l'Industrie du Futur et Bpifrance. Sur le site [ccirezo.com](http://ccirezo.com) c'est un tour d'horizon complet de la question qui est proposé aux entreprises. Il permet de s'informer sur les formations proposées par la CCI (90 minutes, Atelier Business) ou de prendre connaissance des

publications, dont la plus récente évoque la sous-traitance industrielle et le numérique ou de consulter des témoignages.

La rubrique « l'industrie du futur et moi » permet d'accéder à différents niveaux de connaissance. Tout d'abord un petit quizz de sept questions pour comprendre les enjeux, puis une enquête en trente points autour de la modernisation de son entreprise, enfin la possibilité d'accéder à

un diagnostic de cinq jours.

D'autre part, dans le cadre de CCI Business, la CCI Normandie a été mandatée par l'AIF pour établir une cartographie des offres et solutions autour de l'industrie du futur.

<https://www.ccirezo-normandie.fr/reseau/120420-industrie-du-futur>

### CONTACT

[pascal.joulain@normandie.cci.fr](mailto:pascal.joulain@normandie.cci.fr)





## Numérique E-Commerce

# Toujours plus mobile

Les clients vont de plus en plus utiliser leur mobile pour effectuer des achats.

**L**a tendance est désormais confirmée : le smartphone est le moyen le plus utilisé par les Français pour consulter internet. Le « m-commerce » devient un élément indispensable à toute bonne stratégie commerciale.

Mais attention, les mobinautes n'ont pas du tout le même comportement que les internautes ce qui conduit les marques à repartir de zéro en matière de commerce en ligne pour penser une expérience utilisateur nouvelle qui prend en compte les contraintes d'une navigation à partir d'un mobile. « Le mobinaute est encore plus zappeur que l'internaute. Ses sessions sont courtes, répondent à un besoin d'immédiateté, il utilise son téléphone n'importe quand et n'importe où. Les e-commerçants ont peu de temps pour l'attirer et le convaincre, en lui proposant un parcours d'achat fluidifié », prévient Kateline Robinet, spécialiste du référencement de l'agence digitale Web et Solutions. Il reste donc beaucoup à faire pour capter cette nouvelle clientèle, d'ailleurs la part de marché du mobile ne représente que 10 % du volume du chiffre d'affaires des ventes en lignes globales (en augmentation de 40 % par rapport à 2014). « Pour les e-commerçants qui l'ont compris, le mobile est une opportunité incroyable pour se rapprocher de leurs clients et les fidéliser où qu'ils soient et sur n'importe quel support », poursuit Kateline Robinet.

### L'impulsif smartphone

« Le site doit permettre une navigation rapide et un mode de paiement simplifié. Les utilisateurs sont dans l'impulsif. Il faut que l'expérience utilisateur d'un site mobile soit au niveau de celle d'une application de smartphone. Le moindre manque d'ergonomie, la moindre attente sont rédhibitoires. », explique Nicolas Chevalier, qui a créé à Caen le site e-commerce nation, plate-forme collaborative dédiée aux e-commerçants français. Alexandre Maupas (Studiosport.fr, vente de drones et caméras embarquées, Darnétal et Paris), a constaté qu'un tiers des consultations de son site s'effectue sur

mobile : « Le téléphone est utilisé pour regarder l'offre. Le PC reste le premier moyen pour l'acte d'achat. Nous avons réalisé des sites adaptés : sur mobile, on présente des produits moins chers, des gammes d'accessoires, pour un achat plus impulsif. Quand il faut aller plus en profondeur, avec des descriptifs techniques poussés, c'est sur le site ». Entre ses magasins physiques et son site, les passerelles sont continues : « Nous annonçons la disponibilité des produits sur le site ».

Les réseaux sociaux entrent aussi dans l'équation. « Ils créent une excellente interaction avec le client. La communauté est un levier de développement », soutient Nicolas Chevalier, qui ne croit absolument

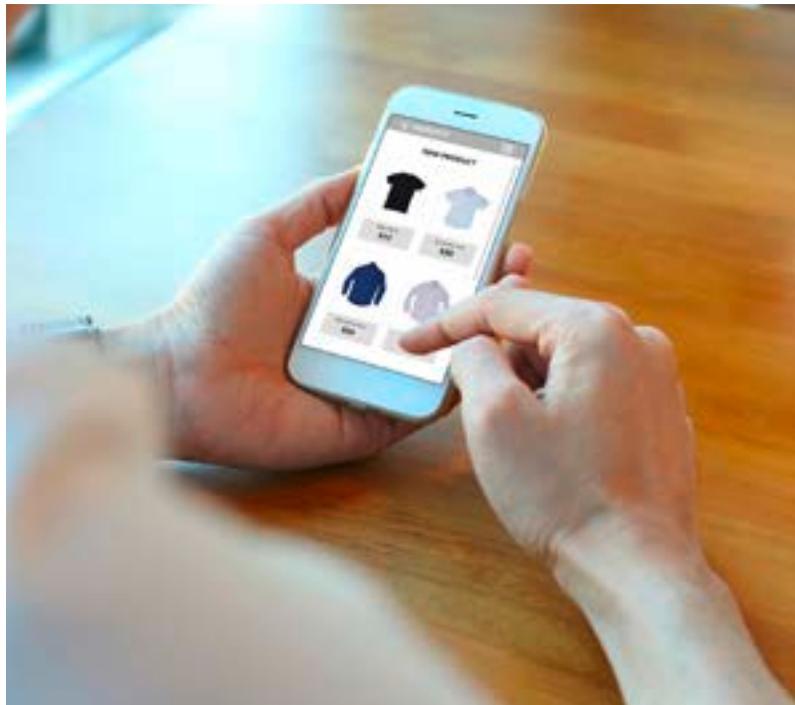
plus aux campagnes SMS mais privilégie plutôt Instagram, qui donne « une grosse viralité ». « Nous soignons particulièrement Google My Business. Les gens ont pris l'habitude de commenter, de mettre une note ». constate Alexandre Maupas. ◀

### CONTACTS

[www.webetsolutions.com](http://www.webetsolutions.com)

[www.ecommerce-nation.fr](http://www.ecommerce-nation.fr)

[www.studiosport.fr](http://www.studiosport.fr)



## Mortagne-au-Perche

# Bob l'exemple

Conjuguant pédagogie et emballages en carton, une PME mortagnaise sort du lot.



Trois petits bonhommes en mousse.

**M**annequin ludique en carton et mousse, il tient dans une boîte, s'appelle Bob et le 1<sup>er</sup> juin dernier, il a été distribué à 4 400 élèves de CM2 parisiens pour les initier aux gestes cardiaques de premier secours. Cette journée de sensibilisation (« Tous les jeunes ont du cœur »), on la doit à une association parisienne – la Fondation Ajila – indirectement, à l'expertise d'une PME ornaise, spécialiste des emballages en carton ondulé.

Sollicitée pour réaliser un kit pédagogique sur « les 4 gestes qui sauvent », EDC Transmouss (14 personnes) a donc imaginé Bob, un buste en carton et en mousse permettant aux plus jeunes de s'exercer en situation, ses deux patches auto-adhésifs figurant l'utilisation d'un défibrillateur, l'équipe

ajoutant une fiche explicative, des crayons de couleur. « En cas d'arrêt cardiaque, les 4 premières minutes sont cruciales », indique Olivier Durieu, son dirigeant (il a repris Emballage Diffusion Création en 2008) racontant qu'au moment de la première demande arrivée par mail, lui et son responsable du bureau d'études venaient de se former comme sauveteurs secouristes du travail (SST), d'où leur facilité à répondre au cahier des charges original. Remportant le marché, ils ont même produit les 4 400 kits dans un délai record, nécessitant « du personnel en renfort pendant 10 jours chargé de l'assemblage et du conditionnement ». De fait, en dix ans à peine, EDC Transmouss a perfectionné sa force de frappe, Olivier Durieu mettant l'accent sur les investissements high-tech, les logiciels CAO/DAO,

etc., « à mon arrivée, les projets se dessinaient à la main ». Désormais son parc machines intègre table traçante, modélisations 3D, impressions flexo, et Internet lui vaut des commandes en one shot – type Bob – qui souvent, se prolongent en contrats réguliers. Aujourd'hui connue pour fournir le packaging sur mesure, la pépite de Mortagne-au-Perche est experte des transformations à la carte d'emballages en carton ondulé telles que « les caisses en carton, les boîtages de présentation », et des étuis mousse, calages et accessoires servant à la protection, au rangement, à la présentation ou l'expédition. Réactive, elle fabrique à l'unité ou en série, s'adapte aux dimensions les plus complexes, maîtrise aussi bien les caisses américaines que les standards FEFCO « le code international des emballages ». Exemples, ses boîtes réservées aux luminaires design d'un créateur, ou encore ses brevets d'emballages innovants « les Etuimouss, le Tri'RoIPack autobloquant ». Au final, sa clientèle couvre la façade Grand Ouest dont les grandes pointures ornaïses (IMV Technologies, Frenehard & Michaux...) en rayonnant jusqu'à Paris.

### Gestes cardiaques

Entrepreneur familial du réseau consulaire (ancien élu à la CCI d'Alençon) et du tissu local, Olivier Durieu est devenu – entre autres – administrateur du groupement d'employeurs normand Progressis GE qui emploie des salariés en temps partagé « le moyen de partager des compétences entre plusieurs entreprises ». Grâce à quoi, EDC Transmouss accueille (ou a accueilli) quelques jours par mois, « un technicien pour la maintenance préventive, un webmaster, une responsable QHSE ». ◀ I.P.

**CONTACT**

[www.edc-transmouss.fr](http://www.edc-transmouss.fr)



Alençon

# Services compris

Pour attirer et valoriser les métiers du service à la personne, l'IRSAP mise sur l'innovation.

**L**e secteur des services à la personne est en plein paradoxe. La demande semble s'affoler. Le métier d'aide à domicile serait même celui qui créerait le plus de postes sur les dix années à venir, selon un rapport de la DARES. Guy Loudière, directeur développement et formation de la FESP (Fédération du service aux particuliers), estime à 1,2 million le potentiel d'emploi. « Partout dans le territoire on recherche des salariés », constate-t-il. Pourtant, on remarque une relative baisse de l'activité (-1,6 % en 2015, selon l'Insee) et surtout un « manque cruel de personnel », explique Guy Loudière.

L'attractivité de ces métiers semble être la raison principale de cette situation. « Nous rencontrons des problématiques pour recruter, garder, fidéliser, valoriser. La solution, c'est la professionnalisation », souligne-t-il. Autre motif d'inquiétude, l'âge moyen des salariés du secteur est de 47 ans : les départs en retraite vont s'ajouter aux difficultés.

## Innovation pédagogique

« Il faut donner des perspectives », réclame Nicolas Rousseau, directeur général de l'IRSAP, le seul CFA dans les métiers des services à la personne. « Notre parti, pour se différencier, c'est l'innovation », poursuit-il. Celle-ci commence à impacter les métiers, le numérique modifie l'habitat, et la maison domotique d'Alençon en représente la parfaite illustration.

C'est aussi dans la pédagogie que l'innovation doit permettre de faire la différence et attirer les jeunes générations. L'IRSAP met en place plusieurs d'entre elles, avec le soutien du FSE.

Un « serious game » est en cours de réalisation. Il proposera trois scénarios, l'accompagnement d'une personne handicapée, d'une personne atteinte de la maladie d'Alzheimer et d'une famille active. « Toutes les prestations appellent la mise en œuvre de technologies numériques favorables au maintien à domicile », commente Carole Edon-Lamballe, responsable d'établissements à l'IRSAP. Autre projet à finaliser,



**L'accompagnement des seniors** est un des moteurs de métiers du service à la personne.

des vidéos de gestes pratiques réalisés par des apprenants. Elles comprendront trois étapes : tout d'abord l'acquisition des techniques, qui permettra d'identifier les erreurs, puis la façon de les éviter, puis les gestes maîtrisés, dans des situations comme la réfection de lit occupé ou non, l'aide à la marche, au coucher, au transfert, comment se relever d'une chute, la toilette au lavabo, etc. Un outil collaboratif stagiaire / tuteur / formation sera déployé, en collaboration avec le CFA Marcel-Sauvage de Rouen, pour le suivi de la validation des acquis. Et une plate-forme de formation en ligne mettra à disposition plusieurs outils (textes, images, vidéos, liens, exercices). Enfin, à la demande du groupe O2, une classe virtuelle sera disponible.

« Nous allons également développer une formation de responsable de secteur de niveau Bac+2 », complète Nicolas Rousseau. C'est un aspect important de l'attractivité du métier, offrir la possibilité d'évoluer, jusqu'à des postes de direction.

L'innovation intervient aussi dans l'organisation de l'alternance. « Nous privilégions une présence plus longue au CFA sur les techniques de base, mais aussi sur le savoir être. Ce n'est pas toujours facile pour un jeune de se retrouver face à un senior, dans son domicile. Puis on passe à une phase de tutorat, dans laquelle les entreprises sont fortement impliquées, avant d'aller à l'autonomie de l'apprenant ». Ce type de fonctionnement sera mis en place avec les CFA de Rouen et de Caen. ◀

## CONTACTS

[www.portesdenormandie.cci.fr/formations](http://www.portesdenormandie.cci.fr/formations)

[www.irsap.fr](http://www.irsap.fr)

[www.groupeisf.com](http://www.groupeisf.com)



Verson

# Courtier de confiance

Créateur d'Assurville, Loïc Cahierre développe une offre de courtier autour des risques d'entreprise.

Un parcours  
de professionnel.



© Solveig De La Hougue

**A**près 25 ans de carrière parisienne, Loïc Cahierre a choisi d'être courtier d'assurances en périphérie caennaise, rachetant en 2014 un cabinet généraliste (Ouest Assur) à Verson, qu'il a rebaptisé Assurville. « Je cherchais une activité de courtage à céder dans le grand ouest », évoque le créateur, qui a repris « le local, le portefeuille clientèle (majoritairement privée) et l'effectif », soit une salariée qui gère désormais les clients particuliers. Depuis, il s'attache à déployer des prestations de conseil et d'audit en visant les clients

professionnels. Spécialiste de gestion des risques et du risk management, il cible les PMI-PME, les TPE, les grands comptes industriels, les professions libérales, etc. Son parcours est à l'avenant : débutant chez « le courtier numéro 1 » (Gras Savoye), il a enchaîné les postes dédiés au sein d'Ipsen Pharma, à la CCI Paris - Ile-de-France. En parallèle, il a été administrateur de l'Association pour le Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise (Amrae), auditeur civil à l'Institut des Hautes Études de Défense Nationale (IHEDN) « une pédagogie d'excellence sur les crises à l'international ». Au bout du compte, conciliant l'expertise technique et une vision à 360° du marché, le courtier d'Assurville se positionne tiers de confiance, sa mission d'interface revenant à identifier « au cas par cas » les meilleurs produits, libre de faire jouer la concurrence entre les offres, jusqu'à faire le lien client/compagnie. Incollable en cybercriminalité, il peut fournir la solution cousue main qui va garantir l'efficacité d'une entreprise, assurant potentiellement les risques produits et

la perte d'exploitation, l'e-réputation et les objets connectés, la panne de trésorerie, la RSE, les pollutions environnementales, etc. Ainsi, Loïc Cahierre prospecte, rencontre, sensibilise les décideurs, aidant à s'interroger sur « les garanties non obligatoires, la protection juridique des dirigeants ». Il sait aussi dénicher l'innovation, telles son assurance de niche « Loss of Attraction » qui protège les acteurs du tourisme des risques d'attentats, sa couverture « Accident du travail » qui permet à l'employeur de « lisser dans le temps la majoration des taux de cotisations CRAM » ou celle pour couvrir la dépendance de façon inédite. Régulièrement, il rebondit sur l'assurance-vie du donneur d'ordre, couvrant les volets patrimoine personnel et vie des affaires. « Aujourd'hui que tout s'assure et que les procédures sont de plus en plus simples, on peut s'assurer jusqu'à 99 ans » conclut-il.

## Assurance de niche

Accompagné par la CCI Caen Normandie dans son projet de reprise, Loïc Cahierre a bénéficié du dispositif NACRE (prêt, suivi sur 3 ans), planifiant « pour bientôt » la mise en ligne d'un site Assurville et son agrément de formateur. Déjà, il intervient devant les étudiants du Centre Evoluta Formation à Hérouville-St-Clair, sur un cursus Bac +3 du domaine Assurances. ◀ I.P.

## CONTACT

**CCI Caen Normandie**  
Carole Connan - Conseiller d'entreprise  
Pôle Entreprendre  
02 31 54 54 54

**Cabinet Assurville**  
02 31 26 22 26



## À savoir

### Le Top 3 des risques d'entreprise

Interruption d'activité (35 %) - Cyberrisques (27 %) - Évolution des marchés (26 %)  
(Source, Baromètre Allianz France 2017)

## Maillage communautaire

Friand des réseaux d'échanges, le créateur d'Assurville a rallié naturellement l'antenne Amrae Grand Ouest et l'association régionale de l'IHEDN. Il a rejoint également le groupement Dynabuy Normandie (14 000 entreprises et 450 CE au niveau national).



Caen

# L'art de la formule

**Trente ans dans l'événementiel, avec ou sans baguette magique ? Thierry Nerrembourg a en tout cas trouvé la bonne formule.**



**Thierry Nerrembourg,** alchimiste de la communication.

Quand on entre dans le bureau de Thierry Nerrembourg, point de cornées, de marmites bouillonnantes ou de balai volant. Pourtant, la « Formule Magique » est son quotidien. Mais à la place de l'attrail d'un sorcier, une étonnante collection d'ordinateurs à la pomme, des tout premiers engins rudimentaires jusqu'aux dernières productions, et quelques clichés témoignant de son œil de photographe. Un environnement plus adapté à celui qui, depuis 30 ans (il a commencé le vendredi 13 novembre 1987, la superstition ne l'empêche pas de dormir) a fait de l'événementiel son métier, premier du genre en Normandie.

Un parcours avec quelques vicissitudes, quand l'actualité internationale refroidissait

les ardeurs organisationnelles des entreprises. Mais un parcours sans concession ni hésitation, autour d'une équipe partageant ses valeurs, un très fort savoir-faire et un solide réseau de partenaires.

« ÊTRE DANS LE DÉTAIL ET DANS L'ESSENTIEL. »

C'est en se frottant au marché parisien, et en décrochant d'importants contrats comme celui du CNIT que Formule Magique a fait sa place, a su passer à la vitesse supérieure, signant des marchés, faire son nid en Ile-de-France, où il faut être. Cela ne l'empêche pas d'avoir les deux pieds ancrés en Normandie. Et quand il évoque son plus beau souvenir, cela pourrait être une prestigieuse cérémonie de remise de diplôme pour Sorbonne Université ou une réception sous les ors du Sénat avec le restaurateur Pierre Gagnaire et la styliste Chantal Thomass, mais c'est plutôt le 60<sup>e</sup> anniversaire du Débarquement qu'il cite spontanément, quand la pluie qui n'avait cessé de tomber s'est subitement arrêtée au bon moment, pour reprendre aussitôt le spectacle terminé, un spectacle qu'il avait écrit et conçu en quelques heures, et dans lequel il avait fait jouer sa propre fille.

## Démarche qualité

Il n'existe peut-être pas de réelle formule magique, mais en mélangeant les ingréd-

ients « étonner, surprendre, émouvoir », on n'arrive pas loin du Graal. En tout cas, une équation rythme le métier : le 10 - 90. Les 10 %, c'est ce qui brille, le résultat final. Les 90 %, c'est l'assemblage, la conception, la logistique, le stress, l'exigence des clients, qui manquent parfois d'expertise et de sens des réalités. Mais il faut faire face, supporter les tensions, montrer le chemin. « L'important pour nous est d'être à la fois dans le détail et dans l'essentiel, avec un accompagnement sans faille, une organisation parfaite », commente Thierry Nerrembourg, qui, fort de son expérience, sait « capter ce dont les entreprises ont réellement besoin », pour les emmener dans la bonne direction. Il en est une qui n'est plus de mise, c'est l'ostentatoire et le clinquant. « On continue à communiquer par l'événementiel, mais il faut que ce soit sobre, propre, beau, avec la touche festive bien distillée ».

Et comme tout va mieux en l'écrivant, Thierry Nerrembourg, qui aime être pionnier, a lancé son agence dans une démarche qualité qui lui vaut d'être la première entreprise en France certifiée ISO 20121 (Systèmes de management responsable appliqués à l'activité événementielle). Tout est donc en place pour la nouvelle étape de Formule Magique, celle du passage de témoin, et peut-être aussi de l'international. « Je suis dans une logique de transmission et de développement de l'agence. Je voudrais greffer d'autres compétences, trouver de nouveaux soutiens, tout en conservant l'aspect humain, et le fait de ne pas se prendre trop au sérieux ». ◀

**CONTACT**

[www.formulemagique.com](http://www.formulemagique.com)

## Les Champeaux

# Le temps d'une pose

**Partenaires du Photobus, Les Fermes de Florence se lancent dans l'animation.**

**B**aptisé Lancelot, le Combi Volkswagen délicieusement vintage qui a pris ses quartiers chez Florence et Jean Pinsard, propriétaires des Fermes de Florence – une offre gîtes de charme 4 étoiles – est bien plus qu'un modèle de collection! Carrossé de frais et remis à neuf pour embarquer une cabine-photos nouvelle génération, ce Photobus propose une animation Photobooth atypique, « 100 % personnalisable ». C'est l'occasion d'amuser toutes les générations le temps d'un cliché en amoureux, entre amis, en famille. Mobile et déclinable, car « une prise de courant suffit », la prestation est au point « 4 poses = 4 photos collector » résume Florence Pinsard. Et pour cause: Lancelot est le 3<sup>e</sup> d'une fratrie Photobus née en avril 2016 au cœur du Bessin, qui fait sensation dans les mariages en Normandie, son cœur de cible. Des accessoires « pour rire » sont à disposition (perruques, chapeaux, lunettes...), mais l'animation est customisable à volonté. D'ailleurs, le succès est tel que le Photobus se faufile partout « les fêtes et les anniversaires, les journées team building, les incen-

tives d'entreprises, les événementiels VIP ». Hors des mariages, on l'a vu au Carnaval d'Argentan, dans la galerie commerciale des Rives de l'Orne et au Printemps de Caen, on le réclame jusqu'à Paris, « où l'équivalent n'existe pas », expliquent Gauthier et Anne Paris, les créateurs du Photobus. Sauf qu'au-delà de 100 km, il était difficile de satisfaire la demande, et la solution d'un partenariat avec les Fermes de Florence s'est imposée pour rayonner sur l'Orne, le Calvados Sud ou l'Eure. Florence et Jean Pinsard les ont ouvertes en 2004, ajoutant ensuite une formation à destination des porteurs de projet ayant envie, comme eux, de se reconverter.

### Accessoires pour rire

Plus de 150 stagiaires ont profité de leurs conseils, dont Anne et Gauthier Paris durant l'été 2013, lesquels ont repris Le Colombier du Manoir (Mandeville-en-Bessin), transformant l'endroit en un lieu dédié aux mariages et aux cérémonies laïques. Leur credo, « soyez heureux le Jour J, on se charge du reste » plaît au point qu'il faut réserver deux ans à l'avance!

Bricoleur passionné de high-tech et de voitures mythiques, Gauthier Paris a imaginé son premier Photobus d'après un modèle américain. « Le plus difficile a été d'identifier la filière », raconte-t-il. Il a déniché un fournisseur français au Mexique qui lui a déjà expédié ses trois Combis des années soixante-dix, « Merlin, Gandalf, Lancelot, des noms de gentils héros ». Les récupérant en l'état, il garantit la révision mécanique par des professionnels, l'aménagement design (bois, sellerie bicolore), ayant déposé « la marque, le logo, la nuance vert amande/blanc cassé ». « Nous vendons du bonheur » conclut le créateur. Mais des pièces manquent au puzzle: le Photobus recherche des partenaires – prestataires de mariages ou autres – pour prendre le relais en Seine-Maritime et dans la Manche, avis aux volontaires. ◀ I.P.

### CONTACTS

[www.thephotobus.fr](http://www.thephotobus.fr)

[mail@lesfermesdeflorence.com](mailto:mail@lesfermesdeflorence.com)



Des souvenirs pour des moments inoubliables.



## Normandie

# La Manche se fait belle

La Manche veut valoriser ses atouts avec une nouvelle marque et une stratégie d'attractivité.

Le département de la Manche a lancé une démarche d'attractivité, pour gagner des points dans la complexe bataille du marketing territorial. « Si les potentiels économique et touristique de la Manche sont réels, ils nécessitent, pour croître encore, la mise en cohérence de plusieurs actions ambitieuses », relève le président du Conseil départemental, Philippe Bas.

Une phase de réunions de travail et d'enquêtes auprès des touristes, habitants et chefs d'entreprise, sur leur perception du territoire, a permis de mesurer par exemple que 84 % des habitants, malgré leur attachement à la Manche, jugent qu'elle subit une image négative, qu'elle n'est pas reconnue pour ses atouts et ses réussites.

La démarche va être déclinée en plusieurs actions pour « accroître la notoriété de la Manche au-delà de ses frontières, afin d'attirer des investisseurs, de nouveaux talents (cadres, salariés, porteurs de projets) mais aussi des touristes et des professionnels de santé.

### Stratégie marketing

Le site internet [www.maviedanslamanche.fr](http://www.maviedanslamanche.fr) sera mis en ligne pour informer des modalités d'installations dans le département. Des actions seront engagées pour mettre en relation des entreprises et des profils de salariés. Des outils de communication valoriseront les emplois disponibles dans les entreprises locales, les dispositifs d'aide, les possibilités d'implantation d'entreprises. La sortie de deux guides nationaux (Guide Vert « Le littoral de la Manche » ; Guide du Routard « Le littoral en famille ») contribuera à une meilleure connaissance du département auprès des Français, tandis que les clientèles anglaises, allemandes, belges, néerlandaises seront ciblées.

Afin d'attirer des professionnels de santé, des dispositifs d'indemnisation, de primes,

de facilité d'installation seront mis en œuvre pour les internes et les jeunes diplômés.

Tout cela permettra de créer un « Esprit Manche », pour « fédérer un réseau d'influenceurs constitué des habitants, des entrepreneurs et des médias, pour défendre l'identité et la culture du territoire ».

Pour accompagner la démarche, une nouvelle signature graphique a été dessinée et Manche Tourisme voit son rôle évoluer en agence d'attractivité, organisée autour d'une assemblée générale, d'un conseil d'administration, d'un bureau et de quatre commissions de travail (nouveaux talents ; démographie médicale ; tourisme ; influenceurs).

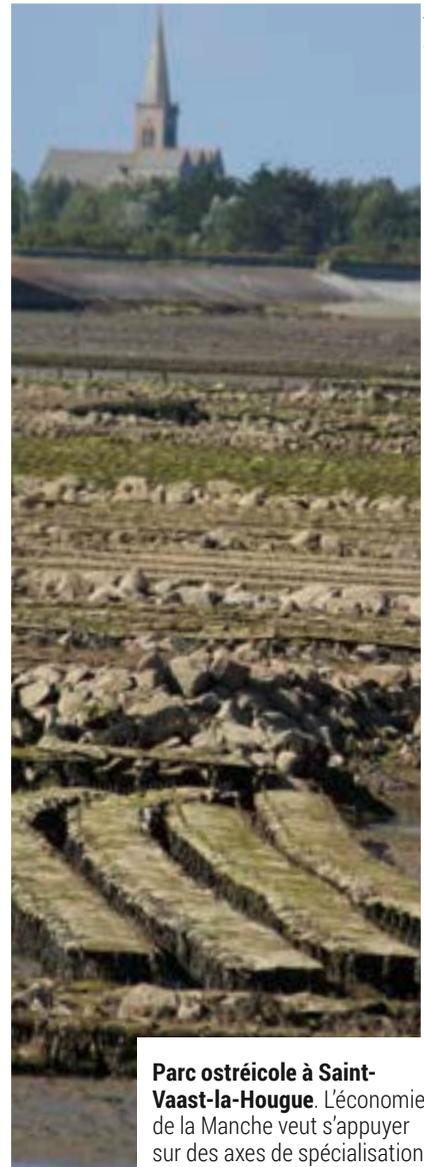
« Il s'agit bien de mener une stratégie de marketing territorial forte, qui trouvera toute sa force si elle est partagée par l'ensemble des grands acteurs économiques, des professionnels du tourisme, des milieux associatifs et culturels et des collectivités. La notoriété de notre département doit être renforcée, c'est un défi qu'il nous faut relever », précise Philippe Bas.

L'économie de la Manche peut s'appuyer sur quatre axes de spécialisation d'avenir : l'agroalimentaire (le premier troupeau laitier de France, la pêche, les 165 000 tonnes de légumes produits par an, la production cidricole), les nouvelles énergies, le numérique (avec des chefs de file comme Acome et Oreka) et le tourisme. ◀

### CONTACT

[attractivite@manche.fr](mailto:attractivite@manche.fr)

La Manche  
CHANGEZ DE POINT DE VUE



© aprim

**Parc ostréicole à Saint-Vaast-la-Hougue.** L'économie de la Manche veut s'appuyer sur des axes de spécialisation, dont l'agroalimentaire.

### À savoir

La Région vient de lancer son agence d'attractivité et sa marque territoriale.  
Plus d'informations sur le site [www.normandinamik.cci.fr](http://www.normandinamik.cci.fr)

# Se former par l'échange

**Réseaux d'échanges ouverts aux entrepreneurs volontaires, les Clubs Plato proposent de se former sans y penser.**

L'autoformation par l'échange et le partage de compétences, conçus pour aider à briser l'isolement des dirigeants de PMI-PME-TPE, les Clubs Plato s'inspirent d'un courant belge valorisant la coopération inter-entreprises et la réciprocité. Diffusés par la CCI Caen Normandie depuis 1999, aujourd'hui disponibles dans l'ensemble des CCI de Normandie, ils rassemblent par promotions (24 mois) une quinzaine de cadres et chefs d'entreprise venus d'horizons divers, encadrés par deux parrains expérimentés. Le principe : des réunions de travail mensuelles (3 h 30 par séance) avec des experts invités, apportant des outils concrets en matière de management, stratégie commerciale, analyse financière ou ressources humaines comme il permet d'aborder la créativité, la gestion du stress, la relation famille/argent, etc. Chaque fois, les thèmes sont définis pour deux ans par les stagiaires, puis « le croisement des personnalités, la diversité des métiers, les retours d'expériences entre participants font la richesse du programme », note Michèle Aron,



responsable de l'Appui aux Entreprises à la CCICN et l'animatrice du Club Plato Commerces et Services promo 6, qui s'est terminé en janvier. Ici, comme (très) souvent, tous les membres avaient souhaité prolonger l'expérience

d'une année, signe de la dynamique collective entretenue par « deux parrains d'exception » (Jean-François Gruau, PDG du Centre Leclerc à Iffs, et Robin Dessertenne, psychologue et coach d'entreprise à Caen). ◀

## **Cabourg** Caroline Laliselle >> Hôtel du Golf

### « Une expérience passionnante »

Offre de séjours en bord de mer – 39 chambres, un restaurant, une piscine chauffée, des prestations séminaires – l'Hôtel du Golf de Cabourg a changé la vie de Caroline et Benoît Laliselle, qui l'ont repris en 2012. Aujourd'hui, l'Hôtel est classé « Logis 3 cheminées, 3 cocottes », labellisé Normandie Qualité Tourisme (2015), adhérent du réseau Bienvenue en Normandie. Malgré tout, Caroline Laliselle butait régulièrement sur des problèmes d'embauches (une dizaine de saisonniers par an) et de tré-

soiserie, d'où son intérêt envers le Club Plato. Six mois après la fin, elle parle d'« une expérience passionnante à vivre, ensemble on a tout partagé, les soucis, les projets et les rires, les larmes, les émotions », avec en point d'orgue la 3<sup>e</sup> année « la plus enrichissante ». Elle en sort nourrie d'ambitions neuves, ayant gagné en estime de soi, évoquant les débats où « les idées fusent, on apprend inévitablement », le soulagement ressenti à s'exprimer sans tabou « chacun venait avec ses rêves et ses difficultés, per-

sonne n'avait de solution miracle, mais la réflexion collective permettait d'avancer ». Quand elle a commencé Plato, Caroline et son mari envisageaient de s'expatrier afin de reprendre un nouvel hôtel à l'étranger. À l'issue du club, elle a choisi de rester et d'optimiser l'Hôtel de Cabourg : son site Web est en cours de refonte, l'aménagement d'un mini-golf est prévu, idée soufflée par la promo 6. ◀

[www.hotel-du-golf-cabourg.com](http://www.hotel-du-golf-cabourg.com)



## **Ouistreham** Alexandra (et Karim) Mohammédi >> Mondial plus

### « L'enrichissement permanent »

Un bazar de plage inauguré en 1997 par les parents de Karim Mohammédi, le mari d'Alexandra, est à l'origine des magasins Mondial plus (M+) à Ouistreham. Premier à s'être formé par Plato, Karim est devenu « capable de prendre du recul par rapport à nos activités », selon Alexandra, qui s'est engagée à son tour. De la promo 6, « une histoire de confiance et d'amitié », elle garde le souvenir d'« un collectif extraordinairement bienveillant où chacun avait

sa place, l'enrichissement était permanent ». Confiant que « pouvoir échanger librement avec un architecte, un carrossier ou un artisan-chocolatier, etc., m'a donné davantage confiance en moi, élargi mon champ personnel ». Elle évoque « la générosité sans bornes, la disponibilité » des parrains, et notamment le week-end organisé à Londres par ces derniers « une opportunité formidable », permettant au groupe de rencontrer la direction du

Westfield Stratford City (le plus grand centre commercial d'Europe), puis de visiter les coulisses d'un supermarché Waitrose. Enfin, bénéficiant de l'apport Plato, le projet du couple « ouvrir un concept-store M+ en Normandie qui rassemblerait sur 2 000 m<sup>2</sup>, le meilleur des magasins de Ouistreham » n'attend plus que trouver sa localisation idéale. ◀

<https://fr-fr.facebook.com/Mondial-Plus>

## **Hérouville-Saint-Clair - Falaise** Boris Le François >> Carrosserie Le François

### « Une thérapie de groupe »

Sans Boris Le François (et sa sœur Aurélie), l'activité familiale de carrosserie aurait disparu. C'est par son comptable (le cabinet KPMG) qu'il est arrivé au Club Plato. « J'avais l'habitude des réseaux, mais je n'échangeais qu'avec mes confrères carrossiers, il me manquait le regard extérieur sur ma filière alors que je cherchais une stratégie sur du long terme ». Et d'expliquer « nous sommes restés des artisans, utilisant des outils et des méthodes en décalage avec

les attentes des clients et les véhicules du XXI<sup>e</sup> siècle ». Résultat post-promo 6, « que du positif », l'entrepreneur racontant « notre chance a été que chacun joue la transparence, nous étions tous là pour apprendre des autres et échanger sur nos activités, nos erreurs, nos projets. Personne n'a jugé personne, il n'y a eu que la sincérité ». Il salue l'implication des parrains, « écouter Jean-François Gruau raconter son vécu de patron manageant 400 personnes et

se rendre compte qu'il a les mêmes doutes que moi avec mes 13 salariés, cela aide à relativiser ». Bref, « une thérapie de groupe » conclut Boris Le François qui en sort « psychologiquement plus fort ». En outre, Plato lui a ouvert une nouvelle voie pour concrétiser son projet d'industrialisation, car il rêve de monter en Normandie la 1<sup>ère</sup> carrosserie française équipée d'une chaîne de process innovante. ◀

[www.carrosserie-lefrancois.fr](http://www.carrosserie-lefrancois.fr)

## Le parrain

### Robin Dessertenne, >> créateur de Temps Privé, chargé de cours à l'université de Caen et à l'IAE Caen

### « Tout est toujours possible »

Un Psychologue spécialiste de Self Management Leadership, Robin Dessertenne a longtemps coaché des cadres et des dirigeants entre Paris, la France et la Suisse. Désormais basé à Caen, il met en pratique « la psychologie appliquée dans l'entreprise » chez des PMI-PME de toute nature « 300 personnes en moyenne ». Ses clients l'appellent pour « une prise de poste, un changement organisationnel, conduire

une stratégie » ou « combattre le stress ». Récemment un autre motif est apparu « donner du sens à ma démarche », demande-type des jeunes managers et des nouvelles générations d'entrepreneurs. La promo 6 a reflété cette recherche, en retour Robin Dessertenne et Jean-François Gruau ont produit des miracles, ils ont su mettre en confiance, impulser le bon tempo, faisant passer le message que « tout est tou-

jours possible ». Et celui qui sait encourager chacun « à repousser les limites » garde en mémoire une aventure « infiniment ressourçante : parrains et stagiaires, Plato nous a fait grandir ». ◀

<http://temps-prive.fr>

**À savoir** En 2017, la CCI Caen Normandie a lancé un Club Plato pilote « multi-secteurs » réunissant 15 dirigeants dans l'industrie, le commerce ou les services, encadrés par deux parrains atypiques « le directeur commercial et le directeur des achats de chez Legallais ».

#### CONTACTS

**Michèle Aron (Clubs Plato BtoC)**  
**Julien Aubert-Dozeville (Clubs Plato BtoB)**  
plato@caen.cci.fr  
0231 545454  
[www.plato-normandie.fr](http://www.plato-normandie.fr)



## Normandie

# Pour ne pas boire la tasse

**Pour confronter son projet à des experts, en toute simplicité et convivialité, rien de tel que les Cafés de la Création**

**S**aagie lève 4 millions d'euros, se déploie vers les États-Unis. La start-up est en pleine phase d'accélération. Mais son créateur, Arnaud Muller, n'oublie pas le jour où il a poussé la porte du café de l'Échiquier à Rouen. Il venait participer à un Café de la Création, rencontrer des experts de l'entreprise, venir tester son idée, sa faisabilité. Permettre à des porteurs de projet de discuter en toute simplicité avec, notamment, un expert-comptable, un avocat, un notaire, un représentant de la CCI, de la Chambre de Métiers, du RSI, des réseaux d'initiative, Pôle Emploi, c'est le sens des Cafés de la Création, nés en 2013 à Rouen, à l'initiative du Crédit Agricole Normandie-Seine.

### « CASSER LES BARRIÈRES DE LA CRÉATION »

« Il manquait un lieu où les créateurs puissent s'informer et affiner leur projet, avec un cadre convivial, gratuit, sans prise de rendez-vous », témoigne Nicolas Denis, directeur général du Crédit Agricole Normandie-Seine. « C'est dans notre philosophie, dans notre pratique de banque coopérative territoriale que d'être un authentique acteur du développement local ».

Le Crédit Agricole Normandie, à son tour, a adopté l'idée et lancé à Caen son premier café en mai 2015. Élodie Loock, chargée de développement professionnels et associations, s'occupe de l'organisation, au bar l'Appart. « On accueille les porteurs de projets avec un café, pour les mettre à l'aise. Je me charge d'identifier les projets, leur état d'avancement, les besoins, je préconise vers quel spécialiste se diriger », explique-t-elle. Il est question de créer une atmosphère de confiance pour « casser les barrières de la création ». « On rencontre tous types de porteurs de projets. Certains

viennent juste avec une première idée, et on peut leur recommander de la faire mûrir, de revenir un peu plus tard. D'autres sont très matures, avec des visions très précises », constate Élodie Loock.

### Affiner son projet

Les Cafés n'auraient pas connu une telle pérennité si les résultats ne suivaient pas. Plus de 100 entreprises ont été créées depuis trois ans à Rouen et plus de 25 à Caen. « Le but, c'est de créer de l'emploi. On voit toute l'utilité des Cafés. Ils sont complémentaires des autres dispositifs d'accompagnement, ils apportent des réponses, ils orientent les créateurs vers les bons réseaux. On sait que le taux de survie d'une jeune entreprise est meilleur quand des experts sont présents », rappelle Élodie Loock. « Après leur venue au Café, nous continuons à les accompagner, à discuter de l'avancée de leur projet ».

Les Cafés de la Création ont pris d'autres dimensions. Ils se sont fait numériques, au Dôme à Caen ou à Seine Innopolis, à Rouen,

« à chaque fois une belle réussite », souligne Nicolas Denis. « Nous avons aussi organisé une webconférence avec la CCI et le cabinet Fidal, avec un tchat à la fin, à un horaire différent, en fin de journée », précise Élodie Loock. En plus d'éditions spéciales à Elbeuf et à Rouen Grand-Mare, on en trouve désormais à Dieppe, Évreux, Le Havre, Saint-Lô, Argentan, Flers, Cherbourg-en-Cotentin, Avranches. « Les Cafés de la Création, les Startups Village, le crowdfunding que nous venons de lancer avec l'ADIE et Babyloan, tout cela est complémentaire, crée un écosystème favorable à l'éclosion de talents entrepreneuriaux en Normandie », conclut Nicolas Denis. ◀

**CONTACT**

[www.cafesdelacreation.fr](http://www.cafesdelacreation.fr)



**Des réunions où le sérieux n'empêche pas la convivialité.**



Rouen

# Services communs

La Région, la Métropole Rouen Normandie, la CCI Rouen Métropole et Rouen Normandy Invest mettent en œuvre une articulation améliorée de leurs services économiques.

Il a été beaucoup question de partage, de réactivité, d'efficacité, de simplification dans les mots d'Hervé Morin (président de la Région Normandie), Frédéric Sanchez (président de la Métropole Rouen Normandie), Vincent Laudat (président de la CCI Rouen Métropole) et Jean-Louis Louvel (président de Rouen Normandy Invest), réunis pour présenter la mise en synergie de leurs services économiques. « Nous avons voulu donner un coup d'accélérateur à l'accompagnement des entreprises », résume Vincent Laudat, en décrivant cette « Maison des Entrepreneurs », qui attend encore sa véritable dénomination. Les prochains mois vont servir à mettre en place les méthodes de travail, l'adaptation des process, la façon de collaborer. « Nous serons pleinement opérationnels en jan-

vier », prévoit Frédéric Sanchez. L'installation, à l'été 2018, de la CCI dans l'immeuble Vauban, au cœur du quartier Luciline, achèvera de donner visibilité et lisibilité à cette nouvelle offre.

### Missions croisées

« Nous avons des missions croisées : en travaillant ensemble, nous serons plus efficaces », souligne Vincent Laudat, qui avait fait de ce rapprochement le premier point de son programme. « L'entrepreneur que je suis ne peut que se réjouir de cet esprit constructif et collectif », l'appuie Jean-Louis Louvel. Ce réseau bénéficiera d'une connaissance fine des dynamiques économiques pour soutenir les entreprises locales dans leurs phases de création ou de croissance et constituera un atout supplémentaire pour la

promotion du territoire, afin de faciliter des implantations.

Les entreprises changent et évoluent : les capacités d'accompagnement doivent aussi se renouveler. Elles l'ont fait avec, par exemple, la naissance de l'Agence de Développement pour la Normandie, et la volonté affirmée d'Hervé Morin de mettre en place une politique de simplification au profit des entreprises. Le système renforce encore l'adaptabilité et l'efficacité des dispositifs. « Nous devons apprendre à moins porter notre logo, à être plus collectifs », remarque Frédéric Sanchez.

En ligne de mire, c'est la création de richesse, d'entreprise, d'emploi, qui est recherchée. ◀

CONTACT

[www.rouen-metropole.cci.fr](http://www.rouen-metropole.cci.fr)



Élargissez votre horizon !



Pour donner une nouvelle orientation à votre carrière ou à celle de vos collaborateurs, évoluer vers des fonctions d'encadrement, ou créer votre entreprise, l'EM NORMANDIE vous propose des formations, en présentiel ou en e-learning, compatibles avec une activité professionnelle.

### FORMATIONS DIPLOMANTES ET VAE\*

EXECUTIVE MBA / RESPONSABLE  
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL  
ET STRATÉGIQUE / MASTÈRES  
SPÉCIALISÉS - MSC / BACHELOR

\* Formations éligibles au CPF

### FORMATIONS CERTIFIANTES\*

PASS' MANAGER /  
PASS' PILOTER UN CENTRE DE PROFIT /  
PASS' DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL /  
PASS' GESTIONNAIRE

### FORMATIONS SUR MESURE

MANAGEMENT, GRH ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL /  
MARKETING, COMMUNICATION ET VENTE / GESTION, FINANCES  
ET COMPTABILITÉ / TOURISME, LOISIRS ET ÉVÉNEMENTIEL /  
SYSTÈMES D'INFORMATION

### CONTACT

Marion ROUSSEL  
Chargée de mission Formation Continue  
[mrousseau@em-normandie.fr](mailto:mrousseau@em-normandie.fr)

[em-normandie.fr](http://em-normandie.fr)



Normandie

# L'or des métiers

La Normandie s'est couverte d'or aux Olympiades des Métiers françaises. Et défie maintenant le monde.



Une médaille qui fait le bonheur de tous.

La Normandie a fait carton plein aux finales françaises des Olympiades des Métiers avec 27 médailles dont 14 d'or, ce qui lui permet de figurer au premier rang national. Une moisson qui augure de belles performances à la prochaine édition de ce grand rendez-vous qui se disputera à Caen l'an prochain. Mais avant cela, les champions normands iront se confronter au monde entier, à l'occasion de la finale internationale qui se déroulera en octobre prochain à Abu Dhabi. Plus de 60 pays enverront leurs meilleurs représentants à ces véritables Jeux Olympiques du savoir-faire, révélateurs de l'habileté et des compétences de jeunes de moins de 23 ans. Les Olympiades ont pour toile de fond la valorisation de l'apprentissage et de la formation professionnelle.

Les CFA sont donc toujours très fiers de pouvoir compter dans leurs rangs des médaillés. C'est le cas de l'IRSAP où Claire Deslandes effectue une mention complémentaire « Aides à domicile ». La jeune

femme, âgée de 20 ans, a été couronnée d'or à la finale de Bordeaux. Ce furent trois journées intenses, pendant lesquelles elle a été mise face à des situations réelles, comme l'aide à une personne atteinte d'Alzheimer ou la gestion d'un malaise, avec l'obligation de respecter, comme l'indique le règlement du concours, « les règles d'hygiène, d'ergonomie, mais aussi le respect des principes de lois et d'éthique, d'application de pratiques éco-responsables ». Au total, six épreuves, certaines préparées en amont (après six mois d'entraînement intensif à l'IRSAP), d'autres connues juste au dernier moment. « C'était tellement intense qu'après chaque épreuve, je pleurais », confie Claire. Elle a démontré tout son savoir-faire technique, ces gestes fondamentaux acquis à l'IRSAP, et elle a aussi fait preuve de sa grande capacité humaine, son sens du relationnel, de la communication. « C'est, je crois, ce qui m'a aidé à gagner ». Et quand le verdict a été prononcé les larmes ont de nouveau coulé, de joie cette fois, chez Claire comme chez

sa formatrice, Nathalie Martineau, présente à Bordeaux.

### Trois journées intenses

C'est en supportrice que Claire ira accompagner la délégation normande à la finale. Les services à la personne ne sont en effet pas retenus comme catégorie au niveau international. Elle pourra donner de la voix pour soutenir les ambitions de ses camarades, comme Melveen Anne, en BTS Électrotechnique au CFAI de Caen, et qui espère « atteindre la première marche du podium ». « Mon objectif est de maîtriser le sujet par cœur et de pouvoir le réaliser rapidement », explique-t-elle. « J'espère que la compétition internationale va m'ouvrir des portes.

Claire pourra aussi peut-être goûter aux créations de Louis Agnellet, qui travaille chez le chocolatier caennais Alban Guilmet, et passe un Brevet de Technicien des Métiers. « La pâtisserie est bien plus qu'une passion pour moi, je cherche en permanence à créer et à apporter de la nouveauté », déclare-t-elle. Pour la finale française, il s'est préparé avec son employeur, mais aussi physiquement et avec un sophrologue. « Je voudrais maintenant la médaille internationale. Je vais donc me donner les moyens nécessaires pour y arriver », affirme-t-elle. L'ambition est donc chevillée au corps des jeunes talents normands. ◀

### CONTACTS

[www.irsap.fr](http://www.irsap.fr)

[www.worldskills-france.org](http://www.worldskills-france.org)



Caen



# Expérimentations numériques

Comment introduire les nouvelles technologies dans l'habitat collectif ?

Caen la mer Habitat, qui gère 11 000 logements, vient d'adhérer au pôle TES. La première manifestation concrète de ce rapprochement sera la création d'un appartement-test autour de la problématique du maintien à domicile. Une démarche à laquelle est habituée Caen la mer Habitat, déjà partie prenante de l'Éco appart' du quartier de La Grâce de Dieu, qui offre trucs et astuces pour respecter l'environnement et faire des économies. Avec ce « Silver Apart », c'est la population des seniors qui est visée, les plus de 65 ans représentant 30 % des 25 000 locataires de CLMH. La télémédecine, la e-santé seront notamment

très largement expérimentées dans cet espace-test. « Plusieurs de nos adhérents ont des projets, des solutions dans ce domaine », confie Magali Scelles, directrice du pôle TES.

## Vivre ensemble

Pour Valérie Mespoulhès, directrice générale de Caen la mer Habitat, s'appuyer sur les nouvelles technologies est important, mais il est indispensable de « travailler avec les habitants sur les logements de demain, de les faire vivre de la meilleure manière possible avec ces nouveaux usages, au moindre coût et avec une approche simplifiée. C'est toute l'importance de mener une

expérimentation grandeur nature, cela permet de toucher un maximum de gens, d'être dans le vivre ensemble, le lien social ». Une façon de voir que partage Magali Scelles : « Nous sommes des traducteurs de technologies pour les usages de demain. Nous proposons un service et nous demandons aux usagers comment ils vont l'utiliser, est-ce qu'ils ont envie de l'utiliser ou pourquoi ils ne l'utiliseront pas. On est en pleine co-construction ». ◀

## CONTACTS

[www.pole-tes.com](http://www.pole-tes.com)

[www.caenlamerhabitat.fr](http://www.caenlamerhabitat.fr)

**VOTRE SANTÉ  
100 % MUTUELLE**

**ASP BTP  
mutuelle  
santé**

02 31 50 35 50 • [www.aspbtp.fr](http://www.aspbtp.fr)

**La mutuelle de tous les Normands**

Normandie Région / Caen - 02 31 47 98 43

Évreux

# Adopte une start-up

**Linkhub fait naître des relations innovantes et constructives entre start-up et grandes entreprises.**



**A**fin d'accélérer le développement des start-up à fort potentiel de croissance et répondre aux enjeux technologiques de l'entreprise de demain, la CCI Portes de Normandie offre un concept original et inédit d'incubation en mode open-innovation : CCI Linkhub Normandie.

Cette nouvelle forme de communauté permet aux start-up innovantes d'être accueillies dans les locaux d'une entreprise d'engagements, où elles disposent d'un espace de travail, de bureaux ou encore d'ateliers, en fonction de leurs besoins. Chacun y trouve

son intérêt : d'un côté les idées novatrices des jeunes pousses et de l'autre l'expérience et le carnet d'adresses de grandes entreprises.

### Synergies

Et surtout, un esprit de fertilisation croisée, de partage de compétences, de nouveau regard pour innover autrement en mutualisant savoir-faire et en stimulant la créativité. Au bout du compte, peuvent se créer de fortes synergies humaines, logistiques et commerciales.

CCI Linkhub, pépinière de nouvelle généra-

tion, plonge les start-up dans l'univers très concret et pragmatique du développement et de la gestion d'entreprise et s'avère ainsi être un réel accélérateur de business.

Une douzaine d'entreprises a déjà rejoint la communauté CCI Linkhub Normandie. Elles couvrent les secteurs d'activités de la plasturgie, de la pharmaceutique et du bien-être, de la logistique, de la construction, ou encore de la maîtrise des risques. ◀

### INFORMATIONS

[www.ccilinkhub.com](http://www.ccilinkhub.com)

Date limite d'inscription : 15 juillet 2017



Rouen

# Solutions immobilières

**La CCI Rouen Métropole se mobilise pour renforcer l'offre en locaux artisanaux et mixtes.**

**S**i le marché de l'immobilier de la Métropole rouennaise est considéré comme assez sain, il souffre cependant d'une insuffisance de production de locaux neufs, notamment sur des petites surfaces. Pour y pallier, la CCI Rouen Métropole a décidé de développer, sous la marque « Talentis », un concept

d'ateliers divisibles par module de 100 à 300 comprenant de 15 à 50 bureaux, en favorisant des choix durables et respectueux de l'environnement (label HQE, gestion de l'eau, maîtrise de consommations...), ciblant les produits mixtes artisanaux. Le portefeuille comporte aujourd'hui trois projets. La 3<sup>e</sup> tranche de la pépinière Hôtel d'entre-

prises du Madrillet (Saint-Étienne-du-Rouvray), qui pourra s'avérer fort utile pour les jeunes entreprises sortant d'Innovapôle, la ZI Louis Delaporte à Rouxmesnil-Bouteilles et la ZA Élixa Lemonnier au Petit-Quevilly.

### Choix durables

D'autre part, les entreprises en recherche de locaux peuvent se connecter sur le site [www.locabiz.fr](http://www.locabiz.fr), spécialisé dans l'immobilier d'entreprise (bureau, local commercial, local d'activité, entrepôt, terrain) regroupe les offres disponibles des agences immobilières et des collectivités partenaires de la CCI Rouen Métropole. Il est possible de détailler sa recherche selon l'achat ou la location, la ville, le type de bien et l'usage, le budget, afin d'obtenir la réponse la plus précise possible parmi les 350 offres disponibles. ◀



**La pépinière-hôtel d'entreprises du Madrillet**  
va accueillir une nouvelle tranche.

### CONTACTS

[francois.naitali@normandie.cci.fr](mailto:francois.naitali@normandie.cci.fr)

[www.locabiz.fr](http://www.locabiz.fr)





Côte Fleurie

# À part, l'Acapars

**Une Association de Commerçants (et de bien d'autres secteurs) pas comme les autres a été distinguée d'un panonceau d'or.**

**A**xelle Maître est habituée aux émotions fortes. Quand on gère comme elle l'hippodrome de Clairefontaine, on connaît le suspense d'une arrivée disputée, d'une dernière ligne droite au cordeau. Et pourtant, son cœur s'est un peu emballé quand, sous les ors de Bercy, du ministère de l'Économie, accompagnée de Stéphane Tonon, président de la délégation du Pays d'Auge de la CCI Seine Estuaire, elle a été appelée pour recevoir un Panonceau d'Or, cette distinction qui met en valeur les meilleures Unions Commerciales de France. Dans un peloton de 86 candidats, 42 se sont présentés sur la ligne de départ, après avoir rempli un dossier compilant pas moins de 200 critères, puis seulement 8 ont franchi le poteau final, obtenant le prestigieux parchemin. « Cela a été un grand moment de bonheur », reconnaît Axelle Maître.

C'est en tout cas une belle réussite pour l'Acapars, lancée en février 2013, et qui regroupe, les commerçants, artisans, professions libérales, associations et résidents secondaires de la Côte Fleurie. Une démarche originale, qui va au-delà de l'UCA traditionnelle, voulue par Axelle Maître pour « insuffler un esprit nouveau, tisser des liens, nous faire travailler les uns avec les autres, profiter de notre diversité pour être efficaces ». Le jury du Panonceau a d'ailleurs souligné « la jeunesse de l'Acapars, sa large représentativité des métiers du commerce, sa force de persuasion, ses idées, son dynamisme, ses actions et animations, son excellente communication qui en fait un acteur économique incontournable ».

## Services inédits

Même si ce n'est pas toujours facile de fédérer, de faire avancer, de motiver, Axelle Maître n'hésite pas à aller au galop. Pour séduire ses adhérents (ils sont 170, l'objectif est de dépasser rapidement les 200), elle multiplie les services inédits, dont une newsletter quotidienne abordant des sujets concrets, des déliants pour les particuliers recensant les coordonnées des membres, par métier, un magazine très bien illustré,



**Axelle Maître et l'équipe de l'Acapars** aiment faire la course en tête.

© Solveig de la Hougue

la création de la « Course aux Soldes », estivale et hivernale, ou encore le lancement de l'Acap'Carte, qui offre des réductions aux adhérents.

« Il est essentiel de créer du trafic entre nos membres, se regrouper pour tirer bénéfice des expériences des uns et des autres », explique Axelle Maître. « Nous cherchons

à apporter des solutions clé en main, pour aider nos adhérents à évoluer face aux profondes mutations que connaissent leurs métiers ». ◀

## CONTACTS

[sbenoit@seine-estuaire.cci.fr](mailto:sbenoit@seine-estuaire.cci.fr)

[www.acapars.com](http://www.acapars.com)



## Unions en ligne

Les Unions Commerciales jouent un rôle majeur dans la structuration, l'attractivité et l'animation d'un territoire, en donnant aux commerçants les moyens d'être plus efficaces, plus présents, plus à l'écoute des consommateurs. Les CCI les accompagnent au plus près de leurs besoins, dans une volonté permanente de faire la promotion des commerces de proximité et des savoir-faire locaux et conserver des centres bourgs attractifs. Elles leur apportent des outils promotionnels et participent à leur professionnalisation. C'est dans cet esprit qu'un espace leur a été réservé sur le site CCI Rézo.

Une cartographie permet de localiser l'ensemble des UC normandes (et de

mesurer, par ailleurs, à quel point elles sont nombreuses sur le territoire). Une rubrique « actualité » donne des informations de toutes sortes, sur les événements, mais aussi sur les évolutions législatives ou la vie des UC.

Plusieurs rubriques permettent aux dirigeants de mieux effectuer leur travail : Initier (connaître son environnement, s'inspirer d'autres UC) ; Créer et modifier Structurer (administrer, gérer...); Animer (communiquer, animer le territoire); Créer des services (les nouveaux besoins des clients, apporter des services, être à l'écoute)

## CONTACT

**CCI Rézo**  
<https://www.ccirezo-normandie.fr/reseau/109987-cci-ucia>



Alençon

# Vers l'emploi durable

Le GEIQ Multisectoriel Orne Manche facilite le recrutement de salariés éloignés de l'emploi.

**P**énurie de main-d'œuvre, difficulté de trouver des compétences, problèmes de recrutement... Si ces constats sont récurrents, ils ne doivent pas être définitifs. Les entreprises fondatrices du tout nouveau GEIQ Multisectoriel (industrie, services, commerce, logistique...) Orne Manche en sont convaincues. Un Groupement d'Employeurs pour l'Insertion et la Qualification est un outil d'entreprises au service des entreprises, qui met en place des parcours d'insertion et de qualification au profit de personnes éloignées de l'emploi. Il recrute les salariés en contrat d'alternance et les mets à disposition de ses adhérents, dans l'objectif de permettre une future embauche. « Nous voulons tendre vers l'emploi durable », commente Isabelle Saffray, directrice du GEIQ. Elle a l'expérience de ce genre d'outil,

puisqu'elle dirige également, et depuis 8 ans, le GEIQ BTP Orne. « Le nerf de la guerre pour vaincre le chômage, c'est former les demandeurs d'emploi qui n'ont pas les bonnes compétences ou qualifications. L'alternance est le meilleur moyen pour y parvenir, pour les jeunes comme pour les adultes », commente-t-elle.

### L'atout alternance

Pour maximiser les chances de réussite, le GEIQ est extrêmement précis et exigeant dans la phase de recrutement, et tout autant par la suite : « Nous mettons en place un accompagnement personnalisé, nous faisons le point régulièrement avec les salariés, les tuteurs, l'entreprise, le CFA, pour identifier les éventuels signaux d'alerte ».

Un des points clés est un tutorat bien effectué. Isabelle Saffray insiste sur l'impor-

tance de donner aux tuteurs le temps et les moyens d'accomplir leur tâche. « Nous allons aider les entreprises, les accompagner. Elles doivent de leur côté faire l'effort de bien accueillir et intégrer les nouveaux venus ». Puisque ce sont les entreprises qui pilotent, la gouvernance du GEIQ (qui assume le risque employeur) est confiée à des entrepreneurs, avec comme président Patrick Manteigueiro, dirigeant de Normandie Roto Impression. Avec le partenariat d'Agefos PME et le soutien de la CCI, de la Région, de Pôle Emploi, le GEIQ va démarrer 10 parcours d'insertion, pour un objectif à terme de 25 personnes formées par an, dans l'Orne et dans la Manche. ◀

### CONTACTS

[i.saffray@geiqbtp61.fr](mailto:i.saffray@geiqbtp61.fr)

[www.gemultinormandie.fr](http://www.gemultinormandie.fr)

Alençon

# Face à la souffrance

Apesa tend la main, et l'oreille, aux entrepreneurs en pleine détresse psychologique.

© lichtmeister - Fotolia.com



**L**e dispositif Apesa s'étend en Normandie. Après Bernay, Caen, Cherbourg-en-Cotentin, Coutances, Évreux, Le Havre, Lisieux et Rouen, c'est Alençon qui adhère au réseau. C'est à la fois un bon et un mauvais signe : un bon, car les difficultés psychologiques que rencontrent les dirigeants d'entreprises sont ainsi mieux prises en compte sur l'ensemble du territoire. Un mauvais, car l'augmentation Apesa (Aide Psychologique pour les Entrepreneurs en Souffrance psychologique Aigüe) met en place un dispositif d'alerte

qui cherche à identifier et à soutenir des dirigeants en plein marasme mental. « Nous rencontrons des personnes extrêmement abattues, qui vivent dans des conditions déplorables. J'ai vu des gens pleurer à l'audience. J'ai entendu parler de suicide », décrit Jean-Luc Adda, président du Tribunal de Commerce d'Alençon. « On ne peut pas rester à l'écart de cette souffrance ». C'est pour cela qu'avec d'autres partenaires, la CCI Ouest Normandie, la Chambre de Métiers et d'Artisanat, le Tribunal de Commerce, il a décidé de rejoindre Apesa Normandie et de mettre en marche le dispositif d'alerte.

### Reconstruire

Tous les intervenants en contact avec les entrepreneurs (juges du tribunal de commerce, greffiers, mandataires, administrateurs, conseils et experts) sont en mesure de jouer le rôle de « sentinelle », de détecter un climat de désespoir chez leur interlocuteur. Dans ce cas, ils proposent une assistance gratuite auprès d'un psychologue

En cas d'accord, le dirigeant est contacté très rapidement par une plate-forme spécialisée pour faire le point. « Parfois, le seul fait de parler 30 minutes peut suffire à désamorcer une situation potentiellement dévastatrice », constate Jean-Luc Adda. Il est possible également d'organiser cinq séances gratuites avec un psychologue qui a été formé aux problématiques de l'entreprise. « Dans ce contexte économique où personne n'est sûr du lendemain, il est essentiel de positiver, de rebondir, de parler de deuxième chance », explique Jean-Luc Adda, qui connaît le stress des entrepreneurs se présentant au Tribunal de Commerce, souvent déboussolés, perdus, paniqués. « La plupart du temps, ils attendent trop longtemps et se retrouvent harcelés, acculés. Nous sommes là pour expliquer, pour montrer que cela arrive à tout le monde. On essaie de reconstruire », déclare-t-il. ◀

### CONTACT

[www.apesa-france.com](http://www.apesa-france.com)



## Magny-le-Désert

# L'attrait du circuit court

**Réflexions sur la reconversion d'une base logistique de la grande distribution vers une solution favorisant le bio local et les circuits courts.**

Implantée depuis 1988, la base logistique du Groupement des Mousquetaires de Magny-le-Désert est depuis trois ans en phase de Plan Social d'Entreprise. Le groupe a en effet décidé de modifier son organisation logistique, en redirigeant ses activités vers Louviers et Erbrée (Ille-et-Vilaine). Il cherche de nouvelles activités pour ces locaux de 13 000 m<sup>2</sup>, dont 10 800 m<sup>2</sup> d'entrepôt en température frais dirigée, 937 m<sup>2</sup> en température ambiante, des bureaux, des locaux techniques, des quais d'expédition / réception. Même avec l'arrêt des activités, des travaux ont été effectués ces dernières années, par exemple la réfection de l'étanchéité de la toiture ou encore celle de la voirie.

À l'initiative de la CCI Portes de Normandie, plusieurs acteurs se sont mobilisés pour travailler à un projet de création d'une base logistique dédiée aux circuits courts bio, à destination de la restauration collective locale. « Nous avons la compétence logistique et les infrastructures techniques », commente Franck Queru, directeur adjoint de la plate-forme et partie prenante du projet. « Cela peut permettre de développer les activités des producteurs, de leur permettre de réaliser des économies et de gagner de nouveaux clients ».

### Lever les freins

La question est d'actualité. La Région a ainsi affirmé sa volonté de « nourrir les élèves des lycées avec 80 % de produits normands ». D'autres établissements (Ehpad, hôpitaux) sont également concernés. Les besoins sont considérables : le « marché normand » de la restauration collective des lycées est de 86 000 repas par jour soit 13 millions par an, pour un budget annuel de 26 M€. La Région souligne son objectif de créer des débouchés vers les entreprises, les exploitations agricoles, vers des approvisionnements locaux, normands, en circuits courts ou longs de proximité. Et tous les spécialistes s'accordent à reconnaître que la logistique est le point essentiel de la démarche. Pouvoir disposer d'un groupement de producteurs à un endroit précis, dans un esprit de massification des volumes, voilà qui intéresserait certainement les gestionnaires de lieux de restauration collective. Et qui permettrait aux agriculteurs de développer leur offre. « La logistique coûte très cher en temps et en investissement pour les petits producteurs. La mutualisation peut permettre de lever des freins », constate Gaël Avenel (Agrobio 61). Surtout si l'outil offre des facilités en matière de congélation ou de transformation, des techniques indispensables, mais qui ne sont pas accessibles à tous. En partant de cette réflexion autour du bio, d'autres idées viennent se greffer quant à l'avenir du site, dont celles d'en faire une pépinière dédiée aux nouveaux métiers de l'agriculture, un tiers-lieu numérique agro-alimentaire, mais aussi un endroit de ren-



contre, de partage pour briser la solitude du monde rural. « Il est important de cibler très rapidement quels sont les modèles possibles », commente Olivier Bellet, conseiller industrie à la CCI Portes de Normandie (Délégation Orne). « Il faut expliquer clairement ce que cet espace de 13 000 m<sup>2</sup> peut apporter en termes d'expérimentation de perspectives ». S'inscrire dans le cadre d'appels à projet ou d'AMI fait ainsi partie de la feuille de retour du groupe de travail. ◀

contre, de partage pour briser la solitude du monde rural.

« Il est important de cibler très rapidement quels sont les modèles possibles », commente Olivier Bellet, conseiller industrie à la CCI Portes de Normandie (Délégation Orne). « Il faut expliquer clairement ce que cet espace de 13 000 m<sup>2</sup> peut apporter en termes d'expérimentation de perspectives ». S'inscrire dans le cadre d'appels à projet ou d'AMI fait ainsi partie de la feuille de retour du groupe de travail. ◀

### CONTACT

[olivier.bellet@normandie.cci.fr](mailto:olivier.bellet@normandie.cci.fr)



# en échos

Hélène Dapremont, déléguée Normandie du pôle de compétitivité Valorial.



© M.Studio-AdobeStock

Des idées neuves  
dans les assiettes

Repères

590 millions € ont été investis dans la R&D par les entreprises du pôle Valorial depuis 2006.

378

« Osons l'aliment plus intelligent ». Le mot d'ordre du pôle de compétitivité agroalimentaire Valorial traduit bien les mutations d'un secteur très à l'écoute des marchés et avide d'innovation.

Valorial, le pôle de compétitivité agroalimentaire de l'ouest de la France est né en Bretagne il y a dix ans, puis s'est rapidement déployé dans les Pays de la Loire avant de rejoindre la Normandie en 2008. Il se penche sur l'aliment de demain, autour de cinq thèmes de travail : qualité & sécurité des aliments ; nutrition santé animale & humaine ; ingrédients fonctionnels ; technologies innovantes ; usages & marketing alimentaire, avec une approche transversale en développement durable et « un fil rouge, le numérique », comme le souligne Hélène Dapremont, déléguée pour la Normandie.

## > Interview

### Quelle est la place de la Normandie au sein du pôle Valorial ?

**Hélène Dapremont** : Sur les 320 adhérents, on compte une quarantaine de Normands. Nous suivons d'autre part une soixantaine d'entreprises dans la région. Nous sommes acteurs du contrat de filière Agro-ressource / Agroalimentaire, partenaires des trophées de l'agroalimentaire. On sent que le pôle devient de plus en plus normand, notamment sur des thématiques très présentes dans la région comme le lait ou le Calvados. Je peux citer deux exemples récents, le travail effectué avec l'IFPC (institut français des produits cidricoles) sur l'amélioration des notes aromatiques des eaux-de-vie du Calvados, avec des industriels du secteur, des laboratoires, l'université de Caen. Ou encore celui sur la problématique de la salmonelle dans les fromages AOP, porté par les fromageries Gillot, toujours avec l'université de Caen. Nous sommes de plus en plus présents sur l'ensemble du territoire, avec une volonté d'aller plus loin, en s'appuyant sur les compétences qui existent dans les autres régions. Il est important d'échanger, de créer des passerelles. Cela se produit dans les nombreux événements que nous organisons, les « food morning », atout de l'innovation, les « Valorial connection », pour développer ses réseaux, les « Valorial projet », pour faire apparaître des projets collaboratifs ou nos « EstiValorial » et notre colloque annuel, en décembre.

### L'agroalimentaire est-il un secteur qui évolue ?

**Hélène Dapremont** : On rencontre beaucoup d'innovations, de créativité, d'idées neuves. Notre rôle est d'aider à les faire émerger, du concept à la mise sur le marché, d'identifier les



**Hélène Dapremont**, déléguée Normandie du pôle de compétitivité Valorial.

### CONTACT

[www.pole-valorial.fr](http://www.pole-valorial.fr)

accompagnateurs, les sources de financement... J'ai pu constater que des petites entreprises ont déjà intégré les notions du numérique, de l'innovation. Paradoxalement, il y a parfois des choses à faire dans les plus grandes, mais dans l'ensemble, elles sont toutes très sensibilisées. Je trouve que même des entreprises qu'on pourrait considérer comme traditionnelles, se posent les bonnes questions, réfléchissent aux nouvelles tendances des consommateurs et aux besoins numériques. On recense beaucoup de start-up dans le domaine de l'agroalimentaire, et nous devrions pouvoir créer un Agro'Up, à l'image de ce qui existe déjà dans l'agriculture, avec Agri'Up.

### Quelles sont les tendances que vous voyez émerger ?

**Hélène Dapremont** : Nous sommes mobilisés sur la naturalité des aliments, qui répond aux attentes des consommateurs sur des process sains et naturels. Nous travaillons également sur les protéines de l'avenir, avec notamment deux producteurs d'insectes dans la région. Et nous abordons le volet nutrition – santé, par le biais de la nutrition des seniors, en lien avec la silver économie, très active en Normandie. Sur un plan plus global, nous sommes toujours plus axés sur l'internationalisation, comme en témoigne notre présence avec un pavillon mutualisé pour nos adhérents dans de grands salons comme le Global FoodTech de San Francisco, en quelque sorte le CES de l'agroalimentaire, ou une récente mission en Iran. Nous entretenons des liens étroits avec des clusters européens qui ont les mêmes problématiques que les nôtres, comme la question du lait avec l'Irlande, l'Autriche, l'Espagne... ◀

**Valorial a publié en 2014 un baromètre de l'innovation**, qui sera prochainement actualisé, et qui démontre que l'innovation est très présente dans le secteur : deux tiers des entreprises déclaraient souhaiter renforcer leurs activités d'innovation dans les trois prochaines années. La majorité donne priorité aux innovations de produits, plus qu'aux innovations technologiques. Les premiers moteurs sont donc le développement commercial et la conquête de nouveaux marchés (avec une forte propension à exporter), l'amélioration de la valeur d'usage pour le client et de la qualité des prestations et des produits, l'élargissement ou le renouvellement de la gamme de produits. Les entreprises estiment bien maîtriser l'amont du processus d'innovation et disposer d'un très bon savoir-faire relatif à l'alignement du portefeuille d'innovation sur la stratégie. Près de 80 % des entreprises ont eu recours à au moins un mode de financement public, le financement privé étant le moins utilisé. Enfin, le baromètre met en lumière l'importance croissante accordée par les IAA aux projets collaboratifs. ◀

projets collaboratifs innovants ont été labellisés et 150 d'entre eux sont terminés.

830

entreprises agroalimentaires de plus de 10 salariés

sont recensées dans le territoire du pôle Valorial, représentant 100 000 emplois directs et 37 milliards € de chiffre d'affaires.



CCI Caen Normandie

## Appel à projets

### Fondation d'entreprises Mécènes Caen Normandie

La fondation d'entreprises Mécènes Caen Normandie lance son 5<sup>e</sup> et dernier appel à projets.

Toute structure associative ayant un projet porteur d'image pour et sur le territoire, à caractère innovant et/ou original, dans les domaines de la culture, ou de la technologie appliquée à la culture, peut déposer son dossier de candidature.

Depuis sa création, la fondation d'entreprises Mécènes Caen Normandie a apporté une aide équivalente à 115 000 €, à 16 projets associatifs.

Dépôt de candidature jusqu'au vendredi 29 septembre 2017 à 18 heures.

#### Les principales étapes de la procédure de sélection :

- Jusqu'au 29 septembre 2017 (18h)  
Réception des dossiers de candidature et envoi d'un accusé de réception.
- Du 10 au 20 octobre 2017  
Présélection : examen de l'éligibilité des candidatures.
- Novembre 2017  
Étude des projets éligibles en comité des mécènes.
- 1<sup>re</sup> quinzaine de décembre 2017  
Sélection des projets soutenus. Le comité se réserve le droit de contacter et/ou de rencontrer certains candidats pour étayer son avis concernant les projets et leurs auteurs.
- Mi-décembre 2017  
- Notification de la décision du comité des fondateurs à chaque porteur de projet par courrier postal (aucune réponse ne sera transmise par téléphone).  
- Annonce officielle des projets soutenus. ◀

**En savoir plus** Retrait du dossier de candidature sur : <http://mecenescanormandie.com/category/ap-pel-a-projet/>

 Retrouvez l'intégralité de nos rendez-vous sur notre site [www.caen.cci.fr](http://www.caen.cci.fr)



CCI Seine Estuaire

## Forum

### La franchise : un business model qui fait ses preuves !

1<sup>er</sup> forum normand de la Franchise, le 21 septembre 2017 au Havre.



La création d'entreprises par la franchise est une solution prisée des entrepreneurs et des porteurs de projets en recherche d'un modèle économique qui a fait ses preuves.

En 2016, le Salon de la Franchise était l'événement « création d'entreprises » qui a connu le plus de succès et la plus forte progression au niveau national (avant le salon des Entrepreneurs). Ce salon a accueilli 1 220 Normands (765 Haut-Normands et 455 Bas-Normands), selon la Fédération Française de la Franchise, qui dénombre pas moins de 5 000 porteurs de projets « qualifiés » en Normandie.

Parce que la ville du Havre offre un formidable potentiel pour le développement des commerces et services en franchise, la CCI Seine Estuaire et la Ville du Havre en partenariat avec la Fédération Française de la Franchise, organisent le premier forum normand de la Franchise, le 21 septembre au Havre.

Cet événement a pour vocation de faire se rencontrer les franchiseurs et les porteurs de projets souhaitant s'implanter au Havre et de donner aux entrepreneurs ayant développé des concepts les outils nécessaires pour franchiser leurs modèles.

#### Au programme :

- Une conférence d'ouverture sur « Les enjeux de la franchise » avec les témoignages de franchiseurs et franchisés
- Des stands avec des franchiseurs intéressés par un développement au Havre et en Normandie
- Des ateliers Pitch/Speed dating : les franchiseurs présentent leurs concepts à des porteurs de projet
- Des ateliers sur la création d'entreprise : comment financer son projet ; comment construire son business plan...
- Un espace partenaires : banques, avocats, experts-comptables, agences immobilières, Pôle Entreprendre de la CCI, Service commerce de la ville du Havre.
- Un « Séducteur » destiné aux franchiseurs pour leur faire connaître les atouts de la ville du Havre. ◀

**En savoir plus** Yolaine Guillotin  
Espace Entreprendre  
[yguillot@seine-estuaire.cci.fr](mailto:yguillot@seine-estuaire.cci.fr)  
02 35 55 26 06

 Retrouvez l'intégralité de nos rendez-vous sur notre site [www.seine-estuaire.cci.fr](http://www.seine-estuaire.cci.fr)



CCI Portes de Normandie

## Formation

# Obtenez votre permis d'exploitation pour 10 ans !

La CCI Portes de Normandie vous propose de suivre la formation "Permis d'exploitation" à Evreux du 10 au 12 juillet ou à Alençon du 19 au 21 juillet.

Que vous ouvriez un bar, une crêperie, un restaurant, une petite restauration rapide, une table d'hôtes, une discothèque, un hôtel... dès lors que vous vendez de l'alcool, vous êtes concernés par la formation « Permis d'exploitation ». Imposé par la loi du 31 mars 2006 et son décret du 16 mai 2007, le permis d'exploitation est une formation obligatoire de 20 heures, elle donne lieu à la délivrance d'un permis d'exploitation nominatif valable dix ans.

Objectifs :

- Sensibiliser et responsabiliser les futurs exploitants aux dispositions légales liées à la vente d'alcool (Code de la santé publique).
- Connaître les obligations réglementaires applicables en rapport avec les clients, les voisins, salariés et administrations.
- Assurer avec sérénité l'exploitation de son établissement grâce à la connaissance de ses droits et obligations.
- Connaître les risques de sanctions spécifiques à la vente d'alcool.

Informations pratiques :

- 2,5 jours (20h/560€ net de taxes)
- 1 jour (6h minimum/260€ net de taxes) - Réservé aux personnes justifiant de l'exploitation d'un établissement pendant 10 ans (extrait de KBis en justificatif)
- Permis de vente de boissons alcooliques la nuit (7h/260€ net de taxes)
- Permis pour les exploitants de chambres d'hôtes (7h/260€ net de taxes).

Pour vous inscrire : bulletin d'inscription dûment rempli et signé, règlement et photocopie d'une pièce d'identité recto verso. Règlement à établir à l'ordre de la CCI Portes de Normandie.  
Evreux : CCI Portes de Normandie - 215, route de Paris  
Alençon : CCI Portes de Normandie - 12, place du Palais

La CCI vous accompagne dans les démarches de prise en charge des coûts de formation. ◀

**En savoir plus** Attention nombre de places limité  
Formulaire à télécharger : <http://bit.ly/permexp>

+ d'informations sur [www.portesdenormandie.cci.fr](http://www.portesdenormandie.cci.fr)

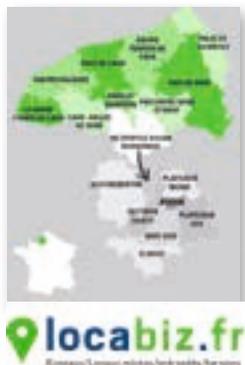


CCI Rouen Métropole

## Immobilier d'entreprises

# Vous recherchez un local professionnel ?

350 offres foncières et immobilières.



La CCI Rouen Métropole, en partenariat avec les professionnels de l'immobilier d'entreprises, vous propose gratuitement des offres qualifiées, accessibles par recherche multicritères (géographique, surface, type de transaction, prix...) pour tout type de bien immobilier ou foncier (bureaux, locaux mixtes, entrepôts, terrains). ◀

**En savoir plus** Victoria Duval - 02 32 100 500  
[victoria.duval@normandie.cci.fr](mailto:victoria.duval@normandie.cci.fr)

+ d'informations sur [www.rouen-metropole.cci.fr](http://www.rouen-metropole.cci.fr)



CCI Ouest Normandie

## Innovations

# Protégez vos innovations pour la compétitivité de votre entreprise

Dans le cadre de son offre d'accompagnement dans le domaine de l'innovation, la CCI Ouest Normandie vient de lancer trois nouveaux Ateliers Business associant théorie et pratique sur le thème : « Protégez vos innovations ».

D'une demi-journée, et relevant de la propriété industrielle, ils porteront sur trois thématiques :

- Le droit des marques
- Le droit d'auteur et droit des modèles et dessins
- Le droit des brevets.

Cette nouvelle offre complète le parcours d'accompagnement en innovation proposé par votre CCI Ouest Normandie : diagnostics gratuits en stratégie et projets innovants et accompagnement expert par un conseiller en innovation.

Notre site internet propose un autodiagnostic en ligne permettant d'évaluer le profil innovant de votre entreprise :

<http://www.ouestnormandie.cci.fr/innover-et-maitriser-ses-informations-strategiques> ◀



**En savoir plus** Vincent Chapelain  
[vincent.chapelain@normandie.cci.fr](mailto:vincent.chapelain@normandie.cci.fr)  
02 33 91 33 48

+ d'informations sur [www.ouestnormandie.cci.fr](http://www.ouestnormandie.cci.fr)

## Start-up

### Rendez-vous au CES

**Les entreprises normandes étaient en force l'an passé au CES de Las Vegas : une centaine de participants, une trentaine d'entreprises, 10 exposants...**

Participer à cet événement ne s'improvise toutefois pas. C'est maintenant qu'il faut penser au prochain CES, qui se déroulera du **9 au 12 janvier 2018**, et fera la part belle à la réalité virtuelle, la réalité augmentée, la robotique, l'impression 3D, les drones, la maison connectée, l'IOT, les objets connectés, le e-commerce, la cyber sécurité...

Les entreprises dans le secteur de l'industrie, de la santé, de la formation, du BTP, de l'immobilier, du commerce, du sport, des services, du tourisme... sont particulièrement concernées par une participation à ce salon.

Normandy French Tech, la région Normandie, le pôle TES, NWX et CCI International Normandie ont mis en place différents accompagnements :

- Le pôle TES propose une offre pour les exposants au sein de l'allée normande de l'Eureka Park (logistique complète, organisation de parcours thématiques, communication...), qui peut être complétée par des préparations au pitch (avec les experts KPMG) et des organisations de rendez-vous et du coaching.
- NWX organise une « learning mission » de 5 jours, dont 3 à San Francisco (immersion dans la Silicon Valley) et deux à Las Vegas.
- CCI International Normandie propose une offre « visiteur accompagné » avec un guide personnalisé de visite, un parcours fléché sur le salon, des réunions de préparation, un débriefing collectif après chaque journée, un accompagnement sur place et un appui logistique.

L'ensemble des prestations ainsi que certaines dépenses liées à la logistique sont susceptibles de bénéficier, sous réserve d'éligibilité, d'un soutien financier, pouvant atteindre jusqu'à 50 % du prix HT, de la part de la Région dans le cadre du dispositif régional d'appui à l'export porté par CCI International Normandie.

La date limite d'inscription est fixée au 15 septembre.

#### En savoir plus

[geraldine.lecarpentier@normandie.cci.fr](mailto:geraldine.lecarpentier@normandie.cci.fr) - 02 77 27 20 23  
[guillaume.bigot@normandie.cci.fr](mailto:guillaume.bigot@normandie.cci.fr) - 02 35 11 25 08



## Numérique

### Normandigital et cybersécurité

#### Le digital sur le bout des doigts

La transformation digitale des entreprises normandes est au cœur de l'événement Normandigital, qui se déroulera le **18 octobre à la CCI Caen Normandie**. Cet événement fait se rencontrer l'innovation technologique et l'humain pour aider les entreprises à se projeter dans leur avenir numérique. Des démonstrations permettront de prendre connaissance des dernières tendances du numérique, des experts de la transformation digitale donneront des éclairages sur ce qu'il faut savoir et anticiper. Les participants seront ainsi à même de mettre à profit les innovations dans leur quotidien et améliorer leurs performances.

Le thème de l'édition 2017 sera sur la cybersécurité et évoquera également les obligations auxquelles sont soumises les entreprises en recherche de fonds.

#### En savoir plus

[www.normandigital.fr](http://www.normandigital.fr)  
[mtanon@caen.cci.fr](mailto:mtanon@caen.cci.fr)

## International

### Rencontres Africa 2017

#### Les rencontres Africa se dérouleront du 1<sup>er</sup> au 6 octobre

Trois pays (Côte d'Ivoire, Tunisie, Kenya), 250 entreprises françaises, plus de 1 000 dirigeants africains, les rencontres Africa 2017 s'annoncent comme un rendez-vous d'affaires exceptionnel, dans la lignée des rencontres 2016 qui se sont tenues à Paris.

Dans chaque pays les participants pourront avoir accès à des rendez-vous BtoB sur mesure, des temps forts de réseautage et d'échanges, des conférences et colloques à forte valeur ajoutée autour des sujets majeurs de l'Afrique comme la ville durable, le BTP, les produits agricoles, l'énergie, le numérique, le financement, la formation, les services intégrés...

Les inscriptions se font en ligne sur le site :

[www.rencontresafrika.org](http://www.rencontresafrika.org)

Une fois la demande validée, un lien sera envoyé pour la finalisation de l'inscription et le paiement. À partir de là, il est possible de compléter son profil et ses critères de recherche, puis d'effectuer ses demandes de rendez-vous par ordre de priorité.

#### En savoir plus

[anais.huin@normandie.cci.fr](mailto:anais.huin@normandie.cci.fr)  
[guillaume.bigot@normandie.cci.fr](mailto:guillaume.bigot@normandie.cci.fr)

 Retrouvez l'intégralité de nos rendez-vous sur notre site [www.normandie.cci.fr](http://www.normandie.cci.fr)

# ccibaseco-normandie.fr

## Toutes les données économiques et territoriales normandes



CCI NORMANDIE

0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101 - 0107 17 0101

POUR VOTRE  
COMPTÉ  
PRO,  
COMPTÉZ'  
AUSSI  
SUR  
VOTRE MOBILE.

TÉLÉCHARGEZ L'APPLICATION MA BANQUE



Ma Banque

Téléchargement et accès gratuits de l'application Ma Banque, hors coûts de communication selon les opérateurs. L'utilisation de l'application nécessite la possession d'un terminal de communication compatible avec un accès à Internet et l'abonnement au service Crédit Agricole en ligne. App Store est un service d'Apple Inc. Google Play est un service de Google Inc. Service facturé selon le barème tarifaire en vigueur.  
Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Normandie-Seine, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est à la Cité de l'Agriculture, Champs de la Bourse, 76200 BONS-DELLAUME, inscrite au RCS de Rouen sous le n° 433 786 738. Société de courtage d'assurance immatriculaire au Registre des Intermédiaires en Assurance ORIAS sous le n° 07 025 320. Adresse postale : CS 76800 76238 BONS-DELLAUME, CEDEX, Tél : 02 37 76 60 30.  
Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Normandie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social situé 15 esplanade Brillaud de Launardière CS 25014 - 14200 HAËN CEDEX 4 - Immatriculée au RCS de Caen sous le n° 478 834 930 - Société de courtage d'assurance immatriculaire au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 022 864.