



#17

Novembre-Décembre 2016

Tendances
L'hydrolien s'ancre
en Normandie
p.40

Dynamique
Nautiport,
d'une seule voix.
p.50

Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

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

Commerce : à la reconquête du centre

Enjeux p.30



Virtual cockpit. Réelles sensations.

Nouvelle Audi A4 avec Audi virtual cockpit:
Le progrès. Intensément.



Plus d'informations sur Audi.fr/fleet

Audi Fleet Solutions. We delight your business.**

** Faire avancer votre entreprise

* En option selon finitions. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non-exclusif, de Volkswagen Bank, Volkswagen Group France S.A. au capital de 7 750 000 € - 11 avenue de Boussonne - Villers-Cotterêts - RCS Soissons B 602 025 518. Audi recommande Castrol Edge Professional. Vorsprung durch Technik - L'avance par la technologie.

Gamme Audi A4 : consommation en cycle mixte (l/100km) : 3,7 - 6,4.
Rejets de CO₂ mixte (g/km) : 95 - 147.

Audi
Vorsprung durch Technik 

Par **Alain Bentéjac**, président du Comité national des Conseillers du Commerce extérieur



Le grand rassemblement des Conseillers du Commerce extérieur de la France (CCE), qui s'est déroulé à Deauville, a été une belle réussite organisationnelle et aussi par le nombre de personnes présentes, plus de 1 000 venues de 70 pays. C'est la première fois que nous tenons cette réunion en France, et cela confirme la bonne santé de notre réseau, fort de 4 000 chefs d'entreprise bénévoles répartis dans 140 pays.

Les CCE sont un des membres de l'équipe de France de l'export. Nous venons d'ailleurs de signer un accord avec les CCI pour renforcer encore notre offre de service. Notre rôle est d'apporter une vision concrète de l'export : nous connaissons les secteurs, les cultures, les marchés. L'expertise de terrain est une aide précieuse pour éviter les erreurs et diminuer les risques. Nous discutons de chef d'entreprise à chef d'entreprise, nous challengeons les démarches, en complémentarité avec l'action de nos partenaires.

Il est important de soutenir par tous les moyens les entreprises françaises qui exportent, de les sensibiliser à ces questions, de leur faciliter l'accès, car les résultats de la France à l'international sont encore décevants. Ils sont le reflet de la compétitivité de notre économie, qui manque de grosses PME, d'ETI capables de s'implanter dans le monde entier.

“ Les résultats de la France à l'international sont encore décevants ”

Si l'export est fondamental, il doit être abordé pas à pas, après avoir assuré sa croissance sur le marché intérieur, et en se concentrant dans un premier temps sur les marchés de proximité. De très belles opportunités de croissance existent en Europe.

Les nouvelles générations de dirigeants, qui ont eu dans leur cursus de formation des expériences à l'étranger, qui maîtrisent mieux les langues étrangères, qui sont naturellement ouvertes sur le monde, comme en témoigne le succès des VIE, peuvent tirer l'export français vers le haut, même si beaucoup de chemin reste à accomplir.

Les Conseillers du Commerce extérieur entendent jouer leur rôle d'accompagnement et de soutien. Que ceux qui veulent exporter n'hésitent pas à faire appel à nous.

l'actualité des Territoires

06 **Agriculture.**
Tristes récoltes.

08 **CCI.**
Convention avec
l'AD Normandie.



11 **Formation.**
EMN et Neoma au crible
du FT.

13 **Création.**
Un salon pour tout savoir.

à la rencontre des Entrepreneurs

20 **Flashmer.**
Rêve de pêcheur.



22 **BTSI.**
La tôle a de l'avenir.

26 **MC LOC.**
Construction modulaire.

28 **SOPI.**
Peinture industrielle.

initiatives, Innovations, tendances

39 **Saint-Lô.**
L'esprit campus.

40 **Énergies renouvelables.**
OpenHydro accélère.



43 **Woder'n Home.**
La majesté du bois.

49 **SoyHuCe.**
Dans les hit-parade.

en Focus

16 Le numérique

Le point sur la part de plus en plus croissante prise par le numérique dans la vie des Français, et des entreprises, à l'image de la constitution d'une vraie filière normande.



Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

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

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

Directeur de la publication : Jean-Claude Lechanoine • 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 Vespié - 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

50 Cherbourg.
Les bons résultats
de Nautiport.



52 Haropa.
Attentes ferroviaires.

54 Lisieux.
Le pain de l'export.

56 Cuisine.
Goûts exotiques.

région en Échos



58 Fabrice Legentil,
directeur régional
de l'ADEME.

Enjeux

Quand le désert avance...



Le commerce souffre dans les centres-villes, par la concurrence des grands espaces commerciaux et de l'internet, il souffre en milieu rural, par la baisse démographique, mais il cherche les moyens de se dynamiser, de se moderniser, de continuer à jouer son rôle à la fois économique et social.

région en CCI

Agenda et actualités

**60 CCI SEINE MER
NORMANDIE**
CCI SEINE
ESTUAIRE

**61 CCI CAEN
NORMANDIE**
CCI PORTES
DE NORMANDIE
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



l'actualité des Territoires



La météo printanière
a été catastrophique
pour les agriculteurs.

Normandie AGRICULTURE

Une moisson d'aides

Après une récolte catastrophique, la mobilisation se fait autour de la Ferme normande, pour tenter de repartir sur de bonnes bases en 2017.

« C'est une moisson comme nous n'en avons pas connu depuis un demi-siècle ». Agriculteur au Neubourg, et président de la coopérative Cap Seine, Jean-Charles Deschamps ne cherche pas à noircir le tableau : la récolte 2016 a été extrêmement compliquée, tant en qualité qu'en quantité. C'est une météo désastreuse qui en est la raison : en avril, des températures plus qu'hivernales, des gelées début mai, une absence de soleil en juin, des précipitations nombreuses, et pour ajouter au tableau, « un contexte parasitaire difficilement maîtrisable ». Le choc est d'autant plus violent que 2015 fut une année record. La perte est estimée à 32 % d'une année sur l'autre (-24 % par rapport à 2014), un phénomène qui touche essentiellement la France : si l'Europe perd 15,5 Mt de blé, la France entre pour 11,7 dans ce total, et la production mondiale est en hausse de 8,6 Mt. Les concu-

rents russes, ukrainiens, kazakhs peuvent se frotter les mains, et les céréaliers français seront obligés d'élargir leur zone commerciale, ce qu'ils ont déjà réussi à faire par le passé en Chine ou en Inde. L'impact se fera également sentir sur le trafic portuaire, puisque Rouen reste le port céréalier ouest-européen n° 1 avec 5,68 Mt comptabilisés sur la campagne 2015-2016.

Une fois ces dégâts constatés, « il ne faut surtout pas hypothéquer la récolte 2017 », assure Jean-Charles Deschamps. « La réponse à la crise de cette année se déroulera sur le long terme, si on sait ne pas faire de mauvaises économies, si on est en mesure de continuer à investir ».

Apporter de la sérénité

Les banques, et en première ligne le Crédit Agricole, qui détient 80 % des parts de marché dans le secteur agricole, se sont aussi

mobilisées. « Il manque 150 M€ de chiffre d'affaires à la ferme haut-normande », calcule Pascal Lheureux, président du CA Normandie-Seine. « Mais nous ne sommes pas dans la situation d'un choc extrême qui détruit l'ensemble de la profession. C'est au cas par cas que nous travaillons, pour proposer des solutions cousu main, apporter de la sérénité et repartir sur la nouvelle campagne ». Sa banque a mis en place de nouvelles solutions de prêt à court terme sur 12 mois maximum pour résoudre les problèmes de trésorerie, un prêt à taux préférentiel pour consolider les échéances en cours et une solution de report d'échéance de prêt. « Nous allons retravailler l'offre d'assurance-récolte. Le modèle actuel ne donne pas satisfaction » appuie Nicolas Denis, directeur général.

Du côté du Crédit Agricole Normandie, le signal d'alarme est enclenché depuis

plus longtemps. « Dans notre région d'élevage, les éleveurs bovins et porcins connaissent des difficultés sérieuses depuis le printemps 2015. Le lait est venu s'ajouter à ce contexte », commente Patrick Lemartinel, responsable développement marché agriculture. « Nous avons accompagné depuis cette date plus de 3 000 agriculteurs au travers de diverses mesures, soit plus de 130 M€ d'encours et prêts réalisés ou réaménagés ». Les agriculteurs qui ont subi les intempéries se voient désormais intégrés au dispositif « Treso Plus » (taux d'intérêt de 1 % par an) et par un dispositif de financement d'un nouveau cycle de production. « Contrairement

« Ne pas faire de mauvaises économies »

aux aléas du marché laitier ou de la production de viande, les conséquences des aléas climatiques peuvent être anticipées au travers d'assurances dédiées, ce à compter du niveau de perte inférieure à celui que nous rencontrons actuellement sur notre région, estimée à 25-30 % en moyenne », détaille Patrick Lemartinel, qui attend aussi de connaître les résultats sur le fourrage pour avoir une vision globale.

Réponse personnalisée

La complexité de la tâche tient à la diversité des situations extrêmement disparates. « Cela peut changer d'une parcelle à l'autre », souligne-t-il. « Il est essentiel de bien prendre en compte toutes les données, les origines et les conséquences des difficultés sur les exploitations et sur la structure familiale, afin d'apporter une réponse personnalisée. Nous devons aussi vérifier soigneusement les capacités de l'entreprise à faire face, et distribuer le crédit en fonction de la capacité de remboursement ».

Le monde agricole pourra également bénéficier du soutien des collectivités locales par des aides sur les équipements, la formation, la modernisation des exploitations, le soutien à l'ingénierie, l'aménagement rural. « Nous avons l'objectif d'atteindre au moins 40 % de produits locaux dès 2020 dans la restauration scolaire des collèges et lycées », a déclaré le président du Conseil régional, Hervé Morin.

Au-delà de situations qui peuvent être parfois très lourdes humainement, le message se veut positif : « Nous ne découvrons pas l'accident climatique, les problèmes de rendement », relève Pascal Lheureux. « Cela démontre à quel point la monoproduction est un facteur de risque. Mais je suis très confiant quand je vois de jeunes agriculteurs bien formés, avec des projets de diversification et d'innovation ». ◀

www.ofracar.fr

BIEN PLUS QUE DE L'ASSURANCE...

CHEFS D'ENTREPRISES

ET SI VOUS EXIGIEZ DE :

- ✓ COMPRENDRE VOS GARANTIES,
- ✓ SAVOIR SI VOS ASSURANCES SONT ADAPTÉES À VOTRE ACTIVITÉ,
- ✓ RÉDUIRE VOS DÉPENSES EN ASSURANCES...

EUREKA !

L'offre EUREKA

Avoir un support clair et lisible de vos garanties avec nos préconisations
Situer votre budget pour faciliter vos négociations

RIEN
3 rue Georges Charpak
76130 Mont-Saint-Aignan
02 35 12 39 90
N°ORAG : 14 002 375

RENNES
LYON
DEAUVILLE



+ Convention NORMANDIE

Confiance et coopération

Intelligence économique, développement, international, financement: l'AD Normandie et les CCI mettent leurs efforts en commun pour faciliter l'activité des entreprises.

L''ADN des CCI, c'est le soutien aux entreprises. Quoi de plus normal donc que de voir la CCI de Normandie signer avec l'Agence de Développement pour la Normandie, une convention destinée à simplifier l'accompagnement des entreprises et accroître la performance des territoires.

Ce partenariat n'est pas une construction subite, mais plutôt la concrétisation d'une collaboration active entre CCI et Région depuis plusieurs années au service de l'économie. Le document permet d'être encore plus efficace, il constitue « un cadre de confiance pour développer une coopération intelligente », constate Jean Pierre Désormeaux.

Pour la CCI comme pour la Région, le timing est parfait. Les consulaires normands, depuis cinq ans, rappelle Jean-Claude Lechanoine, « ont rationalisé et réorganisé, mis en place les conditions pour que l'outil soit opérationnel, en ordre de marche ». Le Conseil régional, pour sa part, « ne peut pas tout faire tout seul », reconnaît son président Hervé Morin, qui cite « l'avalanche de dossiers » que traitent les équipes de l'AD Normandie.

Culture du résultat

Alors, pour « bâtir un écosystème régional favorable à l'économie », il entend s'appuyer sur un interlocuteur unique, la CCI de Normandie, avec en tête « la culture du résultat, de l'objectif, de l'évaluation ». Message parfaitement reçu du côté consulaire : « Nous partageons cette façon de voir les choses, puisque nous l'appliquons au quotidien dans nos entreprises », souligne Jean-Claude Lechanoine. « À nous d'organiser notre façon de travailler, d'assumer un rôle de chef de file et de faire en sorte que l'ensemble des forces vives économiques travaillent avec nous ».



Une signature qui mobilise CCI et Région en faveur du développement économique.

Quatre thèmes sont abordés par la convention. L'intelligence économique et territoriale, élément insuffisamment connu et maîtrisé par les entreprises, alors qu'elle est stratégique et que la gestion et l'utilisation des données seront un des composants différenciant des prochaines années. Le développement, le soutien et l'animation des entreprises, avec une attention toute particulière portée à la création, un domaine où la Normandie n'est pas en pointe par rapport au reste de la France. L'international, notamment par des missions communes, comme celles devant se dérouler en Iran et en Russie. Le financement, dans le but de proposer des solutions d'ingénierie plus simples et accessibles. La déclinaison pratique de ces quatre sujets viendra d'ici la fin de l'année, au travers de conventions thématiques définissant les moyens financiers et humains mobilisables, les résultats attendus et les modalités de pilotage. « Tout sera bouclé pour le début 2017, afin que les chefs d'entreprises puissent tirer tout le bénéfice nécessaire de cette action, en sachant à qui s'adresser », souligne Jean-Claude Lechanoine. ◀

COM à suivre

La CCI de Région et l'État ont paraphé une Convention d'Objectifs et de Moyens (COM), première du genre dans le nouveau contexte normand, fixant le cap stratégique et les moyens du réseau des CCI en Normandie. La COM place le réseau consulaire comme véritable opérateur des politiques publiques économiques, en portant des actions sur les secteurs essentiels du développement de l'économie et de l'emploi : l'accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprises ; la simplification de la vie des entrepreneurs, la facilitation de l'accès des PME aux marchés publics ; l'accompagnement des entreprises dans les grandes mutations économiques, au premier rang desquels la transition vers l'Industrie du Futur ; le soutien au développement de la formation et des compétences au profit des entreprises, et en vue de faciliter l'insertion des jeunes ; le renforcement de l'internationalisation des entreprises ; la représentation du tissu entrepreneurial et la contribution à l'animation et au développement des territoires en partenariat avec les collectivités. La Convention d'Objectifs et de Moyens sera revue et si nécessaire réorientée dans les six mois suivant l'installation de la nouvelle mandature. ◀

+ Recrutement NORMANDIE

Convention pour l'emploi

Face aux besoins de compétences, des solutions sont mises en œuvre pour faciliter les recherches des entreprises.



© goodluz-shutterstock

S'adapter aux cultures
de recrutement
selon les métiers.

Le Medef Normandie et pôle Emploi ont signé une convention de partenariat destinée à renforcer leur relation, dans l'objectif d'adapter les compétences des demandeurs d'emploi et accompagner les entreprises dans leurs recrutements.

Parmi les outils mis en place, le programme PRODIAT, porté par Opcalia, qui construit des parcours personnalisés et spécifiques, focalisés sur les métiers en tension. « C'est un parcours sur-mesure construit en fonction des besoins de compétences spécifiques, une structuration de la formation et du tutorat », explique Coryse Tetrel, directrice d'Opcalia.

Cibler les publics

Au-delà de ce dispositif, pôle Emploi mise sur son « virage numérique » pour être plus efficace encore. Entre applications

pour aider les demandeurs d'emploi (dont des « serious games » pour progresser en langue étrangère), des salons en ligne pour le recrutement, qui furent notamment utilisés par Renault, et une partie réservée aux entreprises où la recherche et la sélection de candidats est facilitée, où un simulateur permet de calculer le coût d'une embauche. « Chaque entreprise a sa pratique RH, sa culture de recrutement. Nous nous attachons à correspondre à ses besoins, et aller au-devant d'elles, à cibler souligne Martine Chong-Wa Numéric, directrice régionale de Pôle Emploi. ◀



© ChannelEye-shutterstock

+ Conjoncture

NORMANDIE

Reprise dans les TP ?

► Quelques indicateurs semblent annoncer la fin de la crise dans les travaux publics.

Ils l'attendent depuis de longues années, et elle semble enfin se présenter. La reprise de l'activité des Travaux Publics pointe son nez, et la fin d'année paraît offrir des perspectives favorables pour l'ensemble de la profession. Pour ne citer que quelques exemples, le secteur de l'électricité dans le Calvados et dans l'Eure ou le Génie civil dans la Manche ont enregistré de bons résultats. En Seine-Maritime, c'est la mise en œuvre du projet métropolitain qui est attendue avec impatience. Toutefois, sur les six premiers mois, les carnets de commandes restent en recul, et l'emploi affiche une relative stabilité.

L'atout intercommunalité

« L'ensemble de nos spécialités a constaté un assez net retour des appels d'offres cet été, qui pourrait préfigurer un vrai retournement de tendance », analyse le président de la FRTN Normandie, Régis Binet, qui met beaucoup d'espoir dans la mise en place des nouvelles intercommunalités : « Elles vont permettre une montée en compétences en termes de gestion, d'entretien et d'investissement ». ◀

CONTACT

www.frtpnormandie.fr

Le temps et le vent

L'éolien offshore traverse une zone de turbulences. La présidente d'Énergies Normandie veut laisser le temps à la filière de se structurer.



De nombreux défis
restent à relever.

Les récentes fusions dans les activités éoliennes de Siemens et Gamesa ont suscité de légitimes incertitudes quant au devenir de l'éolien offshore en Normandie, même si les déclarations de Siemens France de respecter les promesses faites en matière d'emploi ont apporté un peu d'optimisme. Pour Fabienne Corruble, présidente de la Filière Énergies Normandie, ces mouvements reflètent « les évolutions du monde de l'énergie, dont les enjeux industriels co-

lossaux entraînent forcément des changements ».

Il n'en reste pas moins que « l'éolien offshore est un très, très long combat, pour lequel la France est partie avec un coup de retard », constate Fabienne Corruble. « Entre les démarches, les procédures, les recours, beaucoup de temps va s'écouler. L'approche des élections présidentielles ne favorise pas la prise de décision. Il faudra attendre le prochain gouvernement pour que tout cela redémarre. Il serait pourtant grand temps que le gouvernement organise des réunions de travail avec toutes les parties prenantes, pour trouver les bonnes solutions, et que les investisseurs lèvent rapidement les doutes ».

La présidente de la Filière Énergies reste toutefois optimiste : « Je suis persuadée que le calendrier ne dérapera pas trop », prévoit-elle, tandis que « les industriels normands sont prêts à relever les défis ».

Un très long combat

Si l'éolien offshore joue un rôle dans le nouveau mix énergétique en train de se

construire, il n'en constituera pas la seule partie prenante. La Normandie dispose d'autres ressources, avec le rapprochement entre la Filière et EDH2020, préfigurant la mise en place d'un cluster de l'hydrogène. « Nous venons d'ailleurs de répondre à un appel national sur les territoires à hydrogène », souligne Fabienne Corruble, qui a également travaillé avec le Centre d'Expertise et de Valorisation de l'Éolien (CEVEO), qui va devenir le pôle de R&D et d'innovation régional sur toutes les problématiques énergétiques. « Nous allons vers toutes les énergies du territoire », explique Fabienne Corruble, une volonté qui se démontre par le lancement du cluster solaire normand, animé par la start-up Team Sun et par le succès d'actions d'envergure comme la route des Énergies et le programme EPEE. ◀

CONTACT

www.energies-normandie.com

Imagine

Un Havrais figure parmi les neuf lauréats nationaux du concours « Talents des Cités », qui valorise les talents entrepreneuriaux issus des quartiers de la politique de la ville. Abdoulaye Djogo Barry, doctorant en science de l'information et de la communication à l'université Le Havre Normandie, a attiré l'attention du jury pour son projet d'espace de coworking pour les acteurs de l'économie sociale et solidaire. Avec son associé, Abou M'Bodji, il veut lancer le « LH SocialLab », pour favoriser l'émergence de nouveaux modes d'entreprendre, s'affirmant comme un centre d'innovation sociale. ◀

CONTACT

www.talentsdescités.com

Pollutions en baisse

On respire mieux en Normandie.

« La situation s'est considérablement améliorée ces dernières années tant au niveau des pollutions liées au dioxyde de soufre qu'à celles liées à l'usage de l'automobile », estime Denis Merville, président de l'association Air Normand. La baisse constante des rejets de dioxyde de soufre dans l'atmosphère est le résultat le plus probant enregistré dans la région. La chute des concentrations de ce « polluant historique » en Haute-Normandie lié à l'activité industrielle est particulièrement impressionnante sur Le Havre où, en trente ans, les rejets y ont été divisés par dix. Les courbes sont

identiques pour Rouen et Port-Jérôme. D'autres polluants (ozone, dioxyde d'azote, particules, benzène, nickel) sont eux aussi moins fréquents en région. Si la tendance de fond est orientée à la baisse, « cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de problèmes », tempère Denis Merville. C'est le cas pour les rejets de dioxyde d'azote NO2 par les véhicules automobiles, autobus et autres poids lourds. ◀

CONTACT

www.airnormand.fr

Le temps des classements

L'EMN et Neoma figurent en bonne place dans le fameux classement du Financial Times.

L'École de Management de Normandie gagne 6 places et figure désormais à la 67^e position du classement du Financial Times qui recense les meilleurs « Master in Management » mondiaux. Neoma Business School est dans la stabilité avec le même rang que l'an passé, la 34^e place.

Ce classement se base en grande partie sur une enquête réalisée auprès des diplômés après trois ans d'expérience afin d'évaluer la rapidité de leur insertion professionnelle, leur rémunération, leur mobilité internationale pendant et après leur cursus, leur évolution de carrière ou encore leur degré de satisfaction quant à la formation dispensée et la fonction occupée. Le niveau académique de la faculté, son degré d'internationalisation et celui des étudiants, ainsi que le taux de féminisation des différentes parties prenantes sont également des critères d'analyse.

Double satisfaction

« C'est une satisfaction pour nous, d'autant plus marquée qu'elle s'accompagne d'une

rentrée record : l'école accueille cette année près d'un millier de nouveaux étudiants en formation initiale diplômante, soit une nouvelle croissance de +15 % par rapport à l'an passé », témoigne Jean-Guy Bernard, directeur général de l'EM Normandie. Frank Bostyn, son homologue de Neoma, est également satisfait : « C'est un bon résultat, il confirme notre positionnement et notre visibilité à l'international et notre capacité à répondre aux besoins des entreprises », souligne Frank Bostyn, DG de Neoma. « Il faut bien comprendre que chaque année, plusieurs écoles intègrent ce classement, et donc que la concurrence est toujours plus rude. Ce qui m'intéresse, c'est de me concentrer sur les business-school françaises. Et là, nous figurons à la 6^e place ». ◀

Où étudier ?

► Le magazine *l'Etudiant* vient de publier son « palmarès des villes où il fait bon étudier ». Caen gagne 6 places par rapport à l'année dernière et figure au 16^e rang, Rouen reste à la 18^e place, ex aequo avec La Rochelle. C'est un peu plus compliqué pour Le Havre, qui perd deux rangs et se retrouve 40^e. Grenoble, Rennes et Toulouse constituent le trio de tête de ce classement qui prend en compte une quinzaine de critères, dont l'offre de formation, le logement, les transports en commun, le programme culturel, le marché de l'emploi, l'attraction pour les étudiants européens ou encore l'ensoleillement.

IAE et MOOC

► L'IAE de Caen vient d'ouvrir la première formation RH en ligne mise en place en France, à la demande d'OPCALIM, organisme paritaire du secteur alimentaire. Ce MOOC a séduit déjà plus de 7 000 inscrits issus de 80 pays. Le cursus, de huit semaines, propose un ensemble de contenus développés en partenariat avec IHEDREA, école de droit rural et de management agroalimentaire, et le Centre d'Enseignement Multimédia de l'Université de Caen (CEMU). Une semaine se compose de trois ou quatre vidéos de professeurs de 10 à 12 minutes chacune, de supports de cours écrits, de quizz et d'études de cas, ainsi que de témoignages de praticiens.

L'ESITC Caen construit

► L'ESITC Caen, école d'ingénieurs spécialisée en BTP, a inauguré l'extension de son site, ouvert en 1993, qui double ainsi sa surface initiale pour totaliser 7 350 m², ce qui devrait permettre à l'école d'atteindre son objectif de 750 élèves en 2020, contre 450 aujourd'hui. Une école de BTP se devait d'employer les technologies de pointe sur un tel chantier, ce qui fut le cas au niveau de la certification HQE, de l'utilisation de pavés drainants réalisés à base de coquillages pour construire une partie du parking ou encore d'un système de gestion technique centralisé pour contrôler la consommation énergétique.

SI VOUS ÊTES DU GENRE À VOUS AMUSER...
NOTRE OFFRE TRAITEUR FESTIF EST POUR VOUS !

CAEN
ROUEN
LE HAVRE

LA SALERS
EN FOLIE

FOOD TRUCK PRIVATIF

02 35 72 81 01 - 07 61 93 90 84
CONTACT@LASALERSENFOLIE.FR
WWW.LASALERSENFOLIE.FR

+ Population NORMANDIE

Démographie atone

La Normandie vieillit, et le phénomène semble s'accroître.

La démographie de la Normandie reste atone. En progression de 0,15 % par an depuis 2010, la population normande croît trois fois moins vite que la population française prise dans son ensemble, d'après une étude que vient de publier l'Insee. En cause le déficit migratoire (-0,10 %) et la faiblesse de l'excédent naturel (+0,25 %). Seules les régions Bourgogne-Franche-Comté et Grand Est affichent un bilan encore moins flatteur. Mais cette évolution s'observe de manière inégale selon les territoires. Si l'Orne perd des habitants (-0,37 %), l'Eure, porté par la dynamique démographique de l'Île-de-France toute proche, peut se prévaloir d'un taux de croissance presque au niveau de la moyenne nationale (0,44 % contre 0,48 %).

Surmortalité

La réduction de l'excédent naturel s'explique par les départs réguliers de jeunes en fin d'études ou à la recherche d'un premier emploi. « Ces migrations génèrent un déficit de couples en âge d'avoir des enfants », dit l'Insee. En France, le nombre de femmes



© Rawpixel - Shutterstock

La Normandie n'est plus la région la plus jeune de France.

en âge de procréer diminue, mais en Normandie le phénomène est « beaucoup plus accentué ». Cette tendance participe du vieillissement de la population. La Normandie qui était au début des années 2000 la région la plus jeune de France après les Hauts-de-France occupe aujourd'hui le cinquième rang.

Côté mortalité, la croissance des décès sur le long terme (1990-2015) est supérieure

en Normandie (+19 %) à celle de la France (+12 %). Cette hausse est liée à des épisodes de surmortalité consécutifs à la canicule et à la grippe. Dans le même ordre d'idées, l'espérance de vie à la naissance des Normands (78,0 ans pour les hommes et 84,5 pour les femmes) reste parmi les plus faibles de France (79,3 pour les hommes et 85,4 pour les femmes). ◀

+ Énergie

CHERBOURG-EN-COTENTIN

Congrès mondial

► La Normandie organisera en juin 2018 la conférence mondiale sur les énergies renouvelables (ICOE), la plus grande réunion mondiale sur le sujet. La candidature de Cherbourg-en-Cotentin, portée par ONEM (Ouest Normandie Énergies Marines) et BlueSign (agence de communication dans le domaine de l'énergie) a devancé celle de la capitale des États-Unis, Washington. ICOE rassemble tous les deux ans 600 à 900 experts et visiteurs et plus d'une centaine d'exposants venus du monde entier.



© Fotolia

+ Crowdfunding MANCHE



© Fotolia

Savoir Ozé

Ozé, la plateforme de financement participatif mise en place par le Conseil départemental de la Manche, en collaboration avec Manche Numérique, a dépassé pour sa première année d'existence les 57 000 € de collecte et a soutenu une vingtaine de projets. Ils couvrent des domaines variés comme une conserverie artisanale pour légumes du littoral, un verger bio à Coutances, un service d'impression 3D, la création d'une maison d'assistances maternelles, pour des campagnes allant de 600 à 10 000 €. La volonté des concepteurs est de faire évoluer l'outil pour permettre le financement de projets aux besoins plus importants.

www.ozetousacteurs-manche.fr

+
Planète Créa CAEN

Tout pour l'entreprise

Ateliers, animations, informations, le salon Planète Créa met à disposition des chefs d'entreprise une gamme incomparable de services.

C'est LE salon de l'entreprise en Normandie. Tourné depuis son origine vers les porteurs de projets de création et de reprise d'entreprise et les jeunes entrepreneurs, le salon Planète Créa change de dimension en fêtant son dixième anniversaire : il devient régional, et apporte une offre complète à tous les entrepreneurs, du créateur au dirigeant confirmé. Le 7 et 8 décembre au parc des expositions de Caen, ceux qui veulent développer leur business, comprendre leur marché, connaître les dernières innovations, accroître leur réseau, dialoguer avec des experts, parler compétitivité, s'informer sur le montage d'un dossier seront les bienvenus.

Un très vaste programme d'ateliers a été mis en place par les organisateurs, dans sept secteurs : accompagnement et conseil, business et développement, franchise et réseaux commerciaux, innovation et start-up, communication et numérique, territoire et implantation. À signaler également un atelier dédié aux personnes ayant un handicap.

Réseautage

Plusieurs animations complètent le programme. Un « dîner carrousel », mettra en relation 200 personnes, dirigeants d'entreprise et exposants. Entre chaque service d'une durée de 25 minutes (entrée, plat, dessert), les convives changent de tables, et se présentent ainsi à de nouveaux interlocuteurs. Toujours dans le but de favoriser les échanges, un « speed dating créativité

logicielle » permettra à des porteurs d'idée d'application mobile (chefs d'entreprise ou non) de rencontrer des étudiants pouvant créer un prototype, proposer un modèle économique et élaborer un début de stratégie marketing. Autre nouveauté, le jeu quizz du 7 décembre (17 h - 18 h 30) durant lequel les chefs d'entreprise pourront répondre à des questions sur la Normandie.

Deux start-up partenaires amélioreront l'expérience des visiteurs : EYYE, qui apportera de l'information contextuelle et Bubble Me, pour une mise en avant sur les réseaux sociaux.

Et pour tout cela, l'entrée est gratuite. ◀

CONTACT

www.planetecrea.com



Le Havre Affaires
nouvelle destination

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

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

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

Une métropole maritime ouverte sur le monde

Bureau des Congrès & des Evénements
186 boulevard Clemenceau
76600 LE HAVRE
0033 (0)2 32 74 04 06
convention-info@lehavre-tourisme.com

NORMANDIE
Le Havre
métropole maritime

+
Architecture ROUEN

Jusqu'en haut des cieux

Nouveau chantier spectaculaire pour la Cathédrale de Rouen.

Cent cinquante deux mètres d'échafaudage, sept ans de travaux : le chantier de restauration de la flèche de la Cathédrale de Rouen donne le vertige. Il sera réalisé par le leader français du travail en hauteur, Tubesca-Comabi et par Lanfry, en charge de l'installation et du support des échafaudages.

L'objectif de ces travaux, prévus pour durer 7 ans, est de soigner les pathologies liées aux 2 matériaux qui composent la flèche, l'acier corten et la fonte. Cela implique plusieurs interventions : déplomber la peinture (posée en 1914), remplacer les pièces manquantes, traiter et consolider les éléments fragilisés, changer les fixations et traiter la surface avec un système de peinture approprié.

Éléments fragiles

« La particularité de l'environnement d'une cathédrale est qu'il y a beaucoup d'éléments en excroissance très fragiles, sculptures, gargouilles... qu'il ne faut pas abîmer », remarque Jean-Baptiste Spinicci, directeur ventes de Tubesca-Comabi.

La base de vie du chantier est située à l'intérieur du tabouret de la flèche. L'échafaudage sera monté en plusieurs fois, par tronçons :

des platelages, installés tous les 20 mètres, permettront de supporter l'édifice. Une fois qu'une phase sera terminée, un platelage sera mis en place pour préparer la suivante. Seule la façade Sud de la cathédrale restera équipée en continu. Elle comprendra une plateforme intermédiaire de stockage des matériaux et servira aussi de point de départ des ascenseurs et des escaliers. ◀



Jean-Baptiste Spinicci (Tubesca-Comabi) et Jean-Baptiste Mathieu (Lanfry) au pied des échafaudages que leurs équipes ont montés.

CONTACTS

www.lanfry.fr
www.tubesca-comabi.com

+
Histoire ROUEN

Le passé du palais

Un regard de spécialistes sur un monument rouennais.

En 2015, l'Historial Jeanne d'Arc ouvrait ses portes à Rouen. En amont : trois années de travail d'études historiques, architecturales et archéologiques sur le bâtiment, dont le résultat inédit est présenté dans un livre édité par les éditions Point de Vue : « Le palais de l'archevêque Guillaume de Flavacourt, de la résidence à l'Historial Jeanne d'Arc ». L'ouvrage réalisé par Érik Follain, docteur en archéologie et Dominique Pitte, archéologue spécialisé dans la période médiévale,

permet de comprendre le passé roman et gothique des lieux, de connaître l'histoire de ses bâtisseurs, d'imaginer son visage tel que Jeanne l'a connu, alors que Rouen était la seconde ville du royaume.

Images de synthèse

Les travaux d'aménagement des sous-sols et la création du bâtiment d'accueil de l'Historial Jeanne d'Arc ont permis des observations et découvertes archéologiques sur l'histoire du

palais archiépiscopal de Rouen. Elles ont été complétées par de longues recherches en archives et par des analyses architecturales des vestiges et des constructions environnantes qui permettent de redécouvrir ce monument, via des restitution et images de synthèses. ◀

CONTACT

www.pointdevues.com

LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE

Salon

PLANÈTE



CRÉA

10^{ème} ÉDITION



www.planetecrea.com

7 et 8
décembre
2016

CAEN
PARC EXPO

ENTRÉE LIBRE / GRATUITE



un événement des



DES NORMANDIES

en Focus

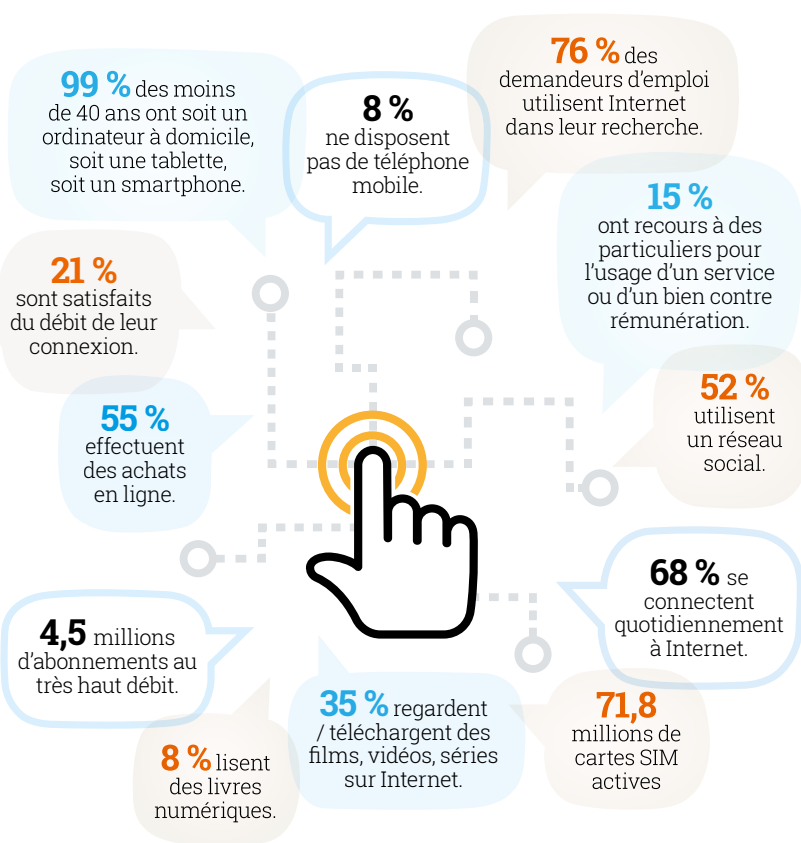
La filière numérique

Il n'est plus question d'attendre: la transformation numérique est engagée, et le train est lancé à fond.

La Normandie n'en est pas exemptée, qui commence à structurer sa propre filière, portée notamment par la labellisation French Tech. En France, le numérique représente 5,5 % du PIB (10 % au Royaume-Uni, 8 % aux États-Unis, 5,3 % en Allemagne). Et les Français s'approprient de plus en plus couramment les nouveaux usages, quelles que soient les générations. ◀

Les Français et le numérique

Les usages du téléphone mobile

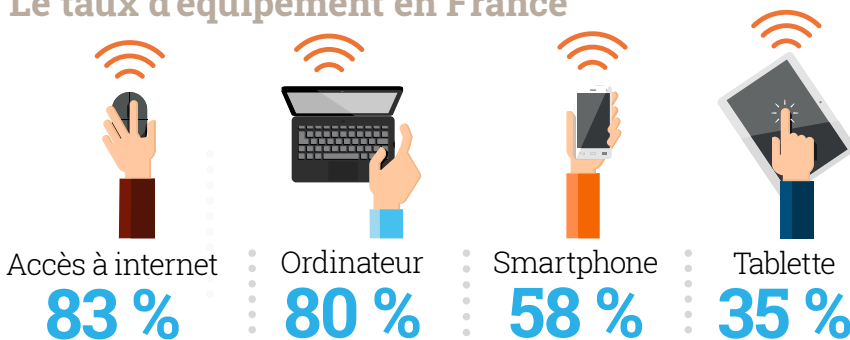


Record du monde



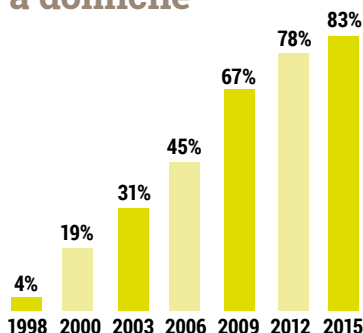
La France est le pays du wifi ! Selon les statistiques du cabinet spécialisé Maravedis Rethink, elle dépasse largement, avec plus de 13 millions de bornes publiques, les États-Unis (9,58 millions de bornes). Et ce n'est pas fini : la France devrait accroître de 80 % son parc de bornes d'ici à 2018.

Le taux d'équipement en France



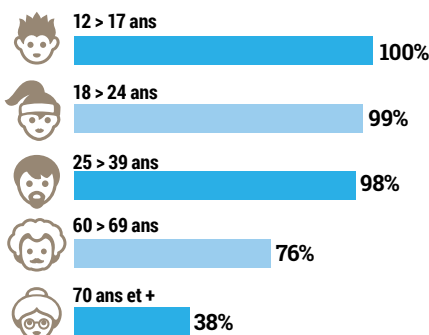


Connexion Internet à domicile



L'âge et l'internet

(connexion à internet selon le groupe d'âge)



La sécurité numérique des entreprises

(Entreprises de plus de 10 personnes)

27 % des entreprises ont une politique de sécurité des TIC

13 % des entreprises ont subi au moins un incident de sécurité numérique au cours des 10 derniers mois.

31 % utilisent les médias sociaux.

66 % disposent d'un site web.

La filière numérique en Normandie

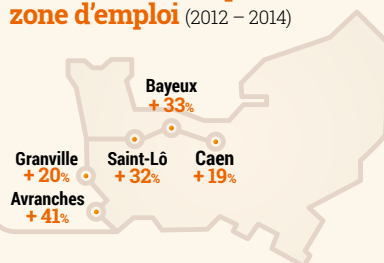


26000 emplois

Taux d'emplois non-salariés

8,1 %

Taux de croissance du nombre d'établissements par zone d'emploi (2012 - 2014)



4000

établissements



90 %

de moins de 5 salariés



+ 89 %

Taux de croissance 2009 - 2014

Taux de création 2015

+ 14,2 %



Le commerce électronique

(Chiffres 2015)

65 milliards € dépensés sur internet + **14,3 %**

835 millions de transactions + **19 %**

78 € de panier moyen

23 transactions par acheteurs et par an.

182 000 sites marchands actifs.

Sources : CCI Observatoires /Filière numérique (www.normandie.cci.fr) ; Baromètre du numérique (Conseil Général de l'Économie) ; ARCEP (autorité de régulation des communications électroniques et des postes) ; Insee Première ; FEVAD (fédération du e-commerce et de la vente à distance), French Tech.

à la rencontre des Entrepreneurs

Sous-traitance

Un secteur bien traité



L'industrie du futur
passera par les
adaptations de la
sous-traitance.

© Monkey Business-Fotolia

La sous-traitance française se sent à la hauteur des multiples défis de l'industrie du futur.

La 46^e édition du MIDEST, qui se déroulera du 6 au 9 décembre, est l'occasion pour la sous-traitance française de montrer son modernisme et sa volonté de changement. L'Industrie du Futur sera très largement présente dans les allées du salon.

Comme les autres branches de l'industrie, la sous-traitance est impactée par les bouleversements engendrés par le passage à l'Industrie 4.0. Ce qui n'affole pas les connaisseurs du milieu : « Les sous-traitants, ce sont eux qui innovent pour les donneurs d'ordre, ce sont eux qui ont les savoir-faire, qui s'engagent dans l'industrie du futur. D'ailleurs, pour eux, l'industrie du futur, c'est déjà celle d'aujourd'hui », s'exclame Bruno Didier, président du Midest et vice-président Industrie de la CCI 95.

S'exprimer avec autant de force ne relève pas de la méthode Coué, mais de la réalité d'un secteur qui, de toute façon, n'a pas d'autre choix que d'anticiper. Car l'instantanéité devient le quotidien et l'évolution ne cesse d'accélérer.

L'impression 3D serait ainsi déjà en voie d'être dépassée par la 4D, la « quatrième dimension » désignant le temps, avec des objets 3D capables de changer de forme dans la

durée. Ce qui sera rendu possible par l'arrivée de nouvelles matières, allant au-delà du plastique et des composites. Cette fabrication additive pose également le problème de la propriété industrielle. Si des particuliers ou des concurrents peuvent copier tout objet de leur choix, à des prix raisonnables, les risques de contrefaçon deviennent majeurs, demandant une vigilance accrue dans le domaine de la protection intellectuelle. La fédération de la plasturgie vient ainsi d'éditer un livre blanc sur ces enjeux réglementaires.

Développement conjoint

Penser à la réalité augmentée, optimiser ses process via l'Internet des objets, pratiquer la maintenance prédictive, tout en ne négligeant pas son éco responsabilité et en imaginant des solutions de recyclage, la feuille de route des sous-traitants est largement aussi remplie que celle de leurs

donneurs d'ordre. « Il faut une collaboration accrue entre les deux parties, tous deux doivent s'accompagner mutuellement dans ces évolutions. L'enjeu est celui du développement conjoint des entreprises », précise Bruno Didier.

Il ne s'agit pas de jeter au panier tout le savoir-faire existant, et Jean-Luc Brillanceau, directeur général de la fédération forge-fonderie le rappelle bien : « Sans nos métiers anciens, ceux de la transformation des métaux, on ne pourrait pas fabriquer tous ces produits badgés futurs ». Il est plus question d'être imaginatif et créatif, comme le démontre le concept de « plastronique », la rencontre entre la plasturgie et l'électronique. Un domaine dans lequel la France a son mot à dire. « 500 entreprises en France conçoivent et fabriquent des cartes électroniques. Tout n'est pas parti en Chine ! » revendique Richard Crétier, délégué général du SNESE, qui regroupe les entreprises de la sous-traitance électronique. « On met de l'électronique là où il n'y en avait pas avant. On découvre tous les jours de nouvelles applications de l'électronique, et ce sont les sous-traitants qui doivent trouver les moyens de l'intégrer ».

L'ultime défi reste celui de l'emploi. D'après

“ Les sous-traitants,
ce sont eux
qui innovent. ”



une étude de la fondation du Forum économique mondial, les innovations technologiques et la robotique pourraient provoquer la perte nette de 5,1 millions d'emplois au cours des cinq prochaines années dans quinze pays représentant 65 % de la main-d'œuvre mondiale. La question des compétences devient plus que jamais essentielle, et c'est pour cela que la Fédération de la plasturgie et des composites veut, comme le précise sa présidente Florence Poivey, « Réinventer les formations et imaginer les métiers de demain, puisque nous savons que d'ici 2030, plus de la moitié des métiers seront nouveaux ou se seront radicalement transformés ». Un premier projet de plateforme pédagogique virtuelle est en cours, pour « contribuer au développement de formations pertinentes et favoriser l'image d'une industrie moderne ». ◀

À savoir

En 2015, la sous-traitance française a cumulé un chiffre d'affaires de 68,7 milliards €.

Ce total correspond aux activités de 30 574 entreprises de toutes tailles, employant 492 667 salariés. Par rapport à 2014, la hausse est de 3,08 %. Les perspectives pour 2016 laissent prévoir une nouvelle augmentation de l'activité de l'ordre de 3,6 %, après un début d'année très délicat.

La sous-traitance est toutefois loin d'avoir retrouvé son activité d'avant crise de 2008 – 2009 et même de 2011, qui fut marquée par un solide rebond avant une autre décline.

Les secteurs les plus porteurs sont la plasturgie, la mécanique industrielle et de précision, la transformation des élastomères. C'est plus difficile pour la fonderie, les constructions métalliques, les moules et outillages et la maintenance. Les entreprises de plus de 20 salariés sont de plus en plus exportatrices, notamment grâce à la baisse du dollar.

Le point d'inquiétude reste l'évolution des prix, puisque les tarifs ont été globalement en baisse entre 2014 et 2015.

La France est le deuxième pays européen pour le chiffre d'affaires du secteur de la sous-traitance, mais elle pèse presque deux fois moins que le leader Allemand.

Bénéficiez
d'un enseignement
ultra-pointu



FORMATION INITIALE

- PROGRAMME GRANDE ÉCOLE
DIPLOME GRADE DE MASTER, BAC+5
Accès Post Bac, Post Prépa, Post Bac+2, +3/4.
Possibilité de suivre les M1 et M2 100% en alternance.
- BACHELOR MANAGEMENT INTERNATIONAL,
DIPLOME VISÉ BAC+3
Accès Post Bac et Post Bac+2.
- MASTÈRES SPÉCIALISÉS – MSC 3^{ème} CYCLE
Accès Bac+4/5, 11 spécialisations.

FORMATION CONTINUE

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

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



CAEN • LE HAVRE • PARIS • OXFORD



L'ESPRIT DE CONQUÊTE

Granville

Rêve de pêcheur

Depuis près d'un quart de siècle, Flashmer à Granville, fait le bonheur des pêcheurs.

Qu'ils traquent le bar, la truite ou le barracuda, dire Flashmer à un passionné de pêche est un sésame assuré ! Créatrice et distributrice d'articles pour les pêcheurs de loisirs, la PME granvillaise est synonyme de qualité française, et l'histoire dure depuis les années soixante-dix. Aujourd'hui, la deuxième génération est aux commandes via un Comité de Direction qui réunit entre autres, Flora Dumesnil (Présidente) et Fabrice Tropès (Pôle Logistique), les enfants du fondateur, garants de l'esprit familial d'une PME de moins 30 personnes, qui rayonne en Europe, dans les Dom-Tom, la Nouvelle-Calédonie, Tahiti.

Esprit familial

Reine en son domaine historique, la pêche en mer (75 % du chiffre d'affaires), Flashmer s'est imposée comme la spécialiste des shads souples de nouvelle génération. En 2016, elle dépasse les 6 000 références en catalogue, sort « 300 à 400 nouveautés par an », estime Flora Dumesnil, déployant ses performances qu'il s'agisse de pêche en

bateau, pêche à la volée, pêche à la traîne, pêche au gros, surf casting, etc.

Ses clients directs sont les magasins détaillants, les groupements spécialisés, les enseignes multisports et par extension leurs portails Internet, assurant « la livraison en 24 heures. Le tout repose sur une équipe multifonctions, à l'image de Guirec Hamon, à la fois commercial sur le secteur côtier et le créatif des produits Flashmer, la R&D s'appuyant sur une « team » de pêcheurs partenaires (et voyageurs), qui testent les nouveautés en avant-première, alimentant le blog et la page Facebook.

Un seul regret pour les amateurs : Flashmer

n'a (et n'aura) pas d'e-boutique, préférant « miser sur le service clientèle ». Témoin, son adhésion à la charte Qualité EFTTA (European Fishing Tackle Trade Association) qui réunit les meilleurs fabricants mondiaux de la filière, respectueux des bonnes pratiques et de l'environnement. ◀ I.P.

CONTACTS

www.flashmer.com

www.facebook.com/flashmer

Flashmer
se base sur
des équipes
multifonction.

En chiffres

En 2016, Flashmer compte :

4
brevets

6
modèles

148
marques
déposées
à l'INPI.

Jamais sans mon leurre

Née dans le garage de Moïse et Noëlle Tropès, Flashmer est indissociable du père de Flora et Fabrice, inventeur d'innovations « simplement efficaces » comme le clipot rotatif, les bas de ligne synthétiques ou les cuillers ondulantes qui, 30 ans après leur lancement, restent n° 1 des ventes. Le succès débouchant sur la création (1983), d'une société de fabrication/commercialisation de la gamme Flashmer, parallèlement distributrice exclusive de marques étrangères (Asso, Yo-Zuri, Booyah). Ainsi, la PME de Granville fut la première en France, à importer les accessoires favorisant la pêche aux leurres (turluttes horizontales, poissons-nageurs, etc.). ◀





Le Grand Quevilly

Fabrique d'engrais

Le groupe belge Tessenderlo investit dans les engrais liquides avec une nouvelle usine rouennaise.

Une usine chimique qui pose sa première pierre, ce n'est pas si courant, et c'est le signe que l'industrie est encore porteuse d'investissements et d'emploi. Le groupe belge Tessenderlo, spécialisé dans l'alimentation, l'agriculture, le traitement des eaux et la valorisation des bio-déchets, employant près de 5 000 personnes avec un chiffre d'affaires de 1,6 Mds€, va ainsi s'implanter au Grand-Quevilly, pour produire l'engrais liquide Thio-Sul.

Stefaan Haspeslagh, président du Conseil d'administration de Tessenderlo explique qu'après avoir « étudié plusieurs possibilités d'implantation », le choix de Rouen s'est avéré le plus stratégique. « Nous bénéficions de la proximité de nos fournisseurs de matière première, Borealis pour l'ammoniac, les raffineries pour le soufre. On trouve aussi les compétences et la tradition chimique que nous recherchons. Enfin, nous sommes dans des terres d'agriculture », énumère-t-il. « C'est un projet ambitieux. Auparavant, nous importions le produit des États-Unis, il est maintenant conçu en Europe, pour le marché européen ».

Doubler la capacité

Thio-Sul, engrais liquide apportant des compléments nutritionnels à base de soufre et limitant l'appauvrissement en azote, est présenté comme susceptible d'aider les agriculteurs à « augmenter le rendement par hectare de manière durable et respectueuse de l'environne-



Le président du groupe belge Tessenderlo, Stefaan Haspeslagh.

ment ». Il est destiné aux grandes cultures de colza, de maïs ou encore de betteraves, mais aussi à l'arboriculture et au maraîchage.

Le site rouennais, « première usine d'engrais construite en France depuis vingt ans », devrait employer une vingtaine de personnes. « J'espère revenir bientôt pour doubler la capacité de l'usine », affirme Stefaan Haspeslagh. Tessenderlo investit en parallèle dans la construction d'une autre usine Thio-Sul dans l'Illinois. Le site français et le site américain seront opérationnels au deuxième semestre 2017. ◀

CONTACT

www.tessenderlo.com



ALTICAP

LA PRODUCTIVITÉ DONNE DES AILES

SOLUTIONS DE GESTION,
RÉSEAUX ET TÉLÉCOMS

Au travers de ses 3 pôles de compétence, gestion, réseaux et télécoms, Alticap offre aux PME du grand ouest une réponse inédite, à la fois globale et locale.

3 Agences en Normandie



Le Havre • Rouen • Caen

Siège social
15 av. Pierre Mendès France
14000 CAEN

Tél : 0 800 200 890
info@alticap.com

WWW.ALTICAP.COM

Soliers

La tôle a de l'avenir

Jeune PME spécialiste de tôlerie industrielle, BTSI a tout de la pépite.



Trois fois vingt ans d'expérience
à la tête de BTSI.

La belle équipe

Si Vincent Marescot gère les devis et Philippe Courtois l'atelier de production, Yannick Lebrech a endossé sans peine, un rôle de manager valorisant l'humain. Passionné de sports collectifs, cela fait des décennies qu'à la ville, il coache des équipes de foot amateurs, « des poussins aux seniors », les passerelles sont faciles avec l'entreprise. Dans la même veine, BTSI privilégie la proximité quand elle sous-traite « la peinture, la sérigraphie, la mécanisation », aussi bien qu'en matière d'embauches et de sponsorings sportifs. Dès 2010, elle était distinguée par un Trophée de l'Économie consulaire. ◀

La première commande, Yannick Lebrech, président de BTSI (Bâti, Tôlerie, Serrurerie, Industriels), s'en souvient encore : « Un châssis inox, le 6 janvier 2009 ». Elle arrivait après une prospection intensive menée avec ses associés Philippe Courtois et Vincent Marescot, les trois créateurs lançant une offre de sous-traitance spécialisée en tôlerie-chaudronnerie, mécano-soudure. Ensemble, ces ex-collègues affichaient « 3 fois 20 ans d'expérience », alors la première pièce a vite fait boule de neige. Rapidement, on leur a confié des fabrications plus qualitatives et six mois plus tard, ils embauchaient : BTSI était sur les rails ! Depuis, la jeune pousse enchaîne les succès, portée par ses fondamentaux, « une qualité d'ouvrage, la transparence en clientèle, une garantie de performance », détaille Yannick Lebrech. Sept ans plus tard, elle mobilise 18 personnes (« et 3 embauches en cours »), intègre un Bureau Méthodes, et fournit des solutions



globales, que ce soit la pièce unique, les fabrications en série, ou la machine spéciale, assurant « jusqu'au paramétrage sur mesure ». Son excellence s'exerce dans la tôlerie fine à façon, « 80 % en inox », attirant des clients du Nord-Ouest à la région parisienne, naviguant de l'agroalimentaire aux industries de pointe en passant par le BTP, l'événementiel ou l'agencement décoratif. Le secret est que le trio créateur n'a cessé de monter en gamme, investissant en matériel, logiciels GPAO, certifications, formations, et misant sur la jeunesse et le dynamisme de son équipe. Exemple, déjà 3 soudeurs (sur 10) sont qualifiés et à terme, « tous le seront ». De plus, en 2013, la reprise d'une activité consœur (CTSI à Moullet) a complété son champ d'expertises « dans l'agencement acier, la découpe laser ».

Témoin de son ascension, BTSI vient d'être référencée Air France Industrie et dans le cadre de son adhésion au réseau Sotraban, vient d'empocher ses premiers contrats à l'export, résultats de contacts sur le Midest 2015. Toutefois, 2017 sera une année de transition consacrée à la rénovation de son site à Soliers (1 800 m² de bâtiment), planifiant mise aux normes, réagencement des bureaux, extension sur « 5 à 600 m² », histoire d'optimiser l'outil de production et le confort de travail. Une parenthèse utile pour la suite.

Parenthèse utile

En parallèle, Yannick Lebrech a développé à l'automne 2015, une boutique e-commerce Collection & Design, proposant de réaliser à la carte, du mobilier design métallique exclusif pour les particuliers (bibliothèques, bureaux, etc.) et les professionnels (« fournisseur officiel pour les espaces VIP du stade Malherbe de Caen »). Preuve que l'idée était bonne, Collection & Design a déjà séduit des clients BtoB partout en France. Des collections outdoor/indoor seront bientôt disponibles. ◀ I.P.

CONTACTS

www.btsi.fr
http://collection-design.com

ÉVÉNEMENT

**TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE &
MOBILITÉ DURABLE :**
le gaz naturel, une
solution pour les
entreprises et les
territoires.

Jeudi
24 novembre 2016
Le Havre

*Les acteurs de la filière Gaz Naturel Véhicule se réunissent sous l'impulsion de GRDF et de GRTgaz pour un échange autour de cette **solution de mobilité durable** qui monte en puissance en France.*

*Déjà très utilisé à l'international, le GNV est un **carburant alternatif** pour sortir du tout pétrole. Grâce au développement du biométhane, le GNV offre de **belles perspectives renouvelables** : le bioGNV.*

Matinée d'échanges avec l'ensemble des acteurs de la filière
et après-midi dédié à l'essai de véhicules GNV
(poids lourds et véhicules légers).

Programme détaillé et inscription obligatoire sur
www.gnv2016.info

Un événement organisé par :

Stade Océane
Boulevard de Leningrad
76600 Le Havre
Accès Parking 1



En partenariat avec :



Avec le soutien et la participation de :



Agneaux

Le club des cinq

Le cabinet d'architectes DNS Dupont Nicolay et ses cinq associés ont une vision partenariale de l'architecture.



Un cabinet d'architectes qui parle à cinq voix.

C'est un quintet qui joue une partition remarquablement harmonieuse. Cinq voix, celles de Laurent Aubry, Gary Dupont, Pascal Dupont, Pierre Lesouef et Christian Nicolay qui font entendre leur même vision du métier d'architecte, dans un intelligent mixe de compétences, d'indépendance et de complémentarité. Pascal Dupont et Christian Nicolay ont fondé DNS Dupont Nicolay il y a 30 ans, et ont décidé récemment de compléter l'équipe dirigeante avec de nouveaux profils.

Intégrer des jeunes, c'est une façon de préparer collectivement et efficacement l'avenir, de « continuer à porter l'agence » et ses valeurs, tout en continuant à suivre les évolutions du métier : penser à l'aspect énergétique, aux normes environnementales de plus en plus sévères, aux nouveaux matériaux, à la modélisation des données du bâtiment en 3D (BIM), sans rien renier de ce qui a fait DNS : « Nous avons 30 ans

d'expérience, c'est indispensable dans nos métiers. Il nous faut garder cette mémoire », constate Pascal Dupont.

Ils ont tous une vision que l'on pourrait qualifier de déontologique du métier d'architecte. Avec DNS, on met de côté le clinquant, le prétentieux, on range son ego et on écoute les besoins de son client. « Notre approche du projet est celle d'un technicien. On borde l'économie du projet, on calcule l'exact budget et le bon calendrier, sur lequel nous nous engageons fermement.

L'atout ingénierie

Et ensuite, on parle d'architecture », explique Pascal Dupont. « On construit pour nos clients. C'est de leur image qu'il est question, ce sont eux qui ont le dernier mot face à nos propositions », renchérit Pierre Lesouef. « Nous construisons l'outil de travail de nos clients, pas notre œuvre et notre héritage. C'est ce qui compte avant tout », conclut Pascal Dupont. « Ce qu'ils veulent, c'est que

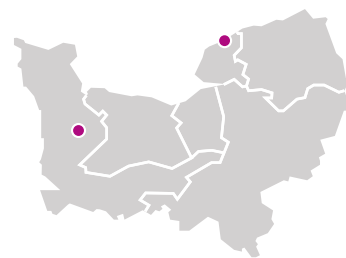
cela fonctionne en temps et en heure, et en respectant l'enveloppe budgétaire ».

Un des atouts supplémentaires de DNS, et il figure sur le nouveau logo, accolé au signe « + », c'est l'ingénierie, c'est-à-dire de disposer de ses bureaux d'études partenaires (structures, fluides, électricité) qui donnent une dimension beaucoup plus intégrée, complète et créative aux projets. S'appuyer sur ses économistes de la construction, et sur des partenaires, donne une véritable maîtrise de l'ensemble du chantier. De toute façon, DNS ne travaille pas tout seul dans son coin. L'idée maîtresse du groupe est de fonctionner sur trois piliers : le maître d'ouvrage (qui a le dernier mot), l'architecte et les entreprises. D'où une présence constante des équipes de DNS sur les chantiers, là où les choses se passent vraiment, là où se gagne la confiance et où se tiennent les délais, où la rigueur et l'exigence, qui font partie des fondamentaux de DNS, trouvent leur terrain d'expression.

Aujourd'hui DNS (20 salariés) rayonne dans un très grand ouest, de Paris (où une antenne a été ouverte) à Nantes, ce qui ne les empêche pas d'accompagner ailleurs leurs clients, qui sont en quasi-totalité des entreprises privées, dans l'industrie, l'agro-alimentaire, l'hôtellerie, les services, le logement, le commerce... Dans une longue liste de réalisations, difficile de faire dire aux cinq associés celle qu'ils préfèrent : « Tous les chantiers ont un intérêt », s'exclament-ils. Ils ont aussi un point commun, imaginé par Pascal Dupont : « On pose un trait de crayon, et cela prend vie, cela se construit. Ce n'est pas rien ». Une belle façon de penser son métier. ◀

CONTACT

www.dns-architectes.fr



Fécamp

Services multiples

PME de maintenance industrielle, ACXF se diversifie dans la fabrication additive.

Comment extraire le meilleur d'une PME fécampoise de 136 ans d'expériences, hier dans les chantiers navals, reconvertie dans l'entretien des bus ? C'est l'équation qu'a résolue Jacques Hébert qui, reprenant en 2009 la filiale du groupe Keolis, s'est employé à dépoussiérer sa gamme de services. ACXF (12 personnes) a gardé des savoir-faire en carrosserie mécanique, maintenance électrique-hydraulique ou encore peinture industrielle, le dirigeant a lancé l'activité « Docteur Palette », proposant de réparer les rampes PMR/UFR des bus, les hayons élévateurs des cars.

« Un marché microscopique » confie-t-il, mais qui lui vaut aujourd'hui des clients

jusqu'à Londres, car ACXF s'affirme comme étant la seule « à maîtriser la chaîne des compétences ».

Capacité d'ingénierie

Poursuivant cette stratégie de diversification, Jacques Hébert propose un autre produit, Meca 3X », ouvert lui au plus grand nombre : de l'impression 3D clés en main pour des fabrications à la carte. L'exemple-type : fournir « les produits-prototypes, ou bien les pièces mécaniques spéciales en petite série », évoque Jacques Hébert, qui met à disposition une capacité d'ingénierie en amont des impressions, et tous les traitements de finitions possibles. « La techno-

logie est transversale et en 3D, la complexité ne coûte rien » conclut-il. Il a investi dans un parc d'imprimantes de dernière génération, formé une équipe et même aménagé un atelier dédié en salle propre, dans une logique de prestations globales.

Ciblant sa clientèle industrielle historique, mais il a déjà répondu à des demandes particulières comme celle d'un bouchon de réservoir d'une voiture de collection. ◀ I.P.

CONTACTS

www.acxf.fr

www.docteur-palette.fr

edf

PRIX

edf pulse

EN NORMANDIE, NOUS DONNONS DE L'IMPULSION AU PROGRÈS.

Avec les prix EDF Pulse Normandie, EDF identifie, récompense et accompagne des start-up normandes dans les domaines de l'habitat connecté, de la ville bas carbone et de la performance industrielle. EDF soutient les projets qui font avancer la société et permettent aux innovations d'aboutir pour profiter au plus grand nombre.

Actu. règlement et inscriptions avant le 20 novembre sur : normandie-pulse.edf.com

HABITAT CONNECTÉ

VILLE BAS CARBONE

PERFORMANCE INDUSTRIELLE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Épouville

En dehors de la boîte

Les constructions modulaires de MC LOC sont conçues pour apporter confort, sécurité et modernité à leurs occupants.

Ce sont bien plus que de simples boîtes posées le temps d'un chantier pour accueillir des salariés. Les « constructions modulaires » louées par MC LOC sont d'une autre dimension. Elles deviennent des solutions techniques de haut niveau, capables de s'adapter à toutes sortes de demandes. À partir du modèle de base et ses 15 m², tout est possible dans les agencements.

“ Nous prenons tout en charge. ”

Au-delà de l'utilisation classique du BTP ou de l'industrie, les constructions modulaires démontrent ainsi leur utilité dans de multiples circonstances. Pour des établissements scolaires, par exemple, à l'image des 310 modules posés à Saint-Romain-de-Colbosc pour accueillir 900 élèves. « Nous avons longuement dialogué avec les professeurs pour comprendre exactement quels étaient leurs

besoins pour l'aménagement intérieur », souligne Nicolas Duboc, gérant de MC LOC. Toujours dans le monde de l'éducation nationale, à Gonfreville-l'Orcher, les modules « ont été personnalisés avec du bardage bois pour s'intégrer dans l'environnement extérieur ».

Des 600 modules posés à Achères à celui installé pour la fleuriste d'Épouville, des open space au pop-up store, du poste de gardes à la salle de réunions, MC LOC déploie des modèles parfaitement adaptés à chaque situation. Autre exemple, à Amiens, la pose de modules pour l'accueil de sans-abri dans l'attente de la construction d'un local, et dans le même temps une présence sur le chantier du Palais de Justice. « Ce furent deux expériences enrichissantes », se souvient Nicolas Duboc.

Service complet

Sa préoccupation est d'apporter un service complet à ses clients. « Les entreprises veulent du clé en main : elles viennent avec des attentes, nous conceptualisons le projet avec notre bureau d'études, et nous prenons ensuite tout en charge, le raccordement au réseau, le permis de construire, les règles de sécurité, l'installation, la maintenance, la remise en état », détaille Nicolas Duboc, qui insiste sur le transport des éléments :

« Cela demande un grutage particulier que nous maîtrisons. Nous pouvons aller là où d'autres n'iraient pas ». La domotique commence même à faire partie du package, avec la gestion du chauffage ou le contrôle d'accès. Amener du modernisme, de l'intégration environnementale et du confort permet aussi de donner une image positive aux chantiers : « Nous sommes les premiers présents sur un chantier. C'est un peu son image de marque. Il nous paraît essentiel d'apporter un soin particulier à l'implantation de ces bases-vie ».

Cette façon de travailler enregistre un vrai succès. MC LOC est en phase de développement, avec ses 25 salariés. La société dispose d'un parc de 4 000 modules, qui lui permet de rayonner en Normandie et dans l'Ouest parisien. Il peut lui arriver occasionnellement de travailler un peu plus loin, comme pour le futur écoquartier de Bordeaux, c'est par le biais d'un contact rencontré lors du chantier du Stade Océane. La proximité est en effet essentielle, et l'ADN normand fait partie des éléments constitutifs de l'entreprise. Pour accompagner la montée en puissance, MC LOC peut s'appuyer sur les capacités productives de Martin Calais et de ses deux usines de Saint-Nicolas-de-la-Taille pour les modules particuliers et de Bolbec pour la production de série. ◀



Le modulaire peut s'adapter à toutes sortes de contraintes.

CONTACT

www.mc-loc.fr



Le Havre

La réactivité de Maugars

Parmi les acteurs de la chaîne logistique de Safran Nacelles, les Havrais de Maugars Industrie ont été nommés « meilleur fournisseur pour la performance support et services » dans la catégorie « fourniture sur plan ». Avec près de 60 salariés, Maugars Industrie fournit des pièces usinées en aluminium et en titane essentiellement utilisées pour le support après-vente et la réparation. La société a été reconnue pour sa réactivité pour la livraison des pièces faites sur mesure en fonction d'un besoin précis, ou livrées sur stock. « Ces pièces sont souvent fournies en un temps record et Maugars Industrie met un point d'honneur à maintenir des communications rapides et régulières avec Safran Nacelles », explique Philippe Couteaux, responsable de la division Support et services (Safran Nacelles).

www.ateliersmaugars.fr

Argentan

Viande en ligne

C'est pour répondre aux attentes des consommateurs en matière de viande française de qualité, et pour soutenir la filière régionale de l'élevage, que Thierry Potier et Manuel Pringault ont lancé « latabledesleveurs.fr », un système de e-commerce de frais en circuit court. Le site décline de très nombreux choix en viandes, charcuterie, plats traiteurs, mais aussi la gamme « Energy by Teba », des plats faibles en calories et matière grasse ou encore des « box assortiment » et des recettes. La volonté des deux créateurs est de proposer des produits de qualité à des prix très compétitifs et associés à un service de livraison à J+2, en respectant la chaîne du froid.

www.latabledesleveurs.fr

Saint-Jean-de-la-Neuville

Nouveau site

À l'aube de son 70^e anniversaire, Martin Calais, spécialiste de la construction modulaire, déploie un nouveau site internet qui présente le détail de l'organisation du groupe et ses dernières réalisations. D'autres nouveautés s'agglomèrent : une ligne de production automatisée, une gamme de produits élargie, un logo et une identité graphique renouvelés. Des changements qui s'inscrivent dans la logique de développement de l'entreprise depuis plusieurs années, entre acquisition d'un site de production, des innovations produits ou encore un développement international.

www.martin-calais.fr

EDF

ECO-SOLUTION EDF N°5

ESTIMEZ VOTRE POTENTIEL D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE EN 3 CLICS

ENFIN DES ÉCONOMIES QU'ON VOIT NETTEMENT.

Grâce à EDF Entreprises et son simulateur d'économies d'énergie, vous pouvez comparer la performance énergétique de votre entreprise à la moyenne de votre secteur d'activité et identifier les actions pouvant réduire votre facture.

Notre avenir est électrique. Et il est déjà là.

edf.fr/entreprises

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

à la rencontre des **Entrepreneurs**

Chanu

Un bon coup de peinture

En trois ans, SOPI a montré son savoir-faire et ses ambitions dans le domaine de la peinture industrielle.

Rebondir. C'est ce que Laurent Dubourg et Christophe Haret ont parfaitement accompli depuis 2013. Rebondir après la fermeture de l'entreprise dans laquelle ils travaillaient. Rebondir en capitalisant sur son savoir-faire, son portefeuille client, sa connaissance du métier. Les deux partenaires ont créé la Société Ornaise de Peinture Industrielle (S.O.P.I.) dans des locaux qu'une société allait quitter « Christophe avait entendu parler des bâtiments, du matériel de qualité pour produire, il m'a contacté et on s'est lancé dans l'aventure. Nous avons approché nos anciens clients, qui nous ont suivis. Et nous avons recruté des salariés de notre ancienne usine, dont nous connaissions les compétences », se souvient Laurent Dubourg. Lui est plutôt celui qui s'occupe de la gestion, son codirigeant maîtrisant mieux l'aspect technique. Les deux hommes, qui se complètent donc parfaitement, mettent aussi la main à la pâte, dans l'atelier. « Nous avons bien travaillé depuis le début. Nous avons étoffé notre portefeuille, et nous souhaitons poursuivre notre développement en recrutant un commercial pour notamment élargir notre

zone de chalandise ». Ils ont même réussi à surmonter le départ d'un très gros client, en retrouvant ailleurs le chiffre d'affaires perdu.

Gros volumes

La peinture industrielle est une activité d'une grande technicité, entre sablage, décapage, corindonnage (abrasion de surface), qui demande de l'expérience humaine et des machines de pointe. Il faut aussi savoir s'adapter aux évolutions, par exemple avec l'utilisation du thermo laquage de poudre pour travailler avec des températures plus basses, et donc de réduire la consommation d'énergie. « Nous avons également investi dans une sableuse qui permet de traiter de gros volumes », précise Laurent Dubourg. Ainsi, alors que

de plus en plus d'entreprises souhaitent effectuer elles-mêmes leur peinture, l'outil de production de SOPI permet d'aller plus vite, d'obtenir une meilleure qualité, avec des prix totalement concurrentiels.

Le traitement de revêtements et surfaces et la peinture industrielle donnent à SOPI la possibilité de travailler pour tout type de clientèle, du particulier au très grand compte. « Tous les clients sont traités de la même façon », expliquent les dirigeants, qui mettent en avant un souci permanent de réactivité. Une diversification qui s'accompagne de quelques belles ambitions, comme doubler l'effectif dans les cinq prochaines années. « On a besoin de nos métiers. Le potentiel existe, mais nous ne cherchons pas à aller trop vite », soulignent-ils. SOPI a attiré l'attention d'Orne Développement et du Conseil départemental, qui l'ont soutenu à ses débuts, ainsi que de la CCI. ◀

“ Nous avons étoffé
notre portefeuille. ”

CONTACT

www.sopi1800.com

Guimerville

Investissements verriers

Dans la Glass Vallée, des entreprises continuent à développer leur outil industriel.

Dans le cadre de son programme « Ambition 2023 », le groupe Pochet du Courval, spécialisé dans le packaging de luxe pour les parfums et la beauté, mène un plan de transformation de son outil industriel. Parmi les trois sites concernés, celui de Guimerville, au cœur de la Glass Vallée. Avec les usines de Gamaches et Beaugency, ce sont au total 10 millions d'euros qui ont été investis. « C'est un changement majeur et une étape cruciale dans le projet

de modernisation compétitive de notre activité flaconnage », précise le directeur du parachèvement, Benoît Marszalek, qui se félicite que le redémarrage de l'unité de Guimerville ait été effectué dans les délais annoncés.

Modernisation

Outre la modernisation d'équipements et la simplification des flux, ces travaux ont également permis d'améliorer

significativement les conditions de travail des équipes, notamment par l'optimisation de l'ergonomie des postes, la création de vestiaires et de nouvelles salles de repos. ◀

CONTACT

www.groupe-pochet.fr

Caen

Transition facile

Changeant de main, le Jardin des Bambins sera bientôt l'agence caennaise Gard & Co.

Exemplaire des solutions de reprises en douceur, la transition nouvellement conclue via la plate-forme Transentreprise, est un cas d'école. Car six mois ont suffi pour aboutir à la promesse de vente du Jardin des Bambins. En septembre, les fondateurs de Gard & Co (spécialisée dans la garde d'enfants à domicile et les services ménage et repassage) à Reims - Alkaly Soumah et Jérémy Costa - ont racheté l'activité caennaise de garde d'enfants à domicile. L'opération se révèle gagnante pour le duo repreneur qui recherchait l'opportunité d'une croissance externe dans le grand Ouest. Parmi ses bonus innovants, l'option caméra connectée « qui rassure les jeunes parents » ou des forfaits package proposant « de coupler les prestations à tarifs préférentiels », explique Alkaly Soumah. À ce jour, Gard & Co emploie 38 personnes en rayonnant sur la Marne et la Bretagne, d'où l'envie pour ses créateurs, d'élargir leur périmètre. C'est par le biais des CMA qu'ils

avec l'envie de « concilier vie privée et télétravail ». Adhérente des franchises La Compagnie des Familles, elle a ouvert Le Jardin des Bambins en avril 2010 et six ans après, elle était mûre pour un autre challenge. Décidée à vendre, elle s'était rapprochée de la CCI Caen Normandie, postant son annonce sur Transentreprise.com. Au final, elle voit dans la reprise une conclusion idéale, puisqu'elle va devenir, « le temps de la transition », salariée de la future agence Gard & Co. En pratique, trois rendez-vous directs, deux à la CCI, ont fourni le déclic : « Dès le premier entretien, nous étions sur la même longueur d'ondes » confirme

la créatrice, au point que les dernières formalités ont eu lieu chez elle, la vente signée ces jours-ci. ◀ I.P.

CONTACTS

CCI Caen Normandie

Manuel Boulland

Conseiller Transmission/Reprise

Transentreprise

mboulland@caen.cci.fr

www.transentreprise.com

www.gardandco.fr



“ Nous sommes des facilitateurs de contact. ”

ont connu Transentreprise, passant au crible le bilan-comptable des sociétés à reprendre, jusqu'à sélectionner Le Jardin des Bambins (60 intervenantes), « 100 % saine sur le plan financier » et parfaitement complémentaire à leurs activités. « Un schéma atypique », souligne Manuel Boulland, conseiller référent Transentreprise à la CCI Caen Normandie, qui a accompagné la démarche. « Nous sommes facilitateurs de contacts, c'est la valeur ajoutée du dispositif ».

Nouvelle vie

Même écho chez Caroline Brinon-Vigier qui, cédant sa PME, lui offre une nouvelle vie. Juriste à Paris, c'est en devenant mère de famille qu'elle est revenue en Normandie

**CRÉATION DE SITES INTERNET
&
RÉFÉRENCEMENT**

POSITIONNEZ-VOUS

DEPUIS PLUS DE 30 ANS, NOUS VOUS ACCOMPAGNONS
EN STRATÉGIE DE COMMUNICATION.

Contact : Jean-Marie Joly
02 31 47 00 47
9 rue Jean-Baptiste Colbert
14000 Caen
www.nouveau-regard.fr

**AGENCE
NOUVEAU
REGARD**
COMMUNICATION



Pour changer la donne, les approches doivent être globales >>>



© Isra Samprasert/shutterstock

Quand le désert avance...

Il suffit de se promener dans n'importe quel centre-ville pour être immédiatement frappé par la triste litanie des panneaux « à vendre », « à louer », des vitrines vides, des rideaux de fer baissés. Le commerce de centre-ville se porte mal, et ce n'est pas nouveau. À Caen, 13 % des magasins sont fermés, selon l'association « Les Vitrines de Caen », avec des rues pointant à 60 %. À Cherbourg, selon une étude de la CCI Ouest Normandie, le taux de vacance commerciale est de 16 %. Il était de 13 % en 2014 et de 10 % en 2010.

La fédération du commerce spécialisé, Procos, estime que le taux moyen de vacance en France, dans les 200 agglomérations de plus de 25 000 habitants, est de 9,5 %, en hausse d'un point chaque année depuis 2012, avec un déclin plus marqué quand les villes sont de taille petite ou moyenne.

Les raisons de ce phénomène de désertification commerciale sont identifiées : l'impact des centres commerciaux de périphérie, la montée en puissance d'Internet (qui pèse pour 8 % du commerce de détail non alimentaire), la crise économique, la hausse du coût de l'immobilier et du mètre carré commercial, les questions de livraison du dernier kilomètre. Tout cela entraîne un effet domino, un tourbillon de fermetures, une spirale négative dont il est extrêmement difficile de sortir.

Les municipalités en sont désormais conscientes. L'heure est au développement du management de centre-ville, de politiques plus interventionnistes, qui peuvent s'avérer parfois contradictoires sur les questions de plan de circulation, de places de stationnement. Aux récentes Assises nationales du centre-ville, on entendait un slogan bien imaginé, « le centre-ville est le réseau social du réel », une destination shopping prisée pour la mode, la beauté, les achats-cadeaux (beaucoup moins pour l'alimentaire).

Dans le même temps, « soucieuses de préserver leur rentabilité, les enseignes n'hésitent plus à fermer leurs magasins les moins performants. Elles adaptent ainsi leur réseau de magasins à l'évolution des modes de consommation » explique Christian Dubois, directeur Département Commerces de Cushman & Wakefield France, spécialiste de l'immobilier commercial.

Les commerçants prennent aussi leur destin en main, avec des associations de mieux en mieux structurées, qui cherchent à créer des animations, « attirer de nouvelles enseignes et fidéliser la clientèle », comme le revendiquent les responsables de LH Shopping. À Rouen, fier de son centre-ville, « huitième centre commercial de France à ciel ouvert », on a lancé au printemps un « office de commerce et de l'artisanat », pour que chacun soit partie prenante des décisions et des actions.

Effet domino

Pour changer la donne, les approches doivent être globales : « Il faut travailler sur la population, la mobilité des personnes et des marchandises, les connexions numériques, sur un centre-ville plus resserré. Les enseignes viennent là où existe une dynamique » détaille Michel-François Delannoy expert à la Caisse des Dépôts. Il ne faut pas faire non plus l'économie de l'ouverture dominicale, si tant est qu'elle ne constitue pas un simple transfert de la clientèle des autres jours de la semaine, sur de nouveaux formats (les pop-up store), sur les mises aux normes d'accessibilité et sur la notion d'accueil, qui n'est pas toujours la mieux partagée.

Ce qui est vrai pour les villes l'est tout aussi pour les campagnes. Plus de 50 % des communes rurales n'ont plus aucun commerce et ce phénomène tend à s'accroître depuis plusieurs années, alors qu'on connaît l'importance du lien social que représente le commerce de proximité. ◀

Villers-Bocage



L'intelligence collective

Une Union Commerciale et Artisanale bien dirigée peut faire la différence pour dynamiser le commerce de proximité.



Alain Fossey (à gauche), président de l'UCA de Villers-Bocage, accompagné de **Muriel Boutrois** et **Bruno Moulinet**.

C'est un exemple de ce que peuvent parvenir à faire des commerçants quand ils prennent leur destin en main, bâtissent un projet, nouent des partenariats. Même au sein d'un village de 3 000 habitants, il est possible d'avoir de l'ambition et de voir les choses en grand. Avec 80 adhérents, l'Union Commerciale et Artisanale de Villers-Bocage le démontre. « Nous sommes là pour communiquer, faire parler du commerce et de la cité », résume son président Alain Fossey. « Nous cherchons à être fédérateur, à agréger les bonnes volontés. Chacun apporte ses idées, ses propositions, ses offres et participe selon ses possibilités ». En s'ouvrant aux artisans (« cela amène d'autres univers ») et à la grande distribution (« c'est une relation gagnant-gagnant »), les commerçants ont démontré qu'ils ont à cœur l'intérêt collectif. L'UCA a su profiter des atouts du village. « Nous sommes idéalement placés, au cœur d'une zone de chalandise de 40 000 personnes. Et nous avons tous les corps de

métiers, avec des entreprises de qualité. C'est une offre qui attire », souligne Muriel Boutrois, ancienne présidente de l'UCA. Mais il ne suffit pas d'être bien placé, encore faut-il réussir ce qu'on entreprend. C'est le cas pour le salon de l'habitat, le défilé de mode, le chéquier shopping, la braderie, le marché de Noël... Autant d'événements marqués du sceau de la réussite. Outre ses actions, l'Union Commerciale apporte une ouverture d'esprit : « Cela permet de sortir de ses propres préoccupations, de se connaître, de se retrouver », témoigne le pâtissier Bruno Moulinet.

Indispensables conventions

Tout cela ne serait « pas réalisable », de l'aveu même d'Alain Fossey, si seuls les commerçants étaient concernés. « L'appui de la CCI est incontournable dans notre fonctionnement », poursuit-il. Cela fait plus de 10 ans qu'une étroite collaboration s'est établie entre les deux, permettant une vraie montée en compétence de l'UCA, un modèle qui se

duplique avec autant de réussite dans des villes comme Bayeux ou Vire.

L'autre intervenant-clé est bien sûr la municipalité. Entre les trois acteurs une convention a été signée, renouvelée tous les ans, « ce qui demande d'avoir des résultats ». « Il faut fonctionner comme pour nos entreprises », appuie Muriel Boutrois. « Être en mesure d'innover, de ne pas rester sur ses acquis, de prendre des risques mesurés ». Et puisque, décidément, l'intelligence collective trouve ici un vrai terrain d'expression, l'idée est d'appliquer les mêmes recettes à Aunay-sur-Odon, dans un esprit de dynamisme territorial et de complémentarité, qui se retrouve dans les liens étroits que l'association de commerçants entretient avec Villers-Bocage Intercom. ◀

CONTACT

ccoutellier@caen.cci.fr



Verneuil-sur-Avre

Retour de flamme

Bien-nommée Activ', la nouvelle Union commerciale de Verneuil-sur-Avre a l'énergie des plus grandes.

Plus connue pour son patrimoine, ses fêtes Médiévales (fête des Gueux) ou son Center Parcs, Verneuil-sur-Avre pourrait bientôt faire école en matière de dynamique commerçante. Depuis deux ans, la cité d'art (7 000 habitants) peut s'appuyer sur Activ', littéralement « Artisans et Commerçants Très Investis pour Verneuil » pour valoriser son centre-ville.

Fédératrice via sa page Facebook, la nouvelle UC vernolienne a (re)lancé les animations de quartier, les jeux-concours, La Fête du Muguet, les salons à thèmes (Auto/Retro), dont un nouveau salon de l'artisanat en octobre. Déjà 70 boutiques affichent le logo Activ' en vitrine et potentiellement, elles seraient quatre fois plus nombreuses (environ 350 commerçants et artisans recensés à Verneuil-sur-Avre)... « Une course de longue haleine » évoque le président d'Activ', Aurélien François. Avec d'autres commerçants motivés, il a fait partie du noyau de bénévoles souhaitant ranimer l'Union commerciale historique, restée longtemps « la plus importante de l'Eure, co-fondée par mon père ».

Activ' est le fruit d'une convention partenaire avec la Ville et la CCI Portes de Normandie, apportant, « un réel soulagement administratif ». L'association bénéficie d'un renfort consulaire favorisant son évolution. Les conventions se renouvellent chaque année. La première a concerné la structuration d'Ac-

tiv et son organisation, tandis que celle de 2016 a détaché des orientations touchant le fonctionnement participatif « apprendre à déléguer », la diffusion des informations, etc.

Capitaines de rue

Bilan d'étape : comptant multiplier les rendez-vous en cœur de ville, Activ' a nommé ses premiers Capitaines de rue sur les artères principales, chargés de relayer ses messages. De plus, des commissions de réflexion sont mises en place, notamment pour envisager des horaires en nocturnes les fins de semaine, ciblant « les parisiens du week-end, les touristes en saison ». ◀ I.P.

CONTACTS

www.facebook.com/Activ-958135157571975/?ref=page_internal

Florian Ricard

Conseiller en Union Commerciale
florian.ricard@normandie.cci.fr

Julien Hailliez

Antenne Pays d'Avre, d'Eure et d'Iton
julien.hailliez@normandie.cci.fr



Flers

Fidélisation croisée

Cumuler des offres sur les commerces et les loisirs, c'est la bonne idée de l'agglo de Flers.

La fidélisation est ce qu'on a trouvé de mieux pour permettre aux commerces de centre-ville de conserver leur clientèle. L'agglo de Flers l'a bien compris, elle qui fut la première collectivité normande à proposer des réductions pour des activités de loisirs il y a 13 ans déjà, et qui est désormais la première de France à associer bons plans et réductions pour les commerces et les loisirs.

Partant du principe que les clients de magasins de la ville sont les mêmes que ceux des espaces de détente (bowling, cinéma, piscine, parcs, musées...) la carte Pass+ réunit des offres commerciales sur un même support, qui en plus est dématérialisé, soit par une application pour téléphone mobile, soit sous la forme d'une carte personnalisée avec QR Code. Un portail web permet de gérer son compte, suivre l'actualité des offres...

C'est une carte « deux en un » qui est ainsi proposée aux 54 000 habitants de l'agglomération, qui élargit les publics, crée des synergies dans le territoire, donne donc un dynamisme supplémentaire dont tous les acteurs pourront bénéficier. Un exemple de « couponing croisé » à suivre. ◀

CONTACT

www.flers-agglo.fr

Beauté et plaisir

« Pour qu'un centre-ville marche bien, il faut qu'il soit beau. Il doit être le lieu le plus agréable possible », déclare le maire de Caen Joël Bruneau, qui porte un important projet de rénovation du secteur piétonnier « pour le densifier, en faire un itinéraire de promenade » qui comprendra notamment un « lieu attractif, avec de nouvelles enseignes, des halles gourmandes s'appuyant sur les spécificités de la gastronomie normande ». C'est la notion de « plaisir » qui est mise en avant, pour attirer bien sûr les habitants de la grande agglomération caennaise, tout autant que les touristes. « Les élus et acteurs économiques doivent s'interroger et agir pour que les actes d'achats effectués en périphérie puissent aussi se réaliser en centre-ville ».

Le partenariat est indispensable pour y parvenir, c'est ce qui se déroule au Havre où un cabinet spécialisé a été recruté afin d'accompagner la CCI, la municipalité et les commerçants dans la formalisation d'une feuille de route pour le commerce de centre-ville. À la suite de ces travaux, des « assises du commerce » pourraient voir le jour. ◀

Une période de renouveau

Depuis plus de dix ans, l'association Centre-Ville en Mouvement travaille aux projets d'innovation et de redynamisation des centres-villes. Elle a été créée par des élus locaux, parlementaires, consulaires, représentants de corps d'État et chercheurs. Elle est notamment l'organisatrice des « Assises Nationales du Centre-Ville » et anime le réseau des centres-villes durables et de l'innovation. Son directeur général, Pierre Creuzet évoque l'évolution des centres-villes et la place du commerce dans cette nouvelle organisation.



Ne plus voir fleurir ces affiches sur des vitrines vides.

Le commerce a-t-il encore sa place dans les centres-villes?

Pierre Creuzet: Bien sûr, et plus que jamais. On entre dans une période de renouveau des centres-villes. Les élus ont pris conscience du problème. Il est important aussi de constater que les habitants aiment leur centre-ville. Notre dernier baromètre montre que 75 % des personnes interrogées sont attachées à leur cœur de ville, un chiffre qui monte même à 84 % pour les jeunes générations. Cela veut tout dire. Je ne nie pas l'existence des commerces vacants, des difficultés des commerçants face à la grande distribution, face à internet. Mais justement, 73 % des gens qui consomment le plus sur internet fréquentent assidûment les centres-villes. Il faut être en mesure de capitaliser sur cette clientèle, de travailler sur de nouveaux concepts, d'avoir des boutiques connectées.

Quelles autres tendances les commerces doivent-ils suivre?

P.C. : On constate une montée en force de la réappropriation des espaces. Le caviste qui utilise sa cave, qui est après tout le lieu naturel pour découvrir le vin, les restaurants avec la cuisine ouverte sur la salle, la machine à coudre au milieu des enseignes de retouche de vêtements. Il y a un besoin de montrer ce qui se passe, et les clients aiment cela. On le voit dans la bonne san-

té des marchés. Je crois aussi beaucoup aux boutiques éphémères, dont le contenu change selon les saisons, les attentes des consommateurs.

Plus généralement, comment se construiront les centres-villes de demain?

P.C. : Un centre-ville, c'est une alchimie. La priorité est de les repeupler, et donc d'y implanter les services (comme les crèches, les écoles, les hôpitaux) dont la population a besoin. Il est aussi important d'y organiser des animations appropriées. Au-delà, sur un plan plus architectural, l'eau va devenir un élément majeur. Des miroirs d'eau, des brumisateurs, des cours d'eau, tout cela rencontre toujours un grand succès auprès du public, comme la réappropriation des fleuves à Rouen, à Bordeaux, à Orléans. L'eau, c'est un enjeu majeur par rapport au réchauffement climatique, elle permet de moduler les températures dans des périodes de forte chaleur. Avec l'eau, la végétation sera essentielle au centre-ville durable de demain.

La voiture y a-t-elle sa place?

P.C. : Idéalement, les centres-villes devraient être piétonniers. Mais ce n'est pas possible, la voiture ne peut pas être remplacée. Il convient donc de penser à la façon de l'intégrer, de la rendre pratique. Il faut prendre

conscience que la mobilité entre dans une nouvelle ère, et que les véhicules autonomes sont pour demain, ce qui peut changer la donne. On réfléchit aussi à des solutions comme les téléphériques, qui vont prendre de l'ampleur dans les prochaines années.

Le centre-ville a donc un avenir?

P.C. : Tout n'est pas rose. Les villes de plus de 100 000 habitants se sont parfaitement emparées du sujet. Les municipalités savent travailler en partenariat avec d'autres structures, comme les CCI. C'est plus compliqué pour les petites villes et les centres bourgs, où le dynamisme est à repenser. Mais je reste optimiste sur l'évolution générale. ◀

CONTACT

www.centre-ville.org

Vos projets, nos solutions CCI

NEWS DU RÉSEAU



Numérique

CCI Normandie vient de publier un nouveau numéro de CCI Observatoires dédié à l'économie numérique. Dans ce domaine, la Normandie est riche de nombreuses réussites portées par des « pépites » régionales, telles que Webaxys, hébergeur et opérateur au service des entreprises, la société FTEL, créateur de solution web et mobile, ou encore Ipdia, fabricant de composants électroniques ultra-miniaturisés, qui démontrent leur capacité à innover et font figures d'exemples dans la sphère numérique.

Document téléchargeable sur
www.normandie.cci.fr



Prévention

Aider les dirigeants d'entreprise en difficulté avant qu'il ne soit trop tard, telle est la mission du Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises (CIP) Seine Estuaire. Après Le Havre, une nouvelle permanence vient d'être créée à Lisieux.

Les CIP sont des associations composées de professionnels bénévoles qui souhaitent aider les chefs d'entreprises confrontés à des difficultés, de façon gratuite et confidentielle. Leur mission : informer les dirigeants sur les outils de prévention proposés par la loi, mais aussi les orienter dans le choix des solutions qui leur permettront de sauvegarder leur entreprise.

02 35 55 27 24 - www.cip-national.fr



« Je vote l'action »

« Mon projet de camping a mis plusieurs années à mûrir dans mon esprit, et dès le départ, j'ai été accompagné par la CCI. J'avais l'idée d'avoir un camping très orienté nature, avec par exemple des panneaux solaires, l'obtention d'un écolabel, tout en accordant de l'importance au confort, à la qualité de l'hébergement et de l'environnement. Tout cela mis bout à bout représente un gros dossier, et l'aide de la CCI a été précieuse dans mes discussions avec les banques, dans la connaissance des critères et normes à respecter, les statistiques de fréquentation, les dossiers de financement comme l'ARE. Je continue à être régulièrement en contact avec la CCI, c'est très utile. J'ai ouvert cet été, et les premiers résultats sont très satisfaisants, nous avons bien rempli, avec une part non négligeable de clientèle étrangère. »

Stéphane Arondel,
Longueville

Avez-vous

Le programme + 45

Aider les seniors à devenir entrepreneurs.

Deux plates-formes normandes du réseau Initiative France (Rouen et Granville Terre et Mer) participent à la mise en place du « programme + 45 », lancé en partenariat avec AG2R La Mondiale, qui vise à appuyer les créateurs d'entreprise de plus de 45 ans. Le parcours comprend une phase de diagnostic des compétences et aptitudes entrepreneuriales et divers ateliers (bilan retraite, posture entrepreneur), dont un consacré à la créativité qui permet de peaufiner les idées des futurs entrepreneurs. Le financement et l'accompagnement sont également au menu.

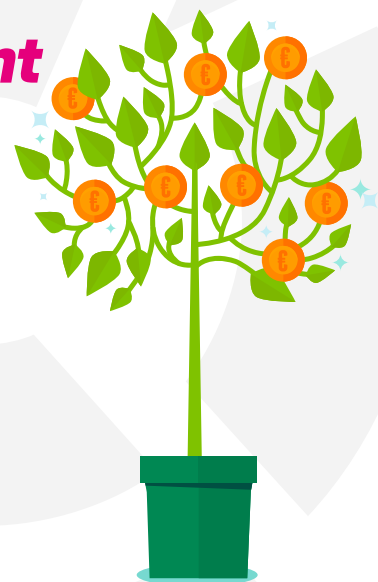
« Après 50 ans, quand on a été licencié, ce n'est pas évident d'être sur le marché du travail », explique Caroline Mullet Texier, qui prend part au programme. « Je me suis entendu dire que j'étais trop vieille... J'ai compris que la solution pour moi était de créer mon entreprise. Mais là aussi, on se trouve très seul. J'ai commencé par les ateliers 5 jours pour entreprendre des CCI, qui m'ont bien fait avancer, et « + 45 » m'a vraiment aidé à voir plus clair, à répondre à toutes les questions que je me posais, de travailler mon concept, de voir si mes idées sont réalistes, à aller de l'avant ».

En savoir plus :

jean-baptiste.beliard
@normandie.cci.fr

L'accompagnement financier

Comme dans bien d'autres domaines, les CCI sont aux côtés des entreprises à la recherche de financements. Elles ont un quintuple rôle d'informateur, de catalyseur, d'intermédiaire, de formateur et de financeur, déclinant sous ces différentes missions plusieurs types d'aides adaptées à chaque situation.



CAPITAL HAUT DE BILAN



L'augmentation de capital est un moment clé pour l'entreprise. Pour le préparer et le réussir dans les meilleures conditions, la CCI propose un package complet qui comprend un examen de la stratégie à 360°, une analyse et une structuration du projet, un accompagnement dans l'établissement du business plan, une préparation à la présentation du projet devant les investisseurs, une orientation vers les bonnes structures ou interlocuteurs.

SPEED DATING BANCAIRE



Les speed dating sont à la mode, mais ils demandent aussi une vraie organisation pour être pleinement efficaces. C'est le cas des speed dating bancaires, entretiens individuels avec des partenaires bancaires, des sociétés de capital-risque, des organismes d'aides financières, qui permettent à la fois d'obtenir des conseils de professionnels et de trouver des financements.

POUR S'INFORMER



Accéder aux informations financières disponibles en un seul clic, c'est possible grâce au site **les-aides.fr**. On trouve sur le site des fiches détaillées et la liste des bons contacts. Sa base de données est régulièrement actualisée, et permet d'identifier les soutiens publics ou privés en fonction de la maturité de l'entreprise (création, développement, reprise). La CCI édite également un guide complet qui regroupe conseils, informations et financements par typologie de projet. Il est évidemment toujours possible de rencontrer individuellement un conseiller CCI ou de participer aux réunions collectives (avec l'intervention d'experts) sur une thématique financière précise à l'occasion des 90' financement.

www.les-aides.fr

essayé ?

KIOSK TO INVEST



Parce que le crowdfunding est une solution qui a fait ses preuves, Kiosk to Invest est la plate-forme idéale pour mener à bien une recherche de fonds. S'y inscrire, c'est trouver conseil et accompagnement pour bien mener sa campagne avec l'assistance d'un « trafic manager » pour dynamiser son projet. Kiosk to Invest et ses partenaires aident à structurer les éléments permettant aux futurs investisseurs d'avoir une vision claire et synthétique de son entreprise et de ses projets. À noter que KTI vient de recevoir l'agrément de l'Autorité des Marchés Financiers, une première en France pour un établissement Public.

www.kiosktoinvest.com

ACCOMPAGNER LA RECHERCHE DE FINANCEMENT



FI'PME est un accompagnement sur mesure pour la recherche de financement bancaire. Les TPE et PME cherchant à connaître le niveau de bancabilité, à s'informer sur les usages financiers, à accéder rapidement aux solutions de financement les mieux adaptées peuvent bénéficier d'une prestation en trois phases : diagnostic (mesure de la finançaibilité de l'entreprise, de la capacité d'emprunt), montage du dossier de financement ; animation (accompagnement lors des rendez-vous avec les financeurs, coaching pour optimiser la relation bancaire). Une démarche peut également être engagée pour la recherche d'aides, subventions et prêts d'honneurs.

« Voir plus grand »

Votre entreprise a été soutenue par la CCI dans votre développement international. Quelles sont vos réactions par rapport à cette aide ?



NICOLAS VOIRIOT

Jacques-Dubois (Barentin), pièces composites et produits spécifiques de haute technologie, destinés aux domaines militaire et civil, aux Télécommunications, l'Aéronautique, l'Espace, l'Automobile, le matériel électrique...

« Nous avons la chance dans la région – et j'ai pu comparer avec d'autres – de pouvoir compter sur des gens réactifs, compétents, rapides, connaissant l'entreprise, qui vont au charbon pour elle. On ne peut ignorer l'efficacité des CCI et du Conseil régional dans les aides à l'international. Ils comprennent ce dont nous avons besoin, chaque partie est efficace, j'encourage tous les chefs d'entreprises à les solliciter. C'est une démarche positive : on va chercher une aide si on a une ambition, une volonté d'aller de l'avant, et à partir de là, elle nous permet d'accélérer, de voir plus grand. De plus, tout dirigeant doit être en mesure de remplir un dossier d'aide, c'est un exercice qui permet d'avoir une réflexion, une vue d'ensemble sur son projet ».

www.jacquesdubois.com

PARCOURS FORMATION

LE PUBLIC : dirigeants et créateurs d'entreprise à la recherche de financements.

LE PRINCIPE : Former, informer sur les différents modes de financement, savoir gérer les relations bancaires avec les créanciers, connaître les modalités d'une opération de levée de fonds.

DES EXEMPLES : Les ateliers d'une demi-journée pour aborder une thématique financière précise, comme « le financement, les pièges à éviter ».

Du coaching pour apprendre à présenter son projet de façon synthétique et attractive aux futurs investisseurs.



Grandeur nature

La « Boutique Test » met le pied à l'étrier à de jeunes commerçants s'implantant en centre-ville.

Trouver un local commercial, bien placé, au bon prix, avoir un engagement raisonnable, tester un nouveau produit en limitant les risques financiers : cette équation n'est pas simple à résoudre pour les commerçants cherchant à s'installer en centre-ville. Pour les soutenir dans leur démarche, la CCI Portes de Normandie, en partenariat avec la Ville d'Évreux et le Grand Évreux Agglomération a lancé « Ma Boutique Test », un concept innovant et inédit dans l'Eure.

L'idée est de faciliter la tâche du candidat : pas de droit d'entrée, loyer progressif sur trois ans, accompagnement et suivi, possibilité de se désengager en cas d'activité non pérenne. Les métiers recherchés tournent autour du négoce, complémentaire de l'offre existante, tenu par un porteur de projet ne

disposant pas de local et immatriculé depuis moins de deux ans.

Partenaires

C'est bien de redynamiser le cœur de ville par l'implantation de nouveaux commerces et compléter l'offre commerciale existante dont il est question.

C'est en 2015 que la CCI Portes de Normandie a fait l'acquisition d'un local commercial de 42 m², place du Grand-Carrefour et effectué les travaux de mise aux normes. Pas moins de 55 personnes se sont montrées intéressées. Après examen des candidatures, quatre sont allées jusqu'au bout de la formalisation de leur projet et ont déposé un dossier, avant d'être reçues par le Comité de Sélection.

« Cuisine et Vous », autour de l'univers culi-

naire, idée de Lisa Lechevrel, a été retenu, pour à la fois sa complémentarité avec les commerces alimentaires implantés à proximité et son activité « dans l'air du temps ». Le dynamisme de la jeune femme, âgée de 22 ans, a fait le reste. Un réseau de partenaires experts de l'entreprise et d'artisans a été mobilisé pour l'aider dans son installation. ◀

PLUS D'INFORMATIONS

Carole Richard

Conseiller aux entreprises

carole.richard@normandie.cci.fr

www.portesdenormandie.cci.fr



Retours d'expérience

La recette du succès

Concilier sa passion et son métier, c'est ce que Lisa Lechevrel cherchait à accomplir. « Dans ma famille, on a toujours accordé de l'importance à la cuisine », sourit la jeune femme, dont les parents étaient propriétaires de l'Hôtel de Normandie. « J'ai toujours voulu travailler dans ce domaine ». Mais se lancer dans le commerce, quand on a 22 ans et qu'on est titulaire du BTS en Négociation Relation Client effectué en alternance dans le secteur bancaire, ce n'est pas évident. « C'est en discutant de mes projets avec des conseillers de la CCI que j'ai appris l'existence du projet Boutique Test. Je n'osais pas me lancer, mais il m'est apparu que ce genre d'accompagnement était parfait pour moi ».

Une intuition qui fut la bonne, puisque Lisa a parfaitement maîtrisé les différentes étapes de la sélection, même si elle se souvient des instants de stress avant le passage devant le jury final : « Mais ils m'ont mis très à l'aise,

l'ambiance est bonne, on a beaucoup parlé de mon projet, de son développement ». La course d'obstacles s'est poursuivie, toujours avec le soutien de la CCI, « par exemple pour obtenir du financement, pour avoir les bons conseils, pour éviter les erreurs, pour trouver les bons partenaires. La CCI est vraiment là pour nous aider ».

« Cuisine et Vous » a pu donc ouvrir ses portes à la fin du mois d'août, proposant des petits robots ménagers et des ustensiles destinés aux préparations culinaires. « Pour le moment tout se passe bien », commente Lisa, dont l'enthousiasme et l'optimisme sont des plus rafraîchissants. Elle pense déjà à l'avenir, « faire des démonstrations en magasin, re-

cruter du personnel ». Pas de doute, elle connaît la recette du succès. ◀



CONTACT

Cuisine et Vous

Place du Grand-Carrefour - Evreux
02 27 34 78 68

initiatives, **Innovations**, tendances

Saint-Lô

L'esprit campus

Moderne, performant, adapté, le nouveau CFA est une réussite pédagogique et architecturale.

C'est parce que l'ancien bâtiment, implanté en 1978, ne répondait plus à la croissance de l'activité et aux exigences normatives que l'État, la Région Normandie et la CCI Ouest Normandie (CCI ON) ont décidé de construire ensemble un nouveau CFA à Saint-Lô. « Nous franchissons une étape supplémentaire avec ce nouveau campus, à la fois par son architecture, mais également par les outils pédagogiques dont il dispose », commente le président de la CCI ON Jean-Claude Camus. On va en effet y trouver une brasserie snacking et un restaurant gastronomique, une salle d'œnologie, une cuisine plus performante pour la réalisation de cuissons basse température, la mise sous vide, une salle de phoning ou encore une salle de visioconférence pour les formations en ligne.

Organisation sociale

Avec une surface de 4 000 m², le site double sa capacité d'accueil (800 étudiants) et propose désormais 31 formations dont des nouveautés ; le Bac+5 en management et projets numériques, en partenariat avec le Campus Fonderie de l'Image à Bagnolet, qui s'ajoutent à celles existantes dans la



Une intégration visuelle parfaite
au sein d'Agglo 21.

vente / commerce, tourisme / hôtellerie / restauration, comme elles l'étaient déjà il y a presque 40 ans.

« Ce campus permettra de répondre à nos entreprises en quête de personnels qualifiés et compétents. 90 % de nos étudiants, apprentis ou stagiaires trouvent un emploi dans les six mois suivant leur formation », constate Jean-Claude Camus. C'est bien d'un campus dont il convient de parler, « à l'organisation fonctionnelle, adaptée aux contraintes pédagogiques de l'enseignement professionnel, répond une organisation sociale apte à satisfaire la vie de la petite communauté qui fréquente les lieux », détaille l'architecte Xavier Fraud (cabinet Arcau). Plusieurs effets attirent le regard,

rencontres et de rassemblements ». « Nous avons voulu développer une composition rythmée et en mouvement, une organisation qui pose les jalons d'un développement futur », commente Xavier Fraud.

Le « Campus 2 FIM CCI Formation Normandie », puisque tel est son nom complet, trouve naturellement sa place au cœur du technopôle Agglo 21, qui rassemble des composantes de l'enseignement supérieur et de la recherche, des organismes de formation, des entreprises innovantes. Le lancement de ce projet a d'ailleurs contribué au décollage pour la construction du campus. « Les anciens bâtiments devenaient obsoletes. Mais nous souhaitons poursuivre notre implication historique dans la formation des jeunes. Il nous est apparu évident de s'intégrer dans ce nouveau secteur de la ville », souligne Jean-Claude Camus.

“ 90 % de nos étudiants, apprentis ou stagiaires trouvent un emploi dans les six mois suivant leur formation ”

branche web-multimédia (Bachelor chef de projet en marketing internet et conception de sites, concepteur multimédia interactif). Les deux autres filières présentes sont

comme le ton bronze, minéral du bâtiment, ces boîtes percées (qui accueillent les salles de cours), accrochées à la grande façade, le parvis incliné et accessible, « un forum de

En chiffre

6 000

Le nombre de personnes formées chaque année par FIM CCI Formation Normandie dans ses cinq sites de la Manche et de l'Orne.

Cherbourg-en-Cotentin

OpenHydro accélère

Le gisement du Raz Blanchard attend ses premières hydroliennes, pour le lancement d'une filière qui voit encore la Normandie prendre le leadership dans les énergies marines renouvelables.



Des process industriels inédits
en pleine mer.
(Projet EDF
Paimpol-Brehat)

Parfois éclipsée par l'éolien offshore, qui a beaucoup fait parler de lui depuis quelques années, l'énergie hydrolienne commence à son tour à venir sur le devant de la scène. Et là encore, la nature a bien fait les choses pour la Normandie, qui, avec le Raz Blanchard dispose d'un site exceptionnel, un des plus intéressants au monde, avec des courants pouvant atteindre cinq mètres par seconde, pour un potentiel d'exploitation dépassant les 2 gigawatts, soit 50 % du gisement hydrolien français. « C'est ici que cela se passe, que se trouve la ressource », commente Christophe Chabert, directeur d'OpenHydro France. L'entreprise irlandaise, passée sous le giron de DCNS, sait de quoi elle parle. Elle travaille sur le concept d'hydrolienne depuis dix ans, tant pour le développement de la machine elle-même que pour le système d'installation (qui doit se réaliser en moins d'une heure). « Nous avons déjà investi 150 millions d'euros en recherche et développement dans ces énergies renouvelables. Notre machine offre une vraie différenciation technologique, réversible et sans axe central. Nous devons

encore investir la même somme. La prochaine étape de notre ambition industrielle, c'est à Cherbourg qu'elle se joue », rappelle Thierry Kalanquin, Président d'OpenHydro et directeur énergies et infrastructures marines de DCNS.

C'est pour cela qu'OpenHydro va construire un atelier sur le port de Cherbourg, dont les travaux vont débuter dans les prochains mois. Il disposera d'une capacité de 25 turbines par an, appelée à être doublée à terme. La ville cumule les avantages, remarque Christophe Chabert : l'existence d'un réseau électrique pour évacuer le courant, les installations portuaires et industrielles pour accueillir les infrastructures nécessaires. Cette pierre angulaire de la future filière complète une stratégie bien établie, baptisée Normandie Hydro. La première étape a été celle de la ferme de démonstration. « Il s'agit de tester la machine, de faire de la mise au point, pour faire la démonstration de la faisabilité technique. Nous sommes en train de l'achever à Paimpol et au Canada », commente Christophe Chabert. Deuxième temps fort, celui des fermes pilotes, qui ver-

ront le jour en 2018 – 2019. Il s'agira cette fois de valider la faisabilité économique : « Il y aura une dizaine de machines reliées entre elles. Cela permettra de clarifier les risques, de calculer l'équilibre économique ». Puis, à l'horizon 2021 – 2022, les fermes proprement dites, fortes d'une centaine de machines.

Cela pousse partout

Le timing est assez resserré pour une technologie très novatrice. C'est une des forces d'OpenHydro, qui veut faire de la France, le Danemark ou l'Allemagne de l'hydrolien, comme l' imagine Christophe Chabert :

“ La prochaine étape de notre ambition industrielle, c'est à Cherbourg qu'elle se joue. ”



« Contrairement à l'éolien, où ces deux pays ont pris de l'avance et des parts de marché, la France est un des leaders dès le début de l'aventure hydrolienne. Elle doit garder cette prime aux premiers partants ». OpenHydro, comme deux ou trois autres industriels, possède ce temps d'avance et cette capacité à mener plusieurs projets en parallèle, par exemple au Canada, au Japon, en Indonésie ou en Irlande. « Cela pousse partout », s'enthousiasme Christophe Chabert. Reste à réfléchir sur la construction d'une filière capable de produire une turbine de 16 mètres, avec ses composants en acier atteignant les 100 à 150 tonnes. « C'est de l'industriel », commente Christophe Chabert. Il faut donc des infrastructures, et des partenaires (qui pourront être locaux), pouvant s'inscrire dans un « marché très compétitif ». OpenHydro, qui compte sur le soutien actif des collectivités locales, de Ports Normands Associés, de l'ONEM, de la CCI, espère désormais que le gouvernement saura lui aussi aller vite, en lançant les appels d'offres commerciaux sans trop perdre de temps. Un

Vents vs courants

Il y a de la place pour les deux technologies renouvelables que sont l'éolien offshore et l'hydrolien. Elles sont complémentaires. Là où le vent en mer souffle régulièrement, ce qui permet d'atteindre des facteurs de charge importants, les courants de marées sont parfaitement prévisibles et la densité forte de l'eau permet de récupérer une énergie quasiment équivalente, avec des pales bien plus petites. D'un côté, les champs d'éoliennes peuvent théoriquement s'installer partout où il y a du vent, offrant un marché quasiment infini mais rapidement limité par l'impact visuel et la nécessité d'une distance très importante entre chaque éolienne. D'un autre côté, les zones potentielles pour l'hydrolien sont moins fréquentes mais l'absence d'impact visuel, la possibilité de maintenir une activité maritime au-dessus et la capacité de rapprocher les hydroliennes rendent ces zones plus facilement exploitables. La maintenance reste un enjeu pour les deux technologies. D'une part les éoliennes, avec des équipements installés à plusieurs centaines de mètres au-dessus de l'eau, très difficile à atteindre et d'un autre, les hydroliennes, situées uniquement à quelques dizaines de mètres, mais sous l'eau. ◀

autre acteur est impliqué, le projet Nephthys (Normandie Énergie Pilote Hydrolien), qui prévoit une ferme de 4 hydroliennes Alstom exploitées par GDF Suez. ◀

CONTACT

www.openhydro.com

PORTES OUVERTES
 03/12/16
 28/01/17
 04/03/17



TOMORROW IS YOUR FUTURE

🤖 🚀 🏠 🚗 🏢 🔧 👁️ ⚙️ **SYSTÈMES INTELLIGENTS ET CONNECTÉS**

15 dominantes en cursus classique ou en apprentissage

ÉLECTRONIQUE DES SYSTÈMES POUR L'AUTOMOBILE ET L'AÉRONAUTIQUE - ÉNERGIE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE
 GÉNIE ÉLECTRIQUE ET TRANSPORT - BIG DATA ET TRANSFORMATION NUMÉRIQUE - INGÉNIEUR TÉLÉCOM
 INGÉNIEUR DES SERVICES DU NUMÉRIQUE - ARCHITECTURE ET SÉCURITÉ DES RÉSEAUX
 AUTOMATIQUE ET ROBOTIQUE INDUSTRIELLE - INGÉNIEUR DES SYSTÈMES EMBARQUÉS : VÉHICULES AUTONOMES
 INGÉNIEUR DES SYSTÈMES EMBARQUÉS : OBJETS COMMUNICANTS - MÉCATRONIQUE ET GÉNIE ÉLECTRIQUE
 INGÉNIEUR DES SYSTÈMES MÉDICAUX - INGÉNIEUR D'AFFAIRES INFORMATIQUES, RÉSEAUX ET TÉLÉCOM
 INGÉNIEUR D'AFFAIRES DISTRIBUTION ÉNERGIE ET SIGNAUX - INGÉNIEUR FINANCE

ADMISSIONS

POST BAC-1 : Cycle prépa/entrée intégrée
 Concours : Term. S, Term. ST2D, Concours AVENIR
 Dossier, entretiens - Concours AVENIR+
 (accès aux écoles) Master 1ère année décalée

POST BAC-2 : Cycle ingénieur classique ou en apprentissage
 Concours : B2U (MP, PC, PSI, Bouteille PT, CCP ISI)
 Concours DUT B2U, Conc. National A2U
 Concours AVENIR+ (S3, M1 domaine électronique)
 Dossier, entretiens - DUT, B2U domaine Info - Réseau

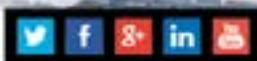


2ND
CLASSEMENT SMOG
Écoles
Grandes écoles
spécialisées en
Électronique
en 2015

5^{ÈME}
CLASSEMENT USINE
NOUVELLE
des écoles
d'ingénieurs
en 2015

**TOP
10**
CLASSEMENT
Multipointing
des écoles
d'ingénieurs
sur les
renouveau





RENSEIGNEMENTS
com@esigelec.fr
esigelec.fr

Beaumont-en-Auge

Colorer le monde

Artisan d'art, le dernier fabricant français de kaléidoscopes est à Beaumont-en-Auge.



Dominic Stora
voit le monde
en couleurs.

Magicien du visuel et des anamorphoses, c'est sûr, il s'est trompé d'époque. Artisan échappé du XIX^e siècle, Dominic Stora fabrique des kaléidoscopes et « des jeux de précinéma » comme autant d'objets d'art. Aujourd'hui encore, sa boutique ramène le visiteur au temps des daguerréotypes et des joujoux d'avant le cinématographe : depuis son ouverture un beau jour de l'été 1976, Après La Pluie est une boîte à trésors pour les collectionneurs.

Originellement, on y vendait des livres et des objets anciens, mais bientôt un client a voulu un kaléidoscope « aussi beau qu'autrefois », et Dominic Stora a recherché la perle rare. Bien vite, il observe que sur le marché, « le charme était rompu, il n'y avait plus que des basiques en carton », alors il a bricolé ses premiers modèles. Tentant la chance, il expose sur un salon de l'artisanat à Paris,

« en un soir, j'avais 400 commandes et des diffuseurs à l'international ». Suivront les salons de prestige à Nuremberg, Francfort, Londres puis New York qui lui ouvre les États-Unis, ses créations originales séduisant dans le monde entier, les magasins spécialisés (jouets, cadeaux), en particulier « la Suisse, l'Allemagne et les pays germanophones, le Japon, l'Italie », où il a toujours des clients fidèles.

En outre, raisonnant d'expérience, « avant,

j'exportais des accessoires de mode », peu à peu, l'artisan normand a diversifié ses gammes, proposant à la fois des pièces artisanales à petit prix et une offre sur mesure. Personnalisant ses kaléidoscopes à la carte, il s'est plié à tous les caprices d'habillages et décoratifs, utilisant les plus belles matières « laiton, papier reliure, bois de rose ou d'ébène, cuir galuchat », jusqu'à intégrer « des éclats de diamant au lieu des cristaux de verre ». De fil en aiguille, il a ranimé les jeux d'optique oubliés « fantascopie, praxinoscope, thaumatrope... », capable de les reproduire à l'identique. Dès lors, il a conquis aussi bien des chaînes commerciales (Nature & Découvertes) qu'un public élitiste, répondant à des acheteurs privés ou travaillant avec les marques et les maisons du luxe (Petit h d'Hermès) pour des éditions promotionnelles, des cadeaux VIP d'entreprise, des bijoux de poche ou miniatures. Certains, désormais, circulent dans les ventes aux enchères de Drouot ou sur eBay.

Belles matières

Au plus fort des ventes, l'atelier employait trois personnes, produisait. « 15 000 kaléidoscopes par an ». « En 39 ans d'activité, j'ai dépassé les 200 000 exemplaires » affirme Dominic Stora qui continue « pour le plaisir ». En 2016, la demande a rebondi sur Internet mais son savoir-faire est unique en Europe et régulièrement, les médias lui valent un sursaut de commandes, rappelant que le dernier artisan français du genre habite en Pays d'Auge. ◀ I.P.

CONTACT

apreslapluie.wixsite.com/apreslapluie

48 heures

Un week-end à Deauville, il y a bientôt 40 ans, a changé la vie de Dominic et Nathalie Stora. Parisiens en vacances, s'arrêtant chez le buraliste de Beaumont-en-Auge, ils ont eu le coup de foudre pour une maison à vendre : leur future boutique Après La Pluie. ◀



Sourdeval

La majesté du bois

Conjuguer luxe et meubles en bois massif, c'est la promesse de Woder'n Home, start-up menuisière à Sourdeval.

Ils ont sauté le pas au printemps 2016, mêlant leurs talents respectifs à leur passion du bois. Hier copains de lycées, Florent Sanson, David et Thomas Leprince sont devenus créateurs de mobilier haut de gamme, développant des meubles en bois brut, aux formes lisses contemporaines, assurant « un design 100 % fonctionnel ». Au départ, la boutique en ligne n'offrait qu'une gamme extérieure, la pergola Sunset, le bar Orlando, la table Garden, mais déjà la signature Woder'n Home était identifiable, garantissant des productions en bois Douglas issu de forêts françaises responsables, situées dans l'Orne et le Massif Central. Sauf qu'ici, pas d'atelier, aucun des trois n'est ébéniste : marque citoyenne, Woder'n Home veut promouvoir l'artisanat local, confiant ses fabrications à des sous-traitants de proximité « des menuisiers, des chaudronniers, des confectionneurs textiles, l'ESAT de Condé-sur-Vire ». Ainsi la différence est dans l'approche : leurs outils sont « nos PC, smartphones, logiciels CAO » et rêvant de satisfaire le maximum de clients, ils ont choisi la carte du meuble personnalisable.

Or si le trio sourdevalais s'est lancé « sans filets » (le siège est la maison familiale), six mois plus tard, Woder'n Home a près de trente articles en catalogue, de la jardinière à la table basse, panachant meubles et accessoires en bois naturel croisés avec le verre, l'inox, l'aluminium, des voilages...

L'astuce est qu'« aucun assemblage n'est visible » précise Thomas Leprince et tous les budgets sont prévus ! Aujourd'hui, ils prospectent entre Paris et le Grand Ouest, étoffant le réseau des partenaires, artisans, revendeurs, prescripteurs, ciblant les hôtels, les grands restaurants comme premiers clients, et les boutiques déco, les paysagistes, les piscinistes, rebondissant vers les particuliers.

En tête des ventes figure la pergola Sunset modulable, déclinée « pour abriter un spa ou jacuzzi de jardin », si bien qu'ils viennent d'ajouter une Cuisine Note d'extérieur, customisable à volonté. À long terme, ils s'ouvriront à l'export, d'ici là, ils veulent séduire



Le bois,
un élément
de fête.

en France, « un distributeur par région » est leur martingale idéale.

Martingale idéale

Produisant sur-mesure, le trio Woder'n Home garde la main de A à Z, d'autant mieux qu'en coulisses, les profils se complètent. Soit Thomas Leprince à la direction financière et webmaster à ses heures, son frère

David à la direction commerciale, quant à Florent Sanson (Conception & Logistique), il est le créatif et l'instigateur du projet d'entreprise. ◀ I.P.

CONTACT

www.woderhome.com

Caen

En roue libre

Pionnière régionale, Normandy Camper loue des campervans aménagés tout confort.

Pour une première, ce fut un plébiscite ! Lancée à Caen fin mai, l'offre de vans équipés en location « roulez et dormez où vous voulez » a fait carton plein tout l'été 2016, et les beaux jours d'automne. Profil-type des clients Normandy Camper, « des jeunes couples, des familles, des retraités », la majorité expérimentant un « road trip » pour la première fois. Les circuits ont duré jusqu'à trois semaines, sillonnant la Normandie, à travers la France, poussant vers l'Espagne ou l'Estonie. Beaucoup ont promis d'y revenir, sachant que les réservations en ligne sont possibles à la journée, pour un week-end (hors haute saison), etc.

En soi, le concept n'est pas neuf mais « il manquait sur la région », soulignent Steve Gossmann et Jacky Guichard, les créateurs du portail Normandy Camper. Jouant la carte du vintage haut-de-gamme, ils proposent « deux T5 California », héritiers du

Combi Volkswagen mythique, soit une maison de poche pour 1, 2, 3, 4 personnes avec couchages intégrés, cuisine équipée... Les avantages sont multiples par rapport à un camping-car, « la maniabilité sans les contraintes » résume Steve Gossmann, « à confort égal, nos campervans valent un monospace de catégorie 1 pour les péages,

LA MANIABILITÉ SANS LES CONTRAINTES

avec la liberté de circuler en centre-ville ou de s'arrêter en bord de plage presque partout en Europe ». Leur tarif de base inclut GPS, kit vaisselle, sans compter les facilités complémentaires en options « de la lampe

de camping à la douche portable », ils ont prévu du panier gourmand (normand) au forfait nettoyage, même une play-list Normandy Camper est librement accessible, comme ils conseillent des bons plans, des itinéraires sur mesure. À ce stade, les créateurs font les comptes et planifient d'étoffer leur parc véhicules d'ici le printemps 2017, (« une autre gamme de vans en complément »), ciblant la clientèle étrangère. Déjà, la livraison-restitution des vans est possible sur Caen et alentours, « le terminal ferry Ouistreham, les aéroports Caen-Carpique, Deauville », favorisant le service en porte à porte auprès des touristes voyageurs..

Vacances nomades

Quinze ans qu'ils s'intercroisent : tous deux informaticiens, ensemble ils sont musiciens amateurs, mais c'est pour avoir, séparément, testé le séjour en campervans, que Steve Gossmann et Jacky Guichard ont monté Normandy Camper. En six mois, ils avaient convaincu une banque, se rapprochant de la CCI Caen Normandie « pour le conseil et la validation du projet ». Pragmatiques, ils ont gardé leurs jobs. ◀ I.P.



CONTACTS

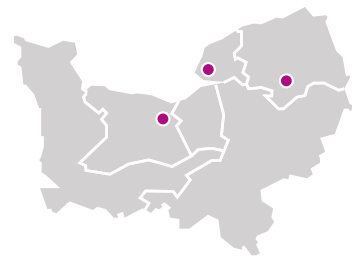
CCI Caen Normandie
Carole Connan

Conseiller d'entreprise
Pôle Entreprendre
0231 545454

www.normandy-camper.com/
www.facebook.com/normandy.camper.caen



**Une autre
façon
d'apprécier
le voyage.**



Le Havre

Vêtement vivant

Christian Lacroix a redonné vie à des vêtements recyclés par l'association Le Grenier.

Un grand couturier qui s'intéresse au recyclage des vêtements, travaille avec un lycée professionnel et un chantier de réinsertion, cela s'est passé au Havre, pendant le forum de l'économie positive. Christian Lacroix, a fait défiler 29 mannequins pas tout à fait comme les autres dans les salons de l'Hôtel de Ville avec des tenues conçues à partir de vêtements seconde main, récupérés par Le Grenier, chantier d'insertion de collecte, de recyclage et de vente de textile.

Christian Lacroix a voulu réaliser un défilé « solidaire ». Le créateur qui a quitté sa maison de haute couture en 2010 a sélectionné au Grenier les vêtements qui allaient servir de base aux toilettes portées. Là, les 56 personnes en insertion de l'association créée en 2000, bénéficiaires du RSA en majorité et embauchées en contrat à durée déterminée d'insertion (CDDI), trient, lavent,

repassent, recousent et revendent les textiles, notamment auprès des bornes installées dans les déchetteries. 400 tonnes de vêtements en 2015 et 600 estimées en 2016 ont ainsi été reçues.

Défilé solidaire

Pour Jérôme Derudder, président de l'association, « défilé avec le fruit de son travail a un effet dynamisant pour les équipes ». Et pourtant, l'idée lui a semblé « utopiste au départ, car complexe à mettre en place ! ». « Une belle aventure », résume Nathalie Coignet, directrice du Grenier. Les jeunes en bac pro au lycée Jules Levesne ont contribué à la conception des tenues, le lycée Jeanne-d'Arc de Sainte-Adresse (bac pro Esthétique et cosmétique) au maquillage. Enfin, l'association Aquacaux de défense de la nature et du littoral marin s'est greffée

sur le projet. Onze salariés du chantier d'insertion ont participé à la réalisation d'un clip sur le défilé, filmant les étapes des retouches finales, de la préparation des habits, l'installation logistique de la scène, les répétitions...

Redonner du sens à la mode ? Christian Lacroix « aime cette idée du vêtement vivant. C'est ce que faisaient nos grands-parents : ils transmettaient les vêtements d'une génération à l'autre, alors qu'aujourd'hui, à regarder ce que Le Grenier trie sur leur tapis roulant, les vêtements sont laissés, à peine consommés, certains quasiment neufs ». ◀

Rouen

Nexira indépendant

La PME rouennaise détient l'entière responsabilité de son capital

Nexira, fournisseur mondial d'ingrédients naturels et innovants pour les industries agroalimentaires, de la nutrition et de la santé, vient de réorganiser son capital. La famille Dondain, après avoir repris les parts que détenait la Compagnie Financière Edmond de Rothschild depuis 2010, détient 100 % des titres. « Ce retrait correspond à une fin de cycle d'investissement pour ce fonds. Nous bénéficions désormais d'une structure capitaliste et organisationnelle qui nous permettra à l'horizon 2020 de maintenir notre rôle de référent dans l'activité de la gomme d'acacia », explique Mathieu Dondain, 45 ans, nouveau directeur général de la société.

Leader dans l'acacia

La poursuite de la dynamique de croissance de Nexira s'appuie sur des projets de croissance externe et de diversification d'ici fin 2017 en Amérique du Nord dans la nutraceutique et la diététique. L'entreprise prévoit également le lancement de nouveaux produits dans les domaines de la santé et nutrition, et poursuit « un niveau important d'investissement » pour le développement de nouvelles propriétés fonctionnelles et nutritionnelles de la gomme d'acacia, avec un brevet en cours d'enregistrement en santé digestive.

Conférence 2016

Arrêté des comptes

Région Grand Ouest

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

Manifestations gratuites
En partenariat avec



FRANCE LEVÉE

Un après-midi pour prendre les bonnes décisions!

Mardi 13 décembre 2016

Rouen • 14h30' - 18h30' • Panorama XXI à Rouen

Jeudi 15 décembre 2016

Caen • 14h30' - 18h30' • CCI Caen Normandie

14h00: Accueil des participants

Retrouvez toutes les dates des Conférences
Arrêtés des Comptes 2016 dans le Grand Ouest sur www.pwc.fr

Contact Régional PwC
Sylvie Florin-Salhin
Tél. 02 35 59 00 65
grand.ouest@fr.pwc.com
www.pwc.fr





© 2016 PricewaterhouseCoopers France. Tous droits réservés.
PwC Société d'Avocats est membre du PricewaterhouseCoopers International Ltd, société de droit anglais.

initiatives, **Innovations**, tendances



Rouen

Bus électriques

► **La Métropole Rouen Normandie a lancé une campagne d'essai de bus électriques** avec trois constructeurs différents en vue d'un renouvellement de la flotte de ses deux réseaux, Astuce pour l'agglomération de Rouen, et TAE pour l'agglomération d'Elbeuf. Les trois véhicules de marque Yutong (Chine), Heuliez et Bolloré (France) réalisent des tests tout d'abord à vide, puis en configuration commerciale avec des passagers. Il s'agit de véhicule à piles rechargeables comme celui qui vient d'être mis en service commercial sur le réseau du STIF (Syndicat des transports d'Île-de-France). D'ici la fin 2016, 22 véhicules remplaceront progressivement les bus thermiques au gasoil. ◀



Ambrumesnil

Comme à la ferme

► **Le groupement de producteurs de Seine-Maritime « Les Fermes d'Ici »**, spécialisé dans la livraison de paniers locaux de produits frais et locaux, a étendu sa distribution aux personnes en perte d'autonomie prises en charge à Rouen par ADAHP Services. Jusqu'à présent, Les Fermes d'Ici vendaient leurs paniers sur place, dans les exploitations, sur des sites d'entreprises, de conciergeries, d'administrations, d'universités... L'activité lancée en 2010 à Ambrumesnil par Valentine Hébert qui fédère aujourd'hui une cinquantaine de producteurs (agriculteurs, pêcheur, pisciculteurs, un brasseur, un torréfacteur...). ◀

CONTACT

panier.lesfermesdici.fr



Le Havre

Objectifs internationaux

► **Auxitec Ingénierie s'attaque au marché Suisse** en créant une société à Monthey, dans le canton du Valais. L'objectif est d'intervenir « dans les domaines de la chimie, de la pétrochimie, de la pharmacie, de la mécanique, mais aussi dans d'autres domaines industriels », indique Pierre Michel, président d'Auxitec. « Nous avons répertorié peu d'entreprises avant notre offre de service sur ce territoire, nous sommes donc susceptibles d'intéresser les industriels suisses. La filiale que nous y avons implantée devrait recruter sur une année plusieurs collaborateurs ». De son côté, Riou Glass prend une participation dans la société de transformation de verre plat ThermoVer, située à Saint-Léonard, près de Montréal (Canada). Nicolas Riou a pris la direction de la société, afin de développer la commercialisation de ses produits verriers en Amérique du Nord. ◀

CONTACTS

www.auxitec-ingenierie.com
www.riouglass.com



Yerville

Implantation logistique

► **Le distributeur de pièces de rechanges PSA Retail** va installer d'ici juin 2017 une plateforme logistique à Yerville. C'est l'une des six nouvelles implantations de l'entreprise en France. L'objectif stratégique est de gagner des parts de marché près des réparateurs indépendants en renforçant son maillage des territoires. La plateforme de Yerville sera idéalement placée pour couvrir la Seine-Maritime et une partie de la Somme. À Yerville, le terrain situé sur la ZAC nord sera loué au groupe Legendre en charge de la construction. L'installation avec ses 20 000 références de pièces s'articule autour d'un bâtiment de stockage d'une surface utile de 6 000 m² extensible à 8 000 m². Le site emploiera une quarantaine de salariés à temps plein. ◀



© Kzenon - Fotolia



Rouen

NCI et la transmission

► **NCI espère atteindre les 100 M€ pour son fonds RD4**, dédié à la transmission d'entreprise. Onze partenaires ont déjà souscrit à ce fonds d'investissement, portant le montant à 86 M€ levés. NCI souhaite s'adresser aux entreprises normandes, mais aussi à celles de l'ouest parisien, dans une logique « Paris Seine Normandie », avec l'objectif d'accompagner une trentaine de sociétés en allant jusqu'à 10 M€ par projet. « Les investissements dans l'économie réelle et de proximité restent très attractifs dans le contexte économique actuel, et nous sommes déterminés à offrir prochainement de nouvelles solutions d'investissement dans ce segment de marché marqué par une forte demande », précise le directeur général de NCI, Jean-Marc Buchet. La première intervention de RD4 a été la reprise majoritaire du capital de Normatrans (messagerie et logistique) pour 6,6 M€ aux côtés du dirigeant Jean-Philippe Perin. ◀

CONTACT

www.n-ci.com

Bois-Guillaume

Achetez collectif

Plate-forme d'achats mutualisés, La Centrale des Entreprises fait baisser les factures.

C'est connu, il est cent fois plus efficace de « chasser en meute » que tout seul sur le terrain des affaires. Le réseau, La Centrale des Entreprises, fondé à l'automne 2014 par trois associés — Amaury de Rocquigny, Antoine Goddefroy, Franck Sannier — part d'un postulat identique. Accessible en ligne, son offre propose de mutualiser les achats de fonctionnement courants des TPE, PMI et PME, « les frais récurrents, non stratégiques » détaille Amaury de Rocquigny, à qui l'on doit le concept original « ensemble, achetons mieux ».

En pratique, l'adhésion au réseau LCE ouvre l'accès à un bouquet d'accords-cadres thématiques, spécialement négociés auprès des leaders du genre, qu'il s'agisse des fournitures ou du mobilier de bureau, des postes informatique-reprographie, de la flotte véhicules, en passant par l'énergie, les assurances, les emballages, l'intérim ou plus original encore, les contrôles réglemen-

taires obligatoires. En sus, une assistance illimitée de conseil juridique en droit social est mise à disposition. Dès lors, chaque adhérent est libre d'alléger ses factures au cas par cas, pour finalement se recentrer sur l'essentiel, « développer son chiffre d'affaires ».

À l'arrivée, le réseau normand rassemble près de 300 adhérents à travers la France, « des PMI-PME de 5 à 1 000 salariés », accueillant aussi bien les artisans, commerçants, professions libérales. Surtout, le temps joue pour lui : plus il grandit, plus sa force de frappe est efficace, garantissant déjà « des économies de 20 à 45 % minimum », contre un montant d'adhésion au prorata des effectifs. Alors naturellement, l'actualité porte les fondateurs, qui visent par exemple de faciliter la nouvelle obligation de recyclage papier/cartons de bureau (en vigueur depuis le 1^{er} juillet), et songent à déployer des prestations de consulting autour des achats BtoB. Dans l'immédiat,

des projets sont en cours avec des groupements d'importance, « 150 cliniques privées, 700 transporteurs », ce qui ferait bondir le poids de la plate-forme bois-guillaumaise, consécutivement doubler sa compétitivité !

Partout opérationnels

L'idée a jailli alors qu'Amaury de Rocquigny manageait une société de télécoms (90 salariés), « mal ou non négociateur en amont, finissait par me coûter cher ». Le plus difficile fut de mettre sur pied le modèle économique capable de convaincre les premiers fournisseurs, mais le trio créateur a su rallier à sa cause des marques de haut vol, « le principe est d'être partout opérationnels ». ◀ I.P.

CONTACT

www.la-centrale-des-entreprises.fr



FIATPROFESSIONAL.FR

NOUVELLE GAMME FIAT PROFESSIONAL. LE TRAVAIL NE S'ARRÊTE JAMAIS.

LES SEULS UTILITAIRES AVEC LE LABEL PROFESSIONAL*. CONÇUS POUR TRAVAILLER 24 H/24.

PEU IMPORTE VOTRE TRAVAIL, FIAT PROFESSIONAL EST TOUJOURS UN BON CHOIX. SA GAMME COMPLÈTE, INCLUANT LES VÉHICULES TRANSFORMÉS, A ÉTÉ IMAGINÉE POUR RÉPONDRE À DES BESOINS PRÉCIS : LES VÔTRES. CHANTIERS DE CONSTRUCTION OU SITES RÉCULÉS ? DÉCOUVREZ UN PARTENAIRE SOLIDE ET DIGNÉ DE CONFIANCE. VOUS TRAVAILLEZ EN VILLE ? PROFITEZ DE HAUTES PERFORMANCES AVEC DES DIMENSIONS COMPACTES. TRANSPORT DE PERSONNES ? OFFREZ À VOS PASSAGERS TOUT LE CONFORT QU'ILS MÉRITENT. QUEL QUE SOIT VOTRE TRAVAIL, FAITES-LE À BORD DE NOS VÉHICULES : ILS SONT FAITS PAR DES PROS COMME VOUS. *PROFESSIONNEL.



PROFESSIONAL
COMME VOUS

GRUPE
MARTENAT
www.martenat.fr

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
Route de Paris
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

initiatives, **Innovations**, tendances

Val-de-Reuil

L'eau et le bio

L'agriculture biologique dispose de son pôle régional.



Des produits vraiment bio prêts à être commercialisés.

SUSCITER DES VOCATIONS

Et pour donner plus d'ampleur à l'initiative, une ancienne friche industrielle a été réhabilitée pour accueillir de nombreuses activités donnant naissance à un véritable pôle régional d'agriculture biologique.

Vocation

Il accueille plusieurs entreprises agroalimentaires biologiques. Terre Bio Normandie y établit sa base logistique, pour regrouper la production de ses adhérents ; Ysos, société d'insertion par le travail, ouvrira avec « Le Bocall Normand » dans les prochains mois une légumerie-conserverie pour préparer les produits récoltés sur place ; Seine Saveur Bio installe sa cuisine pédagogique ; My Traiteur Bio, déjà implanté à Louviers et Rouen, implante son laboratoire de production. On peut même acheter sur place, les mercredi et samedi, les légumes cultivés dans les champs voisins.

Les Hauts-Prés souhaitent susciter des vocations, en accueillant de nouveaux maraîchers ou en dupliquant la formule. ◀

C'est un coup double que réalise la Communauté d'Agglomération Seine-Eure : préserver la ressource en eau et valoriser l'agriculture biologique. Ce défi a été relevé pour la zone de captage des Hauts-Prés qui alimente en eau potable 40 000 personnes.

Sur 110 hectares (80 pour les grandes cultures principalement céréalières, 30 pour le maraîchage), c'est une démarche bio qui est engagée. Les premiers résultats se sont fait sentir avec une diminution, voire une disparition, de traces de pesticides dans l'eau.

Le Havre

Une nouvelle ferme

Plus d'un an après son implantation à Cauville-sur-Mer, près du Havre, l'espace-test d'activité en maraîchage prend forme, à l'initiative de la Codah.

Il comprend un bâtiment agricole destiné à l'entreposage du matériel, au lavage et stockage des légumes et à un bureau de travail. D'une superficie de cinq hectares, il accueille deux jeunes exploitants.

La Codah a voulu, rappelle son président Edouard Philippe, « éviter que près de la moitié de la production de légumes frais de l'agglomération disparaisse en raison du départ à la retraite de nos maraîchers dans les dix prochaines années ». Résultat, le développement d'une « nouvelle forme de coopération territoriale ». La Codah a fait l'acquisition d'une ancienne exploitation maraîchère, a réalisé les aménagements nécessaires et met à disposition des candidats pour un, deux ou trois ans les maté-

riels adaptés : tracteur, outils de travail du sol, de plantation et de récolte. L'hébergement juridique et social des maraîchers en test est assuré par l'association BGE Haute-Normandie, à qui l'exploitant verse 10 % de son chiffre d'affaires. « Ce dispositif nous permet de conforter nos idées et d'affiner notre projet avant de nous installer à notre propre compte », apprécie Gurvan Lucas, le premier à tenter le dispositif. Il commercialise aujourd'hui sa production de légumes en vente directe, sur deux marchés hebdomadaires du Havre. Il a été rejoint en juillet par Gladys Heude qui produit des plantes aromatiques et des fleurs comestibles. ◀



Caen

Données globales

Reconnaissance internationale pour SoyHuCe, distingué par un magazine américain spécialisé pour ses solutions Big Data.



SoyHuCe s'est récemment implanté dans la pépinière Le Village by CA.

Le magazine américain de référence sur l'industrie et les nouvelles technologies, CIOReview, vient de publier son palmarès des « cent fournisseurs de solutions Big Data les plus prometteurs », parmi lesquels figure une seule entreprise française. Un bonheur n'arrivant jamais seul, la « Silicon Review », magazine de référence de la Silicon Valley, classe SoyHuCe parmi le « top 50 » des entreprises à suivre.

Une reconnaissance, pour le fondateur de la start-up, Nicolas Guy, qui récolte ainsi les lauriers d'une stratégie innovante et tout-

nous avons réalisé des entretiens par la suite », explique Nicolas Guy.

« Nous sommes en pleine phase de développement », poursuit-il. Entre levées de fonds (dont une en cours d'achèvement auprès de Business Angels), structuration des activités, déploiement commercial, SoyHuCe, après trois ans d'existence, est en train de passer dans une autre dimension autour de ces thématiques historiques, la SmartCity et le Tourisme Numérique. Se positionnant comme « leader de la transformation digitale », SoyHuCe propose à ses clients de leur apporter « une solution globale », et fait entendre sa différence, par exemple en réalisant elle-même la R&D nécessaire.

Partenaires de renom

Ainsi, sur la SmartCity, plutôt que de se lancer dans des investissements lourds et des infrastructures complexes, c'est sur une « citoyenneté active, collaborative » que s'appuient les solutions déployées par SoyHuCe, des échanges d'informations « qui permettent d'optimiser les services publics, d'anticiper les problématiques »,

et qui peuvent tout à fait s'adapter à toutes les tailles de communes, comme en témoignent les expérimentations en cours à Caen et Deauville. Quant au Tourisme Numérique, il s'agit de faire proposer aux utilisateurs des parcours, des découvertes, qui correspondent à ses centres d'intérêt. Le produit est mature, et se commercialise.

Derrière ces applications, c'est toute la stratégie de la gestion des données qui se décline, avec pour SoyHuCe une volonté claire d'y apporter de l'éthique (notamment l'anonymat) et d'aider les entreprises à s'en emparer, à réussir la transformation digitale. C'est le rôle du SoyHuCe Tech Studio, agglomérat d'agence digitale, de laboratoire de recherche, de développer du logiciel, qui regroupe toutes les compétences nécessaires à l'adoption et la compréhension du Big Data par les entreprises. La présence de partenaires de renom comme Oracle, IBM, Parrot, NomoTech, démontre le sérieux du travail effectué par les équipes de SoyHuCe. S'il reste attaché à son ancrage normand, avec une présence dans le prochain « Village by CA » qui s'implantera à Caen, Nicolas Guy sait aussi se projeter ailleurs : en France, bien sûr, mais aussi vers le Brésil, les États-Unis ou l'Iran. Optimiste (beaucoup) et ambitieux (raisonnablement), il prévoit, dans les cinq prochaines années, de dépasser le cap des 100 collaborateurs, contre une grosse vingtaine aujourd'hui. ◀

« LEADER
DE LA TRANSFORMATION
DIGITALE »

terrain, puisque c'est au CES de Las Vegas que les journalistes de CIOReview ont pris connaissance des solutions proposées par SoyHuCe. « Ils sont venus sur le stand, puis

CONTACT

www.soyhuce.fr

Cherbourg-en-Cotentin

Courants porteurs pour Nautiport

Le travail en commun des entreprises de la filière nautique cherbourgeoise engendre des premiers résultats très encourageants.

Le travail accompli depuis dix ans par les entreprises de pôle naval cherbourgeois, à l'initiative de la CCI, commence à porter ses fruits. Elles ont su poser un diagnostic précis de leur situation, trouver une écoute attentive de leurs partenaires (au premier rang desquels Ports Normands Associés), définir les axes stratégiques de développement. « Nous savions que nous disposions d'une situation très favorable pour le développement du nautisme, mais il manquait d'une offre

claire et d'équipements structurants », rappelle Bruno Archambeaud (Cherbourg Plaisance). Au fil des années, la CCI et PNA ont comblé les souhaits des professionnels avec la création d'une zone technique sur le terre-plein des Mielles, l'installation d'un nouveau ponton d'armement, préservation du foncier, création d'une estacade et d'un élévateur de 300 tonnes, deux outils qui complètent l'offre et « permettent de répondre à toutes les demandes dans le secteur naval, la pêche, la grande plaisance ». Il ne manquait plus aux entreprises locales que réunir leurs compétences et proposer une offre globale de services, pour bénéficier pleinement de ces infrastructures. Ce fut fait en 2010 avec le lancement du club Nautiport Cherbourg, qui a lui-même donné naissance à la marque Channel Maintenance Cherbourg, de ses moyens de

communication (plaquette, site internet) ou encore de sa présence à des événements comme le salon nautique Paris 2015 au sein du stand F2N.

Ces efforts communs ont entraîné de premiers effets positifs, « qui illustrent tout le potentiel du secteur naval cherbourgeois. L'outil est utile » se félicite Jean-Claude Camus, président de la CCI Ouest Normandie. « Nous pouvons démontrer que nous disposons de moyens de levage avec des prix attractifs », explique Lionel Mesnil (Marelec). « Nous captions une clientèle que nous ne pouvions pas toucher auparavant », constate Franck Leclercq (Chantereyne). Le premier chiffre parlant est celui des navires opérés sur l'élévateur de 300 tonnes : 55 unités levées d'avril à décembre 2015, 89 de décembre 2015 à septembre 2016. Les 13 entreprises estiment que 1,5 M€ de chiffre d'affaires supplémentaire a été apporté par l'élévateur 300 et le synchrolift de 3 000 tonnes, permettant la création de 21 emplois sur les deux dernières années.

En attendant Chantereyne

Il n'est bien sûr par question d'en rester là. CMN en est le témoin vivant, avec la

La volonté commune des acteurs portuaires de Cherbourg donne des résultats positifs.



Granville a le sourire

« Satisfaction », c'est le mot qui vient naturellement à l'esprit du président de la CCI délégation Centre et Sud Manche, quand il tire le bilan de la saison estivale du port de Granville. D'abord parce que les chiffres de fréquentation sont en augmentation d'une année sur l'autre, dépassant le cap de 2 000 visiteurs, et d'autre part parce que de nombreux ports de la Manche ont affiché un taux d'escapes en berne. « Nous progressons à la fois dans les clientèles locales, nationales et étrangères », calcule Loïc Houssard, qui se réjouit de pouvoir miser sur « un bassin de navigation exceptionnel ». Les bons chiffres ne sont pas venus tous seuls. Un fort effort de communication a été engagé, par la participation à des salons, l'adhésion à des réseaux, le tout couplé à de nombreux investissements. « Il faut toujours convaincre, additionner les petits plus qui font la différence », souligne Loïc Houssard, qui voit plus loin avec le projet d'extension du port de Granville, dont il espère l'aboutissement d'ici 3 à 4 ans. Ces travaux, offrant une meilleure liaison entre la ville et le port, pour accueillir dans des conditions idéales plaisanciers et touristes, sont considérés désormais comme une priorité par le Conseil départemental. ◀



À savoir

Un nouveau remorqueur.

La CCI Caen Normandie, responsable de l'exploitation du service de remorquage portuaire dans le port de Cherbourg vient de faire l'acquisition d'un nouveau remorqueur, « Cherbourg 1 », qui remplace le « Sirocco 2 » âgé de plus de 40 ans. Le nouvel engin offre une capacité de traction de 60 tonnes et une remarquable capacité de manœuvre pour répondre aux besoins des navires à fort fardage (ferries et paquebots notamment). Il est en outre équipé d'un pont « hauturier » qui permettra de travailler au large, dans l'optique de l'éolien offshore.

construction de sa nouvelle usine. Techniquement, des services supplémentaires vont être affinés autour de la mise au sec des navires, de nouveaux équipements pour la peinture et le carénage, du renforcement de la polyvalence de l'élévateur de 300 t. « Nous pourrions aller chercher dans les ports anglais, où le marché est saturé », commente Bruno Fleury (North West Expertises Maritimes). Bruno Archambeaud se prend même à rêver de voir aboutir le projet d'extension de Chantereyne : « On en parle depuis 10 ans, et le dossier est toujours repoussé. C'est usant, alors que ces travaux feraient de Cherbourg le port de plaisance majeur de la Manche ». Et comme les clignotants sont aux verts dans le monde portuaire cherbourgeois, PNA a « pris cette opération en considération » et lancé les études de financement. ◀

CONTACTS

www.channelmaintenance.com

www.pna-ports.fr

ludovic.roualle@normandie.cci.fr



Les 13 membres de Nautiport Cherbourg :

Allures Yachting - Grand Large Services (Chantier naval) ; Ariès - AMS Marine (Chantier naval) ; Axe Sail (Voilerie, gréeur) ; Cherbourg Plaisance (Chantier naval) ; Chantier naval Bernard ; Chantier naval Chantereyne ; CMN (Chantier naval) ; CMO (Chaudronnerie, tuyauterie) ; North West Expertises Maritimes ; MORA (Chantier naval) ; Mécanique Vincent Marie ; Marelec (Électricité, électronique) ; Normeca (Chaudronnerie, tuyauterie). ◀

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



EXPERT-COMPTABLE, PARTENAIRE OFFICIEL DE LA RÉUSSITE.

RETROUVEZ LA LISTE DES EXPERTS-COMPTABLES NORMANDS SUR WWW.EXPERTS-COMPTABLES-NORMANDIE.FR

Les attentes d'Haropa

Entre conquête du fret et recherche de nouveaux marchés, Haropa ne veut laisser passer aucune occasion de montrer sa volonté d'aller de l'avant.



© HAROPA - Port du Havre

Le terminal multimodal du Havre monte en puissance.

À savoir

Les mouvements sociaux du printemps ont impacté 20 % du trafic du port de Havre (navires retardés ou détournés). « L'impact sur la confiance se mesurera plus tard », déclare Hervé Martel, qui espère que les grèves ne reprendront pas, au risque d'ébranler sérieusement la relation avec les opérateurs. « Les clients comprennent que le conflit n'est pas portuaire, mais il est possible que certains se souviennent de ce qui s'est passé », remarque-t-il. Des mesures financières sont à l'étude pour minimiser l'impact.

Les conditions à réunir pour qu'Haropa puisse vraiment fonctionner à plein régime sont nombreuses et variées. Il en est une qui est clairement identifiée par les responsables de l'alliance portuaire, le fret ferroviaire. « Si rien n'est fait, on fera passer moins de trains en 2020 qu'aujourd'hui », résume Hervé Martel, directeur général du port du Havre. Au centre des attentions, la modernisation de la ligne Serqueux – Gisors : « Si elle n'est pas mise en service, cela constituera un manque crucial de sillons », renchérit son homologue rouennais Nicolas Occis. Le récent avis favorable à la Déclaration d'utilité publique du projet donne un certain optimisme, même les questions du financement ou les nombreuses contestations démontrent que rien ne sera simple avant la mise en service complète de l'itinéraire, prévue pour 2019.

Les ports collaborent avec SNCF Réseau, dans le cadre du projet « Fret Ferroviaire Axe Seine » qui vise à garantir la qualité des sillons et l'accès aux terminaux. Au-delà de l'indispensable régénération du réseau,

c'est un travail important qui se met en place sur « une temporalité » sur le calendrier des entreprises et leurs besoins de réactivité et les procédures de l'opérateur. À terme, la volonté est de « renforcer le développement du fret ferroviaire », ce qui commence à fonctionner sur le fluvial, dont la part est passée de 20 à 25 % entre 2010 et 2015, le train passant dans le même temps de 9,1 à 9,4 %.

Fruits et voitures

Un des emblèmes de cette massification est le terminal multimodal du Havre qui commençait à prendre ses marques. « C'est trop tôt pour crier victoire, mais cela fonctionne bien sur le fluvial, et nous commençons à traiter des trains », analyse Hervé Martel. D'ici la fin de l'année, environ 80 000 conteneurs auront été traités : « Les questions opérationnelles sont résolues ou en voie de l'être, le système est en fin de rodage, il faut trouver le bon modèle économique. Tout est en place pour sortir par le haut de ce dossier qui a été difficile, mais qui est indispensable ».

Pendant ce temps, la conquête de nouveaux marchés continue. Elle est indispensable, car la situation s'est considérablement dégradée au fil des années. En 1990, le trafic des trois ports d'Haropa représentait 10,9 % de celui de la rangée nord-ouest européen. En 2015, il n'atteignait que 7,7 %. Pour le trafic stratégique des conteneurs, les chiffres sont tout aussi mauvais avec une chute de 9,1 % en 1990 à 6,1 % en 2015. Parmi les cibles qu'Haropa a identifiées pour tenter de renverser la tendance, les véhicules d'occasion exportés vers l'Afrique (qui transitent à 80 % par Anvers), avec l'objectif de développer une plateforme dimensionnée pour 100 000 unités, et les fruits et légumes, avec la volonté d'établir un « faire d'Haropa le port naturel de Rungis », alors que le grand marché de gros français s'approvisionne en Belgique et aux Pays-Bas. ◀

CONTACT

www.haropaports.com



Normandie

Convois exceptionnels

Les industriels normands n'ont pas peur d'employer les gros moyens.



À Saint-André-de-Messei, l'entreprise CoMeOrn vient de faire partir pour Lyon deux passerelles destinées à une station d'épuration. Chacune longue de 27 mètres, d'un poids de 5 tonnes, elles ont été construites dans les ateliers de l'entreprise dirigée par Guy Petit : « Nous sommes reconnus depuis 30 ans pour notre compétence dans ce domaine, qui est l'une des parties de nos activités. »

À Gonfreville-l'Orcher, c'est un autoclave de 70 tonnes qui a été réceptionné par Safran Nacelles. Ce four sous pression dédié à la cuisson des pièces composites pour les nacelles équipant les moteurs des A320 neo est arrivé d'Allemagne après 835 km de trajet, dont près de la moitié par voie fluviale. Il sera implanté dans un bâtiment en cours de construction fermé après l'installation de la machine, qui permettra à l'usine d'atteindre l'objectif de 560 nacelles complètes livrées en 2019. ◀



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



OUTIL N°4 : LE SEUIL DE RENTABILITÉ

« Connaître 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

Photo : Shutterstock © Douan Jézar



EXPERT-COMPTABLE, PARTENAIRE OFFICIEL DE LA RÉUSSITE.

RETROUVEZ LA LISTE DES EXPERTS-COMPTABLES NORMANDS SUR WWW.EXPERTS-COMPTABLES-NORMANDIE.FR

Lisieux

Au pays du sucre levant

Pâtissier-entrepreneur, le boulanger de Lisieux vit sa vie en double entre Japon et Pays d'Auge.

Blandine Doucet poursuit l'œuvre de son père Dominique.



Le parcours de Dominique Doucet appartient aux belles histoires des boulangers expatriés. Il est considéré comme le roi de la « frenchie viennoise » au Japon. Celui qui a repris l'an dernier, l'ex-boulangerie Delafosse à Lisieux a quitté la France en 1987, nommé chef-boulangier au sein du circuit F1 de Suzuka. Épousant la culture nipponne en ajoutant l'excellence pâtissière française, Dominique Doucet s'est révélé homme d'affaires, développant sa chaîne de boutiques, une unité de fabrications, une École des Saveurs auprès des VIP. Mais la Normandie manquait au chef d'en-

treprise, faisant qu'il a voulu racheter les murs de son apprentissage pour ouvrir avec sa fille Blandine, en juin 2015, une boulangerie-pâtisserie flambant neuve et délicieusement japonophile. « Un projet 100 % familial, » confirme Blandine Doucet, soulignant l'épure du décor « bois, pastel » et le rouge en vitrine, « couleur positive ». le nouvel agencement ayant été confié à un architecte japonais. L'inspiration se poursuit dans les saveurs puisque voisinent avec l'offre boulangère classique, les douceurs hybrides « dômes à la crème de yuzu, opéras matcha » et les spécialités du Japon revisitées. On vient de

loin déguster des melon-pan, « une brioche-biscuit », ou un pain de mie extra-fondant authentique, et bon nombre de chambres et maisons d'hôtes y puisent l'originalité de leurs petits-déjeuners.

Aujourd'hui, l'équipe s'est étoffée (6 personnes) autour de Blandine Doucet - son père se partage entre les deux continents - et les projets se bousculent comme « prolonger la surface en aménageant un espace bonbonnière pour les biscuits, les chocolats, les glaces et friandises ». Toutefois, la priorité vise la mise en route d'une usine de pâtes jaunes (« des pâtes à gâteaux riches en beurre, sans levure, prêtes à l'emploi »), destinée à fournir l'unité japonaise. En tant qu'importateur, l'artisan-boulangier n'y voit que des avantages, profitant de la proximité des labels AOP tout en allégeant sa fiscalité car « importer des fabrications mix plutôt qu'un beurre brut, change la procédure ». À terme, d'autres clients import/export seraient ciblés.

Marché de niche

Basé sur un marché de niche, ce nouveau défi accompagné par la CCI du Pays d'Auge depuis l'origine, avance à grands pas. Car lorsqu'il a remis à l'ordre du jour « une ambition d'il y a dix ans », Dominique Doucet partait d'une page vierge, l'appui consulaire lui fournissant l'appui technique au fur et à mesure, « la recherche foncière, le montage financier, les volets production /sécurité alimentaire, les partenaires potentiels ». À ce stade, le modèle économique et la solution immobilière sont validés « 2 x 150 m² en location, à Saint-Martin-de-la-Lieue », le projet pourrait être bientôt opérationnel. ◀ I.P.

PME pâtissière

Au Japon, la PME Dominique Doucet rassemble une centaine d'emplois entre ses points de vente (Suzuka, Nagoya, Tokyo) et l'usine qui alimente en « french pastries » des acheteurs grands comptes sur l'Asie, l'Amérique du Sud, les États-Unis ou la France (Flo, Air France), produisant 300 000 cannelés/mois et des sablés, brioches, financiers, etc. Médaille d'or pour ses croissants feuilletés (au beurre d'Isigny), célèbre pour ses cannelés chocolat-vanille, sa tarte frangipane, l'entrepreneur-boulangier anime aussi des ateliers culinaires à l'Institut Français de Kyoto. ◀

CONTACTS

<https://fr-fr.facebook.com/dominique.fr14100/>

Harald Auvray

Conseiller d'entreprise

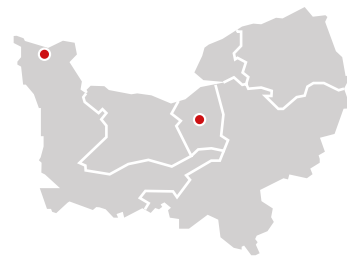
Pascal Laporte

Conseiller d'entreprise

02 31 61 55 55

boursedeslocaux.seine-estuaire.cci.fr





Cherbourg-en-Cotentin

Fruit de la passion

Aux « Caves de la Butte », on trouve de quoi satisfaire tous les amateurs de vin, grâce à la passion de Francine Laurent.

Quand on est née à Beaune, il est difficile d'échapper au vin. Cela tombe bien pour Francine Laurent, puisqu'elle s'y est toujours intéressée. Aujourd'hui, elle communique sa passion aux cherbourgeois (et aux autres) dans « La Cave de la Butte », où, loin des terres de son enfance, elle continue à parler de vinification, de terroir, de cépages avec une inextinguible soif de partage. Elle a pris quelques chemins de traverse avant que de faire coïncider sa passion et son métier. Avec toujours un pied dans le vin, de vendanges en salons professionnels, rythmés par des rencontres, notamment une femme qui vinifiait à Pomerol et qui lui a transmis de précieux conseils et informations. Passant par la fonction publique, elle a décidé finalement de « ne pas passer à côté de sa vie », a suivi une formation en Bourgogne, puis un stage en entreprise avant de faire ses armes dans la grande distribution et l'épicerie où elle a développé un rayon vin. Puis l'opportunité lui est venue de reprendre l'enseigne d'Octeville voilà quatre ans, avec, au passage, le soutien de la CCI. « Je me sens bien ici, il y a un vrai potentiel. J'ai la maturité suffisante pour exercer convenablement ce métier ».

L'âme et l'histoire

Chez elle, on n'achète pas du vin comme n'importe quel autre produit. Comme l'immense majorité des cavistes, elle aime avant tout expliquer, montrer, interpellé. Bien sûr, ses clients ont tendance à se réfugier dans le Bordeaux, un classicisme rencontré ailleurs. Mais on peut compter sur Francine pour chercher à leur ouvrir le palais, à les diriger vers autre chose, comme ces crus du Languedoc, de plus en plus intéressants. « Ne pas faire que vendre, c'est le plaisir du métier », commente-t-elle. Le plaisir est aussi pour elle dans ses découvertes : « Quand je choisis mes vins, je les goûte. Je ne peux avoir ici que des vins que j'aime, dont je peux parler de l'histoire, de l'âme. Le vin, ce n'est pas que ce qu'il y a dans la bouteille ».



Francine Laurent
parle sans se lasser
de terroir, de cépages,
de vinification.

C'est ainsi qu'on se promène chez elle dans toutes les régions de France, ce qui lui permet de satisfaire tous les goûts, tous les portefeuilles, toutes les générations, puisqu'elle a dans sa clientèle « beaucoup de jeunes qui se constituent leur cave ». De plus en plus de femmes, preuve que le vin peut séduire tout le monde. Pour compléter son offre, Francine a un petit rayon épicerie, quelques alcools, des bières, qu'elle va faire monter en puissance. Elle aime sortir de son commerce, travailler avec des associations sportives pour leurs réceptions d'après-match, poser ses bouteilles sur la table des Ateliers de Yannick pour de passionnants accords mets-vins. « J'adore ces moments de discussion », reconnaît Francine, qui s'avoue « bavarde ». Après tout la parole autour du vin peut, contrairement à sa consommation, se dérouler sans modération. ◀

Coups de cœur

Quand on demande à Francine Laurent deux coups de cœur, elle hésite un peu avant de se diriger en premier vers le rayon de sa Bourgogne natale et sortir un blanc (« je préfère le blanc »), un Mâcon-Solutré de Pierre Vessigaud. Puis, pour le rouge, c'est du côté du Languedoc-Roussillon qu'elle choisit « Le Secret de Gellone », une AOC des Terrasses du Larzac, « puissant et soyeux ». ◀

CONTACT

www.lescavesdelabutte.fr

Le goût d'entreprendre

Offrir un parcours personnalisé de création ou de reprise, c'est l'objet de la démarche CCI Entreprendre en France. Témoins, trois jeunes restaurateurs passés par l'espace Entreprendre de la CCI Ouest Normandie.

Destiné à faciliter les premiers pas des entrepreneurs en herbe, CCI Entreprendre en France est un référentiel national d'accueil, d'information, de formation, de montage de projet, qui propose un accompagnement durant les trois premières années d'activité. Croisant l'engagement des CCI avec les normes Qualité du réseau Entreprendre, la démarche a vocation de favoriser le passage à l'acte, en optimisant la pérennité de l'entreprise. « Nous suivons chaque porteur de projet, quelle que soit l'activité envisagée, de l'idée au suivi de la jeune entreprise » résume Nathalie Guilbaud, du service CCI Entreprendre à Cherbourg, qui vient d'accompagner trois projets de restauration atypiques. L'équipe CCI Entreprendre fournit « l'approche sur mesure » pour la réalisation de l'étude de marché, des informations relatives aux aspects juridiques, fiscaux, sociaux, réglementaires, jusqu'aux formalités d'immatriculation.

De plus, la CCI, dans le cadre de son action de communication « Entreprendre

Ensemble », participe à l'inauguration de la nouvelle enseigne.

Formés à la gestion d'entreprise (5 Jours Pour Entreprendre), les trois créateurs ont bénéficié du dispositif Nacre (prêt d'honneur, suivi sur 3 ans), ainsi que le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF) pour Sokhna Sy. Désormais, « nos trois jeunes entrepreneurs sont suivis sur le terrain, l'objectif étant de favoriser le développement de leurs entreprises ». ◀

CONTACT

CCI Ouest Normandie

Espace Entreprendre
02 33 23 32 33

Nathalie Guilbaud

Conseillère Création/Reprise
d'entreprises

nathalie.guilbaud@normandie.cci.fr



Cherbourg-en-Cotentin

Sokhna Sy >> Ô Saveur d'Afrik

« Une table familiale »

L'écoute clientèle, Sokhna Sy en a fait son quotidien depuis 2005, lorsqu'elle a ouvert à Cherbourg « un magasin de cosmétiques et coiffure afro », drainant une communauté fidèle qui regrettait régulièrement l'absence de restauration africaine en ville. Si bien qu'elle s'est lancée, la créatrice confiant qu'avec sa sœur, Marie Henry, « à la moindre occasion, nous cuisinions « afro » pour nos proches, les amis, des mariages ». Elle a conçu son projet à quatre mains, « une table familiale, comme à la maison », mais elle a mis près d'une année à trouver son local, reprenant une échoppe de restauration rapide « 50 m² tout équipés sur deux niveaux ». Ô Saveur d'Afrik a ouvert en janvier 2016 et comme prévu, Sokhna Sy partage fourneau

et service avec Marie (et son mari Aurélien les jours d'affluence), affichant une formule à l'ardoise « qui change tous les deux jours » et des spécialités à emporter, la musique africaine en prime. S'inspirant des recettes maternelles sénégalaises ou bien de Côte d'Ivoire, du Cameroun, des îles caribéennes, l'entrepreneuse a conquis un public d'habités « des Normands surtout » grâce à des plats comme « le yassa poulet, le thiebou dieun qui mijote pendant des heures, une dorade grillée dans sa feuille de bananier, nos bokits (sandwichs antillais) ». La créatrice songe à « aménager une deuxième salle à l'étage pour 12 à 15 couverts et proposer des ateliers cuisine hebdomadaires. ▶



Quettehou

Gérard Ledanois >> Le Solveig

(47 couverts + 20 en terrasse, services traiteurs)

« Partager des recettes »

À l'âge où d'autres prennent leur retraite, Gérard et Claire Ledanois ont ouvert en août 2015 leur premier restaurant, Le Solveig, où ils proposent une cuisine mariant les saveurs du Sud au terroir normand. « J'ai épousé le métier à 13 ans », affirme le chef-cuisinier, natif de Clécy, qui a fini par poser ses valises après avoir officié entre Paris, Antibes, la Guadeloupe, la Corse et Monaco. Le Solveig a l'authenticité du petit resto sans prétention avec un menu à 18 € et des plats à la carte, mais capable d'assurer jusqu'à 67 couverts par jour ou sur commande, des buffets de 110 personnes. S'entourant « d'une personne pour le service en salle, un extra si nécessaire », Gérard Ledanois a fidélisé des clients jusqu'à Barfleur, Cherbourg ou Caen, et à l'avenir, il rêve d'agrandir sa terrasse par un bar à cocktails, tapas et tapenades. Pourtant, rien n'était gagné quand il a repris l'ancienne crêperie de Quettehou, la rebaptisant pour mieux décliner son répertoire et soignant son décor. Désirant « la prestance du service à la française », il a acheté des beaux verres, des serviettes en tissu, des jolis couverts en inox. Cela n'empêche pas qu'ici, on sert la terrine de lapin avec le bocal de cornichons sur la table, le créateur garantit le fait-sur-place et variant « le plaisir de partager des recettes », il aligne foie gras, daube provençale, calamars à la mode corse, feuilleté de pommes andouille sauce camembert, vraie chantilly, tarte tatin comme autrefois. ◀

Valognes

Som Ratsamy >> Chez Som

(20 couverts + offre à emporter, services traiteurs)

« L'évasion gourmande »

Enfant à Charleroi, Som Ratsamy avait toujours « le nez dans les casseroles », mais ses parents l'ont orienté vers un master en tourisme : quand il s'est installé à Valognes en famille, il était responsable voyageur. Puis l'agence a fermé et l'idée de monter « un espace intimiste de cuisine thaïlandaise » s'est imposée. Il a mûri son projet pendant trois ans, allant se former à la source, avec « six semaines d'immersion en Thaïlande », redécouvrant les basiques culinaires maternels. Parce qu'il voulait être en centre-ville, il a repris une ancienne lingerie « on a cassé les murs et tout réaménagé », investissant en matériel, vaisselle, mobilier. Som Ratsamy a ouvert Chez Som en novembre 2015 dans une ambiance feutrée, « bambous, lumières douces, pierres apparentes », qui attire « les

femmes et les actifs le jour, les familles le soir ». Sa carte est à double entrée, sur place ou à emporter, avec en vedettes, les bobuns et le pad thai « le plat national », les brochettes satay ou ses desserts à la banane. En amont, il avait réuni des amis « un menuisier pour mes meubles, un graphiste pour mon logo, mon site Internet » et cultivé sa dimension digitale. Sa page Facebook est sa vitrine depuis qu'il a lancé un concours de selfies devant sa façade en travaux, faisant que Chez Som était connu bien avant l'ouverture. Le futur est écrit « lancer des ateliers de cuisine thai, aménager un corner d'épicerie fine asiatique ». Son rêve absolu, clin d'œil à son métier d'avant, « emmener les fidèles de Chez Som dans une évasion gourmande en Thaïlande ». ◀ I.P.





© Daniel Rodriguez Quintana - Stock

Ambitions de transition

Repères

517 Le nombre de projets ont été soutenus par l'Ademe en Normandie en 2015, pour 49 M€ d'aide apportées. Depuis 2010, ce sont en moyenne près de 570 projets qui sont accompagnés par an, le montant financier engagé dépassant les 170 M€.

Réorganisée en une seule direction régionale, l'Ademe (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie) confirme son rôle d'opérateurs pour la transition énergétique. Les collectivités s'engagent et les entreprises sont de plus en plus actives, même si beaucoup de chemin reste à parcourir.

C'est en co-construisant des projets avec ses partenaires que l'Ademe contribue à faire de la Normandie un territoire exemplaire en matière de croissance. Affichant la volonté de mettre sur pied des plans stratégiques de long terme, pour porter la dynamique globale, le directeur régional Fabrice Legentil fait état d'un « carnet de commandes bien rempli ».

> Interview

Assiste-t-on à une prise de conscience en matière de transition énergétique en Normandie ?

Fabrice Legentil > Tous les territoires, quelle que soit leur taille, ont des ambitions en matière de transition énergétique et écologique. Nous constatons une envie d'aller de l'avant. La COP21 a été un formidable booster. Mais cela reste un travail de fond, il faut continuer à motiver tout le monde. Les collectivités ont compris qu'il ne s'agit pas d'afficher de nobles intentions, mais que la croissance verte est apporteuse de pouvoir d'achat et d'emploi sur le territoire. Ce que nous cherchons à faire, c'est de les accompagner sur des objectifs précis, étudiés en commun, des programmes de trois ans au cours desquels notre aide est subordonnée aux résultats.

Des résultats visibles, quantifiables, sont-ils obtenus ?

F.L. > Par exemple, huit territoires sont mobilisés dans la démarche « Cit'ergie », qui s'adresse aux collectivités souhaitant faire reconnaître la qualité de leur politique énergie-climat. Et en 2015, quatre d'entre elles ont reçu le 3^e niveau de labellisation, les communes de Sèves-Taute et du Cingal ainsi que les communautés urbaines de Cherbourg-en-Cotentin et Alençon, alors que les villes de Malaunay et d'Equeurdreville-Hainneville ont obtenu les deuxièmes. D'autre part, treize territoires ont été labellisés « Territoire à Énergie Positive pour la Croissance Verte », en s'engageant à réduire d'une manière sensible les besoins en énergie de leurs habitants.



Fabrice Legentil,
directeur régional
de l'Ademe

Le monde de l'entreprise fait-il preuve d'autant d'engagements ?

F.L. > C'est un peu différent pour les entreprises. Nous devons leur apporter la preuve que les démarches environnementales ont un impact positif. Très prosaïquement, qu'elles peuvent rapporter de l'argent. Toutefois, on trouve de plus en plus de chefs d'entreprises très convaincus, comme nous avons pu le constater sur la problématique de la récupération de chaleur fatale, avec des projets industriels majeurs qui ont vu le jour. La Normandie est particulièrement en pointe sur cette question. L'efficacité énergétique est également un bon moyen de parler aux entreprises : le management de l'énergie, l'analyse de la consommation du parc informatique, la sensibilisation des salariés aux éco-gestes, rencontrent des échos favorables.

Comment allez-vous chercher à mieux impliquer les entreprises ?

F.L. > Cela passe notamment par un travail avec les grandes filières régionales. Par exemple nous soutenons le Label 6PL initié par Logistique Seine Normandie et qui récompense les entreprises s'engageant sur trois ans dans un plan d'amélioration continue de leurs performances durables. Dans le même ordre d'idée, avec les fédérations de transporteurs routiers, nous nous impliquons dans la « Charte CO₂ », depuis 2010. Dans l'ex Basse-Normandie, une étude a permis d'estimer que 18,8 millions de litres de gazole ont été économisés et l'émission de 56 110 tonnes de CO₂ a été évitée grâce à l'action des 7 300 conducteurs concernés. Ce ne sont que des exemples, mais démontrent que les bonnes volontés sont partout. ◀

CONTACT

www.normandie.ademe.fr

Sites pollués

Sur la question des sites pollués et des friches urbaines, l'un des principaux domaines d'action de l'Ademe, ce sont douze d'entre eux qui ont fait l'objet d'actions l'an passé, dont la raffinerie Petroplus (soutien à la dépollution), l'ancienne usine de traitement de déchets Citron dans le port du Havre (élimination de 6 000 tonnes de déchets dangereux), l'ancienne tannerie Costil à Pont-Audemer (sécurisation et enlèvement de déchets). Sur les friches urbaines, une des principales interventions a été effectuée à Lisieux, dont la dépollution du site Wonder préfigure sa reconversion en cité judiciaire et pépinières d'entreprises.

3 km

La longueur du réseau de chaleur reliant Ecostu'Air et l'usine Tereos. L'énergie produite à partir de l'incinération des déchets de la première couvre désormais 70 % des besoins énergétiques de la seconde.

20

projets de production d'énergie renouvelable, devant produire environ 4 800 tonnes équivalent pétrole par an, sont soutenus par l'Ademe.



CCI Seine Mer Normandie

Conférence

Performance au Féminin

Intervention de Florence Servan-Schreiber

Diplômée en psychologie transpersonnelle, elle est parmi les premières à enseigner la PNL en France dans les années 1980. Journaliste, conférencière et formatrice, elle anime des ateliers de psychologie positive auprès des entreprises et du grand public.

La CCI Seine Mer Normandie propose à toutes les femmes de son territoire, en partenariat avec KPMG et Bouygues Construction Grand Ouest, un nouveau rendez-vous PERFORMANCE AU FÉMININ.

Mardi 22 novembre 2016 - de 18 h 00 à 20 h 00
dans les locaux de la CCI Seine Mer Normandie

Florence Servan-Schreiber interviendra sur le thème : **On a toutes des super-pouvoirs.**

Un super-pouvoir n'a rien d'extraordinaire, c'est un trait de caractère naturel, sauf que c'est le nôtre. Et quand nous l'activons, nous fleurissons : nous éprouvons plus de plaisir, nous nous sentons plus engagés et trouvons plus de sens à nos actions. Mais comment faire pour identifier ce qui nous rend singuliers, inspirés et inspirants ?

Florence Servan-Schreiber explore ce que la psychologie positive recommande pour débusquer et activer le meilleur de soi : nos formes, nos talents, notre entourage et notre énergie particulière.

Cette conférence, très illustrée, permettra de comprendre les ressorts dont nous disposons pour vivre une vie plus conforme à nos aspirations, mais aussi l'importance des coups durs et de la réalité de la vie pour continuer à avancer.

On y parlera de charme, de créativité, d'optimisme et d'amour. La conférence sera suivie d'un échange avec les participants. ◀

En savoir plus Inscription en ligne :

<http://www.seinemernormandie.cci.fr/inscription-performance-au-feminin>



Retrouvons l'intégralité
de nos rendez-vous sur notre site
www.seinemernormandie.cci.fr



CCI Seine Estuaire

Assises

Le rendez-vous de la Normandie

Le quotidien Ouest-France organisera les 1^{res} Assises de Normandie le jeudi 8 décembre prochain au centre des congrès du Havre.



Avec la nouvelle donne territoriale et les récentes élections régionales, la Normandie ne fait plus qu'une. L'ambition des Assises de la Normandie est de contribuer à la mise en commun de ses forces encore trop centrifuges, de les valoriser, de jouer plus collectif, de rendre la Normandie encore plus attractive. Ces Assises ont pour objectif de réunir environ 500 acteurs conscients de la richesse de la Normandie. Au programme : une journée de débats, de tables rondes avec des intervenants experts qui analysent, lancent des pistes ; des moments de pauses favorisant le networking. ◀

En savoir plus www.assisesdelanormandie.com

Port

Soyons Port, soyons Smart !

Smart Port Vallée de Seine: 1^{er} Hackathon portuaire français, les 18 et 19 novembre à l'ENSM au Havre / Manifestation labellisée Normandy Frenchtech.

HAROPA, alliance des ports du Havre, Rouen et Paris, avec SOGET, l'ENSM, et la CCI Seine Estuaire organisent les 18 et 19 novembre un grand Hackathon sur le thème du Smart Port.

Votre mission si vous l'acceptez : imaginer le Smart Port de demain dans le contexte stimulant de la Vallée de Seine.

Le concept de Smart Port est en construction, dérivé de la Smart City, il désigne l'intégration des dernières technologies au service de la performance et du développement durable. Pour mener à bien votre mission, venez profiter d'une formidable base de données constituée de données satellitaires et imagerie aérienne ; de

données sur les trafics et opérations portuaires (ex : flux de marchandises, passagers...) et les transports associés ; de données à caractère économique sur l'ensemble de la Vallée de Seine ; de données environnementales ; de supports vidéos, modélisation 3D ; de conditions météorologiques. Vous disposerez de 24h dans un lieu magique, l'École Nationale Supérieure Maritime du Havre ! ◀

En savoir plus 02 35 11 25 84

ftout@seine-estuaire.cci.fr

S'inscrire : goo.gl/Raql1m



Retrouvons l'intégralité de nos
rendez-vous sur notre site
www.seine-estuaire.cci.fr



CCI Caen Normandie

Orientation

La CCI Caen Normandie au service de l'orientation des jeunes

L'orientation de nos jeunes vers les métiers que proposent les entreprises de notre territoire est un enjeu capital autant pour eux que pour nos entreprises. Le bon emploi dans la bonne branche qui embauche ! En effet, qu'il sache ou non ce qu'il veut faire demain, si un jeune se dirige vers un projet professionnel sans s'être aussi assuré qu'il trouvera son emploi demain sur le territoire de son choix, il pourrait bien se trouver devant un échec avec besoin d'un temps nouveau pour repartir. C'est dans cette optique de mieux définir son orientation professionnelle, que la CCI accueille et reçoit individuellement en rendez-vous, les jeunes qui souhaitent découvrir le monde de l'entreprise avec une approche directe et au travers un outil d'orientation convivial.

Deux services lui sont proposés :

- 1 - Utiliser la borne « INFORIZON » disponible en libre-accès.
- 2 - Prendre rendez-vous avec un conseiller d'orientation professionnel de l'entreprise.

Où trouver ces bornes et comment prendre rendez-vous ?

- Dans le hall d'accueil de la CCI Caen Normandie - 1, rue René Cassin à Saint-Contest - Contact : 02 31 54 54 54 ou information@caen.cci.fr
- À l'ICEP - CFA - 8, rue Claude Bloch à Caen - Contact : 02 31 46 75 57 ou icep@caen.cci.fr ◀

En savoir plus 02 31 54 54 54 - CCI Caen Normandie



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



CCI Portes de Normandie

Événement



Hackathon "Sécurité"

Événement organisé par la CCI Portes de Normandie, la Base Aérienne 105 et le Grand Evreux Agglomération, **les 3 et 4 décembre prochains** de 10h à 19h, sur le thème de la sécurisation de sites sensibles.

36 heures pendant lesquelles différents défis seront lancés aux hackers :

- Géolocaliser des personnes en temps réel, - sécuriser un site en open source, - fusionner des capteurs, - faire face à une attaque avancée, - hacker ou défendre une plateforme BMS, ou détecter de façon automatique des comportements à risques.

L'objectif majeur : développer une solution innovante qui pourra être ensuite reprise, approfondie et déclinée pour tout site confronté à des risques d'intrusion.

Pour coacher et aider les équipes, on pourra compter sur les partenariats techniques avec des start-up normandes dont certaines sont hébergées à la Smart'Up.

Le Hackathon "Sécurité", une première dans l'EURE !

dans les locaux de la Smart'Up à Evreux, 215 route de Paris à Evreux, du samedi 3 décembre 10h00 au dimanche 4 décembre 19h00. ◀

En savoir plus <http://www.smartup-nc.com/hackathon-smartup-2016/>



+ d'informations sur
www.portesdenormandie.cci.fr



CCI Ouest Normandie

Financement

CCI Fi'PME

Un accompagnement sur mesure

Connaissez-vous le niveau de « bancabilité » de votre entreprise ? Quels sont les financements adaptés à votre projet et comment se préparer pour les obtenir ? Comment améliorer votre relation bancaire et accéder rapidement aux financements ? CCI Ouest Normandie lance un nouveau produit de conseil pour aider les TPE-PME à professionnaliser leur démarche de conquête de financement, en 3 étapes :

- 1- Diagnostic bancabilité (Pris en charge par la CCI Ouest Normandie)
- 2- Dossier de financement sur mesure (montant forfaitaire 500 € HT)
- 3- Présentation aux financeurs (500 € HT/jour. Devis sur mesure selon la stratégie de conquête définie ensemble) ◀

En savoir plus 0670401287 - richard.rayon@normandie.cci.fr

Richard Rayon - Responsable de mission - Conseiller expert Financement

<http://www.ouestnormandie.cci.fr/la-mission-financement-des-tpe-pme-ouest-normandie>



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

Orientation

Nuits de l'Orientation

Pour s'orienter sans stress, les Nuits de l'Orientation sont devenues un incontournable rendez-vous.

Face à la multitude de métiers et de formations proposées, face à des sources d'informations nombreuses et dont il faut savoir mesurer le degré de fiabilité, face à l'inquiétude de l'avenir, face à l'évolution des entreprises, le choix de l'orientation est difficile et souvent angoissant. Pour accompagner les collégiens, lycéens, étudiants (et leurs parents) dans leur réflexion, les Chambres de Commerce et d'Industrie organisent depuis huit ans les Nuits de l'Orientation, en partenariat avec des acteurs de la formation, les collectivités locales et des entreprises.

Des animations dédiées à l'information sur les métiers et à l'orientation sont proposées dans un environnement convivial, qui permet de dédramatiser les enjeux.

Plus qu'un salon d'information, la Nuit de l'Orientation donne aux jeunes de tous âges la possibilité de consacrer une soirée entière à leur orientation. En rencontrant des professionnels de l'orientation ainsi que des chefs d'entreprises et des salariés venant parler de leur métier, cet événement permet aux jeunes de réfléchir à leurs envies, leur profil et leur avenir.

Un des espaces les plus courus est celui qui accueille le logiciel Inforizon, qui permet, au travers de tests en ligne, de découvrir des familles de métier et de rechercher l'adéquation entre son futur professionnel et ses centres d'intérêt.

- 13 janvier de 18h à 21h30 : CCI Ouest Normandie (Délégation Flers)
- 21 janvier de 14h à 19h : CCI Portes de Normandie (CCI Formation Evreux)
- 28 janvier de 14h à 20h : CCI Seine Mer Normandie (Délégation Rouen)
- 3 février de 16h à 21h : CCI Seine Estuaire (Délégation Le Havre)
- 3 février de 18h à 22h30 : CCI Ouest Normandie (Groupe FIM à Cherbourg)
- 3 février de 17h à 22h : CCI Portes de Normandie (Délégation Alençon, La Halle au Blé)
- 9 février de 17h à 21h : CCI de Caen Normandie

(Date et lieu à déterminer pour les Nuits de l'Orientation de Dieppe et Saint-Lô). ◀

En savoir plus www.nuitsdelorientation.fr

Silver économie

Formations pratiques

Approcher le marché des seniors via l'expérience utilisateur.

TECHSAP OUEST lance son programme annuel d'ateliers thématiques destiné à soutenir les entreprises dans leur accès au marché de la Silver économie. Le programme annuel des ateliers thématiques se déroule autour de trois cycles d'ateliers traitant du design UX (pour eXpérience Utilisateur), technique utilisée pour rendre attractives, utilisables et socialement acceptables, les solutions destinées aux seniors. Les ateliers fournissent des clés marketing scientifiquement éprouvées, pour ajuster l'offre Silver économie aux spécificités des seniors en matière sensorielle, émotionnelle, motrice, cognitive et sociale pour catalyser la rencontre de la demande. ◀

En savoir plus www.techsapouest.fr



© (Nuits de l'Orientation - Archives CCI).

International

Journées mondiales

Aborder l'international grâce aux conseils de spécialistes.

Premiers pas à l'export, information stratégique, accessibilité aux marchés, moteur de l'innovation, force des réseaux : telles sont les grandes thématiques qui seront développées tout au long de la nouvelle édition des journées de l'international qui se tiendra du 28 novembre au 2 décembre à Deauville (ainsi qu'à Livarot, Evreux, Bayeux et Alençon pour les ateliers thématiques).

Le 29 novembre, la journée Multi-Pays vous permettra de rencontrer des experts représentant une cinquantaine de pays. Ces rendez-vous individuels sont l'occasion d'affiner sa stratégie ou de découvrir le potentiel de certains marchés. Les demandes de rendez-vous sont ouvertes jusqu'au 22 novembre. ◀

En savoir plus www.journees-international.com

 Retrouvez l'intégralité de nos rendez-vous sur notre site www.normandie.cci.fr

Les journées de l'International

du 28 novembre au 2 décembre 2016

2 temps forts

à Deauville,
Hôtel de l'Amirauté

28 novembre 2016

Journée de l'export

- ▶ Ateliers thématiques
- ▶ Conférence : "L'humain au cœur de votre management"
- ▶ Dîner Tour du monde

29 novembre 2016

Journée multipays

- ▶ 60 pays représentés, jusqu'à 10 rendez-vous individuels
- ▶ Village des partenaires

Programme complet et inscription sur :

www.journees-international.com

Contact : 02 31 54 40 26 | cci-international@normandie.cci.fr

Partenaires sponsors



et l'ensemble des partenaires de l'équipe normande de l'export

ENTREPRISES, RÉDUISEZ VOS IMPACTS ET VOS COÛTS !

L'ADEME vous propose :

- ③ **UN SOUTIEN FINANCIER :**
études et investissements exemplaires, R&D
- ③ **UN ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE :**
conseils, partage d'expériences,
outils et méthodologies, formations



Énergies renouvelables

Chaleur fatale

Management de l'énergie

Diagnostics énergétiques

Optimisation du transport
des salariés et des marchandises



Éco-conception

Économie circulaire

Économie de matière première



Achats éco-responsables

**Prévention et valorisation
des déchets**

Démarche carbone



RÉDUISEZ VOS CHARGES ET GAGNEZ EN COMPÉTITIVITÉ

MINIMISEZ VOS IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX

POSITIONNEZ-VOUS COMME UN ACTEUR DE L'ÉCONOMIE DURABLE



CONTACT DÉPARTEMENTS 14, 50 ET 61 :

Damien GREBOT : 02 31 46 89 62
damien.grebot @ ademe.fr

Citis - Le Pentacle, 5 avenue de Tsukuba,
BP 10210, 14209 Hérouville-Saint-Clair Cedex

CONTACT DÉPARTEMENTS 27 ET 76 :

Eddy POITRAT : 02 32 81 93 11
eddy.poirat @ ademe.fr

30 Rue Henri Gadeau de Kerville,
76100 Rouen

www.normandie.ademe.fr