#30
Janvier-Février 2019

Rendez-vous d'affaires
Accélérateurs de business
p.4

Starnav
Un peu plus près des étoiles
p.42

Tourisme
Le prix de la qualité
p.58

NORMANDIE

CCI Normandinamik

Le magazine d'information économique des **CCI de Normandie**

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

Enjeux p.32

La formation change d'époque

© THEPALMER-iStock

www.normandinamik.cci.fr

CCI NORMANDIE

TAXE D'APPRENTISSAGE :

JE SOUTIENS L'APPRENTISSAGE DANS MA RÉGION.

Date limite de versement, le 28 février 2019

Déclarez votre taxe sur www.octa-normandie.fr

OCTA
NORMANDIE

www.octa-normandie.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat NORMANDIE

CCI NORMANDIE

AGRICULTURES & TERRITOIRES
CHAMBRES D'AGRICULTURE NORMANDIE

sommaire

CCI en actions

04 **RAN.** Le plein de bonnes affaires.

06 **IN Normandy.** Prenez date.

08 **Aéroport.** Beau ciel normand.

09 **Rouen.** L'ère de l'Opensèn.

à la rencontre des Entrepreneurs

16 **Olympiades des Métiers.** Jeunes talents.

18 **Saverglass.** Les couleurs du verre.

22 **Künkel.** Palettes bien garnies.

24 **Navtis.** Nouvelle implantation.

30 **L'Aquilon.** Coup de maître.

Enjeux Formation

© AdobeStock - Andrii Symonenko

L'art d'apprendre, de former est en pleine mutation.
Il doit prendre en compte l'évolution des métiers, les besoins en compétences et les attentes des publics.

initiatives, Innovations, tendances

42 **Starnav.** Un peu plus près des étoiles.

44 **Le Coadou.** Usinage et numérique.

46 **Multiboutique.** Sens pratique.

48 **Iguana Yachts.** Des yachts pas comme les autres.

dynamique Normande

52 **Normand'Innov.** Le CIRIAM change de dimension.

56 **Conciergerie Seine-Eure.** Marketing territorial.

58 **Normandie Qualité Tourisme.** Savoir-faire, savoir être.

61 **Escadrar.** Aventures dans le désert.

région en CCI Agenda et actualités

11 CCI SEINE ESTUAIRE
CCI PORTES DE NORMANDIE
CCI OUEST NORMANDIE

12 CCI CAEN NORMANDIE
CCI ROUEN MÉTROPOLE

62 CCI NORMANDIE

en Focus

14 Le Made in France

région en Échos

50 **Stéphane Cueille,** président du comité de pilotage du CORAC.

Normandinamik
Le magazine d'information économique des **CCI de Normandie**

Normandinamik, magazine bimestriel, est édité par la CCI Normandie
4 passage de La Luciline - Bat. A - CS 41803 - 76042 Rouen CEDEX 1
Tél. 02 35 88 44 42 - www.normandie.cci.fr

CCI NORMANDIE
www.normandinamik.cci.fr

@normandinamik

PEFC 10-31-1141 Certifié PEFC Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. pefc-france.org

Directeur de la publication : Vianney de Chalus • Directeur de la rédaction : Florence Dubosc | Rédacteur en Chef : François Colombier - Tél. 02 35 14 38 13 - francois.colombier@normandie.cci.fr
E mail : redaction.normandinamik@normandie.cci.fr • Journaliste : Isabelle Pauthier - Tél. 02 35 14 37 11 | Secrétaire de rédaction : Nicole Vespier - Tél. 02 35 14 37 12
Conception graphique : Groupe Arcange • Mise en page : Aprim • Impression / Routage : AGIR GRAPHIC - BP 52 207 - 53022 LAVAL Cedex 9 - www.agir-graphic.fr
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**

+ **Rendez-vous d'affaires de Normandie** CCI NORMANDIE

Accélérateurs de business

Nouvelle édition des rendez-vous d'affaires, le moment fort du BtoB made in Normandie.

Donneurs d'ordre et sous-traitants ont l'occasion de mieux se connaître.

Depuis leur lancement en 2001 par les CCI normandes, les « Rendez-Vous d'Affaires de Normandie » ont fait la preuve de leur efficacité. La recette est éprouvée : en une seule journée, donneurs d'ordres, prestataires de services, sous-traitants, fournisseurs et distributeurs sont mis face à face, à l'occasion de 18 rendez-vous ciblés, planifiés (9 choisis par l'entreprise, 9 sollicités par d'autres) de vingt minutes chacun. L'occasion de mieux se connaître, de parler de son offre, d'éventuellement signer des contrats, pour le moins d'engranger des contacts pour l'avenir. En moyenne, 300 entreprises et une cinquantaine de donneurs participent aux RAN qui se dérouleront le 6 juin au Parc des Expositions de Rouen..

« CHERCHER DES CONTACTS »

« Il ne faut pas hésiter à y retourner d'une année sur l'autre », confirme Christophe Durand, acheteur chez Aspen. « On retrouve des entreprises qu'on avait rencontrées, mais aussi de nouvelles, et on constate des évolutions, des changements, par exemple dans l'obtention de certification ». Aspen a

engagé, et va engager, d'importants investissements sur son site de Notre-Dame-de-Bondeville, où sont produites des seringues préremplies. Depuis mai 2014, 70 M€ ont été investis pour augmenter les capacités et accueillir de nouveaux produits, donc une seconde ligne de remplissage haute cadence, un atelier de fabrication de matière première, un laboratoire de contrôle qualité. D'ici 2023, 65 M€ seront investis, accompagnés d'une centaine d'embauches, pour la mise en œuvre d'une ligne de production de 46 millions d'unidoses d'anesthésiques.
« Les RAN sont l'occasion de mieux nous faire connaître, mais aussi d'aller chercher des contacts en dehors de notre bassin d'emploi, de découvrir d'autres compétences, d'élargir notre panel de fournisseurs. Nous avons signé des contrats après notre présence aux RAN. C'est gagnant-gagnant pour les donneurs d'ordre comme pour les sous-traitants », poursuit Christophe Durand.

« SE CONNAÎTRE DIFFÉREMMENT »

Le groupe CMN en est lui aussi à sa deuxième participation. « Nous avons traité quelques affaires dès notre première présence et élargi notre périmètre de fournisseurs », remarque Valéry Roupsard, adjoint au directeur industriel. « La nature des échanges, le mode d'organisation, fait qu'on apprend à se connaître différemment, de prendre le temps », et de se « rapprocher d'autres donneurs d'ordre, pour lesquels nous devenons à notre tour des fournisseurs ». Valéry Roupsard a constaté au fil des rendez-vous que les compétences sont nombreuses en région, et que les RAN permettent à des entreprises qui n'ont pas l'habitude de communiquer, de pouvoir montrer tout leur savoir-faire. CMN, qui est dans une phase de recrutement, a pu en 2018 signer d'importants contrats dans le domaine militaire et poursuit son développement dans les énergies marines renouvelables.

« UNE ORGANISATION TRÈS EFFICACE »

Les RAN peuvent permettre de combler des attentes précises, comme celles d'Alexis Clouet, manager méthode industrialisation chez Renault Trucks. Il s'agissait en l'occurrence de déterminer des entreprises de 20 à 50 personnes, pouvant faire face à des besoins spécifiques en outillage pour chaînes

> « C'est encore plus efficace qu'un salon professionnel, car on voit que les retours peuvent être immédiats. »
>
> **Vianney de Chalus,** président de la CCI de Normandie

de garnissage et de montage. « Nous attendons qu'elles soient en mesure de proposer de la qualité, le respect des plannings, des coûts horaires compétitifs, mais aussi qu'elles démontrent leur aptitude à être force de proposition », détaille-t-il. « Je suis reparti des RAN avec un panel complet de fournisseurs, et nous avons soumis des cahiers des charges à quelques-uns afin de mesurer leur capacité à répondre ».

Alexis Clouet souligne « l'organisation très efficace des RAN », et un évènement qui « permet de connaître les fournisseurs de proximité, ce qui nous permet de contribuer à préserver l'emploi en région ». Et il attache une vraie importance aux rendez-vous en face-à-face : « Le contact humain, c'est quelque chose qui compte ». Renault Trucks est engagé fortement dans la préparation de la montée en charge sur les véhicules électriques et à énergie alternative, comme le gaz naturel. « C'est le challenge à relever ».

« PRIVILÉGIER LES LOCAUX »

La proximité est également essentielle pour Julien de Ridder, responsable achat chez Zalkin. « Il faut aller plus vite, donc nous privilégions les locaux, plus que le low cost. Gagner 30 centimes sur une pièce qui va arriver dans six semaines, c'est rapidement calculé ». C'est même de l'hyper-local, et Zalkin envoie tous les jours un camion pour chercher les pièces chez ses fournisseurs. Les RAN permettent de répondre à ces besoins, plus encore avec « un choix des rendez-vous qui s'est affiné au fil des ans, qui proposent des contacts vraiment intéressants ».

CONTACTS

www.rendezvous-affaires-normandie.fr

https://www.ccirezo-normandie.fr/reseau/119030-rendez-vous-d-affaires-de-normandie

+ Innovation CCI NORMANDIE

IN Normandy, attractif et différent

IN Normandy est le rendez-vous normand de l'innovation et du numérique pour les entreprises, les collectivités et les décideurs.

Stéphane Philippe (Devolis) a apprécié l'aspect disruptif de IN Normandy.

C'est depuis Seine Innopolis que Devolis déploie son activité dans le numérique dans trois pôles : développeur d'application, de logiciels pour les entreprises, de solutions collaboratives et d'intelligence artificielle, autour du big data et des chatbots, des « agents conversationnels intelligents, vecteurs très efficaces de gains de productivité », comme préfère les décrire Stéphane Philippe, directeur commercial. C'est cette innovation que Devolis a présentée à IN Normandy. « Nous avons signé trois commandes, c'est assez rare sur ce type de salon », constate-t-il. Mais au-delà de cette démarche commerciale pure, il a apprécié l'aspect « attractif, différent » de l'évènement : « Les visiteurs posaient des questions que l'on n'entend pas sur un salon traditionnel, les échanges étaient vraiment intéressants. Il y avait un profil d'entrepreneurs variés. La possibilité qui nous était offerte d'effectuer des démonstrations constitue un atout indéniable ».

Trois commandes signées

Pour lui, participer à IN Normandy relève de l'évidence : « Nous essayons d'être très présents au sein de l'écosystème normand, de nous engager, de faire vivre notre région. IN Normandy, parfaitement organisé par la CCI, c'est s'impliquer dans l'attractivité de la région, c'est en être acteur. Il est toujours difficile de se faire connaître, de montrer son savoir-faire. Quand on a la chance d'exposer, il ne faut pas la gâcher ». Pas de doute, il reviendra les 6 et 7 juin prochains au Parc Expo de Rouen. « Nous avons pleinement apprécié la première édition, nous serons présents à la seconde ».

« LES ÉCHANGES ÉTAIENT VRAIMENT INTÉRESSANTS. »

Une occasion supplémentaire pour Devolis d'affirmer son développement. La société, qui compte 24 salariés, devrait passer à une quarantaine dans les deux prochaines années. Elle bâtit sa croissance sur ses idées neuves, les compétences de ses collaborateurs, et « une aura de savoir-faire » qui lui permet de travailler certes essentiellement en Normandie, mais de séduire aussi des clients parisiens, ou dans toute la France.

CONTACT
www.devolis.fr

IN NORMANDY 6 & 7 JUIN 2019

AU PROGRAMME DU IN NORMANDY 2019

> Des offres adaptées à votre stratégie d'entreprise : définissez vous-même votre degré de visibilité.
> Des rendez-vous facilités, via la plateforme web des exposants et des visiteurs.
> Des conférences animées par des grands noms du numérique et de l'innovation.
> Un espace lounge et coworking.
> Une social room pour communiquer sur vos innovations.
> Le dîner business, pour allier contacts et opportunités d'affaires dans une ambiance conviviale.

NEUF DÉMONSTRATEURS THÉMATIQUES

My smart Entreprise, My smart City, My smart Health, My Smart Business, My Smart Factory, My Smart Tourism, My Smart Logistic, My Smart Shop, My Smart Port

En chiffres

IN NORMANDY 2018 CE FURENT

200 entreprises en démonstration

250 solutions présentées

3 000 visiteurs

81 % d'exposants ayant identifié de nouveaux clients ou prospects

CONTACT
www.in-normandy.com

+ Formation CCI CAEN NORMANDIE

Droit au but

Réussite exceptionnelle pour la promo 2018 de l'ICEP-CFA.

C'est sous le thème de la Coupe du Monde de football que l'ICEP-CFA a fêté les diplômés de sa dernière promotion. Une ambiance de vainqueurs, bien normale avec un taux de réussite de 91 %, exactement le même en 2017 et en 2018, et un taux d'insertion professionnelle de 90 % à 18 mois.
Un succès qui repose sur trois piliers, les entreprises, les jeunes et leurs parents, le CFA. « Chacun participe à l'équilibre qui permet aux jeunes d'apprendre un métier, de développer savoir-faire et savoir-être », souligne le directeur général de la CCI, François Mazière, en saluant les 504 lauréats.
Les CAP et BAC PRO attirent toujours les candidats à l'apprentissage. Le niveau CAP représente l'effectif le plus important avec 46 % des jeunes formés à l'ICEP-CFA (en cuisine, service en salle, poissonnerie, vente et fleuristerie). 25 % des jeunes préparent un BP-BAC PRO (en cuisine, service en salle, vente, et fleuristerie), 12 % sont en BTS (vente et hôtellerie-restauration). 17 % des effectifs suivent une formation de niveau licence à diplôme d'ingénieur : en banque, ressources humaines, management et informatique.

CONTACT www.caen.cci.fr

+ Formation CCI CAEN NORMANDIE

Talents en cuisine

Le 34e concours de cuisine Jean Mouge a mis en avant le talent de Romane Mourocq, diplômée de l'ICEP-CFA en CAP Cuisine (avec la note moyenne de 16,16 / 20 !), qui a su séduire les papilles du jury pour ses deux plats, l'un libre, à base de poisson, l'autre, imposé, la préparation d'un Paris-Brest. Le concours récompense les 3 meilleurs apprentis cuisiniers normands. Huit jeunes ont ainsi participé : 5 filles et 3 garçons issus des départements du Calvados, de l'Orne, de la Manche et de l'Eure.

CONTACT www.caen.cci.fr

+ Immobilier CCI NORMANDIE

Bourse des locaux

› cciboursedeslocaux-normandie.fr est le site de référence pour faciliter la réussite des projets immobiliers d'entreprise en Normandie.
Il donne accès à de nombreuses offres correspondant aux besoins des entrepreneurs. Très simple d'utilisation, il suffit de parcourir les biens disponibles dans un secteur donné et de prendre contact directement avec les professionnels chargés de leur commercialisation. En lien avec les acteurs publics et privés de l'immobilier d'entreprise, la bourse des locaux des CCI de Normandie permet d'avoir une vue d'ensemble des disponibilités ce qui facilite la recherche de locaux professionnels. Ce nouvel outil complète la plate-forme numérique du développement territorial et de l'attractivité proposée par le réseau des CCI de Normandie. L'offre des CCI s'articule ainsi autour de CCI Baseco Normandie (pour les datas), des observatoires du foncier et du commerce et de la bourse des locaux.

CONTACT www.cciboursedeslocaux-normandie.fr

+ Aéroport CCI CAEN NORMANDIE

Piste allongée à Carpiquet

➤ Avec 250 000 passagers accueillis en 2018, l'aéroport de Caen-Carpiquet a confirmé son statut d'acteur essentiel du développement économique.
Pour sécuriser et renforcer l'attractivité de l'aéroport, la Communauté urbaine Caen la mer et le Département du Calvados portent un projet commun : l'allongement de la piste (financé par Caen la mer) et le dévoiement de la Route Départementale 9 (financé par le Département du Calvados). Après avoir étudié plusieurs projets, les partenaires s'orientent vers un scénario comprenant : un allongement de la piste de 350 mètres, la portant à 2 250 mètres, la création d'aires de sécurité en fin de piste et la modification du tracé de la RD9, déviée de 1,8 kilomètre, avec une connexion de la route actuelle au niveau de la sortie d'agglomération de Carpiquet et de Saint-Manvieu-Norrey. Le projet global a été chiffré à 11 M€. ❮

CONTACT
www.caen-aeroport.fr

+ Aéroport CCI ROUEN MÉTROPOLE

12 000 passagers sur la ligne Rouen – Lyon

La ligne Rouen – Lyon commence à trouver son rythme de croisière.

Après dix mois d'exploitation, la ligne Rouen – Lyon, opérée par Hop ! a transporté près de 12 250 passagers, « un résultat qui correspond à ce que nous avions imaginé », témoigne Hélène Abraham, directrice commerciale marketing et produits de la compagnie. Elle reconnaît que « les habitudes sont longues à reprendre, qu'il faut de la stabilité pour rassurer les clients, du temps pour faire passer les messages ». Mais les indicateurs sont bons à l'image du taux de remplissage de 76 % en octobre, et Hop ! commence à évoquer l'éventualité d'ouvrir une deuxième liaison vers la capitale des Gaules, en fin de journée. « Je souhaite que cela advienne le plus rapidement possible », déclare Hélène Abraham.
Au départ de Rouen, un client sur six est en correspondance au-delà de Lyon, principalement vers Nice, Toulouse et Marseille.

Forts investissements

La ligne estivale vers Bastia a également rempli son rôle, avec 1 100 clients et un taux de remplissage de 80 %. « Nous le renouvellerons l'été prochain, et nous réfléchissons à une deuxième desserte ».

© V. Valdois

Des nouvelles réjouissantes pour Vincent Laudat, président de la CCI Rouen Métropole, qui salue « la dynamique de redémarrage de la plate-forme, son développement continu face à des enjeux de mobilité qui concernent aussi bien le quotidien des entreprises ou des touristes que des moments majeurs d'attractivité territoriale comme l'Armada ».
L'aéroport Rouen Vallée de Seine fera l'objet l'été prochain d'un investissement de 5 M€ dans des travaux de réfection et renforcement de la piste et de mise en conformité vis-à-vis des réglementations européennes. ❮

CONTACT
www.rouen-aeroport.fr

+ Maritime CCI SEINE ESTUAIRE

Port de Fécamp : une nouvelle responsable

Lætitia Deransi succède à Michael Smewing à la barre du port de Fécamp.

Le port de Fécamp a une nouvelle responsable, Lætitia Deransi. Son père fut le commandant du port de Rouen. Elle a intégré l'École Nationale Supérieure Maritime en 2009 et fut brevetée capitaine en 2012. Elle a navigué pour la compagnie CMA CGM et pour le Grand Port Maritime de Rouen. Partie ensuite à terre en tant que capitaine d'armement pour le service dragage, elle a pris en charge des opérations dans les ports de Bordeaux, Sète et Dieppe. Elle est revenue à Rouen en 2016. « Je suis très motivée par ce poste. Le port de Fécamp est à taille humaine, avec un réel potentiel de développement. Les équipes en place sont volontaires, dynamiques et soudées ». Pour Yves Lefebvre, président de la délégation Fécamp-Bolbec de la CCI Seine Estuaire, cette arrivée constitue un « atout précieux pour faire avancer les nombreux projets d'investissement, qu'il s'agisse de l'achat d'une nouvelle grue pour renforcer le parc du port de commerce, trouver un nouvel exploitant pour le slipway ou encore suivre de près les aménagements du port de plaisance ». ❮

CONTACT
www.seine-estuaire.cci.fr

+ **Inauguration** CCI ROUEN MÉTROPOLE

Opensèn, facilitateur de démarches

Une équipe soudée au service des entreprises.

Les acteurs du développement économique créent l'Opensèn pour un service innovant aux entreprises.

La Région, la Métropole Rouen Normandie, la CCI Rouen Métropole et l'agence de développement Rouen Normandy Invest ont inauguré les bâtiments de l'Opensèn, pensés comme « un lieu unique pour ceux et celles qui entreprennent », comme le rappelle Vincent Laudat, le président de la CCI Rouen Métropole. « Nous voulons créer les conditions favorables au développement économique et faciliter les démarches de l'entrepreneuriat. Un tel regroupement d'acteurs constitue une démarche réellement innovante », poursuit-il.

Service rendu

La marque « Opensèn » a pour objectif de fluidifier le parcours de l'entrepreneur, proposer une business place adaptée aux nouveaux modes de travail (coworking, creativity room, salles de réunions modulables…) et renforcer l'attractivité économique du territoire. « Ici, nous avons fait le choix de laisser les drapeaux des uns et des autres à la porte. Seuls comptent l'action et le service qui sera rendu aux porteurs de projets ou entrepreneurs ». « Nous avons souhaité ce lieu tous ensemble, car le développement de l'activité économique, c'est la raison d'être des organisations présentes ici et le développement de l'emploi est la première attente des habitants. La question du développement économique est cruciale pour notre territoire et il s'agit là d'une véritable décision stratégique », insiste quant à lui Frédéric Sanchez, président de la Métropole Rouen Normandie.

CONTACT
www.rouen-metropole.cci.fr

+ **Données** CCI NORMANDIE

Un guide pratique pour appliquer le RGPD.

Depuis le 25 mai 2018, toutes les entreprises sont concernées par le RGPD dès lors qu'elles traitent, collectent, enregistrent, conservent… des données personnelles. La plupart des entreprises connaissent les grands principes de la nouvelle réglementation, néanmoins un grand nombre reconnaît ne pas procéder à un suivi régulier des données personnelles en leur possession. Forte de ce constat, la CCI Normandie, en collaboration avec la CCI Paris Ile-de-France, met à disposition de tous les professionnels un guide pratique, composé de 12 fiches thématiques, pour les aider dans la mise en place de ce dispositif. Pour être utilisé aisément, il est construit autour de trois axes : la relation de l'entreprise avec ses clients (ex : coordonnées, préférences, historiques d'achats, cartes de fidélité, prospects…), la relation de l'entreprise avec ses prestataires et sous-traitants (ou tout simplement, hébergeur, éditeur de logiciel…), la relation de l'entreprise avec ses salariés (ex : données RH, badgeage…).

Consultez et téléchargez le guide « RGPD, le comprendre et l'appliquer » sur notre site internet : www.normandie.cci.fr

+ Taxe d'Apprentissage CCI NORMANDIE

Pour soutenir **l'excellence**

Financer l'apprentissage en région en passant par l'OCTA Normandie : une façon parfaite de participer au développement économique.

L'apprentissage, idéal pour une employabilité immédiate.

Environ 7 % des jeunes de 16 à 25 ans sont en apprentissage en France, deux fois moins qu'en Allemagne. Et pourtant, pour tous ceux (entreprises, parents, étudiants) qui l'ont pratiqué, l'apprentissage est une voie d'excellence, une manière parfaite de développer ses compétences, son savoir être, de se donner les meilleurs atouts pour réussir son entrée sur le marché du travail.

La taxe d'apprentissage, qui remonte à 1925, est versée (avant le 1er mars) par les entreprises pour financer les dépenses liées aux formations initiales technologiques et professionnelles, dont l'apprentissage pour tous les niveaux de diplômes (du CAP aux formations supérieures). En Normandie, les trois réseaux consulaires (Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre d'Agriculture) ont choisi de se fédérer au sein d'un organisme collecteur de taxe d'apprentissage (OCTA). « Faire appel à l'OCTA Normandie, c'est se simplifier la tâche, administrativement parlant. On a affaire à des personnes très compétentes, le service rendu est de très bonne qualité », constate Christian Martinez, directeur général du CEGIM, association de gestion et de comptabilité.

Innovation pédagogique

La particularité de la TA est que c'est le seul impôt dont il est possible de désigner, en partie, les bénéficiaires : 49 % du montant payé par l'entreprise est fléché vers les établissements de son choix. L'entreprise anticipe ainsi la satisfaction de ses futurs besoins en savoir-faire en permettant, par ses affectations de fonds, la formation des hommes et les femmes qu'elle recrutera demain. « Nous travaillons avec beaucoup d'entreprises artisanales, nous leur apportons un accompagnement qui va au-delà de l'expertise comptable, et nous voyons bien qu'il existe un vrai besoin d'apprentis, pour conserver les compétences, et même pour préparer les reprises », témoigne Christian Martinez. « Je rencontre régulièrement des personnes qui sont passées par l'apprentissage, elles sont épanouies, elles gagnent très bien leur vie… ». La taxe d'apprentissage, c'est donc le « nerf de la guerre » de l'innovation pédagogique pour des ressources humaines performantes qui incarneront l'avenir de l'entreprise. Elle permet de concourir à l'employabilité immédiate des jeunes ayant opté pour cette voie privilégiée de formation. Bref, la taxe d'apprentissage conjugue, dans ses différentes destinations, l'intérêt général et l'intérêt propre de l'entreprise. « Collecter la taxe en région, cela contribue à alimenter le tissu économique local, c'est s'engager utilement pour dynamiser les formations, les établissements, les métiers », conclut Christian Martinez.

À savoir

La taxe d'apprentissage se divise en trois parties : 51 % sont reversés aux Conseils régionaux, via le Trésor public, pour contribuer au financement de l'apprentissage sur les territoires ; 26 % financent l'apprentissage et les centres de formation des apprentis ; 23 % financent les établissements qui dispensent des formations initiales temps plein. Cinq raisons de verser sa taxe d'apprentissage à un collecteur régional :

1. Agir en faveur du développement de la formation des jeunes de votre région,
2. Contribuer au développement des compétences de vos futurs salariés et investissez dans vos recrutements à venir,
3. Soutenir le dynamisme de votre région et la rendez plus attractive,
4. S'appuyer sur une équipe d'experts reconnue et proche de vous (aide au calcul de votre déclaration, information sur la réglementation ou les formations habilitées…).
5. Nous vous certifions la transparence dans vos choix d'affectation tout en vous garantissant la sécurité fiscale de votre déclaration.

CONTACTS
romain.denis-jouanneau@normandie.cci.fr
marie.hautot@normandie.cci.fr
www.octa-normandie.fr

CCI Seine Estuaire

Commerces

Ambassadeurs du commerce

#MONCOMMERÇANTDANSLAPEAU

Avec son réseau Les Ambassadeurs du Commerce, la CCI Seine Estuaire se mobilise pour sensibiliser le grand public aux avantages du « Consommer Local ».

De la petite boutique de quartier au centre commercial, tout est réuni pour acheter près de chez vous. Afin de valoriser le commerce local, le réseau déploie un dispositif de chèques cadeaux locaux.

Emis par la CCI, ces chèques vendus à des particuliers ou à des entreprises sont valables chez les commerçants, artisans et prestataires de services "partenaires" !

Retrouvez la liste complète des commerçants sur : **www.lesambassadeursducommerce.fr**

En savoir plus **www.seine-estuaire.cci.fr**

Badge prépayé

Pass Pont-Pont

Depuis le 10 décembre 2018

Un badge unique prépayé pour les ponts de Normandie et de Tancarville à commander en ligne sur le site : **www.pontsnormandietancarville.fr**

Les usagers occasionnels (véhicules légers classe 1) pourront bénéficier de la nouvelle offre Pass Pont-Pont, un badge de prépaiement unique valable sur les deux ponts de Normandie et de Tancarville.

Le pass est doté d'une tarification préférentielle et d'une rapidité de passage au péage grâce à la détection à distance.

En savoir plus **www.pontsnormandietancarville.fr**

+ d'informations sur **www.seine-estuaire.cci.fr**

CCI Portes de Normandie

Formation

« Permis d'exploitation »

Dès lors que vous vendez de l'alcool, vous avez l'obligation légale de passer la formation « permis d'exploitation ».

De nombreuses entreprises sont concernées telles que les cafés, les hôtels, les restaurants, les snacks, les discothèques, la petite restauration rapide, les chambres d'hôtes…

Les prochaines formations se dérouleront :
- du 9 janvier au 11 janvier à Alençon
- du 16 janvier au 18 janvier à Évreux
- du 22 au 24 janvier à Caen.

Retrouvez toutes les prochaines dates sur notre site.

En savoir plus **www.permisdexploitationplus.fr - 02 32 82 82 82**

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

CCI Ouest Normandie

Commerce

Testez votre boutique à Flers

Déposez votre candidature jusqu'au 25 janvier 2019

Vous avez envie de créer votre commerce, en prenant le moins de risque possible et en bénéficiant d'un accompagnement pendant 3 ans, n'hésitez pas à déposer votre candidature.

Pour rappel, le candidat retenu bénéficiera d'un local commercial en plein centre-ville de Flers. D'une surface de 30 à 60 m², le local sera conforme aux normes en vigueur, sans droit d'entrée et avec un loyer modéré et/ou progressif. Le bail sera dérogatoire sur trois ans et résiliable annuellement.

En savoir plus **www.ouestnormandie.cci.fr/dispositif-boutique-test-flers**

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

CCI Caen Normandie

Startup Weekend

Prochain Startup Weekend à Caen

Du 1er au 3 février au Dôme

La CCI Caen Normandie organise une nouvelle édition Startup Weekend les 1-2-3 février, en partenariat avec le Dôme, In Extenso, la Caisse d'Épargne, Caen Normandie Développement, Voca conseil, TGS Avocats, Orange, l'IAE de Caen et PEPITE Vallée de Seine.
Cette édition 2019 a pour objectif de faire émerger des projets de création, des idées d'innovation quel que soit le secteur d'activité : #e-santé, #e-tourisme, #FinTech, #GreenTech, etc.

Le principe est simple : chefs d'entreprise, étudiants, développeurs/ingénieurs, marketeurs / business, ont 54 h pour créer une startup !

Participer au Startup Weekend, c'est :
• Vivre le début de la création d'une startup en mode projet collaboratif et devenir un startupper
• Participer à une aventure entrepreneuriale
• Développer, prototyper, tester et affiner une idée innovante
• Partager et mettre à profit vos compétences au sein d'une équipe projet et relever un challenge unique
• Créer une entreprise forte de talents complémentaires
• Élaborer et challenger votre business model.

Véritable incubateur de projets innovants avec une communauté d'entrepreneurs passionnés, les participants se forment grâce à des séances de travail et d'échanges, des mini-conférences et appliquent différents concepts propres à la création de startup. Ils sont soutenus et coachés par une équipe de mentors (experts) tout au long du week-end.

A ne pas manquer : les participants auront l'opportunité de prototyper leur solution à l'aide des machines du FabLab du Dôme (impression 3D, découpe laser, découpe vinyle). Tout ceci dans une ambiance décontractée et avec beaucoup de bonne humeur !

En savoir plus **Informations et inscription sur : caen.startupweekend.org**

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

CCI Rouen Métropole

Numérique

CCI Numérique Lab

Innovation et nouvelles technologies

Venez découvrir les nouvelles tendances numériques !
En partenariat avec La Poste, rencontrez des startups et entreprises innovantes qui vous proposeront des solutions concrètes.

Tous les 1er mardis du mois (de 18h à 19h30), à L'Opensèn (20 passage de la Luciline 76000 Rouen). Gratuit.

Prochaines dates et thématiques :
• 05/02 : My smart Data : héberger, collecter, visualiser vos données
• 05/03 : My smart Logistic : optimiser, automatiser, sécuriser vos flux internes et externes
• 02/04 : My smart Shop : adapter, développer, connecter votre commerce

En savoir plus **02 32 100 500 - www.rouen-metropole.cci.fr**

Entreprises

90 minutes

Prendre un peu de son temps pour s'informer, découvrir, approfondir, analyser, apprendre, anticiper…

La CCI Rouen Métropole vous propose 90 minutes pour vous et pour votre entreprise, une opportunité d'être mieux armé et plus réactif.

Le jeudi matin (8h30/10h), tous les 15 jours, à L'Opensèn (20 passage de la Luciline 76000 Rouen) mais aussi en streaming.
Gratuit.

Prochaines dates et thématiques :
• 17/01 : Les 10 commandements pour réussir sa transmission d'entreprise
• 31/01 : Brexit : une opportunité pour votre commerce
• 14/02 : Loi de Finance : opportunités et impacts
• 28/02 : E-commerce : tout connaître pour se lancer

Inscription sur : www.rouen-metropole.cci.fr

En savoir plus **02 32 100 500**

+ d'informations sur www.rouen-metropole.cci.fr

Rejoignez **le réseau**

BIENVENUE EN NORMANDIE

CCI NORMANDIE

Des outils et services pour :

- promouvoir la Normandie
- optimiser votre accueil
- valoriser les membres du réseau

www.bienvenue-normandie.fr

Suivez-nous sur f

une initiative

CCI NORMANDIE

RÉGION NORMANDIE

Crédit photos : © Carnaval de Granville - Pointe du Hoc © Calvados Tourisme - Haras du Pin © Th. Houyel - © Sotraban - CID Auditorium d'Ornano © J. Basile. Réalisation : CCI Normandie / Stratémark - Caen / Agence R2pub - 09/18

en Focus

Fabriqué en **France**

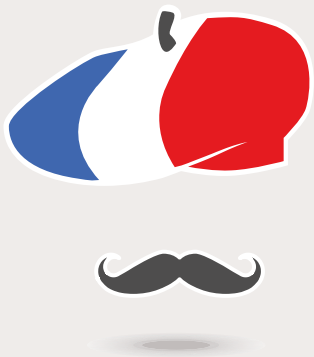
Made in France, Fabriqué en France, Conçu en France… Les appellations revendiquant une fabrication française se multiplient, remportant de plus en plus l'adhésion des consommateurs.

> Les Français et le ***Made in France***

Les secteurs pour lesquels les consommateurs privilégient le *Made in France*

- 23 % Aménagement, mobilier et décoration
- 29 % Jouets, jeux, enfance
- 30 % Beauté et bien-être
- 31 % Automobile
- 48 % Habillement / textile / mode
- 85 % Alimentaire
- Bijouterie 6 %
- Maroquinerie 7 %
- Luxe 10 %
- Nouvelles technologies 16 %
- Chaussures 16 %

> **Dans la tête** des Français…



- **93 %** pensent qu'acheter un produit *Made in France* permet de participer au **maintien de l'emploi**
- **93 %** déclarent privilégier les **produits locaux**
- **90 %** sont sensibilisés à la **provenance des produits**
- **87 %** estiment que le *Made in France* contribue au **respect de l'environnement**
- **85 %** sont intéressés par un **label distinctif** *Made in France*
- **75 %** pensent que les produits *Made in France* sont de **meilleure qualité**.
- **75 %** sont prêts à **payer plus cher** un produit *Made in France*
- **68 %** ont changé leur **habitude en achetant du** *Made in France*

© Gwenael Le Vot

© Joel Carillet

© Uygar Geographic

> L'image du ***Made in France*** dans le Monde

Propriétés associées aux produits français <

Les pays qui plébiscitent le *Made in France* <

- Maroc
- Équateur
- Hong Kong
- Émirats Arabes Unis
- Égypte
- Bahreïn
- Algérie
- Autriche
- Belgique

> Le ***Made in France*** et les entrepreneurs

Quelles sont les mesures les plus urgentes à prendre pour le *Made in France* <

Baisser la TVA	65 %
Baisser les impôts sur la production et les charges sur le travail	64 %
Rendre obligatoire le marquage d'origine des produits	55 %
Taxer les produits ne respectant pas les normes européennes	53 %

Pour moi, le *Made in France* représente <

Un sujet d'intérêt pour les consommateurs	75 %
Un pilier de l'ADN de ma marque	73 %
Un argument clé pour mes ventes	62 %
Une des raisons majeures de ma réussite	45 %

> Patrimoine Vivant

Le label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV), est une marque de reconnaissance de l'État mise en place pour distinguer des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence.

La Normandie compte **50 EPV**, totalisant **4 800 employés** pour un chiffre d'affaires de **750 M€.** Elles font partie des filières d'excellence de la région.

1 376 entreprises françaises ont obtenu le label, **25 %** d'entre elles ont été créées avant 1900.

Les grands secteurs d'activité : équipements professionnels, patrimoine bâti, décoration, arts de la table, gastronomie, culture et loisirs, mode et beauté.

Sources : *Région Normandie, Entreprise du Patrimoine Vivant, Conseil d'Orientation de l'Emploi, IFOP, Statista – Daily Research, Opinion Way, CREDOC, MIF Expo, Pro France, Univers Made in France.*

Le geste bien fait, la passion du métier, les compétences confrontées à la réalité...
Les Olympiades des Métiers ont porté très haut les valeurs de l'entreprise et de la formation.

© Photos Solveig de la Hougue

Caen

Cent fois sur le métier

Les Olympiades des Métiers ont été une réussite éclatante, et une formidable vitrine pour la formation professionnelle.

Avec 19 médailles, dont 7 en or, 7 en argent et 5 en bronze, auxquelles s'ajoutent 13 médailles d'excellence, les Normands ont encore montré que le savoir-faire et les compétences professionnelles ont de grandes heures devant eux. Les Olympiades des Métiers ont constitué un formidable succès populaire et apporté l'éclatante démonstration qu'une économie qui se donne les chances de croire en son avenir peut s'appuyer sur la formation pour porter sa croissance. Des jeunes motivés, des lieux de formation adaptés, le soutien des collectivités, des partenaires, des CCI, des entreprises qui se mobilisent pour favoriser l'apprentissage : c'est la recette gagnante d'une compétition d'un intérêt et d'une qualité exceptionnels. Il fallait parcourir les allées du parc des expositions de Caen pour s'émerveiller de la minutie, de l'engagement, de la concentration des jeunes pendant leurs épreuves. Ils arrivaient ici après une sélection rigoureuse, et un entraînement digne des plus grands sportifs. Refuser des soirées avec des amis, des sorties, ajouter des heures à des journées déjà bien chargées, pour se consacrer à la préparation de la compétition, travailler la technique, le mental, le physique, c'est ce à quoi les participants se sont astreints, avec l'envie de s'imposer. « Je ressens une émotion qui va bien au-delà des résultats de nos champions. Leur perfectionnisme, leur état d'esprit, leur savoir-faire… ils sont des modèles pour tous les jeunes.

LES MÉDAILLÉS D'OR NORMANDS

Installation électrique : Antoine Brion
Tournage : Gabriel Saintrais
Fraisage : Djordan Viardot
Contrôle Industriel : Léo Wable
Câblage des réseaux très hauts débits : Angelo Masclet
Coiffure : Sarah Leroyer
Cuisine : François Eustace

Quel plaisir de voir leurs familles et la fierté qu'ils ont dans les yeux. Ils peuvent être fiers de ce qu'ils ont fait, de leur métier, de leurs compétences et de ce qu'ils sont » a déclaré à l'issue de la cérémonie de clôture le vice-président de la Région, David Margueritte, rejoint dans ses éloges par Hervé Morin : « Nous avons tous été bluffés par le talent, la motivation, l'investissement personnel de ces jeunes. Cette compétition a été une formidable occasion de donner un coup de projecteur sur les filières professionnelles ». 30 000 jeunes de collèges et lycées ont d'ailleurs fait le déplacement pour assister aux épreuves, et il est à parier que l'exemple portera ses fruits et donnera lieu à des vocations, à de futures médailles et certainement à de très beaux parcours professionnels.

Situation réelle

Un des grands intérêts des Olympiades, c'est qu'elles placent les jeunes en situation réelle de production, entre respect des délais et des coûts, utilisation optimale du matériel, soin apporté à la sécurité, précision, rapidité d'exécution, créativité, le tout avec cette pointe de stress lié à la compétition, au regard acéré des jurys, aux encouragements des supporters, au bruit ambiant. Mais dans la bouche de tous les candidats, une fois les larmes de joie ou de tristesse séchées après la remise des médailles, une expression revenait souvent : « Il faut l'avoir vécu ». Beaucoup aussi, avec une vraie lucidité sur leur parcours professionnel se réjouissaient d'avoir cette ligne sur leur CV. « Les Olympiades, cela attire l'attention et le regard des entreprises. Cela donne de la crédibilité, et cela permet aussi de se constituer un réseau », ajoutait un médaillé normand.
Un avis partagé par les entreprises présentes. Fabienne Dassoul, déléguée nationale pour l'éducation chez Legrand, constatait ainsi « la filière connaît un vrai souci de recrutement. Certains clients refusent des chantiers, car ils ne peuvent pas les honorer par manque d'électriciens. La valorisation de l'apprentissage et la promotion des métiers du BTP sont essentielles pour demain. Les Olympiades sont la meilleure vitrine pour donner envie aux jeunes d'aller vers nos métiers ». Elles sont aussi la preuve que l'alternance (près de 7 participants sur 10 proviennent de l'apprentissage, et tous ont moins de 23 ans) touche absolument tous les secteurs, puisqu'à Caen, on allait d'un tailleur de pierre à un administrateur des systèmes et réseaux informatiques, d'une esthéticienne à un tourneur, d'un ébéniste à un spécialiste en maintenance aéronautique. Au total 60 métiers étaient en démonstration, auxquels s'ajoutèrent trois filières d'excellence normande, que la Région a tenu à présenter hors compétition, l'agriculture (pêche, chevaux, agroalimentaire…), la logistique et l'énergie.

Il reste maintenant 8 mois aux champions français pour peaufiner leur préparation et aller se frotter à l'élite mondiale, à Kazan (Russie) du 22 au 27 août, pour la finale mondiale, la « WorldSkills compétition ». C'est un autre défi à relever, d'autres obstacles à franchir, d'autres émotions à connaître.

© Photos Erik Levilly

Un savoir-faire plus que centenaire au service des grandes maisons de luxe.

Le Havre

L'esprit du verre

Leader mondial en bouteillerie de luxe, Saverglass recrute sur son site havrais.

Pépite française (son siège historique est dans la Vallée de la Bresle), Saverglass a l'étoffe des grandes maisons du luxe, née d'un savoir-faire verrier datant de 1897. Ce qu'on oublie parfois, souligne Anne-Sophie Le Roy, responsable RH de l'usine havraise, filiale d'un groupe mondialement connu pour ses bouteilles en verre de prestige dédiées aux spiritueux, vins fins, champagnes millésimés, ou l'épicerie extra-fine.

Aujourd'hui verrier spécialiste mondial du très haut de gamme, Saverglass conçoit des modèles de bouteilles design, les fabrique, les décore, et accompagne les marques vers la premiumisation. Près d'une vente sur deux part à l'export avec environ « 80 pays couverts ». Déjà, en 1999, la croissance était telle qu'en vue de doubler ses capacités de production, Saverglass a racheté Tourres & Cie, la plus ancienne industrie du Havre : une verrerie standard qui fabriquait en grande série. « Les ateliers, l'organisation, l'ensemble a été optimisé de A à Z pour s'aligner sur les segments premium en petite série » se souvient Anne-Sophie Le Roy. L'usine comptait alors 220 personnes.

Montée en compétences

Vingt ans plus tard, ils sont 580 permanents sur un site de production qui tourne à plein régime et n'a cessé de s'agrandir : « Nous avons atteint le maximum en termes de surface ». En conséquence, « nous avons beaucoup recruté de 2000 à 2005 » évoque la responsable RH, « et à nouveau depuis 2017 ». Plus de 60 embauches ont été réalisées et une vingtaine de postes restent à pourvoir « en production et contrôle qualité ». Sont recherchés « des niveaux BEP à bac pro, avec une dominante mécanique sur le volet production », en revanche, « tous les profils sont étudiés en contrôle qualité ».

À savoir

N° 1 mondial en bouteillerie Super Premium/Extra Premium, Saverglass produit plus de 600 millions de bouteilles et carafes en verre par an, ses cinq usines mobilisent 3 200 collaborateurs, dont 2 500 personnes en France. Soit trois sites de production à Feuquières (usine/décor), au Havre (usine), à Arques (usine/décor), une unité décor à Coulommiers. Plus deux usines montées de toutes pièces à l'international, l'une aux Émirats Arabes Unis près de Dubaï, ciblant l'Océanie (2014), la seconde s'est ouvert au Mexique en juin 2018, visant les Amériques jusqu'aux Caraïbes.

© DR

À savoir

Depuis 30 ans, le chiffre d'affaires de Saverglass voisine avec les +10 % par an, fidèle à la dynamique impulsée par son président, Loïc Quentin de Gromard (rachetant l'activité en 1985, c'est lui qui a recentré les fabrications sur les bouteilles en verre pour vins et spiritueux haut-de-gamme). En octobre 2018, le président de Saverglass a reçu le Prix de l'Entrepreneur de l'année région Hauts-de-France. Il vient de passer la main à Jean-Marc Arrambourg, directeur général du groupe.

© comdesimages.com

Pour attirer les candidats, Anne-Sophie Le Roy dispose d'un atout majeur : « Nous offrons un processus d'embauches évolutif, de type parcours gagnant », détaille-t-elle. Car le groupe a développé des écoles internes sur ses sites, les plus hautes destinées aux diplômes Licence pro à Bac+2 à Licence pro, « les pépinières, qui forment nos futurs ingénieurs et futurs chefs de service ». En pratique « tous nos contrats se font en CDI, après un CDD de 3 mois, puis un contrat de professionnalisation sur 15 mois. Ensuite le collaborateur se forme sur mesure, libre de monter en compétences ». Bref, intégrer l'usine havraise « c'est signer pour une perspective de carrière à long terme, nos écoles ouvrent le champ des possibles ».
En bonus, depuis que Saverglass implante des usines à l'international, chacun peut partir former ses futurs collègues aux métiers du verre. Au Havre, raconte Anne-Sophie Le Roy « plus de 100 opérateurs et techniciens volontaires ont appris spécialement l'anglais et/ou l'espagnol » dont des mécaniciens, des conducteurs de machines, des contrôleurs qualité… « une aventure humaine et professionnelle extraordinaire ». ❮ I.P.

CONTACT
www.saverglass.com

Equemauville

L'importance de la stratégie

Le plan de développement constitue un élément essentiel pour la croissance des PME. ProjectPlan les aide à le concevoir.

© Erik Levilly

Deux spécialistes au service des entreprises.

Quand il s'agit de porter un plan de développement, Jean-Claude Van Blime sait de quoi il parle. Créateur en Europe de la marque Neutrogena, dirigeant d'une des plus grandes compagnies américaines en France et en Europe, il s'est confronté toute sa carrière aux impératifs d'une stratégie pragmatique et au management made in USA, à leur sens de l'efficacité et de la réalité, où chaque mot et chaque action comptent.

Découvrant la Normandie en ayant quitté ses fonctions, tombant sous le charme de la région, il ne s'est pas contenté d'y puiser l'inspiration pour sa peinture (il tient une galerie à Honfleur), mais il a voulu apporter à l'économie locale sa connaissance de la prospective. « J'ai envie d'aider les PME, de leur permettre d'avoir de nouvelles visions, de leur faire comprendre à quel point il est indispensable de construire un plan stratégique, véritable outil de gestion et de décision ». C'est pour cela qu'il a fondé ProjectPlan, spécialiste du plan de développement, « accélérateur de croissance ».

> « Je vois notre rôle comme celui d'une tour de contrôle »

Il s'appuie sur la présence sur le terrain de Thomas Vimier, lui-même très au fait du management anglo-saxon, puisqu'il a passé un MBA aux USA et fut 16 ans chef d'entreprise à Londres. C'est lui qui va à la rencontre des chefs d'entreprise, qui mène avec le dirigeant un état des lieux (historique, politique commerciale, ressources humaines, stratégie…), puis établit, « une projection à trois ans avec la justification exacte en actions de chaque chiffre » et identifie les besoins de financement.

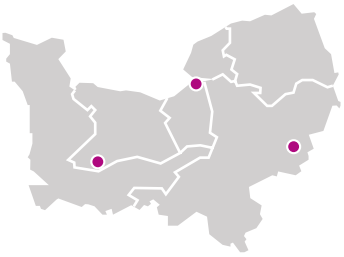
Nouvelle vision

« Il faut que le contact passe, que toutes les informations soient données. C'est une vraie relation de confiance qui se met en place, et qui nous permet d'optimiser l'existant. Nous ne nous substituons pas au dirigeant, je vois notre rôle comme celui d'une tour de contrôle, qui oriente vers les bonnes pistes », explique-t-il. Une fois le plan de développement rédigé, Jean-Claude Van Blime reprend l'intégralité du document afin d'identifier les éventuels points faibles et d'accentuer plus encore les points forts. La mission dure de 15 à 20 jours, mais elle ne s'arrête pas à la rédaction du plan de développement. « Nous vérifions ensuite quotidiennement avec le comité de direction que les orientations restent bien fixées, que l'approche managériale et commerciale demeure la bonne. C'est une relation de long terme ».Les deux partenaires avouent leur « admiration pour les entrepreneurs ». « Ils sont très peu accompagnés, c'est pour cela que nous voulons les aider à passer la vitesse supérieure, à trouver le bon équilibre, les bons outils pour générer une croissance maîtrisée ».

À savoir

Jusqu'à 50 % de l'intervention de ProjectPlan peut être financée par l'Agence de Développement Normandie (AD Normandie) dans le cadre du dispositif Impulsion Conseil.

CONTACT
www.projectplan.fr



Saint-André-de l'Eure / Vire

Synergies constructives

Le groupe Treuil fait l'acquisition de Legoupil Industrie pour devenir un champion français du bâtiment professionnel.

Spécialisé dans la construction traditionnelle, le groupe Treuil, soutenu par la Région via le fonds Normandie Participations, entre au capital du fabricant et installateur de bâtiments industriels et modulaires Legoupil Industrie. Cette opération s'est faite dans un environnement concurrentiel soutenu, animé notamment par des acteurs allemands, et permet ainsi de conserver ce savoir-faire en Normandie et de consolider 400 emplois.

Le rapprochement stratégique des deux entreprises et la complémentarité de leurs activités, chacune leader français dans leur domaine, vont permettre aux dirigeants de joindre leurs ambitions communes de déploiement national et international.

Initialement spécialisé dans la menuiserie et la charpente, le groupe Treuil affiche, depuis sa création en 1952, une croissance soutenue qui lui a permis de diversifier ses activités.

Association de compétences

Il possède aujourd'hui également une filière béton, une société d'ingénierie et une foncière. Réalisant plus de 65 millions de chiffre d'affaires, le groupe a réalisé les menuiseries intérieures et l'agencement de l'hôtel Hyatt place Vendôme, celles de certaines tours du quartier de la Défense et a construit plusieurs dizaines de bâtiments publics comme industriels ou encore a contribué à la réalisation de sièges sociaux tels que SFR et Veolia.

Le groupe Treuil et Normandie Participations ont été séduits par la solidité du modèle économique de Legoupil Industrie, qui a réalisé 30 millions de chiffre d'affaires en 2017 et par la rentabilité du modèle locatif qu'il propose sur toute la France.

Pour Gilles Treuil, président du groupe, « l'acquisition de Legoupil Industrie s'inscrit dans une logique d'association des compétences et de partage des savoirs qui font la force de nos entreprises. C'est aussi la démonstration que la Normandie est capable de créer des synergies favorables à l'activité de ses entreprises. Redonner une dimension humaine et ancrée sur nos territoires est primordial si l'on veut raisonner durablement pour l'avenir d'une société ». « Legoupil Industrie va pouvoir bénéficier de belles synergies grâce à ce nouvel actionnariat. L'aventure des bâtisseurs de solutions industrielles ne fait que commencer ! » déclare quant à lui Christophe Koeppel, PDG de Legoupil Industrie.

CONTACTS
www.treuil.fr
www.legoupil-industrie.com

Künkel, une entreprise qui a du chien.

© Thomas Jouanneau

Le Teilleul

Le palais des palettes

Entreprise familiale, Künkel ne cesse d'innover autour d'un produit traditionnel, les palettes.

Edmond Künkel était un bûcheron qui, en 1966, a décidé d'ouvrir sa propre scierie. Plus d'un demi-siècle après, l'entreprise familiale, qui a pris en 1974 le virage de la fabrication de palettes, pèse 90 salariés, un chiffre d'affaires de 12 M€, et maîtrise l'intégralité de la chaîne de production, de l'exploitation forestière à la scierie, à la fabrication, jusqu'à la logistique, avec la création d'une société de transport comptant 18 camions. « Nous travaillons à 300 km autour de Teilleul, avec 200 clients et nous produisons 2 millions de palettes », explique Christophe Künkel qui a succédé à son père, décédé tragiquement en forêt, et qui gère l'entreprise avec sa mère Jacqueline, son épouse Véronique et avec la troisième génération qui vient d'arriver, Émilie, chargée du marketing et de la communication et Alexandre, concerné par la partie technique.

La palette est loin d'être un objet ordinaire. Elle nécessite pour son élaboration de suivre des cahiers des charges précis, selon le type de produit qu'elles vont supporter, selon la répartition de la charge. Künkel dispose d'un catalogue de 800 références.

Biomasse

Investir, aller de l'avant, c'est une seconde nature pour l'entreprise. Elle ne cesse d'améliorer son parc matériel, à l'image de l'achat d'une ligne de production robotisée. Elle va encore plus loin avec un projet majeur, de ceux qui changent la vie d'une société, pour un montant de 25 M€ : la construction d'une centrale de cogénération biomasse, remplaçant des séchoirs qui fonctionnaient au gaz. Elle permettra notamment d'employer des déchets qui ne trouvaient pas de débouchés à l'heure actuelle. L'électricité et la chaleur qui sortiront de cette unité de cogénération seront utilisées pour la production de blocs agglomérés. Le projet verra le jour en avril 2020. « Nous réfléchissons sur ce projet depuis plusieurs années, nous avons signé un contrat avec EDF », explique Christophe Künkel, qui se débat avec les banques pour l'accompagnement financier. « Il faut avoir des idées neuves, savoir prendre des risques avec un brin d'inconscience. C'est comme cela qu'on fait perdurer une entreprise », poursuit-il. Et qu'on crée de l'emploi, la centrale biomasse permettant l'embauche de 30 salariés supplémentaires.

Ces préoccupations environnementales se retrouvent dans le soin porté à la matière première, la forêt. « Elle a besoin d'être entretenue, régénérée, nous réfléchissons à améliorer la génétique des arbres, la culture des sols, nous sommes très attentifs au reboisement », raconte Christophe Künkel. La superficie de la forêt française a augmenté ces dernières années, signe incontestable que les professionnels font bien leur travail. « Nous sommes fiers d'être une entreprise qui bouge, qui répond aux exigences du marché, qui prépare l'avenir », poursuit Christophe Künkel, très attaché à sa région, au rôle sociétal d'une entreprise, tant dans la formation de son personnel que dans son investissement citoyen, par exemple comme partenariat du club de football de Caen. « Nous montrons que l'économie de la Manche est dynamique », conclut-il.

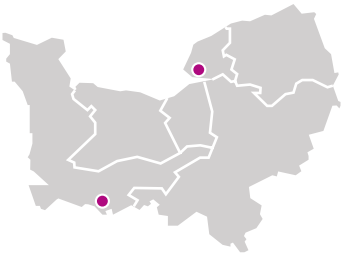
CONTACT
www.kunkel.fr

Solutions CCI +

PLATO

Boostez vos compétences par le partage d'expérience. Rejoignez un réseau normand de plusieurs centaines d'entreprises et trouvez ensemble des solutions autour de thématiques partagées.

www.normandie.cci.fr



Oudalle

CGM, coup double en Normandie

Le Comptoir Général des Métaux ouvre un deuxième site près du Havre.

Dix ans après son implantation à Eslettes, près de Rouen, CGM (Comptoir Général des Métaux) renforce sa présence en Normandie en s'installant à Oudalle, à proximité du Havre. L'entreprise a repris le site Arcelor Mittal Distribution Solutions France. Un déploiement de plus pour l'entreprise fondée en 1957, basée à Argenteuil (95) et qui dispose aussi d'un site près de Toulouse.
David Lavenu, qui a déjà mené à bien la montée en puissance du premier site, a pris les commandes du second. « Notre métier est la distribution d'une large gamme de demi-produits ferreux et non-ferreux (acier, inox, aluminium, bronzes, laiton, cuivre, alliages de nickel, titanes…) ainsi que des plastiques techniques, pour une clientèle industrielle très diversifiée », explique-t-il. « Notre volonté est de miser sur la proximité et la réactivité, notamment avec un stock plus important et des moyens de découpe mutualisés ».

Intervenir dans l'urgence

La première année au Havre a été celle de l'intégration au sein du Comptoir Général des Métaux. « Nous avons effectué la maintenance sur toutes les machines, refait les inventaires, changé l'outil informatique et optimisé la gamme stockée », précise David Lavenu, qui souligne que la reprise a permis de conserver l'équipe en place. Une avancée supplémentaire va être réalisée avec le recrutement d'un commercial « pour réattaquer le terrain ». Des navettes circulent entre Argenteuil et les deux usines normandes pour que la gamme soit la plus large possible. « Nous mettons les moyens en place pour répondre aux demandes des clients », poursuit David Lavenu. « Ils sont attentifs aux coûts, à la performance. Il faut à la fois être compétitif et en mesure d'intervenir dans l'urgence tout en répondant aux exigences qualité ». CGM est certifié ISO 9001 et les sites d'Argenteuil et de Toulouse EN9120 pour le secteur de l'aéronautique. »

> « Une nouvelle enseigne pour un nouveau dynamisme. »

CMG propose non seulement des produits courants mais aussi des produits spécifiques : « Nous pouvons répondre à des demandes pointues tant sur la nature des produits que sur les spécifications. Le service et l'aspect technique font partie de notre savoir-faire », affirme David Lavenu.
Après une première année de reprise conforme aux prévisions, la direction de CGM souhaite renforcer les sites normands, même si « trouver du personnel peut parfois s'avérer compliqué ». David Lavenu et sa direction misent sur les stratégies qui ont porté leurs fruits à Eslettes, « savoir être à l'écoute, encourager les salariés, être proche d'eux et beaucoup communiquer ». Communiquer, c'est aussi ce que CGM veut faire, pour mieux proposer ses services en Normandie et au-delà.

© Erik Levilly

David Lavenu est à la tête de CGM à Eslettes et Oudalle.

CONTACTS
sophie.messelier@normandie.cci.fr
www.cgmetaux.com

Cherbourg-en-Cotentin

Métallurgie d'avenir

Success story bretonne, le groupe Navtis confirme son ancrage en Normandie.

© Natvis

Autour de Bruno Pivain (2e en partant de la droite), Navtis s'implante en Normandie.

Hier sous-traitant de la réparation navale civile et militaire, Navtis a bien changé ! En moins d'une décennie, la PME brestoise a pris plusieurs longueurs d'avance sur ses marchés, imprimant un virage spectaculaire. Connue pour ses équipes mobiles sur les chantiers du Grand Ouest, Navtis est devenu un groupe évoluant dans quatre domaines — Naval, Industrie, les Energies Marines Renouvelables (EMR), Oil & Gas — avec une offre clés en main (« capacité de maîtrise d'œuvre multi-spécialités ») en ingénierie, fabrication, montage et maintenance. Son siège est à Brest, possédant deux entités, Navtis Pays de Loire à Saint-Nazaire et désormais Navtis Normandie à Cherbourg. Le tout représente 450 collaborateurs.

Synergie des hommes

« Une réussite collégiale et collective, fondée sur une synergie des hommes et des moyens » évoque son Président, Bruno Pivain, qui a repris la société bretonne fin 2012, confiant avoir été séduit par « l'éthique interne, l'alchimie entre les personnes ». Entrepreneur au passé industriel, expert des filières navales et maritimes, il est l'instigateur de la nouvelle dimension Navtis. De fait, l'entreprise a renforcé sa force de frappe, « brique après brique », ajoutant à ses savoir-faire d'origine « les métiers du métal, synonymes d'excellence », des compétences en bureau d'études, conception, usinage, etc. Résultat, Navtis couvre la chaîne complète en entretien naval civil et militaire, installation et maintenance industrielle, touchant les EMR et le parapétrolier.

> « Construire et réparer des bateaux »

Montée en gamme

Navtis a grandi par croissance externe, « un challenge de longue haleine », confirme le président, soulignant les formations par tutorat, la politique d'apprentissage. Si bien que malgré son ascension exemplaire, le groupe n'a rien perdu de son ADN original, « construire et réparer des bateaux », valable aussi bien pour l'entretien des bâtiments de surface civils et militaires, la mise à sec des goélettes-écoles de la Marine nationale que pour s'impliquer dans des programmes R&D d'exception.

À Cherbourg, en l'occurrence, Navtis est un partenaire historique de Naval Group. Il est naturellement actif dans la fabrication des sous-marins nucléaires d'attaque de demain (Barracuda). Quatre SNA sont en cours d'assemblage chez Naval Group, un 5e est prévu. À noter que leur collaboration récurrente a mis en évidence l'implantation « ex nihilo » d'un site Navtis sur la ZA de Belle Jardinière, projet accompagné par la CCI Ouest Normandie.

Navtis Normandie (80 permanents, 470 m²) promet d'être mis en lumière en 2019, avec

l'arrivée à sa tête de Bruno Guidevaux, nommé Directeur zone Manche. Il lui revient de mettre en place « un plan de développement sur deux ans », le site normand appelé à rayonner « de Cherbourg à Dunkerque en passant par Paris », tandis que le siège breton sera dédié à l'Arc Atlantique « de Brest à Bordeaux en passant par St-Malo ».

Mise en perspective

Dans cette perspective, Bruno Guidevaux entend favoriser les acteurs de proximité, « les PMI-PME, les collectivités… », mais aussi les écoles, les CFA, car « une trentaine de postes sont à pourvoir » en tôlerie, mécanique, anticorrosion, électricité, fluides et des postes de chargés d'affaires… Au puzzle du Groupe, il manquait l'export, d'où l'arrivée en 2016 de Wendy Delacour (Direction, Organisation, Développement, Export), en charge notamment de l'internationalisation des activités, Et la bonne nouvelle est que l'expertise Navtis made in France est très recherchée (« l'export représente 12 % du CA 2018 »). Déjà Navtis est présent au Brésil, en Malaisie (« une structure est en cours de création »), en Arabie Saoudite. Une joint-venture sera bientôt finalisée avec un partenaire indien, sans compter les contacts d'affaire sur les salons BtoB.

En interne aussi, l'impact est positif, car l'accompagnement des salariés expatriés et leur famille est un point si essentiel que 60 % de l'effectif est volontaire. « Tous nos postes à l'export sont en CDI » indique Wendy Delacour, l'argument convainc même les opérateurs jusqu'alors intérimaires, « une solution pour nos métiers en tension, soudeurs, chaudronniers… ». ❮ I.P.

CONTACTS
ludovic.roualle@normandie.cci.fr
www.navtis.fr

EN SUPPLÉMENT

Homme de réseaux, ex-Président du cluster Bretagne Pôle Naval, Bruno Pivain a misé en parallèle sur les technologies à valeur ajoutée : Navtis est co-actionnaire de la start-up Guinard Energies, fabricant des hydroliennes estuariennes et fluviales de haute performance. Côté naval, le Groupe est entré au capital des Chantiers de l'Atlantique.

© Erik Levilly

Un œil sur tout.

Le Havre

La Smart Protection

Spécialiste des solutions de sécurité et sûreté électroniques, iSécurité a tout bon !

RETOUR EN ARRIÈRE

En 2015, Yanis (licencié en réseaux & telecoms) a été le premier à se passionner pour les solutions de « smart security », les caméras de sûreté intelligentes, l'IoT (objets connectés), entraînant son père. Ingénieur/chef de projet dans les systèmes d'information et le numérique, Farid songeait à « créer ma boîte », si bien qu'ils ont mûri ensemble, un projet d'entreprise. Ils ont rencontré les meilleurs fabricants mondiaux du secteur « l'avantage d'être trilingue », bâti un business-plan, défini leur catalogue, se sont formés, conçu une charte graphique, soit « 18 mois de préparation ».

À savoir

Chef d'entreprise, Farid Boufagher est devenu membre du CCI Club Business.

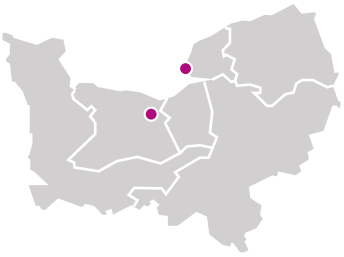
Montée par un duo père-fils attachant - Farid et Yanis Boufagher - la PME havraise débute ces jours-ci sa 3e année, et les créateurs ont cent raisons de s'en féliciter. D'abord parce que sur un marché de la vidéo-protection/anti-intrusion hyperconcurrentiel, ils ont identifié « la niche de la smart sécurité ». Intégrateur de solutions de sécurité électroniques, iSécurité excelle dans les combinaisons de hautes technologies des systèmes d'alarmes, vidéo-surveillance, détection périmétrique, contrôles d'accès par biométrie et la domotique.

Créée par Yanis (Farid l'a rejoint plus tard, prenant la présidence), la société offre « un service clés en main avec des équipements pros de dernière génération ». Ils ont démarré dans la maison familiale et depuis, n'ont jamais compté leurs heures ! Une salle de sport a été leur premier contrat, « un contrôle d'accès par biométrie, ensuite l'alarme, enfin la vidéo-protection », puis ils ont acheté un espace dans le centre-ville du Havre, y montant un showroom fonctionnel : « Sur place, on peut tester n'importe lequel de nos produits », de l'alarme au coffre-fort jusqu'aux caméras 4K de vidéo-surveillance en Ultra Haute Résolution. Aujourd'hui, les professionnels sont leur clientèle principale (« plus de 80 % »), tels les buralistes qui exigent des systèmes complexes, et les usines, les chantiers, les commerces, les pharmacies, les musées (Musée des Beaux-Arts à St-Lô), les aéroports (aéroport du Havre), etc. iSécurité maîtrise aussi bien les contrôles par caméra thermique (« dans la maintenance industrielle ») ou reconnaissance faciale, les caméras PTZ, les systèmes de levée de doute, « le tout sur des technologies différentes ». Ses solutions connectées sont accessibles à distance, 7j/7, 24h/24.

Devoir de conseil

Au quotidien, les créateurs assurent leur devoir de conseil « capital sur le plan réglementaire », au point d'avoir publié des guides pratiques en ligne (2017). Mieux, iSécurité propose désormais à ses clients BtoB « un pôle d'assistance administrative » sur les procédures obligatoires. Enfin, en interne, père et fils cultivent une politique RH fondée sur un management collaboratif, l'équipe comptant 6 collaborateurs « dont commercial, stagiaires, un apprenti ». Tous sont impliqués dans un projet R&D innovant : proposer la 1re borne autonome de protection made in Normandie. ❮ I.P.

CONTACT
contact@isecurite.fr



Caen

L'architecture à votre main

En avril, Architecture Dimensions Nouvelles s'est installée dans le centre-ville de Caen.

© Solveig de La Hougue

Une équipe qui a l'architecture dans ses gènes.

Une ambiance loft design aménagée sur deux niveaux, « en bas l'accueil Clients, chaleureux avec son espace de projection, en haut l'atelier de production », avec table et fauteuils, canapé, plantes vertes, tables basses. Au premier regard, rien ne laisse supposer l'activité d'Architecture Dimensions Nouvelles (ADN), montée par Samuel Rabache, Lisa Morvan et Charline Guillemette, agence d'ingénierie ouverte à tous les projets d'architecture. Aujourd'hui encore, il arrive que des passants se trompent en poussant leur porte, reçus avec le sourire par les créateurs : Lisa et Samuel sont architectes HNMOP (ex-DPLG), Charline assurant la gestion administrative, la communication, le suivi des procédures chantier, etc.

Jeunes diplômés, ils se sont connus dans le même cabinet d'architectes jusqu'à ce que, licenciés en janvier 2018, le trio s'associe pour continuer ensemble. « Nous étions complémentaires les uns des autres, nos valeurs et nos ambitions étaient les mêmes ». Tous les trois partageaient l'envie de « démystifier le métier, promouvoir une culture architecturale citoyenne et durable, accessible au quotidien ». Ainsi, ils ont choisi d'avoir leur vitrine en cœur de ville, investissant un ancien café-boutique du quartier commerçant, comme ils communiquent sur Facebook, Instagram, attachés à faire passer le message « les services d'architectes ne sont plus réservés à une élite ».

L'agence a été lancée au printemps dernier et pas question de se spécialiser. Croisant les marchés publics et la clientèle privée, les créateurs comptent multiplier les références en construction, extension, rénovation, etc. Leur premier projet a concerné « la réhabilitation thermique d'un logement collectif pour Caen La Mer Habitat » et en novembre, ADN remportait l'appel d'offres du futur pôle de santé de Tilly-sur-Seulles. Plus couramment, ils réalisent « des bâtiments industriels et d'entreprises, des maisons et extensions », l'originalité de la petite agence caennaise est connue jusqu'à Rennes. Si bien que les trois associés sont confiants « nous avons l'avenir devant nous ».

Citoyenne et durable

Accompagnés par la CCI Caen Normandie - sur les conseils de leur expert-comptable - Samuel, Lisa et Charline ont monté leur projet via le dispositif Ici, je monte ma boîte, soutenus par la Région (Coup de Pouce) et Initiative Calvados. A suivre en ligne puisqu'un site-portail ADN est prévu en 2019. ❮ I.P.

CONTACTS
Carole Connan
cconnan@caen.cci.fr
agence@adn-caen.fr

© Solveig de La Hougue

Mathieu Goguet a bénéficié du dispositif Ici, je monte ma boîte.

Merville-Franceville-Plage

À vos plateaux

Pour le plaisir des papilles, une Boîte Ô Fromages s'est ouverte à Merville-Franceville-Plage.

D'habitude, on a l'idée d'une entreprise, ensuite on trouve son local : Mathieu Goguet a procédé à l'envers. Après dix ans comme commercial SAV (groupe Renault), il voulait privilégier sa famille : « Mon savoir-faire c'était la vente et le conseil, je pouvais être indépendant ». Et puisqu'une vitrine était libre dans sa ville, il a racheté un espace-boutique proche des commerces de bouche. Alors seulement, il a fait le tour des enseignes « caviste, charcutier, primeur…, mais aucune fromagerie ».

Aussi vite, le principe d'une offre vente et dégustations a pris forme, après « 6 mois de maturité », d'affinage, pourrait-on presque dire. En amont, il s'est formé à Paris, apprenant la vente en crèmerie-fromagerie, l'art de la découpe, les accords vins/fromages. Sa chance est d'avoir été guidé ensuite par un producteur-affineur du Larzac, désormais l'un de ses fournisseurs, « mon parrain dans mon nouveau métier ».

> « Des AOP classiques aux goûts les plus rares »

50 fromages

S'inspirant du meilleur, Mathieu Goguet a ouvert une fromagerie/bar à fromages, originale, invitant à toutes les déclinaisons : vente à la coupe, menus fromages sur place, boîtes et plateaux de fromages à emporter, ou encore buffets 100 % fromages pour les mariages, séminaires, événementiels… Ici, les spécialités du terroir, la Normandie et l'Italie sont à l'honneur - de Bergerie des Ber'Tommes voisine aux mozzarella Di Bufala, pecorino, taleggio, moliterno truffé. Plus largement, quelque 50 fromages du monde sont disponibles, sans oublier un rayon épicerie fine, « huiles, vinaigres, saucissons italiens, vins de pays, bières artisanales sablées, pâtes de figue », étoffé au fil des semaines.

Clés du succès, la sélection du créateur suit les saisons, « des AOP classiques aux goûts les plus rares » et ses assortiments sont d'abord un régal pour les yeux tant il soigne l'esthétique visuelle. Toujours aussi, Mathieu ajoute les petites productions audacieuses, tels ses fromages aux couleurs de fruits confits (« tomme rose du Berry, gouda olive/pesto »), ses « chèvres-papaye » sucrés/salés.

Sa première clientèle sont les particuliers, mais il a enchaîné les prestations partenaires sur les festivals (Beauregard, Cidre et Dragon) et des compétitions VIP (Golf de Cabourg). Calendrier oblige, ses offres du moment tournent autour du « vrai cheddar anglais », des fromages à raclettes et fondues, le prêt d'appareils est possible.

Accompagné par la CCI Caen Normandie (Ici, je monte ma boîte) tout au long des démarches, Mathieu Goguet y a suivi entre autres les stages réglementaires (Hygiène alimentaire, permis d'exploitation), son projet soutenu au final par Basse-Normandie Active. ❮ I.P.

CONTACT
entreprendre@caen.cci.fr

Cherbourg-en-Cotentin

Projet d'aiguilles

Pour mettre de la couleur en ville, une boutique de laines s'est installée à Flers.

Il faut toujours croire en ses rêves, Isabelle Martin-Collin en est la preuve : 30 ans après l'avoir imaginée, elle vient d'ouvrir « C'estl'Pompon ! », échoppe de laines pour amoureux(ses) du tricot, en centre-ville de Flers.

Dans une ambiance multicolore, elle y vend des laines artisanales et des laines de filatures, 100 % françaises de préférence. Quatre marques se partagent ses étagères/caisses en bois, dont l'Atelier de la Filière (confectionnées par La Ferme de la Berouette à Caligny), la créatrice ayant eu le coup de foudre pour les laines écologiques et naturelles d'Hannah Wenger, référente ornaise du collectif normand. Également les laines Fonty « made in Creuse », les laines Adriafil, maison italienne spécialiste des fils précieux et fils fantaisie, enfin les laines Cheval Blanc accessibles à tous les budgets.

Tricoter du lien social

On trouve aussi les accessoires « des aiguilles, des bols à laine, des tricotins, des boîtes et des étuis », des ouvrages tricotés main par Isabelle qui tricote également sur-mesure « des tours de cou, bonnets, brassières de bébé, etc. ». À part, un espace est réservé aux ateliers pratiques (tricot…), espace ouvert à tous ceux/celles qui voudraient venir tricoter en toute simplicité. « Il n'y a pas meilleur antistress » assure la créatrice qui veut parier sur « le tricot, facilitateur de lien social ».

Elle a vu juste puisque depuis trois mois, C'estl'Pompon fait l'unanimité, accueillant une clientèle « de 14 à 80 ans », les plus assidu(e)s à partir de 35/45 ans. « Tricoter est à la mode, mais parfois la pratique saute une génération, transmis de grand-mère à petite-fille ». Ses ateliers tricot ont déjà commencé et d'autres thématiques sont prévues en 2019 « sur le tissage, le crochet ».

Projet « familial et amical », car chez Isabelle, tout le monde tricote ! « même les hommes » et que la mise en forme de la boutique a mobilisé bien des bonnes volontés, C'estl'Pompon a ouvert en octobre. Créatrice accompagnée par la CCI Ouest Normandie (Ici, je monte ma boîte), Isabelle Martin-Collin a bénéficié du dispositif ACCRE et d'une aide Coup de Pouce régionale. ❮ I.P.

Des laines à en perdre haleine.

CONTACTS
CCI Ouest Normandie - Délégation de Flers
chadia.bouras@normandie.cci.fr
C'estl'Pompon
06 79 94 13 38

© Solveig de La Hougue

Caen

Le bio pour la peau

Les cosmétiques ont eux aussi leurs propositions bio.

Le bio fait du bien et il est très naturel que les cosmétiques puissent aussi en bénéficier. On peut faire attention à la planète en prenant soin de sa peau, c'est le credo de Gwenaëlle et Soizic qui ont ouvert Bloom, institut de beauté et boutique de cosmétiques naturels et bio.
Elles connaissent le métier jusqu'au bout des ongles, le pratiquant depuis vingt ans, avec toujours dans un coin de la tête cette envie de se mettre à leur propre compte, de travailler ensemble. Après avoir un temps envisagé une reprise d'entreprise, elles ont suivi les préconisations de la CCI Caen Normandie qui les a orientées vers la création. Il fallait trouver l'endroit idéal pour donner libre cours à leur créativité, ce fut fait avec un espace « coup de cœur » rue Arcisse de Caumont.

Bien-être

Le magasin est divisé en deux parties, d'un côté la boutique, où se trouvent plus de 3 000 références, de l'autre l'institut, avec entre les deux un espace de calme, de détente, parfaitement dans l'esprit porté par les deux amies. « Nous voulons donner envie aux gens de se poser, de se relaxer, de se sentir comme à la maison », expliquent-elles. Elles ne sont pas à court d'idées pour accentuer cet aspect bien-être, et bientôt des cours de yoga seront prodigués, en plus des ateliers maquillage et soins dispensés toute l'année.
Des produits rechargeables, pour éviter de gaspiller des emballages, du maquillage vegan, de la cire garantie sans colophane, tout est fait pour satisfaire la tendance bio. « Ce sont des produits qui sont en affinité avec la peau », soulignent les créatrices, jamais en retard d'un conseil pour guider leur clientèle, toujours en quête de nouvelles marques au fil de leurs voyages, de leurs rencontres.

CONTACT
www.bloom-caen.bio

Pourville-sur-Mer

Un coup de Maître

Un an après avoir ouvert l'Aquilon, Lydie Delfosse reçoit le titre de Maître Restaurateur.

© Erik Levilly

La rigueur, c'est un mot qui revient souvent dans la bouche de Lydie Delfosse. C'est en se confortant à ce principe qu'elle a obtenu pour son restaurant « L'Aquilon » le titre de Maître Restaurateur, à peine plus d'un an après l'avoir repris, un délai extrêmement rapide pour recevoir cette distinction, comme le reconnaît Philippe Coudy, membre du Conseil d'Administration de l'association des Maîtres Restaurateur. Le titre, le seul délivré par l'État, est gage d'une carte proposant du fait maison, à partir de produits bruts et frais, mais aussi d'une qualité de service et d'accueil sans faille, quel que soit le type d'établissement. « Cela correspond aux attentes des consommateurs », résume Philippe Coudy. Cela correspond à la volonté de Lydie Delfosse, qui travaille avec des producteurs locaux, les chalutiers dieppois, les légumes de la ferme de permaculture « les nouvelles élégances » d'Hautot-sur-Mer, les champignons de Varengeville, le foie gras cru de la Ferme du Colombier à Criquetot-sur-Longueville, le café de la Torréfaction dieppoise pour n'en citer que quelques-uns. « Le territoire est riche en professionnels de qualité. On ne ferait rien sans eux. Leurs produits ont du goût, et on veut qu'il se retrouve dans l'assiette ».

Rigueur et qualité

Lydie a appris son métier, avec son frère cadet, aujourd'hui chef de cuisine d'une table dieppoise (Le Turbot) auprès de son père. « Nous avons grandi et mûri dans sa cuisine. Il continue à me suivre, à me donner des conseils ». Elle s'appuie sur une équipe « qui lui a permis d'acquérir ce titre », Morgan Lemire, jeune chef talentueux et motivé, Aurélie, Audrey, Clément, et bientôt un apprenti en salle. « Si on veut que la restauration tienne avec de vrais professionnels, il faut les former », commente celle qui n'aime rien tant que « continuer à apprendre son métier ».

CONTACT
www.restaurantlaquilon.fr

Une famille attachée à son histoire.

Martinvast / Douvres-la-Délivrande

Local et savoureux

La Maison des Produits Régionaux est le paradis des locavores.

L'histoire remonte au grand-père, Louis Ferey, produisant dans sa ferme du cidre et du calvados, pour la consommation familiale. Il y a un peu plus de trente ans, son fils Joël a repris la ferme et l'a baptisée les « Vergers de la Passion », commençant à proposer de plus en plus de produits dérivés en vente directe. Ses enfants créeront en premier un magasin à Martinvast, puis un autre, à Douvres-la-Délivrande, sous l'enseigne de la Maison des Produits Régionaux. Ils sont animés de la même philosophie, où il est question de circuits courts, de savoir-faire et de terroir, d'établir une relation de confiance envers les consommateurs et les producteurs. Pour les premiers, il s'agit de leur proposer des aliments de qualité, dont on connaît l'origine, des nouveautés aussi. Pour les seconds, qui sont près de 150, c'est un circuit de distribution adapté. « Nous sentons que les gens sont de plus en plus attachés à la traçabilité », souligne Laurent. Trouver alors 75 % de produits normands relève du bon sens, avec pour compléter, quelques offres de grandes épiceries.

> Une relation de confiance envers les consommateurs et les producteurs

Relation de confiance

Parmi les succès de la boutique, les paniers garnis, à partir de 15 euros. « Ils permettent aux particuliers et aux entreprises d'offrir la région. Nous les composons en fonction des goûts et des couleurs ». Ils valorisent les produits locaux, et sont souvent très sucrés, une saveur recherchée par les consommateurs normands.
Laurent, Anne-Laure, Sébastien, Damien se sont réparti les tâches pour faire marcher les deux enseignes, avec un vrai sens de la communication et de l'esthétique, qui se retrouve sur leur site internet ou dans les superbes fresques qui ornent les devantures des deux magasins. Elles représentent une ferme normande typique, reprenant de nombreux détails de la maison familiale. L'histoire est importante pour les Ferey, qui prévoient de faire évoluer ses décors pour encore mieux la raconter aux clients et qu'elle perdure dans le temps.

CONTACT
www.maison-des-produits-regionaux.fr

« Plusieurs études estiment que **80 % des emplois de 2030 n'existent pas aujourd'hui** »

© Adobe Stock - Andrii Symonenko

La technologie et la pédagogie

À quoi bon alors apprendre maintenant, puisqu'on ignore ce qu'il faudra savoir faire demain ? C'est toute la complexité de la formation, qui évolue à la fois en fonction des attentes des nouveaux publics qu'en fonction des nouveaux métiers. Il est désormais acquis qu'on ne transmet plus des connaissances, on accompagne vers le savoir, on ne bourre plus les crânes, on met en situation d'agir. Comme dans d'autres domaines, le tourisme par exemple, on évoque l'expérience-clients, en l'occurrence d'expérience-étudiants, on maintient l'attention à partir de cas concrets, de réalité du terrain, d'exercices pratiques. On parle de learning by doing, de serious game, d'experiential learning (ce qui prouve qu'il faut déjà se former à l'anglais avant de commencer à se former tout court), et les MOOC, ces pastilles de formation en ligne, semblent dépassées.

Quand Neoma Business School présente son plan stratégique, c'est d'engagement sociétal, de démarche agile, de création d'innovation, de nouveaux rapports à l'information et à la connaissance, de former à des compétences en devenir. Quand l'École de Management de Normandie lance un slogan, elle choisit « Old School, Young Mind », affirmant sa volonté de faire coexister ancienneté et modernité, expérience et aptitudes à relever les nouveaux défis, d'être et de durer. Et il suffit de visiter les CFA pour constater que le numérique est partout présent, que les apprenants sont mis en situation de réussir en se confrontant à des cas concrets.

Le numérique ne résoudra évidemment pas à lui seul toutes les difficultés d'apprentissage ou d'inégalité devant l'éducation. Un tableau numérique qui remplace un tableau noir ne rendra pas tout le monde plus adapté au monde moderne, plus apte à s'engager dans les nouvelles carrières. Il faut accompagner la technologie par la pédagogie, ouvrir l'esprit critique par de nouvelles pratiques.

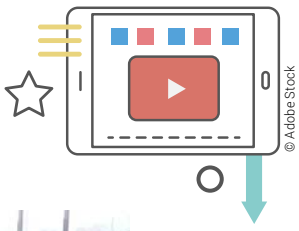
Selon une enquête de BVA pour BPI Group, cabinet de conseil RH, 77 % des salariés pensent que les compétences nécessaires à leur travail vont évoluer d'ici trois ans et 50 % se sentent bien préparés à ces évolutions alors qu'à peine un sur trois s'est vu proposer de suivre une formation pour anticiper les changements. Il reste beaucoup à faire pour bien apprendre.

Les millennials, qui vont bientôt arriver sur le marché du travail, et qui commencent à peupler les salles de formations des établissements d'enseignement supérieur ou de l'alternance, ont besoin d'être motivés et passionnés par ce qu'ils font, ils demandent de l'autonomie, de l'implication, du collectif mais aussi de l'individuel. Et les entreprises vont être confrontées aux mêmes questionnements, aux mêmes enjeux, le maintien et le développement des emplois et des talents.

Groupe FIM

À la carte

Les parcours de formation s'adaptent en fonction des besoins et des évolutions des apprenants. Le groupe FIM est à la pointe dans ce domaine.



L'épicerie du groupe FIM permet aux étudiants de connaître tous les aspects de la gestion d'un commerce.

S'adapter. C'est l'une des notions clés du groupe FIM : adapter les outils aux métiers, les formations aux apprenants, faire preuve de souplesse et d'ouverture pour proposer les parcours les plus pertinents, les plus efficaces.

Cela part de dialogues réguliers entre les entreprises, les branches professionnelles et l'équipe pédagogique pour suivre l'évolution des métiers, par exemple l'utilisation des tablettes dans la vente et le commerce, d'un logiciel pour le contrôle et le suivi de l'hygiène en cuisine. Il faut aussi que « la théorie rencontre la pratique », comme le déclare Fanny Besnard, coordinatrice multimodalité au groupe FIM. C'est le cas avec le lancement d'une épicerie pédagogique, dans le même esprit que le restaurant d'application. Ouverte au public, favorisant la vente de produits locaux, elle sera gérée par les apprenants qui occuperont chacune des fonctions de la gestion d'un commerce pour en maîtriser tous les aspects, de la tenue de caisse à la recherche de fournisseurs. Et comme les étudiants ont du talent, ils lui ont trouvé un très beau nom, « l'épicerie FIM ».

Être autonome

L'individualisation est une autre tendance. « On adapte le contenu en fonction du niveau de diplôme, des connaissances de nos étudiants. Ils peuvent être dispensés de certains cours, se perfectionner dans des domaines qu'ils maîtrisent moins. Ceux qui connaissent de grandes difficultés peuvent bénéficier de soutien personnalisé ou d'un cursus plus long », explique Fanny Besnard. Tout se construit dans le dialogue, avec les jeunes, mais aussi avec les employeurs, invités à remonter les manquements qu'ils peuvent constater. Les équipes pédagogiques peuvent effectuer un suivi tout au long de l'année par des plateformes qui permettent de mesurer l'investissement, les résultats, et de faire évoluer le contenu et les objectifs au fur et à mesure du parcours individualisé.

Avec le projet FIM 2019, mis en place voilà quelques semaines, le groupe montre tout son attachement à offrir le meilleur cadre à ses élèves. Il s'adresse aux étrangers primo-arrivants de la filière hôtellerie-restauration. Ils sont six, pour l'instant, venus d'Afghanistan, du Pakistan, d'Afrique subsaharienne, à être inscrits dans ce programme. « Certains n'ont pas été scolarisés, ils maîtrisent mal le français, c'est à nous de leur donner les outils de la réussite », souligne Fanny Besnard. Le rythme de l'alternance est adapté et la durée du CAP portée à trois ans. Ils suivent des cours de français (dont le langage technique) et de maths, et sont sensibilisés à la culture française et européenne : « Cela leur permet d'être autonomes », constate Fanny Besnard.

CONTACT
www.fim.fr

Opération Saint-Michel

La biscuiterie St-Michel d'Avranches a lancé une campagne de recrutement pour accompagner l'accélération de la cadence de son site et l'arrivée d'une nouvelle activité, la pâtisserie. Une quarantaine d'emplois sont ouverts, dans des métiers très divers, mais avec une préoccupation, celle de suivre la modernisation des processus de production et la montée en compétences des opérateurs de production. L'entreprise s'est tournée vers FIM CCI Formation Normandie pour développer des formations correspondant à ces besoins. Une mission que le groupe a déjà accomplie auprès d'autres grands industriels du territoire comme Acome, Crealine, Soleco… « Les entreprises connaissent et apprécient notre souplesse, notre adaptation, notre réactivité », commente Stéphane Kerbart, responsable filière chez FIM.

L'enjeu est d'importance, dans un bassin avec un taux de chômage faible. Il faut mettre tous les atouts de son côté pour réussir, et cela passe par une démarche partenariale. Au printemps dernier, une réunion de travail a été organisée avec la Région, l'AREA, Pôle Emploi, la Mission Locale et les Agences Intérim d'Avranches (Adecco, Job&Box, Manpower, Start People) pour la mise en place de contrats de professionnalisation « Technicien de Production Industrielle ». Pôle Emploi a procédé à des tests de MRS (Méthode de Recrutement par Simulation) pour affiner le choix des candidats, et un premier groupe de douze candidats a été retenu. « Nous avons également validé, avec le financement de la région Normandie, un cursus pour former des personnes plus éloignées de l'emploi, avec un parcours adapté », précise Dominique Kerbart. Les stagiaires font l'objet d'un suivi très attentionné de la part de FIM : « Nous effectuons un suivi régulier, pour observer leur progression, leur comportement. Ils ont besoin d'être accompagnés, encadrés, rassurés. J'ai reçu les tuteurs pour bien leur expliquer le cahier des charges ». Et quand cela fonctionne un peu moins bien, il ne faut pas hésiter : « L'intégration d'un jeune a été compliquée, nous avons arrêté la collaboration avant d'aller à l'échec. La motivation, la réactivité sont essentielles, dans une entreprise en pleine restructuration ».

CONTACT
www.stmichel.fr

www.ofracarsolutions.fr

Cécile DURAMÉ - cecile.durame@ofracar.fr - 02 35 12 35 50

BIEN PLUS QUE DE L'ASSURANCE...

OFRACAR SOLUTIONS Conseil et Formation

OPTIMISER L'ASSURANCE GRÂCE À LA FORMATION

Le **leader normand du courtage en assurances** pour les entreprises se développe sur les volets de la formation et de la prévention pour répondre à la demande et aux besoins de ses clients.

Dirigeants de PME, avoir une meilleure visibilité de vos risques et maîtriser vos besoins en assurances, vous est essentiel.

Le Groupe OFRACAR, via sa filiale **OFRACAR SOLUTIONS** privilégie les volets Formation et Prévention, pour vous permettre de réduire votre sinistralité et contrôler votre budget Assurances, en réduisant vos primes annuelles.

L'ambition d'**OFRACAR SOLUTIONS** est d'accompagner les entreprises sur le sujet complexe que représente les assurances.

« Notre équipe accorde une importance particulière au suivi des formations de nos stagiaires, afin de capitaliser leurs connaissances et valider leurs principaux savoir-faire acquis en formation », assure **Cécile DURAMÉ, Chargée de la coordination** pour OFRACAR SOLUTIONS.

100 salariés d'un groupe d'entreprises du bâtiment, sensibilisés à la prévention routière par OFRACAR.

Les solutions proposées :

- ✓ Vous présenter les acteurs de l'assurance,
- ✓ Vous apporter les bases de la gestion de vos risques et les arguments pour influer sur ceux-ci,
- ✓ Vous permettre de mieux défendre vos intérêts en cas de sinistre.

CHIFFRES CLÉS 2018

14 Formations

138 Stagiaires

79 Heures dispensées

Datadock

Coaching : libérer la parole

Rien de mieux qu'un regard extérieur pour mieux se connaître et évoluer. Un coaching bien mené est source de progrès.

© Julien Paquin

Julie Fouquet et Karine Castello favorisent une parole libérée.

« Que le projet professionnel prenne sens »

L'intelligence collective… C'est ce que Karine Castello (Envolya) et Julie Fouquet (Julie Fouquet & Co) pratiquent dans leur métier de coach, d'abord en étant en partenariat ensuite en la mettant en application dans leur programme « Mon Atelier Professionnel ». « C'est un accompagnement sur quatre mois qui alterne des ateliers collectifs, du coaching individuel, du travail personnel », expliquent-elles. Des petits groupes de 4 à 5 personnes, pas plus, pour que le dialogue rebondisse, que les regards se croisent, que les idées jaillissent.

Pelote de laine

C'est là que l'intelligence collective trouve toute son expression, dans un effet miroir permanent, s'appuyant sur des moments ludiques ou profonds, une méthode variée pour « que le projet professionnel prenne sens ».
C'est là l'objectif de la formation, permettre à des personnes en poste (ou en recherche d'emploi) de retrouver du sens, de la motivation dans leur vie professionnelle, de prendre du recul pour remettre de la cohérence, pour savoir où ils veulent aller. « On tire les fils de la pelote de laine », sourit Karine Castello, « chacun vient avec des objectifs très différents, avec des réactions qui sont de l'ordre de l'émotion. L'idée est de les aider à mieux comprendre leur environnement, d'avoir le temps pour que la réflexion mature, pour expérimenter ce qui a été évoqué en séance dans son milieu professionnel ».
En parlant à deux voix, pour multiplier les entrées, en s'appuyant sur une psychologie positive, en posant un cadre précis, mais en laissant toute liberté au groupe pour s'y mouvoir, Karine et Julie constatent que les évolutions sont rapides : « Les séances se déroulent le soir, les gens sont fatigués, mais ils s'impliquent, ils prennent le rythme, la convivialité est essentielle. Les groupes sont composés de personnes d'horizons très différents, ce qui enrichit les échanges. Et nous sommes surprises de la vitesse avec laquelle les prises de conscience s'effectuent. Des gens qui étaient découragés parviennent à s'épanouir dans leur travail ».

CONTACTS
www.envolya.fr
www.fouquetandco.com

© DR

Valérie Rebler, fondatrice d'Evol'Action.

« Pousser les autres à se révéler »

Depuis 14 ans, Valérie Rebler a vu évoluer le métier de coach. Elle en avait peut-être pressenti l'effet, en baptisant son entreprise Evol'Action. « Nous sommes une plate-forme de compétences, que nous mettons à disposition des managers et des dirigeants, pour rendre à chacun sa capacité d'agir, à trouver des solutions, à être acteur de son parcours », commente-t-elle. Dans des environnements changeants, elle garde un cap : « Ne pas arriver en disant que nous savons, mais pousser les autres à se révéler ».

Au-delà des effets d'annonce, des grandes phrases autour de l'entreprise libérée, de l'agilité, elle constate que les tensions sont toujours très prégnantes dans le monde du travail, que le contrôle et le reporting font bonne recette. La conduite du changement reste un sujet délicat, et savoir l'accompagner demande des réflexions approfondies. C'est pour cela qu'Evol'Action procède en phases bien précises : identification des besoins, détermination des actions en fonctions des personnes, de la situation, coaching, organisation de l'après, car « tout projet qui n'est pas suivi d'une mise en action n'est pas efficace ».

Acteur du changement

Comme les autres métiers, le coaching n'échappe pas à la digitalisation. « C'est notre gros chantier. Les façons de former se modifient », constate Valérie Rebler. « Nous créons des communautés, des réseaux, cela permet d'intervenir plus efficacement, de suivre les évolutions en temps réel. Les personnes coachées disposent d'un espace personnel où elles retrouvent l'ensemble des éléments, cela donne un suivi, une capacité d'agir. Et cela change beaucoup de choses en animation ».

Parmi les autres tendances qu'elle identifie, celle des managers qui ne peuvent plus être de simples animateurs hiérarchiques, mais de véritables potentialisateurs de compétences, des accompagnateurs de communauté. Et là aussi, c'est un long processus qui doit se mettre rapidement en place. ❮

CONTACT
www.evolaction.com

VILLA D'EAUX

Une maison d'hôtes insolite
dans les anciens bains-douches
de Villers sur Mer

Bien-être, Slow tourism, Zénitude

Prestations haut de gamme

Privatisation du lieu pour
des séminaires,
événements privés,
vernissages,
lancements de produits
et de projets.

6 chambres - 10/11 personnes
Spa
Espace massage
Bar à eaux
Maison du thé
Patio historique
Rooftop vue sur la mer

12 rue Michel d'Ornano
14 640 Villers sur Mer

02 31 88 19 18 / 06 40 93 63 21
contact@villadeaux.com
www.villadeaux.com

VILLA D'EAUX

© Frédéric Grimaud

Évreux

Apprentis connectés

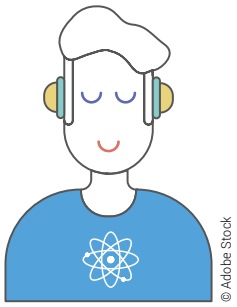
Centre-pilote, le CFA Bâtiment d'Évreux a fait le pari de l'apprentissage par le digital.

Dirigé depuis trois ans par Bernard Bergougnoux, il est l'un des sept centres du réseau « Bâtiment CFA Normandie » (avec les CFA d'Alençon, Caen, Coutances, Dieppe, Le Havre, Rouen Lanfry) : le réseau pionnier en France pour son implication dans l'apprentissage 2.0 dédié aux millennials. Témoin, son portail Internet unique, sa communication sur les réseaux sociaux. « Depuis la rentrée, chaque nouvel apprenti reçoit un code personnel pour suivre et valoriser à distance son parcours d'apprentissage, utiliser nos logiciels, interagir avec nos bases documentaires, nos pages facebook, compte twitter, etc. », commente Bernard Bergougnoux. Ensemble, les sept CFA normands forment 4 200 apprenants par an à 23 métiers du BTP, proposant plus d'une soixantaine de diplômes (formations accompagnées, en alternance, continues), du CAP au diplôme d'ingénieur, 7 de niveau BTS. L'innovation est qu'en Normandie, les savoir-faire traditionnels font bon ménage avec maquette numérique, transition écologique, logiciels AutoCAD, etc.

Réalité augmentée

Mais pour acquérir les meilleurs outils virtuels, utiliser des technologies de dernière génération, « nous fonctionnons par pôles de compétences » explique Bernard Bergougnoux. Ainsi le CFA d'Évreux s'est spécialisé dans les métiers « Fluides et Énergies », il forme notamment au BP Électricien à composante européenne (« 2 fois 15 jours de stage dans un pays de la zone euro ») qui plaît de plus en plus. Même le Guide du Routard consacré à l'alternance en Europe en a parlé !

Ici, les investissements ont commencé en 2014. Outre les salles d'informatique, les logiciels associés, ce fut d'abord des plateaux techniques Praxibat sur la performance énergétique des bâtiments, une table et maquette numérique pour les formations BIM (Building Information Modeling). Puis des casques et simulateurs de réalité virtuelle pour le travail en hauteur, l'habilitation électrique niveau BS, pour la



© Adobe Stock

À savoir

Expérimentée dans 9 régions françaises (2017-2019), l'ouverture des contrats aux plus de 25 ans a déjà triplé le nombre d'apprentis de 26 à 30 ans. Depuis janvier 2017, 6 200 apprentis de 26 ans et plus, ont signé un contrat d'apprentissage, 54 % visant un diplôme bac+2 ou plus.

menuiserie et les métiers du bois, ou encore des drones professionnels « utiles aux couvreurs en préparation d'ouvrage ou le contrôle des toitures », etc. Le plus récent ? Un scan de numérisation 3D conçu pour modéliser des plans en 2D/3D d'un bâtiment ancien, « idéal pour les artisans du patrimoine » ou détecter les vices cachés d'une construction neuve.

Facilitateur pédagogique

À l'arrivée, formé par le digital multiplie les avantages puisqu'à moindre coût « aujourd'hui, nos apprentis peuvent s'immerger dans les conditions réelles d'un chantier, tester en situation tous les scénarios des circonstances hostiles en parfaite sécurité », synthétise Bernard Bergougnoux. Surtout, « le numérique est extrêmement facilitateur appliqué à nos pédagogies, nos jeunes sont nés avec Internet, dès qu'une technologie entre en jeu, ils sont bien plus réceptifs ». A contrario, chaque nouveau matériel exige de mettre à niveau le contenu des formations. Et puis « il peut y avoir un décalage entre nos jeunes qui apprennent en intégrant la transition numérique, et un secteur économique qui ne fait que découvrir ces nouvelles compétences », si bien qu'accueillir un apprenti formé en Normandie peut être l'opportunité de sauter le pas à son tour.
De même, à peine terminées les Olympiades des Métiers 2018, il est urgent d'anticiper les futurs publics : « En 2019, nos CFA sont ouverts aux 26 à 30 ans » note Bernard Bergougnoux, entraînant une refonte de l'ingénierie pédagogique. « Nous allons mixer les formations en présentiels et l'e-learning, demain l'apprentissage sera disponible à la carte ». ❮ I.P.

CONTACT
www.batimentcfanormandie.fr

EM NORMANDIE EXECUTIVE EDUCATION

FORMATION CONTINUE ET CPF : LE DUO GAGNANT POUR BOOSTER SA CARRIÈRE

La monétisation du CPF prévue pour le 1er janvier 2019 rend chaque actif libre de faire évoluer sa carrière en choisissant lui-même la formation qui lui convient le mieux.

Cette modification du Compte Professionnel de Formation (CPF) traduit une volonté de rendre les actifs libres de leurs choix de formation. Parmi les options disponibles, l'offre de formation continue de l'EM Normandie apporte une vraie valeur ajoutée de par ses méthodes pédagogiques innovantes et ses avantages pour les salariés et entreprises.

La formation continue : de nouvelles manières d'envisager l'évolution professionnelle

Généralement destinés aux professionnels cherchant à élargir leur horizon professionnel, les sujets couverts par la formation continue à l'EM Normandie ne manquent pas :

Management, GRH et développement personnel – Marketing, communication et vente – Gestion, finances et comptabilité – Entrepreneuriat – Maritime, transport et logistique – Tourisme, loisirs et événementiel – Système d'information – Stratégie digital – Etc.

Cette variété dans les formations proposées repose sur de nouvelles manières d'envisager la transmission du savoir, plus en phase avec les évolutions du marché du travail et des besoins des entreprises, en donnant la part belle à la pédagogie participative.

La pédagogie participative appliquée à l'EM Normandie repose sur plusieurs fondements essentiels :

- Un parcours multimodal : pour permettre à l'apprenant de se former où et quand il le souhaite en expérimentant différentes pédagogies ;
- Une mise en situation constante : pour immerger l'apprenant en mettant en place des jeux de rôle et des « Business Games » ;
- Une plateforme d'apprentissage collaborative : pour encourager le co-développement, l'accompagnement et le partage de connaissances.

Les avantages pour les salariés et les entreprises

Couvrant un vaste choix de sujets et utilisant des méthodes pédagogiques innovantes, les formations continues proposées par l'EM Normandie disposent également de nombreux avantages pour les salariés et les entreprises.

- Elles sont compatibles avec une activité professionnelle. La plupart des formations ne durant que quelques jours, pas besoin d'arrêter de travailler pour se former ;
- Elles peuvent être suivies en présentiel ou en e-learning. Certaines formations sur mesure peuvent être organisées dans les locaux de l'entreprise à la demande de l'employeur ;
- Ces formations continues débouchent sur un diplôme ou une certification qui apporte une expertise à faire valoir sur le marché du travail.

Au-delà de ces avantages, opter pour la formation continue à l'EM Normandie c'est avant tout choisir une aventure humaine où les échanges et l'esprit d'équipe entre intervenants et apprenants permettent à chaque professionnel de développer ses compétences et de dynamiser sa carrière.

CCI Portes de Normandie

Apprentissage
Un regard neuf

Maxime Demaux coordonne l'approvisionnement de pièces détachées pour le compte d'ArianeGroup à Vernon. Ce maillon essentiel dans la production consiste à travailler avec les fournisseurs pour offrir aux ateliers de fabrication les meilleures conditions de qualité, de délais et de coût. Après avoir recruté un premier apprenti il y a trois ans, il forme depuis l'année dernière une autre apprentie au métier d'acheteur.

> « L'enjeu fondamental consiste à développer un chemin vers l'autonomie. »

Quel est l'intérêt pour vous de travailler avec des apprentis ?
Maxime Demaux : En plus du travail du quotidien, il est très intéressant de confier à l'apprenti une mission fil rouge sur l'organisation du service et les stratégies d'achat. Ce genre de travail à long terme est utile à plusieurs titres. Il favorise l'intégration en aidant l'apprenti à comprendre l'organisation. Il aide aussi le tuteur à questionner ses process et ses axes métiers en tirant tous les bénéfices d'un regard neuf. Au-delà de ce premier apport, un apprenti est aussi un membre de l'équipe à part entière. Au bout de quelques mois, il est en capacité d'absorber une charge de travail importante. Un autre point important pour l'entreprise concerne la réduction du risque dans le recrutement. Un apprentissage revient à prendre à l'essai une personne pendant deux ans. Dès lors, on connaît son comportement au quotidien, le relationnel avec les équipes est déjà installé et la personne est parfaitement opérationnelle.

Quels sont les atouts que vous recherchez chez un apprenti ?
Un apprentissage dure deux ans, il faut donc trouver quelqu'un avec qui la relation va fonctionner. Une clef consiste à se projeter dans la relation de travail au quotidien. Un autre aspect à prendre en compte concerne la façon dont l'apprenti va être perçu dans l'entreprise. Saura-t-il bien s'intégrer et faire face à l'importante quantité d'informations ? Pour une intégration réussie, l'enjeu fondamental consiste à développer un chemin vers l'autonomie pendant les 6 à 10 premiers mois. L'apprenti saura progressivement gérer un nombre croissant de tâches, jusqu'à pouvoir être en mesure de prendre pleinement en charge le poste au terme des deux années. Prendre un apprenti, c'est l'occasion de transmettre son savoir et d'aider quelqu'un à se développer. Et dans cette relation, on s'enrichit autant qu'on donne en prenant du recul et en consolidant ses propres compétences métiers.

Le suivi est-il un élément essentiel de la réussite d'un apprentissage ?
Au début, faire un seul point par semaine ne suffit absolument pas. C'est particulièrement vrai dans le domaine du spatial où l'environnement est complexe. L'apprenti peut avoir la sensation que tout le monde parle chinois autour de lui. Il doit surmonter des situations parfois inconfortables. Pédagogie et disponibilité sont les maîtres mots de la phase d'intégration. En tant que tuteur, il faut accepter qu'on nous pose plusieurs fois les mêmes questions et prendre le temps de répondre. Cet état d'esprit du tuteur permet de créer une relation de confiance qui va favoriser une prise d'autonomie rapide de l'apprenti.

Pourquoi choisir l'ESCCI ?
En tant qu'ancien élève, c'est tout naturellement vers mon école que je me suis tourné pour recruter mes apprentis. En effet, je suis très satisfait de la formation que j'y ai reçue à la fois en ce qui concerne la qualité des cours et de l'encadrement. Les profils que j'ai reçus en entretien étaient tous excellents et je continuerai à prendre des apprentis auprès de l'ESCCI à chaque fois que j'en aurai l'occasion. «

CONTACT
www.portesdenormandie.cci.fr

Management

Neoma, la différence du challenger

Neoma veut faire entendre sa petite musique dans le concert des grandes écoles de management.

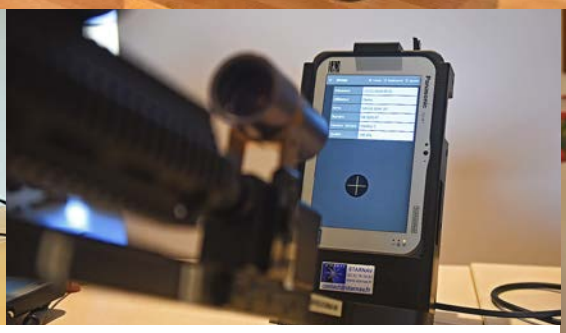
Neoma Business School a dévoilé son plan stratégique à horizon 2022, avec l'ambition, revendiquée par sa directrice générale Delphine Manceau, de « devenir le challenger le plus innovant des grandes business schools internationales ».
Trois grands axes seront privilégiés pour parvenir à cette ambition. Le premier concerne l'innovation éducative. Face à des étudiants qui « ont cliqué avant de savoir lire », le rôle des professeurs et de l'enseignement supérieur a changé. « Ils doivent fournir les clés conceptuelles et théoriques pour se repérer dans le monde d'aujourd'hui », explique Delphine Manceau, qui pointe aussi les transformations dans l'entreprise : « On ne peut plus se préparer à des métiers précis, stables. Nous devons faire en sorte que les étudiants deviennent agiles, en adaptation constante ». Cela passe par de nouveaux espaces d'apprentissage (pédagogie augmentée, « creativity rooms »), par de nouveaux programmes (comme le Msc in digital & innovative Supply Chain à Rouen) et de nouveaux campus, « qui devront aider à tirer le meilleur du numérique ». Un nouveau site est prévu à Paris en 2021, puis un autre à Reims en 2022. Des réflexions engagées à Rouen autour de deux options, déménager ou reconstruire intégralement le campus actuel.

Pôles d'expertise

Un autre sujet fort est celui de « l'immersion internationale », offrant aux étudiants la possibilité de réaliser des échanges au sein d'incubateurs avec des startuppers locaux, de s'engager dans des associations ou d'effectuer leur contrat d'apprentissage, dans le cas de la 4e année du Global BBA.
Enfin, l'école veut « identifier des pôles d'expertise pour développer ses compétences en lien avec les problématiques de transformation des entreprises ». Cinq thèmes seront abordés : Fintech, Mobilité, Europe/Asie, Entrepreneuriat, Audit et Conseil.
C'est sur ces piliers que Neoma veut passer, d'ici 2022, d'un budget de 85 à 100 M€, de 9 500 à 11 500 étudiants, de 160 à 200 professeurs, de 300 à 400 partenaires internationaux et de 100 à 150 projets incubés.

CONTACT
www.neoma-bs.fr

© Photos : Solveig de La Hougue



De l'équipement militaire à la navigation stellaire, Starnav explore de nombreux horizons.

Georges Lamy au Rousseau, fondateur de Starnav.

À savoir

Starnav est, avec Oreka Ingénierie, Inside Software, Digital Airways et Ob'Do, un des membres du groupement d'entreprises Prod'eo, initié par le pôle de compétitivité Mov'eo. Son objectif est « d'avancer sur la digitalisation de l'industrie », précise Georges Lamy au Rousseau. « Nous aidons à faire émerger des projets numériques, à déployer des technologies digitales dans le management collaboratif, la gestion des flux ou encore le data mining ». Prod'eo intervient dans un premier temps pour accompagner le responsable d'un site industriel dans l'identification et la structuration de ses besoins puis met en œuvre de puissants outils de simulation 3D et de création de pilotes pour améliorer l'organisation industrielle. Prod'eo a réalisé récemment une levée de fonds de 500 000 €.

Chicheboville

Un peu plus près des étoiles

L'armée, l'espace, le handicap : les technologies de Starnav et de sa petite sœur Access-Man s'appliquent à bien des domaines de la vie quotidienne.

Solutions CCI +

IN NORMANDY

Avec plus de 200 démonstrations, entrepreneurs, porteurs de projets, startup, IN Normandy est le grand rendez-vous de l'innovation et du numérique en Normandie où tous les acteurs normands de l'innovation sont réunis. Rendez-vous les 6 et 7 juin prochains au parc des expositions de Rouen.

www.in-normandy.com

C'est la tête dans les étoiles, mais les pieds sur terre, que Georges Lamy au Rousseau a créé Starnav, qui s'est spécialisée dans la gestion des données spatiales, en les appliquant à de nombreux domaines.

« Nous avons des dossiers structurants qui sont sur le point d'aboutir. Nous touchons du doigt de gros marchés », se réjouit le dirigeant. Parmi eux, RAPACE, qui a fait l'objet de tests grandeur nature avec l'Armée de Terre. C'est un système de réglage des fusils HK 416 ou 417, ceux qui équipent les forces armées françaises, sans laser et sans tir préalable. Cette innovation consiste à analyser le canon par une caméra et à afficher le résultat sur une tablette tactile. Les avantages sont nombreux pour les militaires : « Le réglage d'une arme est un élément essentiel pour un soldat. Avec Rapace, il ne faut que quelques secondes pour obtenir des performances d'une précision de l'ordre de 3 cm à 200 mètres. Le système intègre la sauvegarde des paramètres, ce qui permet de retrouver immédiatement son profil et d'être opérationnel. Nous sommes les seuls au monde à proposer des solutions de ce type pour le réglage d'armes », détaille Georges Lamy au Rousseau, lui-même ancien militaire. Le logiciel est signé Starnav, la partie mécanique de l'ensemble est réalisée par Sominex (Bayeux).

Dans cette innovation, on trouve tout le savoir-faire de Starnav, le traitement d'image, l'extraction d'information. Comme pour le simulateur de visée stellaire déployé pour le DGA. « C'est un gros projet de deux ans, qui représente un enjeu stratégique pour l'armée, sur le suivi des satellites, leur orientation dans l'espace. Cela demande beaucoup de compétences en électronique, optique, astrophysique, codage… », résume Georges Lamy au Rousseau. Son entreprise a aussi créé un sextant électronique, permettant de se substituer au GPS : « Notre défi est de le réaliser à un prix abordable ».

Contrôle par la pensée

Les technologies déployées par Starnav vont au-delà des étoiles et des champs de bataille. Elles s'appliquent à l'interaction homme-machines, aux interfaces cerveau-ordinateur, à l'analyse des ondes cérébrales. « Pour donner une meilleure visibilité à cet aspect de notre travail, effectué en collaboration avec l'ENSI Caen et l'université de Caen, nous avons créé une société spécifique, Access-Man, pour laquelle nous allons réaliser une levée de fonds ». C'est la technologie Head Pilot, qui permet de diriger un ordinateur sans contact grâce à l'analyse de la position de la tête par de puissants algorithmes de traitement de l'image, qui est ainsi mise en œuvre. Elle est renforcée par Pictocom, qui offre la possibilité d'une gestion de l'environnement domotique par des interactions tactiles, vocales ou gestuelles. Access-Man aborde désormais les perspectives de contrôle par la pensée, l'utilisation des champs électriques du cerveau pour le traitement d'un signal, d'une interface. Il suffira de penser à cligner de l'œil pour intervenir sur une commande, et le système effectuera l'action. Pour accompagner le développement de ses deux structures, un déménagement dans le quartier Kœnig sera prochainement réalisé. Un retour à Caen, là où l'aventure avait commencé il y a douze ans, par une incubation au Ganil.

Car Starnav n'a jamais avancé seule, trouvant des partenaires, obtenant l'appui des collectivités, s'intégrant à la filière Normandie AeroEspace : « Ce fut essentiel d'être accepté par eux, cela nous a permis d'acquérir de la légitimité, de participer à des salons pour nous faire connaître, de suivre des formations. Nous avons pu éviter des erreurs ».

CONTACT
www.starnav.fr

À savoir

La filière Normandie AeroEspace vient de lancer une nouvelle grappe autour de la phase 2 de son programme Performances Industrielles. Boust SN, Factem, Spiragaine et Volum-e seront accompagnées par Zodiac Aerosafety Systems autour des questions de relations grands groupes/PME. « Il s'agit d'aider les PME de la filière à atteindre le niveau d'excellence industrielle requis afin d'assurer les montées en cadence des programmes aéronautiques, de les sécuriser dans la supply chain des donneurs d'ordre et d'améliorer leur performance globale », explique le président de NAE, Philippe Eudeline.

Solutions CCI +

CCI REZO

Tous les réseaux professionnels normands, qu'ils soient thématiques, sectoriels ou géographiques, se rejoignent sur la plate-forme CCI Rezo.

www.ccirezo-normandie.fr

Gaillon

Usinage 4.0

Le Coadou a informatisé et modernisé son outil de production pour accompagner la montée en volume de son activité.

Travaillant dans l'usinage pour des secteurs extrêmement porteurs, comme l'automobile, son métier historique, l'aéronautique et l'aérospatial, où elle a effectué une percée ces dernières années, l'entreprise Le Coadou a misé sur l'investissement matériel pour répondre à la montée en cadence de sa clientèle.

« Nous réalisons principalement des petites et moyennes séries, et à 80 % des pièces à fabrication unique, de purs prototypes qui demandent un authentique savoir-faire, des compétences spécifiques », explique le dirigeant de Le Coadou, qui a succédé en 1987 à son père, fondateur de la société en 1956. S'ajoute une petite filiale dédiée au marché ferroviaire. Elle compte aujourd'hui 60 salariés pour un chiffre d'affaires de 5,5 M€.

Si Le Coadou parvient à se démarquer auprès d'une clientèle très exigeante, c'est que l'entreprise sait bien sûr respecter les critères de prix, de qualité, de délais, de service, qu'elle a obtenu les indispensables normes ISO 9001 et EN 9100, mais aussi qu'elle a pris plusieurs temps d'avance dans la digitalisation de son activité.

Démarche innovante

C'est dès 2004, et avec une accélération en 2010, alors qu'on était encore loin d'entendre parler d'usine 4.0, qu'un très gros projet digital a été lancé par Louis Le Coadou, qui a recruté pour le mener à bien un ingénieur informaticien, Thibault Merelle. « Cela apporte énormément à la productivité, au contrôle des stocks », explique-t-il. « On peut rationaliser le temps des opérateurs, et d'ailleurs tout le système a été conçu et pensé en étroite collaboration avec eux ». Les postes de travail sont tous équipés d'ordinateurs qui permettent à chacun un suivi de son activité, une capacité d'autonomie dans son travail. Les clients y trouvent leur compte en termes d'efficacité, de sécurité, de confiance.

Si la démarche n'est pas courante dans le monde de l'usinage, elle accompagne parfaitement la montée en gamme de l'outil technique. Le Coadou dispose d'un parc de 14 machines d'usinage de la marque japonaise Mazak, 3, 4 et 5 axes et à commandes numériques, qui vient d'être complété par trois nouvelles machines dont une pour des bâtis mécano-soudés de grosses dimensions et deux pour un usinage multifonction. « On améliore la précision et la rapidité d'exécution. C'est indispensable pour suivre la montée en cadence des commandes qui émanent principalement du marché aérospatial », souligne Louis Le Coadou. En complément, un agrandissement des locaux parachève l'arrivée du nouveau matériel. Au total, 1,5 M€ aura été investi ces derniers mois.

Il reste un challenge majeur à relever, dans les cinq à dix prochaines années, celui du personnel qualifié. « Depuis plusieurs années, nous faisons face à des besoins de postes que nous ne parvenons pas à remplir », regrette le dirigeant. Il s'est rapproché de l'UIMM, du monde de l'Éducation, mise sur une communication sur les réseaux sociaux, met en avant les atouts de ses métiers (responsabilité, évolution, salaire…) pour attirer les talents.

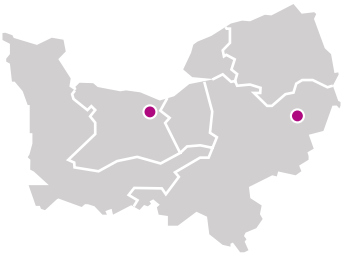
« ON AMÉLIORE LA PRÉCISION ET LA RAPIDITÉ D'EXÉCUTION »

Des pièces uniques, dans un environnement numérique.

© Frederic Grimaud

CONTACT
www.lecoadou.com

© Opteamea



Une approche à 360° pour la stratégie des entreprises.

À savoir

Eyescan a été soutenu par une bourse Bpi French Tech et l'AD Normandie.

Caen

Intelligence collective et transversalité

Relier le diagnostic à l'action ? Conseil en stratégie, marketing, digital, Opteamea est là pour ça.

Ils sont trois associés fondateurs d'Opteamea, avec des expertises complémentaires, fins connaisseurs du territoire normand. Le premier, Philippe Dupuy, fort de 30 ans au service des entreprises au sein du réseau consulaire, Magaly Aubé-Desaunay et Bruno Marie co-directeurs respectifs d'une agence de com et d'une agence web.
Lancée il y a dix-huit mois, Opteamea a pris le parti d'une approche transversale : « Peu importe l'enjeu de départ, nous prenons le temps d'une approche à 360° pour aider à résoudre les problématiques de type « caillou dans la chaussure » qui perturbent le quotidien, et pour accompagner les projets de développement », détaille Philippe Dupuy. « Rien ne vaut un regard extérieur quand il s'agit d'engager la réflexion, repenser son image, sa visibilité, positiver sa démarche », complète Magaly Aubé-Desaunay.

Rester curieux

Adepte du networking avant l'heure, l'équipe privilégie les échanges en réseau, la co-construction avec le chef d'entreprise pour doper son chiffre d'affaires, optimiser ses marges, gagner en valeur ajoutée. Son conseil n° 1 « soyez/restez curieux ! ».
Poursuivant sa logique, le cabinet caennais a développé un produit de veille stratégique automatisée « Eyescan », outil novateur d'aide à la décision. Objectif « inverser l'équation qu'en matière de veille économique, l'entrepreneur consacre 80 % du temps à chercher l'information pertinente, et 20 % à l'exploiter ». Simple d'utilisation, accessible sur tous supports (ordinateur, tablette, mobile), la solution permet un sourcing avancé sur le Web et les réseaux sociaux, utile pour « anticiper les tendances et les innovations marché, surveiller les concurrents, être alerté sur les menaces et les opportunités ».
Aujourd'hui, Eyescan est commercialisé dans le cadre d'une prestation globale d'accompagnement sur mesure, et déjà il compte des engagements d'entreprises, des opérations partenariales avec la Chambre régionale d'Agriculture et la CPME Normandie. ❮ I.P.

DEVENIR UN EMPLOYEUR DE CHOIX

C'est en réponse au problème n° 1 de sa clientèle « recruter les bons profils, attirer les jeunes talents », qu'Opteamea s'est inscrit naturellement co-fondateur de « Marque d'Intérêt » collectif unissant quatre cabinets normands de conseil complémentaires. A ses côtés : FDRH Conseil (Management, RH), Aurore Boréale (Social Media Marketing), Plus&Pro Conseil (Marketing/Performance commerciale). L'idée : aider les entreprises à valoriser leur marque employeur, plus largement augmenter leur potentiel d'attractivité.Une offre présentée en avant-première sur le 1er festival Impulsion Business.

https://fr.linkedin.com/company/marquedinteret

CONTACT
Opteamea
02 31 24 05 92

Cherbourg-en-Cotentin

La Multiboutique ouvre ses portes

Quatre commerçantes et artisanes joignent leurs talents au sein d'un même commerce. Une idée originale, portée par des valeurs humaines.

© Céline Héranval

Un commerce à quatre voix.

La rue au Blé est en train de devenir l'une des plus innovatrices de la région en matière de commerce. Il y a le concept store FOCCS et ses multitudes d'objets, Génération Arcade, qui redonne vie aux anciens jeux vidéo, Livermore, qui promeut une consommation durable, et désormais, la Multiboutique, qui regroupe en un lieu unique quatre jeunes femmes, commerçantes et artisanes, qui ont décidé d'unir leurs talents pour une offre des plus originales.

La Multiboutique s'est implantée dans le cadre de l'opération « Ma Boutique à l'Essai », portée par la municipalité et la CCI, qui permet à une enseigne de se tester pendant six mois, dans des conditions favorables.

« C'était important pour nous de nous lancer dans ce cadre-là », déclare Aline Briwa, l'une des quatre mousquetaires du projet, qui a été monté dans le cadre d'un GIE. Elle tient la Consigne, à Equeurdreville, épicerie où l'on trouve toute une gamme de produits et d'aliments durables. « J'aime l'idée de coopérative, que j'avais connue au sein du Comptoir des Halles. J'ai voulu poursuivre dans cet esprit », raconte-t-elle. Elle s'est d'abord rapprochée des savons et cosmétiques biologiques BonOnaturel, qui cherchaient un bon emplacement en centre-ville.

Éthique et humain

« Être deux, c'était bien, mais ce n'était pas suffisant. Nous avions encore de la place, nous avons décidé d'accueillir avec nous des créateurs, de les aider à faire connaître leurs produits ». Après avoir parcouru les sites internet et les forums, leur choix s'est porté sur les bijoux de Virginie Sintes et la carterie de Marie-Christine André. La pre-

Solutions CCI +

CCI BOUTIQUE TEST
se rapproche d'une pépinière d'entreprises, mais destinée à la création d'un commerce.
Le dispositif permet à un porteur de projet de tester pendant une durée limitée (12 mois en moyenne) son idée de commerce dans un local idéalement situé en cœur de ville, dans une rue commerçante. Ce dispositif permet d'apporter des solutions d'accompagnement à la création d'entreprises et à la redynamisation des centres-villes en favorisant l'implantation de nouvelles activités commerciales innovantes dans les cœurs de villes.

www.normandie.cci.fr

mière, « Le Coquelicot Noir », propose des créations uniques, pensées et conçues de la forme au motif par la créatrice. Ce sont toutes des œuvres originales, qu'il s'agisse de bijoux, bagues, colliers ou encore de petits objets de décoration. La seconde, MathyCreas, imagine des cartes, des pochettes cadeaux, de la décoration de table, autant d'objets également uniques.
« Nous sommes très complémentaires, avec une volonté éthique, humaine, une qualité d'accueil, prendre le temps de parler avec les gens. C'est ce que recherche la clientèle », souligne Aline Briwa. Tout fonctionne parfaitement dans la Multiboutique. Les permanences sont partagées, les charges calculées au prorata de la surface, et chacune est en mesure de décrire l'offre des autres. Elles ne cessent d'échanger pour faire marcher leur idée, et leur fil de discussion Facebook est très largement alimenté ! « Nous allons tout faire pour que le projet réussisse. Nous avons des expériences, des qualités différentes, chacune apporte sa personnalité, sa vision. C'est l'essence de la Mutliboutique, ce sont quatre boutiques en une seule, et chacune garde ses particularités », poursuit Aline Briwa, qui ne s'interdit pas de penser qu'un cinquième partenaire pourrait les rejoindre dans les prochains mois, et pourquoi pas d'autres plus tard. Le « Coshopping » a de belles heures devant lui.

CONTACT
https://www.facebook.com/LaMultiboutique/

CESAR
Conférence de l'Enseignement Supérieur de l'Agglomération de Rouen

Conférence de l'Enseignement Supérieur de l'Agglomération de Rouen

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

« Samedi 2 février, une Journée *Portes ouvertes* commune pour 10 établissements d'enseignement supérieur rouennais »

Suite au succès de la première édition en février 2018, les établissements d'enseignement supérieur de la métropole rouennaise membres de CESAR (Conférence de l'Enseignement Supérieur de l'Agglomération de Rouen) : CESI, ENSA Normandie, ERFPS (l'École de Sages-Femmes tiendra un stand au sein de la faculté de Médecine), ESADHaR, ESIGELEC, INSA Rouen Normandie, IRTS-IDS Normandie, NEOMA Business School, UniLaSalle, Université de Rouen Normandie ont décidé de réitérer l'opération. Ce ne sont plus 7 établissements, mais 10 (seul le CNAM Normandie, 11e membre de CESAR n'est pas dans le dispositif) qui ouvriront leurs portes le même jour, le samedi 2 février prochain.

L'objectif de cette action collective est de permettre aux futurs étudiants ainsi qu'à leurs parents, venus de Normandie, mais aussi de France, voire de l'étranger (la métropole compte environ 10 % d'internationaux pour un effectif de plus de 40 000 étudiants), de découvrir plusieurs établissements (université, écoles d'art et d'architecture, d'ingénieurs, de management, de santé et de travail social) sur un seul jour. Cette action, à l'initiative de CESAR et de ses membres, s'inscrit dans le cadre de la convention de partenariat signée en 2017 avec la Métropole Rouen Normandie. Cette journée constitue un rendez-vous incontournable pour les lycéens, les étudiants, ou les adultes en reprise d'études ou réorientation. Les visiteurs pourront discuter avec des étudiants, avec les équipes pédagogiques, ou encore découvrir les équipements dont disposent les établissements. Les équipes pédagogiques présenteront les différents diplômes, les contenus pédagogiques, les méthodes de travail et les poursuites d'études envisageables. Les étudiants expliqueront la vie sur le campus, exposeront quelques-unes de leurs réalisations et apporteront des témoignages personnels sur les formations proposées.

Association loi 1901, CESAR a été créée en 2008 à l'initiative des principaux acteurs de l'enseignement supérieur rouennais, public et privé, autour d'une ambition commune : accroître l'attractivité de la Métropole Rouen Normandie en valorisant l'enseignement supérieur et la recherche et en offrant un cadre de vie de qualité aux étudiants.

CONTACT PRESSE : Mme Carole ANGENOT, déléguée opérationnelle CESAR
cesar.rouen@gmail.com – 07 68 99 26 86

http://cesar-rouen.crihan.fr/

https://www.facebook.com/livingandstudyinginrouen/

CESAR_Rouen

© Iguana

Iguana Yachts révolutionne le monde du nautisme.

Mondeville

Terre et mer

Iguana Yachts révolutionne le monde de la plaisance avec ses solutions amphibies.

Les très bonnes idées naissent parfois d'une simple nécessité. Antoine Brugidou, plaisancier amateur naviguant au large des îles anglo-normandes, regrettait d'être confronté aux difficultés de mettre son bateau à l'eau à marée basse. Les offres amphibies ne le satisfaisaient pas, car elles valorisaient plus l'aspect routier que l'aspect navigation. Il a inversé le problème, s'est attelé à construire un bateau doté des capacités de roulage et de franchissement indispensables pour aller sur terre, mais sans rien obérer de ses qualités sur l'eau. Un système de chenilles rétractable apporta la solution. Iguana Yachts était né. Trois ans de réflexion plus tard, en 2011, un premier prototype était présenté aux salons nautiques de Cannes et de Paris, puis un deuxième l'année suivante aux États-Unis (Fort Lauderdale) et à Dubaï, un troisième en 2013. Et même si les spécialistes considéraient avec un œil méfiant cette innovation, l'une des plus importantes du domaine du nautisme de ces dernières années, même s'il a fallu déterminer l'usage et la clientèle, lever les verrous techniques, pratiques et esthétiques, une première commande est rapidement venue, d'autres ont suivi, et aujourd'hui plus de trente Iguana Yachts ont été vendus dans le monde entier.

LE POTENTIEL EST ÉNORME

Haut de gamme

C'est une clientèle prestigieuse, haut de gamme, qui a été séduite par l'idée. Mais Antoine Brugidou n'entend pas en rester là. Déjà, il diversifie son catalogue pour proposer dès cette année un modèle plus abordable, le X100. Pour se faire connaître, il a embauché un commercial qui a fait le tour des grandes places nautiques de la planète, et il commence à bâtir un réseau de revendeurs, pour l'instant en Angleterre, au Sri Lanka, au Vietnam et au Koweït, en attendant les États-Unis et l'Australie. Il continue aussi de participer aux salons, en proposant des démonstrations live, ce qui lui a permis en octobre dernier à Cannes de vendre sept nouveaux bateaux. À terme, d'autres marchés seront ciblés, notamment le militaire.

La preuve du bon fonctionnement des Iguana Yachts a été faite : « Les clients se sont aperçus de la facilité d'usage et du niveau de performance et de confort. C'est un vrai bateau », souligne Antoine Brugidou. Avec son équipe, dont Julien Poirier, ancien de chez Bénéteau, il continue à chercher à améliorer le produit, dans le gain de poids (les coques sont en composite et carbone, pour aller dans l'ultra léger), dans la propulsion (utilisation de batteries lithium pour la partie terrestre), dans le design intérieur.

Les yachts sont assemblés dans le chantier naval de Mondeville. « 80 % des pièces viennent d'entreprises régionales », commente Antoine Brugidou, très attaché à valoriser le savoir-faire industriel normand, et fier d'être l'une des plus belles réussites de l'économie locale, rayonnant dans le monde entier. « Le potentiel est énorme. Nous avons su relever des challenges complexes, nous sortons de la phase d'expérimentation, nous sommes prêts, techniquement et commercialement », estime-t-il, avec comme objectif d'ici deux à trois ans de pouvoir arriver à produire plusieurs dizaines de bateaux par an. Un tour de table avec de nouveaux investisseurs (une quarantaine est déjà montée à bord) pourrait permettre d'accélérer le mouvement.

CONTACT
www.iguanayachts.com

OUI, UNE PME DE 4 ANS PEUT SE DEPLOYER A L'INTERNATIONAL.

Dès la création de leur entreprise, Timothée Penet et Guilhem de Marliave ont rejoint un programme piloté par la CCI pour se développer à l'international. Aujourd'hui, leur PME Elistair réalise 80% de son chiffre d'affaires à l'étranger en exportant ses drones aux 4 coins du monde.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

1er ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

Contactez directement la CCI au

0 809 102 100 Service gratuit + prix appel

Ou sur notre page Facebook

Stéphane Cueille, président du comité de pilotage du CORAC

Faire des avions différents

© Adobe Stock

Repères

2 **Les deux lignes aériennes les plus fréquentées au monde** sont Jeju – Séoul avec 13,4 millions de passagers et Melbourne – Sydney avec 9,9 millions. En France, Paris – Toulouse et Paris – Nice dépassent les 3 millions.

Normandie AeroEspace et le pôle de compétitivité Mov'eo ont organisé un symposium pour faire le point sur les convergences technologiques et de marchés. Deux secteurs en pleine croissance qui ont tout intérêt à multiplier les pistes de coopération.

Automobile et aéronautique sont deux filières majeures de la Normandie. Elles ont réalisé qu'elles ont tout intérêt à travailler ensemble, à transférer des savoir-faire et des compétences pour augmenter la compétitivité de leurs membres. Stéphane Cueille, président du comité de pilotage du CORAC (Conseil pour la Recherche Aéronautique Civile) fait le point sur la dynamique de son secteur et les pistes de rapprochement.

> Interview

La filière aéronautique française est-elle toujours un des fleurons de notre industrie ?
Stéphane Cueille : Plus que jamais. La filière pèse 39 Mds € de chiffre d'affaires, 18 Mds € d'excédent commercial et 200 000 emplois directs. La France est le seul pays avec les États-Unis à avoir la capacité complète en conception et en fabrication d'aéronef. Mais nous sommes en face d'Américains extrêmement agressifs et qui bénéficient d'un secteur militaire énorme, qui nourrit leur technologie. S'ajoute l'arrivée de nouveaux acteurs chinois et de leur très important marché intérieur. Face à cela, nous devons travailler dans de nombreux domaines, sur les gains technologiques, le défi de la masse, la compétitivité de la supply chain, la diminution du temps de développement. Il faut parvenir à faire des avions différents, alors qu'on suit le même modèle depuis cinquante ans. Il y a une vraie prise de risque à effectuer.

Stéphane Cueille, président du comité de pilotage du CORAC

Vous ne parlez pas des questions environnementales. Elles préoccupent votre secteur ?
Stéphane Cueille : Il est essentiel de rendre la croissance du trafic soutenable d'un point de vue environnemental. L'objectif est de stabiliser les émissions de CO2 du secteur en 2020 et de les diviser par deux à horizon 2050. Je rappelle toutefois que nous ne représentons que 2 % des émissions mondiales. Nous travaillons sur l'amélioration de la gestion des trajectoires, sur des carburants alternatifs, sur l'intégration progressive des propulsions électriques et hybrides et sur la baisse de la consommation.

Existe-t-il de réelles synergies entre les filières automobiles et aéronautiques ?
Stéphane Cueille : Ce qui nous sépare, c'est la masse, la cadence, les séries, le niveau de sécurité. Nous resterons distincts sur ces éléments. En revanche, nous pouvons collaborer très utilement sur l'autonomie, avec des technologies semblables autour de la perception de l'environnement et la logique de détection, ou encore l'électronique embarquée, dans laquelle nos puissances de calcul se rapprochent ou encore les recherches sur les nouveaux matériaux. Nous avons aussi des points communs sur la façon d'organiser l'expérience passagère. Mais la voiture volante n'est pas à l'ordre du jour.

CONTACTS
www.nae.fr
pole-moveo.org
aerorecherchecorac.com

4,4 % **La croissance du trafic** aérien mondial

20 ans **Dans 20 ans, la flotte aérienne mondiale aura doublé** et les deux tiers des avions actuels auront été remplacés

Caligny

Bonnes vibrations

Le CIRIAM change de nom pour changer de dimension, en gardant sa vocation de site d'excellence des talents industriels normands.

© Normand'Innov

Aux portes de Flers, un campus qui prend de nouvelles dimensions.

C'était il y a dix ans. Le CIRIAM, Campus Industriel de Recherche et d'Innovation Appliquées aux Matériaux, sortait de terre. Au cœur du projet, la sauvegarde de l'emploi industriel, autour de Faurecia. « Ce projet fut salvateur pour nous », reconnaît Olivier Lefebvre, vice-président structures du groupe. Nous étions en centre-ville de Flers et dans trois sites éloignés, qui posaient de gros problèmes logistiques, sans perspective de développement. S'installer dans ce nouveau bâtiment nous a permis de maintenir et améliorer notre compétitivité, indispensable pour répondre aux exigences de nos clients automobiles sur le niveau de qualité, et entamer une démarche digitale ». « Nous avons évité une catastrophe industrielle, accueilli sur le site d'autres entreprises et désormais nous pouvons envisager de manière sereine l'avenir économique », constate le député de l'Orne, Jérôme Nury.

« Cette réussite est le fruit, comme le salue le président de la CCI Ouest Normandie, Daniel Dufeu, d'un travail exceptionnel engagé dès 2005 par l'ensemble des acteurs économiques et politiques de l'époque, parmi lesquels la CCI de Flers-Argentan. Cela démontre qu'en unissant nos forces vives, on peut assurer un futur industriel à nos territoires ruraux et contribuer au développement économique de nos PME locales ». Depuis les premières réunions destinées à sauver l'emploi industriel dans le bassin local, les partenaires (Région, Département, Flers Agglo) ont investi plus de 30 millions d'euros.

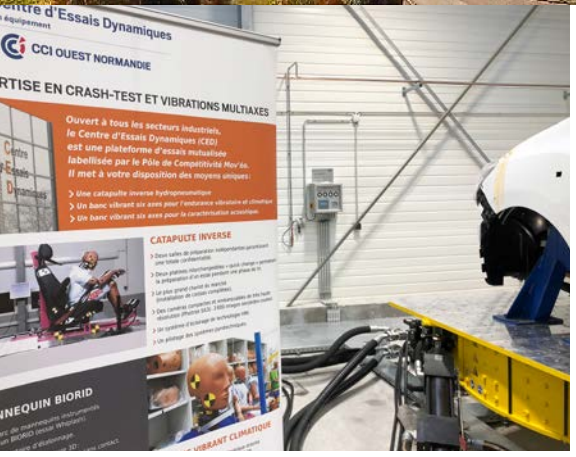
400 hectares

À l'heure du marketing territorial, pour prendre une dimension supplémentaire, être plus visible, attirer d'autres entreprises, le Ciriam devient Normand'Innov, qui se présente comme un « cluster de nouvelle génération qui associe l'industrie, la recherche et développement et la formation », souligne Sophie Gauguin. En se faisant connaître ainsi, l'idée est désormais de « donner envie à d'autres industriels de rejoindre le site ». 400 hectares sont ouverts à la commercialisation, avec la Shema comme chef d'orchestre.

On retrouve au sein de Normand'Innov cinq établissements : Lemoine, numéro 2 mondial dans la fabrication des produits de soin et d'hygiène à base de coton ; la plateforme expérimentale et numérique « comportements mécaniques, simulation numérique et mise en forme des matériaux » de l'ENSI Caen ; l'équipementier automobile Faurecia, dont les produits sont présents sur une voiture sur trois dans le monde ; le Centre d'Essais Dynamiques (CED, seul laboratoire indépendant au monde habilité pour la validation des sièges d'avions et d'hélicoptères et, plus originale, mais ajoutant une indispensable touche environnementale à l'ensemble, la ferme de la Berouette, exploitation bio (maraîchage, permaculture, récolte de laine, plantes aromatiques et médicinales).

Dans le même temps que le lancement de Normand'innov, le CED, géré par la CCI Ouest Normandie, a inauguré son nouveau bâtiment de 600 m² abritant un laboratoire d'analyse des matériaux (traitement thermique, essais mécaniques, tribologie, métallurgie) et des moyens d'essais vibratoires.

CONTACT
www. normandinnov.fr



© aprim

Le Centre d'Essais Dynamiques (CED), connu pour ses crash-tests, vient de s'agrandir d'un nouveau laboratoire d'analyse de matériaux.

À L'HEURE DU MARKETING TERRITORIAL, POUR ATTIRER D'AUTRES ENTREPRISES, LE CIRIAM DEVIENT NORMAND'INNOV

« HABITUÉS À RELEVER LES DÉFIS ».

Le groupe Lemoine s'est implanté en 2012 sur le site de Caligny. Son centre de production, de 10 500 m², a connu l'an passé une extension de 2000 m². Lemoine est présent dans 65 pays et réalise 62 % de son chiffre d'affaires à l'export. Une des productions phares de la société est les bâtonnets ouatés (22 milliards d'unités par an). L'entreprise a été confrontée à la nouvelle réglementation qui, le 1er janvier 2020, supprimera les tiges plastiques. « Nous sommes habitués à relever les défis », commente la directrice générale, Jeanne Lemoine. Dès le 1er janvier 2018, Lemoine a lancé un bâtonnet papier, pour la France et l'export. « Nous sommes les premiers à l'avoir lancé sur le marché », constate Jeanne Lemoine.

« UNE ÉNORME OPPORTUNITÉ »

Labellisé « vitrine de l'industrie du futur », Faurecia a lancé sa capacité de recherche et d'innovation sur « l'immense révolution du cockpit de la voiture autonome », explique Olivier Lefebvre, vice-président structures. « C'est une énorme opportunité pour nous de travailler sur le redimensionnement complet de l'intérieur des véhicules, de mettre en œuvre des technologies qui n'existent pas aujourd'hui ». À Caligny, 400 ingénieurs sont mobilisés sur les modifications à apporter dans les mécanismes des sièges.

Yvetot

De l'huile dans le métro

Succès commercial pour le groupe HAFA.

HAFA a remporté le marché « Huiles et graisses » pour les matériels roulants et les équipements industriels de la RATP. Il s'agit d'une vingtaine de références en huiles moteur, huiles de transmission, huiles hydrauliques et graisses pour les 4 740 bus exploités toute l'année, et les ateliers de maintenance intégrés.
Au-delà de l'excellent rapport qualité prix des produits HAFA, selon Éric Morisse, acheteur pièces de rechange Bus, l'offre proposée a été également valorisée par deux points forts : la qualité de la distribution, et les conditionnements différents des produits HAFA.

Premier pas

Pour HAFA, ce nouveau marché représente environ 20 tonnes de lubrifiants par an, et la liste des produits a vocation à évoluer dans le temps, au gré de l'évolution des matériels de la RATP. Les premières commandes ont été passées, livrées et consommées. C'est un premier pas pour HAFA à la RATP, permettant de faire connaître ses produits et son professionnalisme dans un environnement très exigeant.

CONTACT
www.hafa.fr

Bernay

Biolog-id franchit l'Atlantique

Débouchés américains pour la santé connectée.

Biolog-id, leader mondial de solutions de santé connectée, vient de franchir une étape décisive dans son développement en créant un centre opérationnel à Atlanta.
L'entreprise a développé une expertise unique dans les solutions de santé connectée et propose une innovation de rupture qui permet de fiabiliser le parcours des produits thérapeutiques sensibles (concentrés de globules rouges, plaquettes, plasma, préparations de chimiothérapie), et de sécuriser leur administration aux patients.

Croissance rapide

En s'implantant durablement aux États-Unis, Biolog-id a pour ambition d'apporter un support de qualité à ses clients localement tout en multipliant les projets sur le territoire américain.
« Notre présence outre-Atlantique marque une volonté industrielle forte de jouer de toutes nos synergies pour apporter au marché nord-américain une offre de services unique en son genre. En créant une équipe qui se concentre sur l'adaptabilité de ses solutions aux spécificités des centres de transfusion sanguine, des banques de sang hospitalières et des pharmacies en charge des préparations injectables, Biolog-id veut proposer des solutions ad hoc à forte valeur ajoutée et ainsi réaliser une croissance rapide en Amérique du Nord », précise le président de Biolog-id, Pierre Parent.

CONTACT
www.biolog-id.com

Colombelles

Cocons privatifs

Sombox fait du repos un élément de productivité.

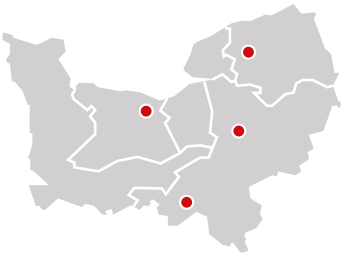
La Sombox est un concept novateur de micro-chambres basé sur la mise à disposition d'un espace aménagé pour faire la sieste, ou plus généralement se reposer, dans les lieux les plus fréquentés. Destinés aux aires d'autoroutes, aux gares, aux aéroports ou encore aux hôpitaux et grandes entreprises en France et à l'international, les cocons privatifs Sombox permettront aux usagers de se reposer dans une zone sécurisée, confortable et aménagée à cet effet, pour une sieste ou plusieurs heures.

Conçue en partenariat avec Peugeot Design Lab, la Sombox est un concentré de technologie dans 2 m^2, pour une réelle expérience sensorielle : ambiances lumineuses et sonores, en passant par l'aromathérapie et le simulateur d'aube et de crépuscule, tout est fait pour garantir un repos optimal.

Retour utilisateur

Caen la mer et Sombox se sont associés pour installer ce nouveau dispositif au sein du Forum Digital, espace de coworking dédié à l'usage des technologies numériques, situé sur le campus Effiscience.
Pour la start-up, il s'agit de confirmer son modèle économique à destination des entreprises et des groupements d'entreprises, mais c'est aussi l'occasion de recueillir un premier retour des utilisateurs en entreprise et de profiter d'un espace de démonstration pour ses partenaires, financiers et clients.

CONTACT
www.sombox.fr



Alençon

Nouvelle usine pour United Caps

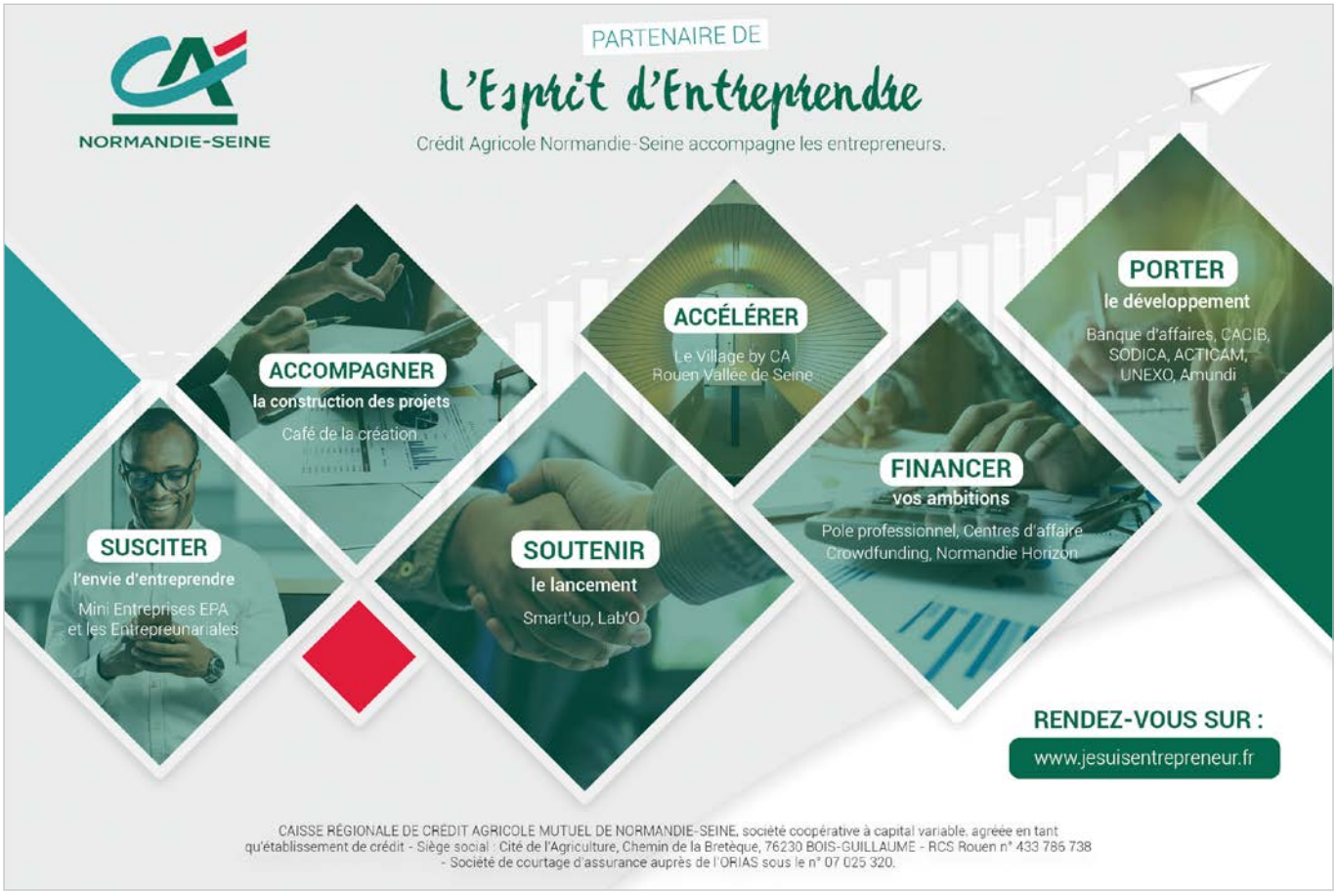
Gros investissement sur le parc d'activités de Valframbert.

United Caps, fabricant de capsules et bouchons actif à l'international, va construire une nouvelle usine à Alençon, dans le parc d'activités de Valframbert, en plus des huit usines déjà en activité en Europe.
L'entreprise s'est rapprochée de la Communauté Urbaine d'Alençon et avec Orne Développement pour négocier l'achat d'un terrain de 25 000 mètres carrés sur lequel sera érigée cette nouvelle usine, avec une première phase de construction de 4 000 mètres carrés.
Ce projet représente un investissement de 12 millions d'euros et devrait employer 15 personnes sur 2 ans. « Le parc d'activités de Valframbert est, pour nous, un site idéal », indique Benoît Henckes, PDG de United Caps.

Présence de l'ISPA

« Nous cherchons à localiser nos usines le plus près possible des clients, comme nous l'avons fait avec les deux nouvelles implantations qui ouvriront l'an prochain en Malaisie et au Royaume-Uni. Si nous sommes particulièrement intéressés par la construction d'une usine à Alençon, c'est du fait de sa proximité avec les clients, qui auront accès à l'ensemble de notre portefeuille de bouchons et de capsules, et qui bénéficieront également de notre centre R&D de Messia (Jura) pour la fabrication de produits personnalisés ou sur-mesure. Nous apprécions également le fait que l'Institut Supérieur de Plasturgie d'Alençon (ISPA), se trouve tout près d'ici, assurant ainsi une source potentielle de personnel hautement qualifié ». ❮

CONTACTS
www.ispa.fr
www.unitedcaps.com



Louviers

Le bonjour d'Arsène

L'agglo Seine-Eure lance sa conciergerie, une première en France à l'échelle d'un territoire.

Le principe de la conciergerie, offrir un service de qualité pour faciliter la vie des salariés, a fait ses preuves auprès des entreprises. L'agglomération Seine-Eure s'en est emparé et l'a adapté à son échelle, en donnant naissance à la première conciergerie dédiée à l'ensemble d'un territoire, baptisée Arsène.
« Nous avons réfléchi à notre identité et à notre visibilité », résume Vinciane Mausre, directrice de la valorisation du territoire. « Nous avons enquêté auprès des entreprises, des habitants et nous avons pu mesurer que toute l'offre existante était insuffisamment connue. Nous avons donc choisi de créer cette conciergerie pour proposer un accès rapide — en 48 heures — et efficace à tout ce qui peut être utile pour mieux vivre le territoire ».

Attirer les talents

Arsène s'adresse à quatre cibles : les habitants, les futurs habitants, en quête de solutions sur la vie quotidienne, la vie pratique, la vie associative, les entreprises (celles qui cherchent à s'implanter ou qui ont besoin d'un lieu pour organiser des évènements), et les touristes.
C'est une opération bien pensée de marketing territorial, une occasion de se différencier et, pourquoi pas, d'attirer et retenir cadres et talents. « Cela fait parler de notre territoire d'une autre façon », souligne le président de l'agglo, Bernard Leroy. « Notre volonté d'être reconnu comme un territoire à haute qualité de vie, avec de fortes compétences pour les entreprises, à grand niveau de service, avec des équipements de qualité, se trouve résumée dans la mise en œuvre de la conciergerie ».
Arsène, qui s'enrichira au fil des questions, va à la rencontre des usagers, en gare de Val-de-Reuil ou lors de permanences en entreprises. Il sera appuyé par une forte campagne de communication, sur les réseaux sociaux notamment.

CONTACT
www. bonjour-arsene.fr

© Frederic Grimaud

Répondre aux questions
des habitants et des visiteurs.

FAIRE PARLER DE NOTRE TERRITOIRE D'UNE AUTRE FAÇON.

Caen

Une maison pour Agrial

Le phygital fait partie de la stratégie de développement du groupe Agrial.

LaMaison.fr est la nouvelle enseigne de magasins de distribution rurale du groupe Agrial, qui remplacera d'ici mars prochain plus de 130 magasins de son réseau (Point Vert, La Maison Point Vert, Magasin Vert, Gamm Vert), qui en compte 280. Agrial s'inscrit dans une démarche « phygitale », alliant un réseau de magasin et une présence forte sur le digital.
Les innovations foisonnent, un site internet sera lancé, des pages Facebook sont mises en ligne pour chaque magasin, ils sont équipés du WiFi pour que les vendeurs puissent travailler à partir de tablettes ou de smartphone, un espace d'échange et de vie sera le cœur de chaque enseigne, une nouvelle application permettra d'effectuer de la livraison à domicile. « Nous créons un modèle mixte ouvert au grand public et aux adhérents, en misant sur nos valeurs d'accueil et de conseil, renforcées par des outils numériques », précise Ludovic Spiers, directeur général d'Agrial.

Doubler le chiffre d'affaires

Mais cela va plus loin que cette évolution, comme le précise Arnaud Degoulet, président d'Agrial : « Ce n'est pas si fréquent d'ouvrir une nouvelle enseigne. C'est pour nous un évènement chargé de sens, qui s'inscrit dans notre stratégie Horizon 2025. Nous voulons satisfaire la diversité des besoins alimentaires des consommateurs, développer une coopérative innovante, contribuer à une meilleure compréhension entre le monde agricole et la société. Nous voulons ainsi affirmer que la ruralité est un espace résolument moderne, connecté, où il fait bon vivre, où il y a de l'activité ».
La proximité reste le cœur de la stratégie, comme en a témoigné l'ouverture en 2014 à Sarceaux d'une plateforme logistique de 35 000 m² recevant plus de 20 000 références. « Nous allons travailler sur notre schéma logistique dans les deux prochaines années pour optimiser le dernier kilomètre », révèle Ludovic Spiers.
Cette nouvelle stratégie devrait permettre à Agrial de doubler son chiffre d'affaires dans la distribution (actuellement de 300 M€) à l'horizon 2025.

CONTACT
www.agrial.com

© Photos : Solveig de la Hougue

Un an d'exploitation et déjà le label NQT pour la Villa Andry.

Normandie

Le prix de la qualité

66 nouveaux labellisés ont rejoint le réseau Normandie Qualité Tourisme. Une bonne nouvelle pour l'attractivité régionale.

À l'heure du marketing expérientiel, sensoriel ou immersif, de l'expérience client, de la théâtralisation du point de vente, il convient de ne jamais oublier les démarches fondamentales de l'accueil, du service de qualité. C'est tout l'esprit du réseau Bienvenue en Normandie, lancé en 2016 par les CCI de Normandie, avec le soutien de la Région, qui permet à chaque acteur (entreprises, associations, institutions) d'afficher son engagement à bien accueillir et bien renseigner clients et visiteurs. Le réseau développe plusieurs atouts et outils pratiques, une page Facebook, des rencontres régulières, un fichier des membres, un kit de communication, des outils pour optimiser son accueil (guide d'accueil pour la clientèle, lexique de traduction en quatre langues, support d'auto-évaluation, formations et ateliers).

S'impliquer dans la démarche touristique n'est pas une nouveauté pour les CCI qui ont créé en mars 2001 la démarche Normandie Qualité Tourisme (NQT), forte aujourd'hui de 568 adhérents. Elle fut d'abord réservée aux hébergements, restaurants, sites et lieux de visites, s'est ouverte aux

À savoir

LES ENGAGEMENTS SATISFACTION DES ÉTABLISSEMENTS NQT :

- Faciliter les réservations des clients
- Accueillir les clients dans les meilleures conditions
- Satisfaire au mieux les attentes des clients
- Informer clairement et précisément
- Limiter les temps d'attente
- Se tenir disponible
- Assurer une propreté irréprochable
- Faire découvrir les richesses de la Normandie

Le château de Canon est labellisé depuis 2012.

commerces en 2017, aux chambres d'hôtes en 2018 et, cette année, aux lieux de séminaires.

Une vraie reconnaissance

Le sérieux de NQT se retrouve dans les étapes nécessaires à l'obtention du label. L'établissement volontaire prend d'abord connaissance des exigences de la démarche par le biais d'une grille d'évaluation qui comporte, selon la filière, de 150 à 600 critères. Plusieurs temps forts s'enchaînent ensuite : un autodiagnostic, suivi d'un pré-audit avec l'accompagnement d'un conseiller de la CCI, qui aboutissent à la rédaction d'un engagement personnalisé par lequel le dirigeant décrit les moyens qu'il compte mettre en œuvre et les résultats attendus. Un audit mystère (renouvelé tous les cinq ans) est effectué par un cabinet indépendant. Puis le dossier est examiné par un comité départemental d'admission. Les labellisés doivent poursuivre en permanence leur démarche de progrès et s'engagent à participer soit à des ateliers thématiques soit à des formations spécifiques à leur profession.

CELA AMÈNE À SE POSER DE BONNES QUESTIONS, À VOIR LES POINTS D'AMÉLIORATION

Julien Moser et Mélinda Pouchin, qui ont repris voilà un an la Villa Andry (Ouistreham), un hôtel-restaurant idéalement situé face à la mer, une demeure de caractère, pleine de charme, datant de 1868, n'ont pas hésité à tenter leur chance. « NQT c'est une vraie reconnaissance, nous y attachons beaucoup d'importance », témoignent-ils. « Nous n'étions absolument pas certains d'obtenir le label, mais avec l'accompagnement précieux de la CCI, nous avons franchi les étapes. Cela amène à se poser de bonnes questions, à voir les points d'amélioration, cela permet de faire évoluer notre offre. C'est une remise en question très utile ». Une fois apposé le diplôme dans le hall d'entrée de leur établissement, ils ne vont pas en rester là : « Nous avons plein de projets, refaire les chambres, avoir un espace pour accueillir les cyclistes… ».

Marguerite de Mézerac est une habituée du label, qu'elle a obtenu en 2012 pour le château de Canon, classé monument historique et jardin remarquable, pour lequel elle a développé de nombreuses activités, salles de réception, boutique, animations pour les familles… « Il faut toujours chercher à faire progresser l'offre », souligne-t-elle. Quant à NQT, elle a « trouvé la démarche vraiment intéressante, c'est une analyse très fine, qui conduit à réaliser mille et une améliorations qui changent l'impression des visiteurs, et c'est très motivant pour les équipes ». Le renouvellement des audits permet « une vraie vigilance ». Le dernier a été effectué au mois d'août, en pleine saison : « C'est très utile d'avoir un regard extérieur alors que l'activité battait son plein. On n'a jamais le recul nécessaire pour tout voir par soi-même. »

En chiffres

Le tourisme représente

6 %

du PIB normand pour

5,3 Mds €

de consommation touristique dans la région.

37 730

emplois (50 000 en haute saison) sont liés à la fréquentation touristique en Normandie.

CONTACTS

https://www.normandie.cci.fr/bienvenue-en-normandie

https://www.normandie-qualite-tourisme.com/

Normandie

Plus jamais seuls

Le guichet unique Ici, je monte ma boîte pour la création/reprise d'entreprise a fait la preuve de son efficacité.

La création d'entreprise constitue déjà un moment complexe pour les porteurs de projet. C'est pour leur faciliter la tâche, lever les freins à l'entrepreneuriat, que la Région Normandie a lancé le dispositif Ici, je monte ma boîte, voulu par Hervé Morin comme un « guichet unique, construit autour d'une offre de services personnalisée et un accompagnement efficient, qui soit de qualité identique dans toute la Région ». Le réseau des CCI de Normandie, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Normande, la Chambre Régionale de l'Économie Sociale et Solidaire ont été désignés comme chefs de file. Les trois partenaires se sont même constitués en association, pour rendre plus efficace leur intervention.

Accompagnement et suivi

Daniel Dufeu, président de la CCI Ouest Normandie, préside la structure : « Ce dispositif complète les prestations d'accompagnement des CCI. Les premiers résultats sont très encourageants et nous allons poursuivre notre mission pour trouver de nouvelles solutions de simplification, fluidifier l'accompagnement et élargir notre offre de service vers la transmission, où il y a beaucoup à faire ». Initiative Normandie, l'ADIE et France Active sont également présents : « Nous avons appris à travailler ensemble », se réjouit Daniel Dufeu. « Je salue l'implication et l'engagement du réseau consulaire », déclare Hervé Morin.

A l'occasion de sa première année d'existence, les guichets Ici, je monte ma boîte ont reçu 12 000 porteurs de projet, 6 000 ont bénéficié d'un diagnostic personnalisé, 2 500 créateurs et repreneurs ont été accompagnés et près de 1 000 projets ont été financés. 5,3 millions € (dont 4,20 M€ de la Région) ont été engagés.

CONTACT
www.normandie.cci.fr/ici-je-monte-ma-boite

FIATPROFESSIONAL.COM/FR

IL Y A LES AMATEURS

ET LES PROS, COMME VOUS.

AVEC LES OFFRES FIAT PROFESSIONAL,
ROULEZ SANS CONDITION ET SANS RESTRICTION.

À PARTIR DE 7990 € HT(1) SANS CONDITION

GAMME ESSENCE SURÉQUIPÉE PACK PRO NAV
NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE AVEC BLUETOOTH®
> RADARS DE RECUL > RÉGULATEUR DE VITESSE(2)
> CLIMATISATION > 2 OU 3 PLACES AVANT(3)

(1) Tarif au 06/09/2018 du Fiorino essence 1.4 i.e. 77 ch Pack Pro Nav : **14540 € HT - 6550 € HT de remise constructeur = 7990 € HT**. Doblò Fourgon Tôlé essence 1.4 i.e. 95 ch Pack Pro Trio Nav : **18125 € HT - 8135 € HT de remise constructeur = 9990 € HT**. Offres réservées aux professionnels, **valables jusqu'au 31/01/2019** chez les Distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. (2) Pour Fiorino, disponible sur les motorisations Diesel. (3) 3 places sur Doblò uniquement.

FCA CAPITAL France

FIAT PROFESSIONAL
PROFESSIONNEL COMME VOUS

GROUPE MARTENAT

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

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

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

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

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

Villerville

Les chemins de la découverte

Avec Escadrar, Étienne Smulevici fait découvrir le monde d'une autre manière.

Sortir des sentiers battus avec Escadrar.

À sept ans, ses parents lui ont offert une voiture à pédales. Il est aussitôt monté dans l'engin et a déclaré : je vais traverser le désert. Une phrase prophétique, dont Étienne Smulevici a fait sa vie. Pilote automobile professionnel, tombé amoureux de l'Afrique lors d'un voyage en 1974. « Le désert, c'est comme la mer et la montagne, c'est la dernière aventure humaine », évoque-t-il. Il a suivi les traces d'un visionnaire nommé Thierry Sabine, s'est lancé sur les pistes du rallye Paris-Dakar, dont il est le recordman de participations (35 comme pilote, deux comme team manager) et du nombre de lignes d'arrivée franchies (23).

Parcourant la planète dans des compétitions, il a emmagasiné les souvenirs et les paysages, et décidé de le faire partager, en créant une agence évènementielle, Escadrar, qui propose aux entreprises et aux particuliers des séjours découvertes de pays. Une des premières destinations a été le Maroc, sous format 4 jours / 3 nuits. « On arrive à Ouarzazate, et 20 km plus tard on est en plein désert. Dès le premier soir, les participants sont dans un bivouac, avec un très fort niveau de confort », raconte-t-il. « J'organise des parcours qui ne peuvent être accessibles qu'en 4x4. Je fais partager ma passion aux autres. L'important est de se vider la tête, de profiter des instants vécus ».

IL S'AGIT AVANT TOUT DE PRENDRE DU PLAISIR.

Profiter des instants

Son offre s'adresse à des entreprises « qui veulent récompenser des collaborateurs méritants, ou tisser des liens forts avec des clients ». Quoi de mieux en effet pour y parvenir qu'une nuit dans un bivouac, que les sensations de conduire dans le désert, que de partir à la découverte de soi-même et des autres. Pour monter ses séjours, Étienne Smulevici s'appuie sur un réseau de correspondants locaux, avec lesquels il a tissé des liens très étroits. Son équipe est également composée de deux collaborateurs, d'une assistante, de son épouse et de moniteurs professionnels pour encadrer les participants.

Il peut ainsi prévoir des voyages en Afrique (Maroc, Sénégal, Namibie, Botswana, Zimbabwe, Madagascar), en Asie (Mongolie, Sultanat d'Oman), en Amérique latine (Panama, Costa Rica, Argentine, Chili, Pérou), en Europe (Malte, Madère, Toscane, Prague, Hongrie) ou en Australie. Avec à chaque fois des déclinaisons locales qui font la différence, un détour par le site de Ferrari à Maranello, une excursion aux chutes Victoria, une balade en Trabant le long du Danube… « Il s'agit avant tout de prendre du plaisir », commente Étienne, qui favorise les « prestations sur-mesure », et peut s'occuper de groupes allant de 8 à 420 personnes. Il propose aussi, à ceux qui veulent s'initier aux joies du tout-terrain, de s'entraîner sur une piste spécialement conçue au pied du pont de Brotonne. « En toute sécurité, on permet aux gens d'aller crescendo dans les difficultés, et qu'à la fin de la journée, ils soient surpris de ce qu'ils ont réalisé ».

CONTACT
etiennesmulevici.blogspot.com

Nuit de l'orientation 2019

Rendez-vous

CCI Portes de Normandie - Collégiens, lycéens, étudiants, parents… venez trouver toutes les réponses à vos questions à l'occasion des Nuits de l'orientation à Évreux et Alençon.

• A Évreux, dans le cadre du Salon des Métiers et de l'Orientation, le **19 janvier 2019** de 10h à 18h à la Halle des Expositions.
• A Alençon le **1er février** de 17h à 22h à Anova.
Des exposants sont à votre écoute : • Professionnels de l'Orientation, • Organismes de formation et écoles : CFA, formations supérieures, lycées professionnels..., • Entreprises (santé, commerce, BTP industrie, pharmaceutique, logistique, communication numérique, tertiaire...).
La Nuit de l'orientation vous propose : • des tests d'orientation avec Inforizon, • des démos métier, • des ateliers et conférences.

En savoir plus **www.portesdenormandie.cci.fr**

CCI Rouen Métropole - Les Nuits de l'orientation à Rouen et à Dieppe.

• A Rouen, le samedi **26 janvier**, de 15h à 21h à l'IFA Marcel Sauvage à Mont-Saint-Aignan.
• A Dieppe, le vendredi **8 février**, de 16h à 21h à la Salle des Congrès, 2 boulevard de Verdun à Dieppe.

En savoir plus **www.rouen-metropole.cci.fr**

CCI Seine Estuaire - La Nuit de l'orientation, au Havre, le 1er février

La Nuit de l'orientation donne aux jeunes la possibilité de consacrer une soirée entière à la question de leur avenir professionnel dans une ambiance conviviale.
Ce rendez-vous favorise la réflexion, engage le dialogue entre les jeunes, les conseillers d'orientation, les entreprises et leurs parents. Il contribue également au rapprochement école/entreprise. Les collégiens, lycéens et étudiants pourront trouver des réponses à leurs questionnements : • Quelles sont mes préférences, mes centres d'intérêt ? • À quels métiers correspondent-ils ? • Quelles sont les formations envisageables ? • Comment puis-je découvrir les métiers existants, les domaines professionnels possibles, rencontrer les personnes qui les exercent ? ».

En savoir plus **www.seine-estuaire.cci.fr**

CCI Caen Normandie - La Nuit de l'orientation : venez présenter votre métier aux jeunes !

La CCI Caen Normandie organise le **7 février**, au Centre de Congrès, à Caen, la Nuit de l'orientation pour la 11e année consécutive. En favorisant les outils de découverte et les rencontres avec des spécialistes de l'orientation et des professionnels représentants les métiers, cette manifestation permet d'aider les jeunes dans leurs choix et leur orientation.
Dans une ambiance conviviale et animée, nous proposons des démonstrations pour faire « toucher du doigt » les métiers à nos jeunes. Vous souhaitez participer à cette manifestation en tant que partenaire et/ou faire découvrir votre métier dans une ambiance conviviale et détendue ? Contactez-nous !
Lors de l'édition 2018, les visiteurs souhaitaient rencontrer des professionnels dans les secteurs suivants : • Arts et spectacles, • Agriculteurs, • Boulangers, • Coiffeurs / Esthétique, • Conducteurs d'engins, • Dentistes, • Environnement / Développement durable, • Ingénieurs, • Laborantins, • Métiers de l'audiovisuel, • Métiers artistiques, • Opticiens, • Petite enfance, • Professions médicales, • Sciences / Chercheurs, • Vigiles / Agents de sécurité.

Infos pratiques : Attention, changement de lieu ! Centre de Congrès, 13 avenue Albert Sorel, 14000 Caen - Horaires : 16h30 à 21h30 - Entrée libre

En savoir plus **www.caen.cci.fr - Christophe Guillouet - 02 31 54 54 92 - 06 77 02 27 60 - cguillouet@caen.cci.fr**

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

Les rendez-vous d'affaires de Normandie

INDUSTRIE

#RAN2019

JEUDI 6 JUIN 2019

Parc des expositions de Rouen

Des rendez-vous B to B pour développer votre business !

300 entreprises | **2500** rendez-vous

www.rendezvous-affaires-normandie.fr

RRG Vivez votre mobilité
RENAULT Rouen / Barentin

sotraban NORMANDIE

dalkia GROUPE EDF

GRDF

Nucleopolis by NORMANDIE ENERGIES

CCI NORMANDIE

EXPLORE *Get* MORE

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL OU E-LEARNING

ÉLIGIBLES AU CPF*

- **DIPLÔMANTES**
  (Visé Bac+5, Grade de Master)
- **CERTIFIANTES**
  (Management, commerce, marketing, gestion, finance, web et digital)
- **SUR MESURE**

Traduction : Explore, obtient plus - École historique, esprit jeune *Compte Personnel de Formation

EM NORMANDIE
EXECUTIVE EDUCATION

OLD SCHOOL · YOUNG MIND

Il ne sait pas encore qu'il va guider son entreprise vers le succès. À travers les programmes de formations diplômantes, qualifiantes et certifiantes de l'EM Normandie, en présentiel ou à distance, salariés et dirigeants obtiendront les clés pour fixer le cap vers la réussite et amener leur carrière à bon port.

AACSB ACCREDITED · EFMD EQUIS ACCREDITED · DATADOCKÉ

CAEN · LE HAVRE · PARIS · DUBLIN · OXFORD

fc.em-normandie.com