

#22

Septembre-Octobre 2017

Apprentissage  
Défendre l'excellence  
p.6

Cotentin  
Unis pour souder  
p.38

CES  
Préparer Vegas  
p.46

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

## Qui pour me financer ?



© Brian A. Jackson - shutterstock

SAVE THE DATE

# SILVER DAY NORMANDIE

JEUDI 28 SEPTEMBRE 2017

CCI SEINE ESTUAIRE - 181 QUAI FRISSARD - LE HAVRE



## MATIN

9 H - 12 H 30

### 2 TABLES RONDES

Table ronde n° 1 :

Quels logements pour les seniors ?

Table ronde n° 2 :

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

## APRÈS-MIDI

14 H - 18 H 30

### ATELIERS

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

### RENCONTRES B2B PRÉPROGRAMMÉES

### VISITE COMMENTÉE

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

## INSCRIPTIONS:

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

Participation :

45 € TTC, déjeuner compris



**SILVER  
NORMANDIE**

L'économie régionale au service des seniors

## CONTACT

CCI SEINE ESTUAIRE :

**Francine FERET**

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

02 35 10 38 38

## CONTACT

AD NORMANDIE :

**Elisa TOFONI**

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

02 31 53 34 59

Partenaires :



LE GROUPE LA POSTE

Avec le soutien de :





“Un éco-système d'innovation dynamique et performant”

**D**epuis sa création, Normandy French Tech a suscité des interrogations et des attentes. Des interrogations, car elle pouvait paraître comme un rassemblement de start-uppers au vocabulaire et à l'accoutrement étrange, déconnectés des réalités. L'image a depuis bien évolué. NFT et ses membres ont démontré leur sérieux, leur volonté de dialogue avec l'ensemble des entreprises, leur capacité à s'impliquer dans le développement économique normand et la transition digitale.

Les attentes sont fortes, car les enjeux sont immenses. La mondialisation et la numérisation font vaciller les fondements du monde ancien. Et tout s'accélère. Pour apporter les bonnes réponses, il ne suffit pas simplement d'avoir de belles start-up sur le territoire : elles doivent fournir des pistes concrètes permettant aux autres acteurs de disposer des solutions agiles pour affronter ces mutations. Tous sont concernés : l'artisan ou le commerçant qui doit s'ajuster aux nouvelles attentes des consommateurs, la PME qui doit se diriger vers l'usine du futur, le grand groupe qui doit redéfinir son modèle pour s'adapter à la concurrence internationale. On ne parle plus de communication, d'effet d'annonce, de concours de pitch. Les start-up doivent trouver rapidement leur marché, les clients pour s'enraciner en Normandie avant de se développer en France, en Europe, dans le monde. NFT est en mesure de contribuer efficacement à l'accélération de cette phase en connectant les entreprises, porteuses de la connaissance, de l'expertise de leur métier et les start-up maîtrisant les nouvelles méthodes d'organisation, de travail, d'innovation.

Pour remplir cette mission, nous avons besoin que nos start-up trouvent ici et maintenant des terrains d'expérimentation et des bons de commande. C'est indispensable pour qu'elles se déploient et démontrent ainsi la capacité de la Normandie et de ses trois métropoles à imaginer, structurer, sur tout son territoire, un éco-système d'innovation dynamique et performant. Cette dimension Normandie de l'innovation est essentielle en termes de visibilité et d'attractivité.

C'est tout cela, la Normandie French Tech. Ce n'est pas une agence de plus, c'est une marque qui regroupe toutes les parties prenantes de l'innovation, une marque que chacun peut s'approprier (gratuitement) pour élargir son audience et marquer son investissement dans l'innovation, en Normandie. Ce sont les succès d'entrepreneurs visionnaires et talentueux, c'est la faculté de changer, c'est l'envie de faire rayonner la région, c'est la volonté d'être plus forts ensemble, plus visibles, plus attractifs, dans le domaine de l'innovation.

## l'actualité des Territoires

**06 Apprentissage.**  
Une filière d'excellence.



**09 Commerce.**  
De nécessaires concertations.

**10 Événements.**  
La Normandie et la Chine.

## à la rencontre des Entrepreneurs

**14 Création.**  
Des parcours exemplaires.



**17 Strat'Else.**  
Tomber dans le panneau.

**20 Liot.**  
Mon beau miroir.

**21 Tremblaye.**  
Nouveaux locaux.

**24 Blue Park.**  
Camions propres.

**30 FFOCCS.**  
Objets de charme.

## initiatives, Innovations, tendances

**38 Manche.**  
Des liens se soudent.



**40 AviaSim.**  
Comme un avion.

**44 Van Renteo.**  
Location hippique.

**46 Las Vegas.**  
Préparer le CES.

en Focus

## 12 La santé au travail

Le point sur les accidents du travail et leurs conséquences en Normandie, et la façon dont le bien-être au travail est perçu en entreprise.



### Normandinamik

Le magazine d'information économique des CCI de Normandie

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

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

 @normandinamik

Directeur de la publication : Vianney de Chalus • Directeur de la rédaction : Florence Dubosc  
Rédacteur en Chef : François Colombier - Tél. 02 35 14 38 13 - [francois.colombier@normandie.cci.fr](mailto:francois.colombier@normandie.cci.fr)  
E mail : [redaction.normandinamik@normandie.cci.fr](mailto: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 : Groupe Corlet - Z.I. Route de Vire  
BP 86 - 14110 Condé-sur-Noireau • Routage : BrioGraphic • Tirage : 110 000 exemplaires  
Numéro ISSN : 2273-6751 • Dépôt légal : à parution

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

## dynamique Normande

**48 Attractivité.**  
La Normandie et le monde.

**52 Synerzip-LH.**  
Ce n'est pas la zone.



**54 Altéo Conseil.**  
La valeur n'attend pas.

**56 Oril Industrie.**  
Performance collective.

## Enjeux

### Culture financière



**Le financement est une question cruciale et complexe pour les entreprises.** Face à une offre pas toujours lisible ou accessible, elles peuvent trouver un soutien fort et pertinent auprès de leur CCI.

## région en Échos



**58 Marc Charlet,**  
directeur général du  
pôle de compétitivité  
Mov'eo

## région en CCI

Agenda et actualités

**60 CCI CAEN  
NORMANDIE  
CCI SEINE  
ESTUAIRE**

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

**62 CCI  
NORMANDIE**

## Vous souhaitez communiquer dans Normandinamik ?

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

**Contactez Nathalie MERLIN**

**Tél. : 02 35 55 26 89 / 06 84 69 91 69 • [nathalie.merlin@normandie.cci.fr](mailto:nathalie.merlin@normandie.cci.fr)**



**+**  
**Formation** NORMANDIE

## Les atouts de l'apprentissage

**Le développement de l'apprentissage est un enjeu collectif :  
Jeunes, familles, entreprises et territoires, tous sont gagnants.**

**I**l faut continuer de valoriser l'apprentissage. Si depuis quelques années les mentalités et les pratiques évoluent positivement, néanmoins, certains lieux communs sur l'apprentissage persistent et il est encore trop souvent considéré par les jeunes et les familles comme une voie par défaut. Le décalage existe également du côté des chefs d'entreprise : ils reconnaissent l'apprentissage comme une voie d'excellence et pour autant l'embauche d'apprentis peut encore se développer. Seulement un peu plus de 5 % des jeunes de 15 à 24 ans et 3,5 % des entreprises y ont recours en France, contre 16 % et 20 % en Allemagne. Et pourtant 70 % des apprentis trouvent un emploi durable à l'issue de leur formation.

La communication sur l'apprentissage doit encore se renforcer. Dans cet objectif, la Région Normandie a lancé une vaste campagne de promotion : la quinzaine de l'apprentissage. 229 entreprises ont été mobilisées et 24 000 visiteurs ont été recensés sur les divers événements organisés par l'ensemble des acteurs au printemps dernier. La prochaine quinzaine se déroulera du 21 mars au 8 avril, appuyée par le thème « il est encore temps ».

### Une culture commune

À cette période de rentrée, ce message s'adresse aux jeunes, aux familles, aux acteurs de l'orientation, et aux entreprises. Il est encore temps de conclure un contrat



**Apprentissage rime toujours  
avec partage.**

d'apprentissage. La capacité d'accueil des CFA en Normandie est de 32 000 apprentis et pourtant ils ne sont que 22 000 inscrits. La Région a, pour garantir son objectif d'augmenter de 50 % son nombre d'apprentis d'ici 2020 « entamé un travail de fond au quotidien » déclare David Margueritte, vice-président en charge de la formation et de l'apprentissage. Il veut co-construire avec l'ensemble des partenaires « une culture commune de l'apprentissage comme voie d'excellence ».

Le budget annuel de la Région consacré à la formation et à l'apprentissage atteint cette

## Le savoir-être

L'apprentissage est une voie de formation qui ne cesse de s'adapter à la réalité du terrain et aux besoins des entreprises. À l'initiative de l'IRSAP, une expérimentation est conduite en 2017-2018 par des CFA des CCI de Normandie impliqués dans les Services à la personne. L'idée est d'ajuster la formation Assistant de vie aux familles (ADVF) à ses modalités particulières, tant au niveau du lieu de travail (le domicile des personnes) que de son public-cible (la dépendance, le vieillissement, le handicap). L'IFA Marcel-Sauvage (Mont-Saint-Aignan) est un CFA pilote de cette opération, qui concerne dans sa première année une douzaine d'apprentis. « Nous continuons de respecter l'alternance CFA / Entreprise, mais on revisite son rythme, pour permettre de faire monter les jeunes en compétences et de les préparer à l'autonomie dans le poste », explique Thierry-Olivier Gascard de l'IFA. Une façon de faire qui suscite l'approbation des entreprises, comme le souligne Marie

Fouillard, responsable de A2micile (Rouen). « Il est important que les jeunes s'investissent vraiment dans les prises en charge, qu'ils aient la notion du travail bien accompli, qu'ils identifient les besoins qui diffèrent d'une personne à l'autre. Ce ne sont pas seulement des fiches de mission à remplir, c'est tout un savoir être ». Le maître d'apprentissage présente les jeunes à leurs futurs clients, ce qui est important pour établir une relation de confiance, primordiale dans ce secteur d'activité. « On ne les lâche pas dans la nature, mais on met en pratique immédiatement les connaissances et les techniques ». ◀

### CONTACTS

**www.irsap.fr**  
**accueil@ifa-rouen.fr**  
**rouen@a2micile.com**



**Femmes** ESTUAIRE

# Faire mieux au féminin

« Femmes & Challenges », un nom qui en dit long sur les ambitions de Léa Lassarat en faveur des femmes dans l'économie.

**A** force d'être interpellée sur la question, d'y réfléchir, d'en être également un symbole comme chef d'entreprise et présidente de CCI, Léa Lassarat a donné naissance à un nouveau réseau, « Femmes & Challenges » dont l'ambition est de contribuer à augmenter la présence des femmes dans les entreprises.

L'idée a germé dans les débats de la commission création / transmission / reprise / compétitivité de la CCI Seine Estuaire, présidée par Janette Cacioppo.

Il ne s'agit pas de se lancer dans une course à la féminisation des noms ou à la parité dans les fonctions dirigeantes : on parle d'efficacité, de résultats : Léa Lassarat n'aime pas lire que la Normandie est la 8<sup>e</sup> région française en terme d'entrepreneuriat fémi-

nin, qu'elle ne compte que 28 % de femmes entrepreneurs. En expliquant, en motivant, en démontrant, on peut améliorer ces mauvaises performances.

## Efficacité

Elle a ouvert son carnet d'adresses et contacté trente femmes occupant des postes de responsabilité dans des entreprises de l'estuaire de la Seine, dans tous les secteurs, dans toutes les tailles d'entreprise. Le dialogue a été simple : voulez-vous faire quelque chose pour dynamiser l'entrepreneuriat féminin, réfléchir aux valeurs à porter pour y parvenir, définir des objectifs. Les réponses positives ne se sont pas fait attendre. « J'ai ressenti une vraie envie de

participer. J'ai rapidement été contactée par de très nombreuses femmes présentes dans le monde économique et qui veulent nous rejoindre ». « Femmes & Challenges » ne se veut pas une association de plus, mais « un réseau des réseaux », dans lequel sont bienvenues toutes celles qui se consacrent à ce sujet, à l'image des Normandie Pionnières. Un grand événement sera organisé dans les prochains mois pour lancer officiellement le réseau qui pourrait certainement atteindre les 500 adhérents, un chiffre très bien porté au Havre cette année. ◀

## CONTACTS

**Fatiha Tout**  
ftout@seine-estuaire.cci.fr  
femmesetchallenges@seine-estuaire.cci.fr



**France** CCI

## Sénateurs en stage

Quand le monde économique (les CCI) et le monde politique (le Sénat) se rapprochent.

Le Sénat et CCI France ont signé une convention de partenariat qui confie au réseau des CCI l'organisation de stage d'immersion de sénateurs en entreprises.

« L'objectif de ces stages est d'offrir une expérience fondée sur un échange réciproque : pour le parlementaire, un stage de deux à cinq jours en entreprise ; pour les dirigeants qui les accueillent, une journée au Sénat afin de leur faire découvrir le rôle et le fonctionnement du Sénat ainsi que le processus législatif », détaille Pierre Goguet, président de CCI France. « Cela s'inscrit dans la volonté des CCI de France de contribuer à diffuser la culture entrepreneuriale auprès des décideurs politiques ». Pour Elisabeth Lamure, présidente de la délégation sénatoriale aux entreprises, « ces stages d'immersion offriront, aux uns comme aux autres, l'opportunité d'une meilleure connaissance mutuelle. C'est essentiel si nous voulons que l'action du législateur contribue à la croissance et à l'emploi ».

Pour la mise en œuvre de cette convention, CCI France assurera la relation avec les sénateurs volontaires ainsi qu'avec la Délégation sénatoriale aux entreprises qui supervise cette opération. Les CCI seront quant à elles mobilisées pour identifier les entreprises susceptibles d'accueillir les sénateurs en stage (elles devront correspondre à des critères de secteur, de taille et d'implantation géographique définis par chaque sénateur). ◀

**Formation** ROUEN

## Un diplôme pour entrepreneurs

Entreprendre, c'est un métier qui s'apprend.

La licence professionnelle Management de l'Entrepreneuriat a pour objectif d'aider le futur créateur / repreneur à bien préparer ou renforcer son projet de création / reprise d'entreprise, en lui fournissant utilement des enseignements techniques de gestion, l'appui de structures locales spécialisées sur la thématique création comme la CCI et le conseil de professionnels de la création. Il s'agit également d'aider le jeune créateur, ou repreneur, à prendre conscience de l'enjeu d'une préparation soignée du projet entrepreneurial. Elle est destinée aux titulaires d'un bac+2 minimum, en formation initiale ou continue, ayant de fortes motivations pour l'entrepreneuriat.

La CCI, qui fait partie du jury de sélection des candidats entrant dans cette formation, donne un cours (50h/an) « du projet à l'étude de marché », accompagne les étudiants dans la formalisation de leur projet en tant que tuteur, fait partie du jury final d'obtention du diplôme. ◀

## CONTACT

jean-louis.leboucher1@club-internet.fr

**+ Commerce** ROUEN

# Un fragile équilibre

Ligne T4, Cœur de Métropole, la CCI se mobilise auprès de l'OCAR pour soutenir les commerçants.



**L**es grands travaux qui commencent à Rouen ont entraîné une mobilisation de la CCI Rouen Métropole, avec la nomination d'un conseiller dédié à ces questions, la publication d'un observatoire du commerce permettant de prendre le pouls du commerce et par une implication forte dans le nouvel Office du Commerce et de l'Artisanat (OCAR).

« Nous sommes vigilants », affirme le vice-président commerce de la CCI, Philippe Dépréaux. « Le projet Cœur de Métropole, dans laquelle la CCI est impliquée,

est nécessaire. C'est très bien d'avoir une ville où il fait bon se promener. Mais il faut aussi pouvoir consommer, que les commerces vivent. Pour la nouvelle ligne T4, nous nous inquiétons du risque de voir les commerces étouffer. Conserver des accès est essentiel. Il faut de la concertation, de la communication, une volonté d'accompagner les entreprises. En tous les cas nous serons auprès d'elles pour monter les actions nécessaires afin de passer à travers cette période de travaux ».

## Bonne entente

Les enjeux sont d'autant plus importants que Rouen dispose d'un taux de vacance des commerces légèrement inférieur à la moyenne nationale. Un équilibre fragile qu'il convient de ne pas détruire. « Nous sommes l'une des rares villes en France qui comptent beaucoup de commerces indépendants », analyse Philippe Dépréaux. « Il faut construire là-dessus, en conservant et développant une offre originale, de qualité. Les centres-villes sont des lieux prisés

par les seniors comme par les jeunes. Cet équilibre doit être préservé ». Plusieurs solutions sont en place, dont des « boutiques éphémères » qui permettent à des porteurs de projet de tester leur modèle pendant quelques mois : « Cela donne de nouveaux magasins à découvrir, cela crée de l'intérêt et du flux », explique Philippe Dépréaux.

La création de l'OCAR fait partie de cette ambiance positive. « Il est important que la CCI, qui est la principale adresse du commerce, soit un interlocuteur fort des collectivités locales, en bonne entente avec la CMA ». Les débuts sont positifs, selon l' élu consulaire, qui a constaté la bonne tenue de la braderie (80 % de taux de satisfaction) et qui espère que l'essai sera transformé au moment crucial que constituent les fêtes de fin d'année, en s'appuyant sur le dynamisme et les idées des comités commerciaux. « Tout cela va dans le bon sens ». ◀

## CONTACT

[bertrand.roussel@normandie.cci.fr](mailto:bertrand.roussel@normandie.cci.fr)



**+ Commerce** FLERS

# Grandeur nature

**La première boutique test de Flers a ouvert ses portes.**

Après Évreux et Caudebec-lès-Elbeuf, le dispositif Boutique Test est opérationnel à Flers. Il permet à des porteurs de projet de lancer une activité commerciale dans un local de centre-ville, à des conditions favorables, et avec le soutien de la CCI. Pendant quelques mois, le concept est ainsi confronté à la clientèle, ce qui permet de voir sa durabilité et son intérêt.

Rue de la Boule, c'est « Touch'Perso », une boutique de création et d'impression sur

textile et autres objets, et de conception de visuels qui a été lancée par Noëlle Ballon. « Ouvrir une boutique seule m'inquiétait. Avec Ma Boutique Test, j'ai été rassurée tant sur le plan technique (trouver le local, montage juridique, financier...) que sur l'aspect moral, avec des professionnels, des interlocuteurs vers qui se tourner en cas de soucis, de doute ». Elle cible « les professionnels pour des supports de publicité et les particuliers pour des cadeaux, des événements familiaux (naissance, baptême, mariage, décoration de table...) ».

## « J'ai été rassurée »

Les propriétaires du magasin, René Edon et son épouse, anciens commerçants à Flers, pour qui la dynamique et l'attractivité du centre-ville sont importantes, ont voulu « donner leur chance à des candidats à l'ins-

tallation en leur proposant de bonnes conditions financières pour se lancer ».

La CCI en charge du dispositif accompagne le propriétaire du magasin et le futur commerçant pendant 3 ans en lien avec la banque et l'expert-comptable.

La Ville de Flers et Flers Agglo accompagnent également le dispositif en assurant la campagne de communication et une partie de la coordination avec le manager de centre-ville.

L'ensemble des acteurs du dispositif est déjà engagé pour lancer une deuxième Boutique Test à Flers. ◀

## CONTACT

[celine.lepeltier@normandie.cci.fr](mailto:celine.lepeltier@normandie.cci.fr)





**Salon** LION-SUR-MER

## Idées locales

**Les créateurs seront mis en valeur lors du salon « Made in Normandie ».**

Sur son blog [mathildeetguillaume.com](http://mathildeetguillaume.com), Géraldine Baraud, journaliste et consultante éditoriale, déniché partout en Normandie des idées originales. Sur son site [ell-m.fr](http://ell-m.fr), Émilie Réault vend des objets made in France dédiés aux femmes. Les deux partagent le goût pour une consommation plus locale, plus responsable et une volonté de valoriser le savoir-faire régional. De leur rencontre est né le salon « Made in Normandie ». « Nous ne l'aurions pas fait l'une sans l'autre », disent-elles. Un salon qui, le 8 octobre, mettra en avant des artisans et créateurs dans toutes sortes de domaines, la mode, les accessoires, la décoration, le mobilier, la papeterie... « La Fabrique » à Lion-sur-Mer, un bar-restaurant les pieds dans l'eau, à l'ambiance douce et chaleureuse, est l'endroit idéal pour que ces artisans viennent à la rencontre des Normands. Ce ne sera pas un alignement de stands, mais une mise en scène de l'espace ludique et dynamique, entre animations, ateliers, libres discussions.

### Convictions

« Des entrepreneurs qui développent des produits intéressants, originaux et évidemment Made in Normandie, on en rencontre beaucoup. Nous avons voulu leur offrir l'opportunité de sensibiliser le public », précise Géraldine Baraud. De ces rencontres, naîtront peut-être des achats, et sûrement des convictions, celles d'acheter local, d'encourager les talents du cru. ◀

### CONTACTS

[cconnan@caen.cci.fr](mailto:cconnan@caen.cci.fr)

[contact@ell-m.fr](mailto:contact@ell-m.fr)

[geraldine.baraud@gmail.com](mailto:geraldine.baraud@gmail.com)



**Normandie** INTERNATIONAL

# Regards sur la Chine

**Trois villes, trois semaines, trois thèmes : la Chine et la Normandie vont apprendre à mieux se connaître.**



Il devient tous les jours plus indispensable de **mieux connaître le marché chinois.**

**D**e puis plusieurs années, la Normandie et la Chine travaillent à renforcer leurs coopérations, notamment économiques. Un des exemples les plus forts de ce rapprochement a été la création de l'institut Confucius for Business dont la vocation est de participer activement à l'enrichissement des échanges avec la Chine en matière de culture, de formation et d'économie. Il est l'organisateur d'un projet novateur, sur trois semaines, dans trois villes ; du 9 au 14 septembre à l'hôtel de Ville de Rouen, du 16 au 21 à la mairie du Havre, du 23 au 29 à Caen, Abbaye aux Dames.

### Appréhender le marché

Les grands thèmes évoqués pour cet événement se regrouperont autour de trois axes : relation « personne-à-personne » dans le contexte de jumelage avec des

villes chinoises, activités socioculturelles et des relations commerciales et économiques sino-normandes. Les jumelages seront mis en avant : Dalian avec Le Havre, Ningbo avec Rouen et Tianjin avec sa Métropole, Fujian avec Caen. Des expositions de photos / peintures, avec le regard d'artistes chinois et en retour celui d'étudiants normands sur leur séjour en Chine seront complétées par des conférences, discussions, démonstrations sur la Chine moderne, sa médecine, son art de vivre, son artisanat... Pour le côté business, une brochure mettra en avant le parcours réussi d'entreprises normandes avec la Chine. Le 28 septembre à Caen, une table ronde fera le point sur la manière d'appréhender le marché chinois. ◀

### CONTACTS

[www.clubchinenormandie.com/](http://www.clubchinenormandie.com/)  
[confucius.neoma-bs.fr](http://confucius.neoma-bs.fr)



# MUTUELLE FAMILIALE DE NORMANDIE



**Une Mutuelle Régionale depuis plus de 45 ans,  
fédérée aux Mutuelles de France & à la Mutualité Française.**

Son siège social est à Lisieux avec une Agence de proximité.

Cette Mutuelle est aussi présente sur Caen, Cherbourg, Le Havre et Evreux.

Vous y trouverez une équipe à taille humaine, dynamique et disponible, qui vous accueillera afin d'étudier vos besoins et de vous proposer les garanties Santé les plus adaptées :

## OFFRES INDIVIDUELLES & COLLECTIVES (ANI)

La MUTUELLE c'est aussi de la Prévoyance, de la Multirisque habitation et de l'assurance Voiture.

## LES ATOUTS DE LA MUTUELLE FAMILIALE DE NORMANDIE :

- Accords de Tiers-Payant avec les Professionnels de Santé,
- Remboursement rapide/journalier
- Pas de plateforme d'appels,
- Proximité,
- Accueil de qualité.

**LEUR PRIORITÉ,  
PERMETTRE L'ACCÈS AUX SOINS  
sans questionnaire de santé**

**[www.mutuellefamilialedenormandie.com](http://www.mutuellefamilialedenormandie.com)**



**Lisieux siège social**  
1, av. du 6 juin  
14100 Lisieux  
Tél. : 02 31 62 08 28  
Fax : 02 31 62 73 91

**Cherbourg**  
61, rue Albert Mahieu  
50100 Cherbourg  
Tél. : 02 33 93 59 40  
Fax : 02 33 93 57 03

**Caen**  
121, rue Saint-Jean  
14000 Caen  
Tél. : 02 31 79 29 55  
Fax : 02 31 79 25 72

**Le Havre**  
21, av. René Coty  
76600 Le Havre  
Tél. : 02 35 21 04 34  
Fax : 02 35 21 39 93

**Evreux**  
1, rue du Docteur Ourseil  
27000 Evreux  
Tél. : 02 32 33 61 92  
Fax : 02 32 39 60 97

# en Focus

## La santé au travail

Les conditions de travail rassemblent plusieurs aspects matériels, organisationnels, psychosociaux, qui sont de plus en plus étudiés et pris en compte pour limiter les accidents et les maladies et favoriser l'épanouissement des salariés. Les chiffres restent toutefois préoccupants et démontrent que des progrès restent à accomplir. ◀

### > Les accidents du travail (chiffres 2015)

#### [ En France ]

**633 230**

soit 2 753 par jour,  
dont 555 décès.

#### > Accidents de trajet avec arrêt

**86 229**,  
dont 269 décès

#### > Maladies professionnelles

**43 476**



#### [ En Normandie ]

**32 162**

soit 140 par jour,  
dont 25 décès.

#### > Accidents de trajet avec arrêt,

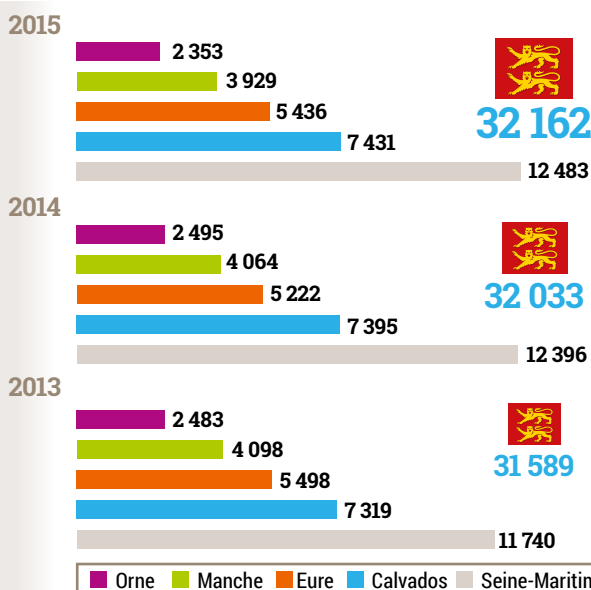
**3 691**, dont 10 décès.

#### > Maladies professionnelles

**3 446**



#### > Evolution 2013-2015 (accidents avec arrêt)



#### > Fréquence des accidents avec arrêt selon l'activité

(nombre d'AT pour 1000 salariés)



**BTP**

**64,1**



Services, commerces et industries de l'alimentation

48,3



Transports, eau, gaz, électricité

43,5



Bois, ameublement, papier, carton, textile

37,2



Métallurgie

30,9



Commerce non alimentaire

27,5



Chimie, caoutchouc, plasturgie

20,3



Activités de service

14,3



## > Prévention: les priorités régionales



### > La motivation au travail

	Salariés	Managers
Ne pas être au chômage	41 %	12 %
Le niveau de rémunération	36 %	46 %
La qualité des conditions de travail	36 %	37 %
La qualité des échanges et contacts avec les collègues	35 %	28 %
L'intérêt et la variété du poste	33 %	49 %



### > Les sources de stress

	Salariés	Managers
Charge de travail trop importante	55 %	63 %
Mauvaise organisation du travail	42 %	37 %
Les changements incessants au sein de mon entreprise	31 %	31 %
La pression exercée par le manager	31 %	30 %
Le manque de soutien	30 %	22 %
La pression externe (clients, fournisseurs...)	23 %	36 %
Le sentiment de ne pas réussir à faire face	20 %	19 %
L'incertitude sur l'avenir de mon emploi	19 %	15 %



## > L'espace de travail

Quels sont les éléments les plus importants pour les salariés par rapport à leur lieu de travail ?

le confort du poste de travail	90 %
la luminosité du bâtiment	86 %
le temps de trajet	84 %
la facilité de circulation dans le bâtiment	78 %
la qualité des connexions internet et téléphone	70 %
les espaces de convivialité	65 %
la qualité du restaurant d'entreprise / cafétéria	64 %
l'accessibilité en transports en commun	61 %
la sécurité sur le lieu de travail	58 %
la présence d'un parking	54 %



### > Le coût

Dépenses liées aux accidents du travail et aux maladies professionnelles (en M€) en Normandie |

2013 > 437,8  
2014 > 436,1  
2015 > 448,1



### > Les maladies professionnelles

Affections périarticulaires 69 %

Amiante > 15%  
Dos > 7%  
Bruit > 2%  
Autres > 7%



### > Les principaux motifs d'arrêt de travail

- > Mouvement du corps sous contrainte physique
- > Perte de contrôle (machine, moyen de transport, outil...)
- > Glissade ou trébuchement avec chute
- > Mouvement du corps sans contrainte

Sources : Carsat Normandie, Aract, Dares, Cegos, Paris Workplace.

# à la rencontre des Entrepreneurs

Caen

## Faire pousser les entreprises

Ouvert aux porteurs de projets, le Pôle Entreprendre de la CCI Caen Normandie facilite les parcours des jeunes entreprises.

**P**our favoriser la transition « de l'idée au projet » et vivre sereinement ses premiers pas d'entrepreneur, le Pôle Entreprendre de la CCI Caen Normandie accompagne les créateurs, les start-up en herbe et les repreneurs débutants. Les services pré-accueil, diagnostic des besoins ou la formation « 5 Jours pour entreprendre (5JPE) » préfigurent une offre globale dédiée aux jeunes entreprises (moins de 3 ans). Des solutions personnalisées existent au fur et à mesure des étapes. « Nous accompagnons chacun dans sa démarche jusqu'à valider ensemble un projet concret » indique Carole Connan,

conseillère création/reprise. Des plateformes partenaires comme Initiatives Calvados, sont également mobilisées. « Plus nous sommes sollicités en amont, mieux nous aidons à pérenniser l'activité », puisque post-immatriculation, l'équipe peut assurer « un suivi individuel durant les trois premières années ».

Ainsi le Pôle Entreprendre est une clé d'accès vers des prestations consulaires originales qui facilitent le passage à l'acte : de l'immatriculation clés en main (CFE+) jusqu'à Planète Créa, « un salon-tremplin de référence », des matinées Speed Dating bancaire aux Startup Weekend. Bien

souvent, ces animations interactives permettent de « briser l'isolement du créateur » et servent de rampe de lancement aux nouveaux entrepreneurs « c'est l'occasion de tester son argumentaire, s'exercer au pitch de présentation », bref endosser pour de bon – et s'y sentir légitime – la posture d'un chef d'entreprise. ◀ I.P.

### CONTACT

**CCI Caen Normandie**  
**Pôle Entreprendre**  
**Carole Connan**  
Conseillère d'entreprise Création/Reprise  
0231 545454



Charlotte Hody

© Solveig de la Houque

## Ils ont suivi les stages « 5 jours pour entreprendre »

### Sept-Vents

**Charlotte Hody, Homemade for Love** > création avril 2017

### « Un référent technique »

Du plus beau jour de sa vie, Charlotte Hody a fait son nouveau métier en lançant son agence Homemade for Love, « créatrice de jolis instants » au printemps dernier. Grâce à Pôle Emploi, elle s'est formée à la Wedding Academy et a façonné son business-model seule, avant de le valider avec Pôle Entreprendre « mon référent technique ». En pratique, elle propose trois forfaits autour des mariages et des moments heureux, type anniversaires, PACS, fiançailles : « Soit j'organise de A à Z, soit je n'interviens que le jour J pour jouer les chefs d'orchestre ». Elle avoue que sans le soutien total d'Arnaud, son mari, « je n'aurais rien tenté » et déjà elle estime l'aventure d'entreprendre « 100 % positive ». ◀

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

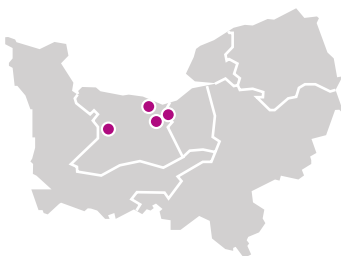
### Audrieu

**Émilie Réault, Ell'M** > création mars 2016

### « Les mises en relations »

Créatrice d'une boutique en ligne d'accessoires au féminin à prix doux, Émilie Réault l'a baptisée ell-m.fr en clin d'œil à ses filles (Ella, Mila) avec la vocation d'y référencer ces mille et une babioles qui enchantent une journée. Que des créations artisanales Made in France, pièces uniques ou en série limitée. « J'ai voulu être une jolie vitrine pour les petites marques » raconte l'entrepreneuse. Ell'M a été créée avec l'appui du Pôle Entreprendre en croisant crowdfunding et aides financières (Initiatives Calvados, ACCRE, Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes). Fidèle du Pôle consulaire « essentiel pour les mises en relations », Émilie a poursuivi avec le Salon Créa, un Speed Dating bancaire, comme elle a rejoint le Club des Pionnières et les Apéros Entrepreneurs caennais. Aujourd'hui, son e-shop rassemble une cinquantaine de fournisseurs de toutes régions « plus de 300 références » et enchaîne les collaborations à thèmes. ◀

<https://ell-m.fr>



## Douvres-la-Délivrande

**Marie Morvan, Anna Sam** > création août 2016

### « L'écoute et le coaching »

C'est pour « associer la mode, la technique, le contact de proximité » que Marie Morvan a créé Anna Sam, boutique d'optique à Douvres-la-Délivrande. Marie, accompagnée par le Pôle Entreprendre « toujours là pour l'écoute et le coaching », a bénéficié d'un prêt Initiatives Calvados qui lui a permis d'investir dans un auto-réfracteur « la pointe de la technique ». Proposant des marques françaises de préférence, elle a pour originalité un rayon lunettes vintage, qui, très vite, a fait la popularité d'Anna Sam, boostée par un blog truffé de conseils santé, d'histoires de lunettes et d'anecdotes intimes. À présent, plus de 50 montures des années 1960 à 1990 sont disponibles, chinées par elle et remises à neuf dans son atelier. « Je leur offre une seconde vie » conclut Marie (elle en possède plus de 200 !), si bien que beaucoup lui achètent « une monture sage et une vintage solaire pour les vacances ». ◀

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

## Colombelles

**Nicolas Brosse, Black-Citrus** > création août 2016

### « Le conseil attentif »

Créateur de Black-Citrus, studio de mobilier design sur mesure, Nicolas Brosse a été accompagné par le Pôle Entreprendre, « l'assurance d'un conseil attentif », et a bénéficié d'un prêt Initiatives Calvados et du dispositif Nacre (prêt, suivi 3 ans).

S'installant à la pépinière Plug N'Work, il s'est lancé avec une collection de meubles d'exception « des tables-repas à doubles rallonges, des consoles, des fauteuils, des luminaires... », dont une gamme bois/acier façon origami. L'ensemble est synonyme d'élégance contemporaine, garanti Made in France, et Black-Citrus fabrique exclusivement sur commande, « les dimensions, les matières, les couleurs, les fonctionnalités, tout est modulable » confirme le créateur.

Exemple « un tabouret de bar dérivé en chevet à tiroir ». Ses premiers clients ont été les particuliers mais il vise aussi la clientèle BtoB. ◀

[www.black-citrus.com](http://www.black-citrus.com)



© Solvieg de la Hougue

## À savoir

Depuis la rentrée, les nouvelles formations de la CCICN « Permis d'exploitation, Permis de vente et Hygiène alimentaire » offrent la possibilité pratique aux futurs exploitants des secteurs CHR/Commerce/Tourisme avec restauration, d'enchaîner le stage « 5JPE » et l'intégralité des formations obligatoires (1<sup>ères</sup> sessions en octobre).

**ZIG ZAG**

**10  
ans**

**d'écoute  
de challenges  
de cerveaux en ébullition  
de création  
de projets engagés  
de surprises  
de plaisir**

**Merci!**

**agence de communication  
globale et engagée**

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

02 76 51 01 01

## Petit-Couronne

# Retour aux sources

**Le laboratoire d'analyse pétrolière ASF s'installe dans l'ancien site Petroplus.**

**U**ne nouvelle implantation au sein de l'ex-raffinerie Petroplus (Petit-Couronne), plus précisément dans son ancien laboratoire. C'est la société ASF qui y a installé son troisième site après ceux du Havre et de Fos.

ASF a été créée en décembre 2015, après le rachat au groupe Apave de sa division pétrole par trois anciens dirigeants de celle-ci, Jean-Luc Deschamps, Éric Bérenger et Guillaume Loison. La société est franchisée du groupe nord-américain Saybolt. Sa mission est d'effectuer l'inspection de produits pétroliers issus des raffineries, avant leur mise sur le marché. « Les pétroliers ont besoin de certifications indépendantes », explique Guillaume Loison. « Notre présence au Havre nous permet d'être très réactifs et de réaliser des examens sur place pour ne pas faire perdre de temps aux navires ».

À Rouen, la future construction d'un dépôt pétrolier par Bolloré Energy, constituera un des vecteurs de croissance de l'entreprise. ASF souhaite également ajouter à sa gamme d'intervention les carburants destinés à l'aviation, ce qui sera possible une fois l'accréditation Cofrac obtenue, avant la fin de l'année.

### Arrêt parfait

L'arrivée d'ASF a été facilitée par le fait que le laboratoire d'analyse a été parfaitement arrêté en avril 2013, et que les 90 appareils, tous de pointe, ont pu être rallumés dans de très bonnes conditions.

« Nous avons pu effectuer rapidement nos premières analyses », témoigne Guillaume Loison, qui salue le soutien du réseau consulaire dans son installation, et notamment de la Mission de Revitalisation écono-

mique. À terme, une dizaine d'emplois sont prévus.

C'est une avancée de plus pour la reconversion économique de la raffinerie (portée par Valgo, en partenariat avec Bolloré Energy et Eiffage Construction), dont le démantèlement et la dépollution suivent leur cours. « Nous comptons une centaine d'emplois et une dizaine de sociétés sur le site », constate le maire de Petit-Couronne, Dominique Randon. « Nous sommes loin bien sûr des 450 emplois que l'on comptait auparavant, mais le renouveau est engagé. Il était impensable de laisser ces 260 hectares devenir une friche inoccupée ». ◀

### CONTACT

[claire.duquennoy@normandie.cci.fr](mailto:claire.duquennoy@normandie.cci.fr)



## Le Havre

# Fortes ambitions pour Auxitec

**Auxitec Ingénierie rejoint le groupe Artelia qui s'affirme comme acteur majeur de l'ingénierie industrielle**

Artelia et Auxitec Ingénierie annoncent leur rapprochement, marqué par la signature de l'acquisition par Artelia de 100% des parts d'Auxitec Ingénierie. Leader français de l'ingénierie indépendante dans les domaines du bâtiment, des infrastructures, de l'eau et de l'environnement, Artelia concrétise par cette acquisition son ambition de compter parmi les grandes ingénieries européennes, en devenant aussi un acteur majeur de l'ingénierie industrielle.

Pour Auxitec Ingénierie, c'est une réelle opportunité de développement vers des activités et des marchés nouveaux, dans un contexte de recomposition du paysage français de l'ingénierie industrielle. Pierre Michel, Président Directeur Général d'Auxitec, a déclaré : « L'entrée dans le

groupe Artelia est un véritable projet d'entreprise garant de l'avenir de nos activités. Rejoindre Artelia, c'est à la fois conserver et diversifier nos métiers, et poursuivre notre croissance avec de nouvelles perspectives de développement à l'international, dans le respect des valeurs d'indépendance et de proximité auxquels nous sommes profondément attachés ».

### Projet d'entreprise

Auxitec Ingénierie assure la maîtrise d'œuvre et la gestion globale de projets de toutes tailles en tous corps d'état. Ses 400 clients sont issus de l'ensemble des secteurs économiques : raffinage, pétrochimie, chimie, mécanique, aéronautique,

nucléaire, pharmacie ... Son chiffre d'affaires consolidé a atteint 80 M€ en 2016. Répartis sur 22 sites, ses 900 collaborateurs apportent une expertise de haut niveau dans trois domaines complémentaires, l'industrie, le bâtiment et le génie civil, les services du numérique. L'adossé à Artelia va lui donner l'opportunité de développer ses activités au-delà des frontières et d'accélérer son positionnement sur des clés en main de plus grande envergure pour satisfaire ses clients en fournissant des prestations intégrées et assorties de garanties de qualité, coûts et délais. ◀

### CONTACT

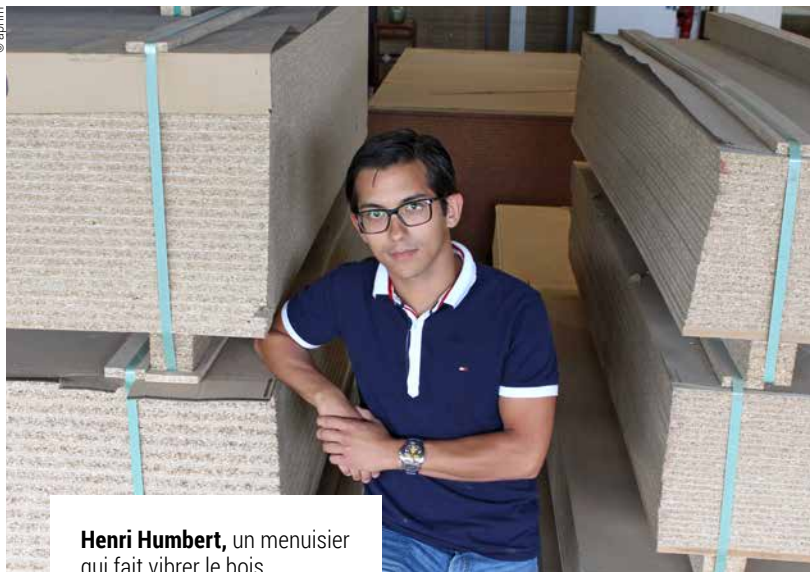
[www.auxitec.fr](http://www.auxitec.fr)



Argentan

# Simplement bois

De la vente à l'usinage, Strat'Else est spécialiste des agencements en bois.



Henri Humbert, un menuisier qui fait vibrer le bois.

**J**eune entreprise de négoce fondée en 2015 par un menuisier de métier, Strat'Else a choisi le créneau exclusif des panneaux de bois décoratifs et dérivés, les mélaminés, stratifiés, agglomérés, contreplaqués, MDF, CDF. Vendeuse au détail, elle fournit aujourd'hui les professionnels du mobilier et de l'agencement, plus largement toute la filière habitat et industries du bois : « Nos premiers donneurs d'ordre sont les agenceurs, les artisans du bâtiment (menuisiers, charpentiers), ou encore les cuisinistes, les décorateurs », commente Henri Humbert, gestionnaire du volet commercial d'une unité à taille humaine (3 personnes sur 2 000 m<sup>2</sup>) qui prévoit d'embaucher à l'avenir. Forte d'un catalogue multimarques doublé d'une offre de services personnalisés, Strat'Else en a fait son gimmick publicitaire « acheter différemment ».

Ici, on vient chercher « le panneau bois à l'unité ou la palette de 25 pièces » et près de 200 références sont en stock, dont la gamme des mélaminés et stratifiés design Swiss Krono que Strat'Else sont « les seuls en Normandie à proposer la collec-

tion complète », souligne Henri Humbert. Un autre avantage concerne les transformations sur mesure, puisque sur place on assure les « découpes, placages sur différents supports, usinages à la carte ».

## Flux tendus

Il en résulte un gain de temps sensible – et une productivité record des opérateurs – sur des chantiers où l'on fonctionne à 99 % en flux tendus, Strat'Else s'appuyant sur un parc machines de haute qualité. Son nouvel outil n'est pas en reste sur le site Internet : un logiciel d'optimisation des commandes en ligne « qui facilite les simulations 3D pour chiffrer son projet », est à la disposition des clients virtuels. ◀ I.P.

## CONTACT

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

# ZIG ZAG

design  
conseil  
illustration  
packaging  
digital  
motion design  
édition

...et aussi  
formation



agence de communication  
globale et engagée

[www.agencezigzag.fr](http://www.agencezigzag.fr)  
02 76 51 01 01

**Ifs**

# Solutions d'usinage

**LOA Outillage aide les industriels à faire évoluer leurs capacités d'usinage.**



Toutes sortes  
de fraises.

pour des résultats impressionnants », commente Olivier Prestavoine. « À nous de préconiser les bonnes solutions, celles qui permettent de gagner du temps, de la performance, de la qualité de fabrication, apporter de la valeur ajoutée sur des machines spécifiques ou des pièces complexes ».

## Visite en Corée

Même s'il garde encore quelques aspects traditionnels, l'usinage évolue, ce que prouvent aussi les chiffres de la fédération des industries de la mécanique française, qui montrent une hausse de 5 % des investissements production en 2016. « La tendance à la modernisation est forte, toutefois les trésoreries restent tendues et la visibilité très courte », complète Olivier Prestavoine. Une autre préoccupation est celle des délais de fabrication, qui ont tendance à se contracter de plus en plus, nécessitant d'apporter des supports techniques extrêmement rapides, notamment dans la maintenance, et d'être en mesure de gérer les stocks de la façon la plus pertinente possible.

Pour suivre le mouvement, LOA joue le rôle d'interface entre ses clients et ses fournisseurs. Ceux-ci sont de très haut niveau, comme l'Allemand Haimer, le Japonais Kyocera ou encore le Coréen YG1, chez qui Olivier Prestavoine s'est rendu récemment et où il a pu mesurer la force d'un groupe qui sort 30 millions de fraises par an, au premier rang mondial pour la production. Avec des partenaires de ce calibre, LOA peut affirmer sa volonté de développer son offre et de muscler son équipe commerciale. ◀

L'usinage est un vaste domaine qui met en œuvre différents équipements et techniques de plus en plus complexes. LOA Outillage s'est spécialisé dans ce domaine depuis 10 ans, sous l'impulsion de son fondateur, Gilles Requier et, depuis 2014, d'Olivier Prestavoine. Celui-ci, après un parcours dans l'industrie en région, et des compétences développées dans la technique et la qualité, cherchait une structure pour se mettre à son propre compte. De son côté, Gilles Requier avait l'intention de passer la main. La mise en relation, effectuée par la CCI de Caen Normandie, a permis de réaliser rapidement la transmission. Après trois mois d'accompagnement, et ce travail essentiel qui consiste à rencontrer les clients pour leur expliquer le projet et ses évolutions, Olivier Prestavoine s'est retrouvé aux commandes

“ Des outils qui modifient la façon de travailler ”

d'une entreprise œuvrant dans toute la Normandie, et au-delà si nécessaire. L'usinage est tout aussi concerné que d'autres domaines par l'apparition de l'usine du futur. « Le secteur devient numérique, avec des outils qui modifient la façon de travailler. On a des fraises qui peuvent aller très vite, avec une géométrie complexe,

**CONTACT**

[www.loa-outillage.com](http://www.loa-outillage.com)



**VOTRE  
CONFIANCE**



**NOTRE  
ENGAGEMENT**



**1<sup>ER</sup> INVESTISSEUR  
INDÉPENDANT  
PARIS SEINE  
NORMANDIE**

**NCI**  
cultivons l'ambition

**Gestionnaire d'actifs pour compte de tiers**  
**#innovation** **#transmission**

**Amundi**  
ASSET MANAGEMENT

**bpi france**

**BANQUE POPULAIRE VAL DE FRANCE**  
BIOFINANCEMENT  
MULTIPLIER LES CHANCES

**BRED**  
BANCARISATION  
MULTIPLIER LES CHANCES

**CA**  
NORMANDIE-SEINE

**CA**  
NORMANDIE

**CAISSE D'ÉPARGNE**  
NORMANDIE

**GRALUX CREDAX & CIE**

**Groupama**  
Centre Manche

**Groupama**  
PARIS VAL DE LOIRE

**DUVAL**

**OLVEA**

**COMME  
MUTUELLE**

**Matmut**  
La Matmut, elle assure !

**NORD EUROPE PARTENARIAT**

**REGION  
NORMANDIE**

**Seine-Maritime  
EXPANSION**



[www.n-ci.com](http://www.n-ci.com)

**Le Havre**

# Verriers du futur

**Spécialiste du verre, la Miroiterie Liot havraise a bien changé.**

**C**ent vingt ans et un déménagement cet été à Harfleur, non loin de l'adresse historique au Havre : la symbolique se lit entre les lignes. Reprise il y a deux ans par Christophe Ternynck, la Miroiterie Liot s'est installée dans un bâtiment moderne, tout confort (« nous passons de 900 à 1150 m<sup>2</sup> »), 100% fonctionnel. Situé dans une ZAC qui le rapproche de sa clientèle grands comptes, le nouvel atelier a été configuré sur-mesure et pour la première fois, il est chauffé ! Car « lorsque la température passe en dessous de +10°, travailler

le verre est plus compliqué » explique le dirigeant-repreneur.

Aujourd'hui, son entreprise - la Miroiterie Liot A40 - est agréée par la majorité des compagnies d'assurance pour réparer les bris de glace des particuliers et professionnels autour du Havre. Quant à l'activité négoce, ouverte à toutes les clientèles, elle dispose d'un show-room, fort de « 100 tonnes de verres en stock ». Spécialiste du verre pour les aménagements intérieurs et extérieurs, elle offre aussi bien « la paroi de douche complexe, le verre laqué pour les cuisines et salles de bains » que

« les verres vitro cerame des poêles à bois, inserts, etc. ».

Ainsi, conciliant façonnage artisanal et chantiers industriels, se positionnant verriers du XXI<sup>e</sup> siècle, Christophe Ternynck a mis l'accent sur le conseil, la flexibilité. Formant l'effectif aux techniques les plus innovantes, il a investi en matériel, « une table de collage UV, deux camions d'intervention ». L'ensemble est porté par une nouvelle identité visuelle et l'accroche « la qualité lumière..., depuis 1897 ». Au final, son équipe, « des Compagnons artisans passionnés », fournit des vitrages et double-vitrages en toitures véranda, remplace les vitrines, façades et baies vitrées, ou bien réalise des ouvrages déco en verre « miroirs, table basse, crédences de cuisine ». En ce domaine, la Miroiterie séduit jusqu'aux musées normands, à l'image de sa dernière production : 12 cloches en verre destinées à une expo de livres à l'Abbaye de Gravelle, assorties de 12 lutrins en verre.

## Façonnage artisanal

Un défi en soi après « 30 ans dans l'informatique et les télécoms », mais Christophe Ternynck avoue avoir eu un coup de foudre pour les savoir-faire et le potentiel de la miroiterie havraise. Rachetant la marque, les activités « négoce de produits verriers, prestations bris de glace », accompagné par la CCI Seine Estuaire, il a repris l'ensemble des collaborateurs. Depuis, l'entrepreneur a embauché « une assistante commerciale, un apprenti coupeur de verre », sensible à la transmission du métier. Présente sur Internet et Facebook, déjà la Miroiterie Liot propose le paiement en ligne, la prochaine étape pourrait être la mise à disposition d'outils interactifs. **◀ I.P.**

© Erik Levilly



Christophe Ternynck et ses équipes ont œuvré pour une exposition à l'Abbaye de Gravelle.

## Réseaux conducteurs

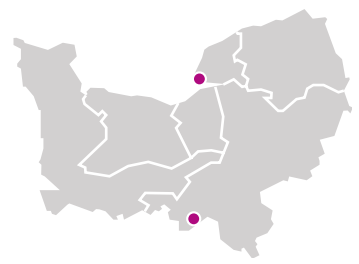
Dès 2014, Christophe Ternynck a voulu reprendre une entreprise, l'ex-informaticien parisien se formant auprès du réseau Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA), découvrant la Miroiterie Liot via la délégation régionale. Dès lors, il a rebondi sur la CCI Seine Estuaire et « je me suis passionné pour le verre, matière intemporelle », confie-t-il. Son projet de reprise a fait l'unanimité, bénéficiant d'un prêt Initiative Le Havre Estuaire, soutenu par Total Développement, lauréat 2016 du réseau Entreprendre Seine Estuaire. En 2017, il a reçu le Trophée consulaire, catégorie « Espoir de l'économie ».

## CONTACTS

**CCI Seine Estuaire**  
**Service Création Reprise Transmission**  
02 35 55 26 00

[www.miroiterie-liot.fr](http://www.miroiterie-liot.fr)





Alençon

# Box en stock

Surfant sur la demande en self-stockage, Okbox a pris ses quartiers à Alençon.

“  
Un hôtel  
pour vos  
meubles  
”

© Christophe Aubert



Des surfaces  
de 1 à 250 m<sup>2</sup>.

« Un hôtel pour vos meubles », c'est sous cette accroche qu'en juillet 2013, Okbox s'est lancée dans le self-stockage — la location de box en libre-service — avec la promesse de dépoussiérer l'entreposage traditionnel. Quatre ans plus tard, la marque au logo rouge est une franchise en développement dans le grand ouest, disponible désormais à Alençon, située dans l'ancien centre de secours (3 000 m<sup>2</sup>). Ouverte à toutes les clientèles, elle offre une solution de rangements « facile et flexible à la carte », répondant à la chasse au m<sup>2</sup> des familles en proposant des box ventilés multiformats, certifiés conformes et sécurisés « accessibles 24h/24 et 7j/7 grâce à un code personnel ». Qu'il s'agisse d'un besoin saisonnier, temporaire ou longue durée, l'idée colle aux nouveaux comportements nomades, mobiles, de transit ou d'urgence. « En zone urbaine, on stocke le vieux canapé, les skis, la piscine gonflable ou on aménage sa cave à vins, dans les villes moyennes on recherche le second garage d'une re-

morque ou d'une caravane ». Même écho du côté des professionnels qui utilisent ses volumes entre deux transferts industriels, pour l'outillage en réserve, la conservation d'archives. Face à quoi, les surfaces disponibles varient de 1 à 750 m<sup>2</sup>, aucune durée minimum n'est exigée, « on ne paie que les jours consommés », enfin sur place, tout est prévu : boutique d'accessoires utiles (cartons, emballages), chariots et transpalettes à disposition. Chaque fois, des prestations de confort sont possibles au sein de plates-formes flambant neuves ou spécialement rénovées « location de bureaux et véhicules, domiciliation d'entreprise, transport, gestion/contrôle des marchandises » selon les typologies.

Ainsi à Alençon, où l'équipe a su transformer la configuration du lieu à son avantage « réhabiliter une caserne des pompiers nous permet d'offrir aux artisans, des ateliers en location » détaille Keavin Ebéné, directeur d'Okbox, filiale du groupe Tremblay (450 à 500 personnes) bien connu dans l'univers déménagement, garde-meubles, logistique,

location de véhicules. Historiquement basée au Mans depuis sa création (1960), la PME familiale de Gilles et Hervé Tremblay a concentré l'ensemble de ses savoir-faire dans Okbox, s'inspirant du « self-storage » américain.

## Self-storage

Ouvrant à Chartres puis au Mans, les premiers centres avaient confirmé combien le marché était porteur, d'où l'émergence du site-pilote de Caen (320 box sur 3 niveaux, 5 bureaux). Puis sont venus Laval, Alençon et Rennes en juin 2017, sachant que la base ornaise a également vocation de relayer les services Tremblay Déménagement à travers la Normandie. Quant au déploiement Okbox, des ouvertures sont attendues à Rouen, Brest, Nantes, St-Nazaire, La Rochelle, Lyon, Grenoble, Annecy. ◀ I.P.

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

**Lisieux**

# Patrimoine et design

Plus qu'un bureau d'études, Structure Réalisateur d'Espaces offre l'approche globale.

© Solveig de la Hougue



**Le détail des finitions,**  
une préoccupation  
majeure pour  
Pierre-Hervé Teissier.

nementales, financières, réglementaires, etc. Exemple, Structure travaille sur des programmes qui n'émergeront pas... avant 2021.

## Amoureux du bois

Savoyard d'origine, amoureux du bois, Pierre-Hervé Teissier s'est formé au contact des meilleurs, apprenant « la menuiserie, l'ébénisterie, l'agencement architectural », son parcours l'entraînant de Lyon à Chambéry, Grenoble puis Lisieux. C'est Gérard Legoupil (SEEL) qui lui a mis le pied à l'étrier, mais deux ans après, il prenait son indépendance. Depuis, Structure a déjà déménagé deux fois, elle est désormais installée au rez-de-chaussée d'Euro CRM, plus une nouvelle antenne à Caen. ◀ I.P.

**E**st-ce d'avoir été créée par un ancien de l'École Boulle ? Le concept de « donner du sens là où il n'y en a pas », a fourni l'ADN de Structure Réalisateur d'Espaces. Cabinet d'études et d'ingénierie, spécialiste de maîtrise d'œuvre, en moins d'une décennie, l'entreprise de Pierre-Hervé Teissier a imprimé sa signature. Couvrant de la conception aux chantiers clés en main, assurant la qualité d'ouvrage, Structure excelle dans les architectures sur-mesure, habituée à faire le grand écart entre joyaux du patrimoine et design contemporain.

La preuve est que si le créateur a démarré seul en ciblant les propriétaires privés, sa PME compte maintenant 14 personnes. Du Carmel de Lisieux à la maison de maître, d'une clinique vétérinaire aux réalisations tertiaires pour des grands comptes (Suez Environnement, Orange), la palette est complète. Toutefois, peu de

commandes relèvent d'appels d'offres, Pierre-Hervé Teissier préfère les dynamiques en réseau « qui stimulent », remportant régulièrement des contrats avec des confrères partenaires (bureaux d'études, architectes). Le tout fait rayonner Structure à travers la Normandie, touchant Le Mans, l'Ile-de-France.

Le créateur revendique l'équilibre entre ses donneurs d'ordre, expliquant qu'à naviguer ainsi entre les exigences individuelles, « la fantaisie, le détail des finitions », et la rigueur des standards BtoB, lui et son équipe se nourrissent de deux approches parfaitement complémentaires. Par extension, il souligne sa plus-value d'accompagnement-conseil en amont des démarches : « Hors du regard esthétique, nous offrons la vision à long terme qui aide à optimiser l'espace et pérenniser les projets ». L'agence lexovienne est capable d'intégrer les contraintes techniques, environ-

## Restons groupés

Membre actif du Groupement des Industriels Lexoviens et du Pays d'Auge (GIL), Pierre-Hervé Teissier a rejoint dès sa création (juillet 2016), le réseau Seine-Solutions « une association pluridisciplinaire qui favorise les projets sur l'axe Seine et le Grand Paris ». L'engagement vaut à Structure d'être impliquée dans une réflexion patrimoniale de prestige au sein du Château de Sissi (Sassetôt-le-Mauconduit), visant « la réhabilitation de plusieurs dépendances et la création d'un pôle architectural d'accueil transactivités ».

**CONTACT**

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

# Pour Eovi Mcd mutuelle, vous n'êtes pas un numéro.

## VOUS ÊTES ANTOINE, JULIETTE, THIERRY ...



### UNE BONNE MUTUELLE SANTÉ C'EST D'ABORD UNE MUTUELLE QUI VOUS CONNAÎT BIEN.

Depuis 2016, toutes les entreprises du secteur privé doivent proposer un contrat collectif à leurs salariés. Acteur de référence, Eovi Mcd mutuelle met à votre disposition des solutions qui répondent à l'ensemble de vos besoins en matière de protection sociale : santé, prévoyance, épargne et retraite.

Des conseillers experts vous accompagnent et vous facilitent les démarches via des formalités d'adhésion simplifiées.

### VOS CONSEILLERS DE PROXIMITÉ :

#### À Caen

Cédric Amand  
06 72 86 73 38

Valérie Dewynter  
06 76 16 98 39

#### À Rouen

Victorien Devaux  
06 84 09 54 44



[eovi-mcd.fr](http://eovi-mcd.fr)

Eovi-Mcd mutuelle - Siège social : 173 rue de Bercy - CS 31802 - 75584 Paris Cedex 12.  
Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité. N° Siren 317 442 176.  
Document non contractuel. Crédit photos : Baudouin - DC-1707-MAG\_NOR\_CCI-200x265.



Se comprendre mutuellement

**Grentheville**

# Lavage grand format

**Blue Park est une station de lavage pour poids lourds, dotée de matériels spécifiques pour la sanitation.**

**P**endant les trente-trois années qu'il a passées dans le monde du transport, Antoine Marie-Lebonnois a souvent été confronté à la difficulté de trouver la bonne prestation pour rendre l'éclat du neuf à ses véhicules. Constatant qu'il existait un véritable créneau, il a décidé d'ouvrir une station de lavage dédiée aux poids lourds, bus, porteurs et également aux camping-cars, qui disposent de leur programme spécifique. « J'ai voulu proposer des prestations irréprochables », explique le directeur de Blue Park. C'est pour cela qu'il s'est tourné vers

“  
Avoir les flux  
les plus  
rapides  
possibles  
”

un des meilleurs sur le marché, l'Allemand Christ, qui fabrique des portiques depuis plus de cinquante ans. « Je les ai contactés, le courant est très bien passé, à tel point qu'ils m'ont proposé de développer avec eux un prototype de robot permettant de désinfecter complètement les caisses frigorifiques et les bennes céréalières ». Cette machine, automatise une tâche qui est encore bien souvent physiquement pénible en milieu humide et permet d'effectuer un travail complet, pulvérise un nettoyant désinfectant sur les parois et les sols, qui agit pendant cinq minutes avant que les 21 buses rotatives entrent en action pour laver et rincer. L'opération ne prend pas plus de 13 minutes. Les lavages « extérieur », par haute pression, durent une demi-heure, avec une préparation manuelle, pour faire disparaître les traces sur les pare-brise ou atteindre des coins difficiles. L'eau est adoucie (la station recycle à 85%).

## Flux rapides

Pour faciliter la vie de ses clients, il a mis sur pied un système informatique qui permet de réserver ses créneaux horaires par internet, avec des alertes mensuelles et la publication de rapport pour les questions de traçabilité. « L'objectif est d'avoir les flux les plus rapides possible », précise-t-il.

Avec près de 200 clients (dont une part non négligeable de Britanniques), Blue Park connaît un début d'exercice assez positif. L'objectif est d'atteindre les 250 en 2018, et de commercialiser le robot dans toute la France. Antoine Marie-Lebonnois sait qu'il faut parfois prendre son temps pour réussir. « La CCI Caen Normandie m'a vraiment bien accompagné tout au long du processus, tant pour la recherche du terrain que celle des partenaires financiers », constate-t-il. ◀

© Solveig de la Hougue

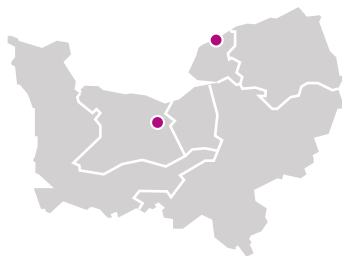


L'entretien des véhicules,  
une question d'image.

**CONTACT**

[www.blue-park.fr](http://www.blue-park.fr)

Fécamp



Toute la  
beauté et  
l'efficacité  
du geste  
artisanal.

## Au service des chefs

**Spécialiste des petits fours surgelés, Traiteur de Paris s'exporte dans le monde entier.**

Proposer l'audace et l'élégance de la pâtisserie française en version surgelée, ainsi s'est bâtie l'aventure Traiteur de Paris, entre Bretagne et Normandie. Deux décennies à peine ont fait de la PME de Denis Pinault une signature haut de gamme dans l'univers de la restauration industrielle. Du mini-baba au café gourmand, du crumble minute à l'opéra prêt-à-servir, elle est reine des pâtisseries fines surgelées. Forte d'une croissance à deux chiffres, plébiscitée par les grands comptes (Accor, Air France), elle s'exporte dans plus de 60 pays, ses créations se retrouvent dans les palaces et les hôtels de luxe, illuminent les buffets des cocktails VIP, ou sont servies aux passagers des classes Business.

Malgré son nom, l'entreprise revendique ses attaches régionales. À La Guerche-de-Bretagne, les miniatures, mignardises et petits-fours, à Fécamp (depuis 2006), les fabrications en portions individuelles, gâteaux, cakes et gratins de légumes.

Le chef-pâtissier Yann Le Moal, directeur de la cellule R&D et Denis Pinault veillent à la qualité des matières premières, « sans additif exhausteur de goût, ni colorant, ni conservateur » et n'oublient jamais la touche sublimant ses « french pastries » (la pointe fleur de sel dans son cheese-cake au chocolat, etc.), répondant à la de-

viser du groupe (400 personnes) « des chefs au service des chefs ». Ils ont également déployé toute une pédagogie sur l'art de vivre et la gastronomie française, diffusant formations et conseils autour des remises en œuvres, du dressage dans l'assiette... À la clef, le pôle de « 20 commerciaux » fournit l'accompagnement culinaire sur mesure. Enfin la marque s'est emparée du digital. Visible sur Facebook, YouTube, elle publie ses tutos en vidéos et prévoit d'adopter des étiquettes intelligentes permettant de récupérer ses astuces « en flashant nos QR codes ».

### Geste artisanal

Au total, 40 % de l'activité part à l'export, Traiteur de Paris produisant également en marque blanche. À noter, le souci de fidélisation des opérateurs dans ses deux usines, chacune associant les lignes automatisées et le geste artisanal « pièce après pièce, les finitions se font à la main ». En renfort régulier, des saisonniers sont embauchés, formés en interne par tutorat volontaire, et tous les ans une bonne vingtaine de contrats évoluent en CDI. ◀ I.P.

### CONTACT

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

**L'ART**  
*contemporain,*  
**moi j'adore !**

**art  
up!**  
FOIRE D'ART  
CONTEMPORAIN

**ROUEN PARC EXPO**  
**6>8 OCTOBRE 2017**

**art-up.com**

UN EVENEMENT :



PARTENAIRES  
OFFICIELS :



Retrouvez  
Art Up !  
sur votre  
mobile



Rejoignez-nous !  
#ARTUP2017

à la rencontre des **Entrepreneurs**

**Rouen**

# Le bien comprendre

**A4 Traduction accompagne les entreprises dans leurs démarches à l'export.**

L'internationalisation de l'économie requiert des compétences linguistiques qui ne sont pas à la portée de tout le monde. Il est le plus souvent indispensable pour éviter tout problème de faire appel à des traducteurs professionnels, comme ceux d'A4 Traduction.

La société travaille dans plus de 60 langues, s'avérant en mesure de répondre à des besoins dans des « langues très rares », ou de s'adapter aux particularismes régionaux (l'espagnol n'est pas le même en Europe ou en Amérique du Sud, par exemple). La majorité des demandes concerne bien évidemment l'anglais.

« Nous sommes très attentifs à la qualité de nos traducteurs. Leurs compétences, leur expérience, leur CV sont étudiés de façon très précise. Ils doivent résider dans le pays de la langue concernée, et celle-ci

doit être leur langue maternelle. Ce sont de vrais professionnels, car les enjeux de la traduction sont très importants », souligne Jacques Cerezo, directeur pour la Normandie. Les domaines d'intervention sont très variés : « Nous couvrons tous les besoins : un site web, de la documentation technique, la rédaction d'un contrat, des éléments de communication ou de marketing... », détaille-t-il, « Il est aussi essentiel de savoir qui sera le destinataire pour que le travail soit adapté ».

## Connaître les codes

Ce ne sont pas que les grandes entreprises exportatrices qui peuvent utiliser les services d'A4 Traduction. Un restaurateur, une chambre d'hôte auront tout intérêt à faire traduire ses prestations ou sa carte pour

attirer les clientèles étrangères. Il est également possible de mettre à disposition sur site un interprète pendant un certain laps de temps, quand il s'agit d'accueillir des auditeurs ou une délégation étrangère, pour les traductions, mais aussi pour expliquer les codes culturels.

Présente à Rouen depuis 2011, A4 Traduction s'est implantée ensuite à Caen et au Havre, dans une logique de déploiement de proximité. « Il est important de bien connaître le tissu économique, d'identifier les attentes et les besoins », souligne le dirigeant. Dans tous les cas, la volonté est de miser sur la fiabilité, la confidentialité et la réactivité. ◀

**CONTACT**

[www.a4traduction.com](http://www.a4traduction.com)



**Prêt Entreprises Innovantes**  
**Remboursez plus tard pour laisser  
à votre projet le temps de s'épanouir.**



**Construisons dans un monde qui bouge.**

cic.fr

Gouvets

# Détour gourmand

À portée d'autoroute, Les Bruyères font le bonheur des gourmets passant par le Cotentin.

© Gregory Claire



Un couple  
qui a du goût.

Il y a des aires autoroutières qui valent de l'or, telle celle des Gouvets sur l'A84 où un chemin piéton vous mènera droit jusqu'aux Bruyères, le restaurant de Claire Chapdelaine et Grégory Colombier. Reprenant en 2003 « la table de midi » ouverte par la mère de Claire, le couple l'a transformée en restaurant de charme associant confort design, cuisine créative et menus de saison. Situé aux portes du Cotentin sur l'axe Bretagne-Normandie, l'endroit fidélise une clientèle de proximité depuis l'ouverture (1987) et des flux d'automobilistes qui, souvent venus par hasard, refont le détour à chaque passage. Chacun a trouvé sa place, Claire avec une prédilection pour le sucré tandis que Greg s'est découvert la passion des vins. En 2007, ils ont agrandi leur capacité « un espace groupes pour 60 personnes » complétant la salle (40 couverts) et son patio-terrasse. L'an dernier, ils ont réinventé leur déco de A à Z, avec en point fort une

étagère-bibliothèque dédiée aux grands crus classés.

Côté saveurs, leur cuisinier partage leur vision d'une carte « retour de marché » à prix raisonnables, privilégiant le terroir normand. De plus, l'équipe entière (6 personnes, 3 en cuisine dont 1 apprenti) a pris le pli de se perfectionner auprès des Meilleurs Ouvriers de France et MOF Champions du Monde, qui viennent aux Bruyères afin de transmettre l'excellence culinaire. Une démarche possible à travers le Groupe FIM de Granville, faisant que la cuisson sous vide, les pâtisseries Opéra, les accords plats et vins n'ont plus de secrets sur place. Consécutivement, Claire et Greg ont intensifié le conseil à table, lancé une offre vins au verre haut de gamme et les menus rivalisent d'ingéniosité gourmande, alignant « l'œuf parfait cuit à 64° pendant une heure, l'échine de porc bio confite (toute la nuit) », en dessert « un tiramisu pistache-cerises amarena ».

## Retour de marché

En bonus, Les Bruyères sont couverts d'éloges sur la Toile, attirant aujourd'hui des touristes internautes de toutes nationalités « les réseaux sociaux ont dopé notre visibilité », confirme Greg, la géolocalisation accélérant le phénomène, Il ne manque qu'une citation au Guide Michelin au palmarès « la référence finale ». ◀ I.P.

## CONTACTS

FIM CCI Formation Granville  
02 33 91 21 30  
Jean-François Perrin  
jean-francois-perrin@normandie.cci.fr  
[www.restaurantlesbruyeres.com](http://www.restaurantlesbruyeres.com)



## Réseaux experts

Membre de l'association Manche Gastronomie du terroir (près de 40 restaurateurs actifs), proche du Groupe FIM site de Granville « pour l'apprentissage », Les Bruyères ont été le 1<sup>er</sup> restaurant à bénéficier du programme consulaire d'excellence qui propose à la filière manchoise Tourisme-Hôtellerie-Restauration, des journées de formations par « des Meilleurs ouvriers de France (MOF), des chefs étoilés, des Champions du Monde ». Inscriptions sur les sites FIM CCI Formation Normandie de Granville, St-Lô, Cherbourg.

Seulement  
365  
LÉGENDES  
sont recherchées...



ORNAVIK  
des Vikings aux Normands

Devenez partenaire  
officiel du parc  
historique Ornavik

Ornavik, c'est un projet un peu fou,  
entamé depuis 2011 :  
celui de reconstruire la Normandie des  
X<sup>e</sup> & XI<sup>e</sup> siècles.

Ornavik, c'est aussi un lieu  
pour découvrir l'histoire  
de la naissance de notre région,  
à travers son village carolingien,  
son espace viking et sa motte castrale.

Rejoignez dès maintenant  
le club des 365 privilégiés :

Christian Sébire - 0640126183  
lesvikingsan911@gmail.com

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

**Bellême**

# Bio en ville

**Entre bon pour la santé et terroir gourmand, un Comptoir Bio s'est ouvert à Bellême.**

## Solutions CCI +

Aides publiques ou privées, financement participatif, business angels, la CCI vous aide à choisir votre solution de financement et vous donne les clés pour simplifier vos levées de fonds.

**D**epuis le printemps dernier, les aficionados du bio, du no-gluten, vegan, ceux qui recherchent les circuits les plus courts et les saveurs du terroir, ont leur adresse à Bellême où s'est ouvert un Comptoir Bio. Dans un décor de boutique à l'ancienne, on trouve des rayons bio et d'épicerie fine, des marques éco-friendly et tout ce qui s'ajoute « au fil des demandes », expliquent les créatrices, Delphine Schalk et Jackie Trulla-Husté. Bientôt, les offres « yaourts et fromages, fruits et légumes » s'étoffent de ressources locales. Déjà, elles ont ajouté les aliments PET bio, enrichissant pour l'été leur carte de gourmandises apéritives et tartinables « des tapenades originales, des saucissons de Savoie en robe naturelle, des olives bio de Grèce en vrac ». Autant dire que l'enseigne a trouvé sa clientèle : les résidents de proximité, les Parisiens du week-end (25 % de la population), les touristes qui sont de plus en plus nombreux.

Aujourd'hui, « 90 % des références sont bio ou issues de producteurs locaux » affirme Jackie Trulla-Husté, soulignant qu'elles se fournissent en direct ou grâce à la nouvelle plate-forme MIL du Perche (Marché d'Intérêt Local). De même s'agissant de la déco d'ambiance, où les agencements ont été confiés à des artisans voisins – les amateurs y reconnaîtront les tableaux en relief de l'artiste Brigitte Cordier « son atelier est à deux pas ». Mais au-delà des tendances « mieux se nourrir, se soigner naturellement », l'autre avantage sur lequel avaient misé les créatrices est qu'à Bellême (« 1 600 habitants / plus de 85 commerces »), on ouvre le dimanche jusqu'à 13h-14h. En écho, bien sûr, Delphine et Jackie ont rejoint l'association Bellême Boutique.

### Mieux se nourrir

En amont du Comptoir, elles ont additionné leurs parcours à Paris, « 10 ans d'humanaire (Jackie), une librairie PUF (Delphine), un restaurant italien ensemble pendant



© David Commehal

**90 % des références sont bio** ou issues de producteurs locaux.

7 ans ». S'installant dans leur maison du Perche « nous étions les premières à regretter l'absence d'un espace bio à Bellême ». Dès lors, elles se sont rapprochées de la CCI Portes de Normandie « pour l'étude de marché, les aides financières », la Mairie de Bellême facilitant les procédures. Accompagné par l'équipe consulaire, soutenu par le Comité Local d'Engagement du Pays du Perche, le projet Comptoir Bio a bénéficié au final d'un prêt Initiatives Orne et d'une subvention OCM, dans le cadre de l'Opération Collective de Modernisation de l'Artisanat, du Commerce et des Services. ◀ I.P.

### CONTACTS

**CCI Portes de Normandie**  
**Antenne de Mortagne-au-Perche**  
Raynald Hommet  
Conseiller Entreprise  
raynald.hommet@normandie.cci.fr

**Comptoir Bio**  
**0233 730294**



Le Havre

# Proximité de papier

Référence havraise en matière de régie publicitaire, Edit-Com se lance dans le digital.



Qui d'autre qu'un passionné d'image et d'impression papier, aurait parié sur la création d'une régie publicitaire ciblant « les mairies pour les revues municipales et les plans de ville, les casernes de pompiers pour les calendriers » ? L'énergie de Baptiste Lucas, fondateur d'Edit-Com au Havre, a fait le reste. Dix-neuf ans après sa création, la PME (6 personnes, bientôt 7) œuvre sur un créneau de niche : « Nous offrons les services d'une régie et d'une agence d'édition publicitaires ».

L'agence de Baptiste Lucas travaille avec les mairies (Le Havre, Cabourg, Lisieux, Yvetot, Honfleur...) mais son cœur de métier est dédié aux artisans, commerçants, restaurateurs, TPE, unités à taille humaine. C'est auprès d'eux que l'activité démontre son talent d'écoute et sa créativité, jamais à court d'idées lorsqu'il s'agit d'accompagner une Amicale des Pompiers pour personnaliser un calendrier, ou conseiller l'artisan de quartier dans sa communication. « Au cas par cas, nous recommandons des calligraphies, des mises en ambiance, des scénographies ». À chaque édition nouvelle « tout l'enjeu consiste à maintenir le meilleur équilibre », c'est-à-dire satisfaire les attentes du donneur d'ordre, les priorités des annonceurs, le confort de lecture en fin de chaîne.

## Du print au web

Fruit d'une réflexion de terrain, Edit-Com a ajouté en 2015 une offre de solutions Web adaptée à ses annonceurs habituels. Bap-

tiste Lucas est optimiste. Il vient d'investir dans deux véhicules, un logiciel de phoning. Et demain ? « En 2020, nous aurons doublé l'effectif ». ◀ I.P.

## CONTACT

[www.edit-com.fr](http://www.edit-com.fr)

## Solutions CCI +

Entrepreneur autodidacte, membre de la CPME (ex-CGPME) et de l'association Com' Estuaire (les professionnels de la com' au Havre et sa région), Baptiste Lucas est resté fidèle à la CCI Seine Estuaire : Edit-Com a grandi au sein de la pépinière consulaire, ses bureaux sont désormais à l'hôtel d'entreprises Dombasle 2.

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



## OUTIL N°5 : LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

" Trouver des financements, ce n'est pas une partie de plaisir. Avec les conseils et le réseau de mon expert-comptable, c'est devenu tout de suite plus facile! "

Alain. P., chef d'entreprise



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

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

**Cherbourg-en-Cotentin**

# Le cadeau et l'éthique

Un concept store qui défend le Made in France s'est installé dans le centre-ville.



C'est pour cela que chez elle, on ne voit que du « Made in France », et, dans la mesure du possible du « Made in Cotentin ». « Ce qui m'intéresse, c'est d'abord l'humain. J'ai rencontré des producteurs passionnés, qui ont des histoires à raconter, qu'à mon tour je transmets aux clients », explique-t-elle. Elle compte sur un réseau de 45 fournisseurs, parmi lesquels « le slip français », « une marque connue, un produit d'appel » et de multiples autres trouvailles comme ces bijoux bordés à la main que la créatrice lui a livrée en vélo, les superbes créations de la papeterie Cité Candide, les sacs en cuir Bleu de Chauffe assemblés, datés et signés à la main... Et, au mur, on voit un vélo accroché, un élément de décor bien dans l'air de la boutique, réalisé par le constructeur de déco local Vincent Montrieul. « Je prouve que le Made in France est accessible », explique Aurore.

## Des histoires à raconter

Si l'éthique fait partie de ses moteurs, elle sait que ses clients viennent d'abord pour se faire plaisir, pour trouver une idée-cadeau originale. C'est au fil de la discussion, car elle s'avoue volontiers très bavarde, qu'Aurore explique les raisons de sa démarche, ravie de constater « une prise de conscience de plus en plus forte sur la façon de consommer ».

Même si « c'est un travail de tous les jours », Aurore ne regrette pas de s'être lancée dans l'aventure, non sans avoir pris le temps de la réflexion, et de s'appuyer sur un associé, Clément Bary, « un ami d'enfance qui prend en charge la comptabilité du magasin ». Elle a aussi pu compter sur le soutien de la CCI, « sans laquelle je n'aurais jamais monté le projet, qui m'a aidé à surmonter les phases difficiles et qui m'a montré comment bien procéder ». ◀

**C'**est un nom original pour une boutique qui respire la bonne humeur et le bien-être. FFOCCS, cela peut vouloir dire « fabrication française d'objets carrément cools et sympas », mais il y a toutes sortes d'autres interprétations à l'acronyme.

Ce qui est certain, c'est que derrière le FFOCCS, il y a le sourire et l'enthousiasme d'Aurore Féret, sa recherche de naturel et d'authenticité, son envie de faire vivre un

concept store décalé où s'entrecroisent de la déco, de la mode, des bijoux, du prêt-à-porter. Peut-on être différent dans ces domaines ? Aurore en est convaincue, toujours à la recherche de l'originalité, animée par l'idée de proposer chez elle ce qu'on ne trouve pas ailleurs.

Elle fouille, elle chine, elle découvre, avec des standards bien précis : « Je veux travailler en accord avec mes convictions de consommatrice éthique et responsable ».

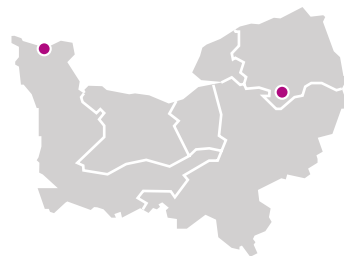
## CONTACTS

camille.picard@normandie.cci.fr  
www.ffcocs.fr





**Bernard Jacquey,**  
dirigeant de BJ Pub.



## Amfreville-la-Mivoie

# Objets de désir

**Le cadeau publicitaire reste une valeur forte en matière de communication.**

La communication par l'objet demeure un vecteur privilégié des entreprises, collectivités locales, associations sportives pour faire plaisir à leurs clients, leurs administrés ou les supporters. Mais pour qu'elle soit efficace, elle doit être parfaitement réalisée par des professionnels. C'est le cas de Bernard Jacquey, fort d'un savoir-faire de vingt ans dans le métier, et qui propose au sein de BJ Pub des objets, du textile, du cadeau d'affaires. « Je privilégie le milieu et le haut de gamme. C'est l'image de l'entreprise qui est ainsi véhiculée. On se doit d'aller dans le qualitatif ».

Ce genre de prestation n'est pas réservé uniquement à de grands noms. Un artisan, un commerçant, une TPE peut également

repérer son bonheur dans l'impressionnant show-room de BJ Pub, qui regorge de trouvailles et d'originalité. « On peut faire des cadeaux bluffant, prestigieux, mais qui se trouvent en fait à des prix très abordables », explique Bernard Jacquey.

### Stylo et high-tech

Comme partout, le high-tech règne en maître. Quelques grands classiques font toujours recette, comme les chargeurs de batterie, les enceintes bluetooth, les montres connectées... Il s'impose aussi dans le marquage textile, le laser permettant des fabrications spéciales très précises. Pour tâter le poulx du marché,

il organise chaque année (les prochaines sont le 28 et 29 septembre) des journées portes ouvertes où il accueille clients et partenaires pour leur présenter les derniers produits. Dans un esprit convivial, l'homme étant un ancien rugbyman, toujours impliqué dans ce sport. Et c'est en s'inspirant de ces valeurs qu'il fait appel à l'ESAT du Pré de la Bataille pour les travaux de conditionnement et d'expédition. Parce que la communication peut avoir aussi un sens. ◀

### CONTACT

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

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



### OUTIL N°6 : LA GESTION DE LA PAIE

" Les bulletins de salaires, c'est lourd, compliqué, et en plus c'est tous les mois ! Heureusement, c'est mon expert-comptable qui s'en charge. Comme ça je suis toujours en règle ! "

**Martin. B, chef d'entreprise**

Conception : [www.partenairesdavenir.com](http://www.partenairesdavenir.com) / crédits photos : iStockphoto © drimages



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

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



© iStock

« **Les CCI ont un rôle à jouer** pour faciliter l'accès au financement » >>>



# Culture financière

**C**'est en quelque sorte la version moderne du vieux proverbe « Point d'argent, point de Suisse », qui faisait référence aux mercenaires suisses dans les armées françaises aux XIV ou XV<sup>e</sup> siècle. Aujourd'hui, dans la guerre économique, la sentence devient « pas de budget, pas de projet ». L'argent reste la clé, mais s'en procurer parfois relève, aux yeux de nombreux chefs d'entreprise, d'une course d'obstacles.

Les conditions d'accès au financement des entreprises se sont durcies. L'environnement réglementaire des banques les incite à la prudence dans la mise à disposition de crédits (même si 82 % des PME et 66 % des TPE obtiennent totalement ou en grande partie les crédits de trésorerie demandés, 94 % et 86 % pour l'investissement), les aides publiques sont évolutives et parfois difficilement lisibles. Le capital investissement se heurte encore à des réticences psychologiques (même si les nouvelles générations semblent mieux disposées) et à la forte sélectivité des investisseurs, à la recherche d'un retour de rentabilité élevé.

## Le rôle des CCI

Le financement participatif est une tendance de fond, mais qui reste encore marginale : 233,8 M€ ont été

collectés en France sous cette forme en 2016 (+40 % par rapport à 2015). Les dirigeants sont aussi souvent mal préparés : leur culture financière, leur stratégie de financement sont à développer. Ils doivent se professionnaliser sur cette question prioritaire.

Les CCI peuvent compter sur l'efficacité de l'AD Normandie, qui intervient là où elle peut débloquent l'investissement, avec A.R.M.E, qui intervient là où le potentiel de rebondissement existe, et « Croissance TPE Normandie » qui intervient là où une accélération est jouable. Ainsi, en un an, près de 40 M€ d'aides ont été attribués par AD Normandie à 400 entreprises, via les dispositifs « Impulsion ». Ces soutiens ont généré au total 160 millions d'euros d'investissement ! Les statistiques sur l'économie normande, publiées dernièrement, confirment d'ailleurs que l'on investit plus en Normandie et que l'on y dépose moins le bilan : les investissements des entreprises manufacturières ont augmenté de 19,3 % en Normandie.

Un chiffre à rapprocher de celui des entreprises françaises, qui elles aussi investissent plus (+1,9 % au premier trimestre 2017), du fait des dépenses en biens manufacturés et services. L'Insee estime même que le taux d'investissement dépasserait en 2018 le pic de 2008. ◀

# Parler le même langage

La CCI facilite la discussion avec le banquier.

Il n'est pas toujours simple pour une TPE/PME d'entamer un dialogue constructif avec un banquier. « On n'utilise pas le même vocabulaire. Il attend des chiffres, on parle développement, expérimentation. Il regarde le passé, on arrive avec des idées qui ne sont pas toujours simples à présenter en termes de bilan », constate Thierry Potier, créateur de Planet Undies (Argentan), vente de sous-vêtements masculins en ligne. Pour la croissance de sa marque, il souhaitait acquérir son pendant féminin, Heleana, et monter des passerelles intelligentes entre les deux sites pour amener du flux de l'un vers l'autre. « C'est une approche très innovante dans notre secteur, qui apporte un fort volume d'affaires ». Devant la difficulté de convaincre une banque, il s'est rapproché de la CCI pour mettre en place un FI/PME. « Le conseiller a analysé le projet, effectué une étude de faisabilité, étudié tous les ratios. Il est devenu un véritable intermédiaire financier ». Et cela a débouché sur une réponse

positive, après avoir essayé plusieurs refus.

## Intermédiaire financier

Catherine Coiffard (Hôtel-Restaurant Le Faisan Doré, Argentan) était aux prises avec des questions d'investissement. Ce bel établissement de 16 chambres, à la cuisine gastronomique respectant les saisons et les produits du terroir, doit sans cesse s'adapter aux normes d'hygiène et de sécurité, et aux goûts des clients en matière de confort, de décoration. « Nous avons besoin de travaux urgents, notamment en cuisine, mais aussi pour la laverie, le vestiaire, les chambres », explique-t-elle. Avec la CCI, il a été possible de mettre à plat les chiffres, les bilans, voir ce qui pouvait bloquer au niveau des banques. « Nous avons eu trois rendez-vous avant la rencontre avec le banquier pour bien définir les positions à prendre », se souvient-elle. Autre point positif, la constitution d'un pool bancaire : « S'appuyer sur la CCI permet d'ou-

© IStock

vrir des portes et d'accélérer le calendrier ». Deux réponses positives sont arrivées très rapidement : « On a pu démarrer les travaux très vite. Si on m'avait dit l'an dernier que nous y serions parvenus, je ne l'aurais pas cru ». ◀

## Solutions CCI +

**La formule :** Une prestation en trois phases pour professionnaliser sa démarche de recherche de financement et maîtriser sa relation bancaire avec ses financeurs. Un diagnostic « bancabilité », un montage du dossier, un accompagnement dans les rendez-vous.

## Appui à l'innovation



La CCI Seine Estuaire a créé un nouveau dispositif à destination des entrepreneurs afin de favoriser les projets de développement d'ensemble et de soutenir prioritairement les entrepreneurs innovants (5 salariés minimum, au moins 3 ans d'inscription au RCS, situés dans le territoire de l'Estuaire), dans leurs projets de développement.

L'avance remboursable Appui + est plafonnée à 40 000 €, accordée pour une durée de 3 à 5 ans, sous réserve d'un emprunt bancaire supérieur au montant de l'aide accordée.

Outre le caractère d'innovation, l'aide peut être accordée pour un investissement impliquant une création de valeur ajoutée, démontrant un potentiel de développement (nouveau marché, nouveau produit, création d'emplois). Le développement international, l'augmentation de capital, les perspectives de recrutement peuvent également permettre d'obtenir Appui +. ◀

### CONTACT

mdrape@seine-estuaire.cci.fr



## Un bon SWING

Une plateforme pour obtenir un financement en quelques clics.

Findynamics est une start-up dédiée à la fluidification des relations entre les prêteurs et les entreprises afin de les aider à obtenir plus facilement un crédit. Ses solutions ont intéressé la CCI Seine Estuaire qui s'est rapprochée d'elle pour lancer la plateforme SWING. Elle permet d'obtenir plus facilement et plus rapidement une solution de crédit, dans tous les domaines : création, reprise, murs, croissance, matériel, innovation...

### Mandat électronique

Il suffit de quelques clics, pour créer un dossier avec son conseiller CCI. Le système fait que les informations identitaires et financières sont collectées automatiquement via le numéro de SIREN ou la dénomination sociale. On ne perd pas de temps en formalité : quelques documents à télécharger, un mandat électronique à signer, et le dossier est prêt à être transmis par la CCI à tous les organismes de financement adaptés aux projets.

Un gage d'efficacité, puisqu'en quelques jours le conseiller CCI reçoit les premiers retours et en informe directement l'entreprise. ◀

### CONTACTS

Délégation Fécamp-Bolbec 0235 103838

Délégation Le Havre 0235 11 2559

Délégation Lisieux 0231 61 5555





**+  
FINDays**

# Normands conquérants

**8 entreprises normandes ont été sélectionnées pour un « grand oral » devant des investisseurs.**

sont prêts à se livrer à ces exercices à haut risque, mais qui peuvent s'avérer extrêmement payants.

L'idée des CCI FINDays était de permettre à des entreprises, sélectionnées sur dossier, de rencontrer des investisseurs, dans un pitch de quinze minutes, après avoir été préparées et conseillées. Trente entreprises se sont présentées lors des trois étapes normandes (Caen, Le Havre et Rouen).

## L'équipe et le projet

La première étape régionale a permis de sélectionner 24 entreprises (sur 360 dossiers) pour la finale nationale, les 18 et 19 septembre à Paris. Elle débutera par 48 heures de préparation intensive, grâce à des séances de coaching individuelles et collectives, des workshops et séances de travail thématiques, qui aborderont tous les thèmes, de com-

prendre la logique d'un investisseur jusqu'à la façon de poser sa voix. Après cette Académie, ce sera l'heure décisive du pitch, 20 minutes pour convaincre un panel d'investisseurs. Sept Normands tenteront leur chance : Biopic (Caen), Blancrème (Andé), BlinkSight (Caen), OncoDiag (Miserey), PayGreen (Petit-Quevilly), Sinay (Caen), Watiz (Évreux), auxquels s'ajoutent les Lyonnais de ACS Biotech qui ont présenté leur projet à Rouen. Il est intéressant de constater que les métiers sont variés : agriculture connectée, cosmétique, géolocalisation, médecine, solutions de paiement, big data, traitement de l'image... ◀

**CONTACT**

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



**F**ini les présentations bredouillantes, les lénifiants PowerPoint, les explications alambiquées. Tout va plus vite, tout doit être efficace, précis, droit au but. C'est d'autant plus vrai pour une TPE ou une PME qui cherche à séduire un partenaire financier. Le succès de l'opération FINDays, portée par les CCI de France (en partenariat avec Bpifrance, EuroQuity, France Angels, Kiosk to invest, l'AFIC, Total Développement Régional (TDR) et pour la région, la Caisse d'Épargne de Normandie) a démontré que les dirigeants



**+  
Speed Dating Bancaire**

## « Une opportunité en or »

**Le Speed Dating Bancaire, c'est l'occasion unique de faire le tour des banques en un minimum de temps.**

**F**lux Tendu (Incarville), développe des solutions logistiques innovantes à ses clients, acteurs de la grande distribution ou de e-commerce essentiellement. Avec des produits sur mesure, l'entreprise propose d'agir en temps réel sur les commandes (changement d'adresse ou de transporteur, mise en attente, état des stocks...) pour apporter plus de fluidité et d'efficacité. « Nous sommes en mesure de répondre à des problématiques complexes, qui sortent de l'ordinaire », explique son dirigeant, Imad Saliba. La mise en œuvre nécessite de lourds investissements en informatique afin d'optimiser le process. C'est pour cela que la présence au Speed

Dating Bancaire, organisé par la CCI Portes de Normandie, s'est avérée « une opportunité en or », avoue Imad Saliba. « Je ne pouvais pas espérer mieux que d'exposer mon projet à cinq banques, qui sont venues avec une volonté d'écouter, de discuter. Sans cet événement, cela nous aurait pris beaucoup de temps, avec le risque de voir notre développement retardé ».

### « Je ne pouvais espérer mieux »

Le dirigeant est arrivé très préparé, avec un PowerPoint présentant la société, ses projets, son plan trésorerie, sa rentabilité, ses besoins en fonds. Sur les cinq banques, trois se sont

**La formule :** ½ journée pour convaincre les financeurs et mieux comprendre les divers outils financiers. Entretiens individuels de 30 minutes avec des partenaires bancaires, d'une heure avec une société de capital-risque et libre avec des organismes d'aide financière. Les frais sont pris en charge par la CCI.

montrées particulièrement intéressées, et c'est finalement avec le Crédit Agricole que la transaction fut conclue. « Ils sont très réactifs et attentifs. Depuis, nous nous sommes rencontrés trois fois au cours de longs et fructueux entretiens. Nous avons obtenu notre prêt en un mois, ce qui paraissait presque impossible à réaliser », confie Imad Saliba, qui reconnaît qu'être filiale à 100 % d'une autre entreprise, et non simple créateur, a facilité les choses. Mais en tous les cas, il recommande vivement à ceux qui sont en recherche de financements de s'inscrire à un Speed Dating Bancaire. « On ne peut en retirer que des bénéfices ». ◀

**Solutions CCI +**

## Cherbourg-en-Cotentin

# Un financement adapté

**NCI s'engage aux côtés du Groupe Lecaux Imprimeries, pour préparer l'avenir en s'appuyant sur un modèle social innovant.**

**L**e Groupe Lecaux Imprimeries est un groupe multiservices de 12,7 M€ de CA qui compte plus de 130 salariés.

Situé à Cherbourg-en-Cotentin, il réalise des activités d'imprimerie, de communication digitale et de gestion de données. Handiprint, filiale adaptée du groupe, allie son savoir-faire historique (impression, communication) à la volonté d'apporter une prestation de service à valeur ajoutée à ses clients. Avec 72 collaborateurs, dont 64 en situation de handicap, Handiprint permet à ses clients de s'inscrire dans une démarche RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) et de bénéficier d'un partenaire à l'écoute et réactif. Cette approche se traduit par une croissance organique de 5 % par an depuis 8 ans.

Handiprint, figure aujourd'hui parmi les cinq plus importantes entreprises adaptées en France. Vincent Levieux, président souhaite continuer à développer son groupe au tra-

vers d'activités Web-to-print, signalétique, gestion de données variables... mais également en élargissant les prestations proposées au sein de l'Entreprise Adaptée.

### « On continue »

NCI a investi 700 K€ au capital du groupe au sein duquel Vincent Levieux conserve la majorité.

« Nous avons démarré avec zéro euro de CA. Sept ans plus tard, on avoisine les 10,5 millions d'euros, et on continue » indique-t-il. « Dans nos ateliers, nous avons créé la mixité. Les travailleurs handicapés sont formés par le personnel de l'entreprise. Cela a un effet moteur incroyable sur nos collaborateurs. Avoir un handicap n'est pas synonyme d'incapacité à apprendre un métier, à s'insérer et à répondre à un cahier des charges. Aujourd'hui, nous voulons crédibiliser davantage le secteur adapté. C'est pourquoi, nous avons choisi NCI. De

ce fonds d'investissement régional et reconnu, nous espérons bénéficier de ses conseils en stratégie de développement mais aussi de son accompagnement en termes de gestion. Notre but ? Pérenniser le groupe et l'ensemble de ses filiales ».

« Vincent a instauré un nouveau modèle, qui intègre avec succès des personnes en situation de handicap dans l'entreprise. Ce savoir-faire est rare et bénéficie tout autant aux collaborateurs qu'aux clients, nous sommes donc fiers de pouvoir l'accompagner afin de diffuser ses pratiques à une plus large échelle » remarque Anne-Cécile Guitton, directeur associé de NCI. ◀

### CONTACTS

[www.groupelecaux.com](http://www.groupelecaux.com)  
[www.n-ci.com](http://www.n-ci.com)



## L'importance de participer

**Kiosk to Invest est une plateforme de financement participatif en capital.**

Alors que le financement participatif n'était qu'à son décollage, la CCI Caen Normandie a eu l'intuition en 2014 qu'il serait utile pour les entreprises de s'engager dans cette voie pour appuyer leur développement, de créer un lien investisseurs particuliers (ou professionnels) soucieux de contribuer au développement économique de leur territoire. Kiosk to Invest représente le schéma type du « gagnant – gagnant » : une PME, une start-up à potentiel peut

trouver des fonds, et les investisseurs participent au développement économique du territoire. D'autres CCI ont rapidement suivi le mouvement, d'autant pour que Ktl est agréée par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) en tant que Conseiller en Investissement Participatif et également labellisé par CCI France.

Un processus de sélection des entreprises rigoureux permettant de détecter le potentiel de croissance et de réussite des projets,

ceci afin de garantir non seulement le bon déroulement des opérations de levées de fonds, mais également d'assurer aux investisseurs une bonne visibilité sur les placements réalisés. ◀

### CONTACT

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

## Partenariat

# Actionnaire autrement

**Le partenariat entre le Groupe Nutriset et l'agence de communication ZigZag démontre qu'une prise de participation n'est pas une prise de pouvoir.**

**D**ans l'imaginaire collectif, l'actionnaire n'a pas toujours bonne réputation. On l'imagine volontiers plus préoccupé de ses dividendes et de son ROI que de contribuer à l'harmonieuse croissance des entreprises qu'il soutient. Participation au capital et éthique ne semblent pas faire bon ménage. En créant sa propre structure dédiée à cette activité, Onyx Développement, le Groupe Nutriset a démontré que des valeurs humanitaires peuvent très bien s'accompagner d'aspects financiers.

« Nous sommes fiers d'être une entreprise privée qui gagne de l'argent. C'est notre rentabilité qui nous permet de faire de la recherche et d'assurer notre mandat auprès des enfants en situation de malnutrition », affirme Isabelle Lescanne, directrice générale d'Onyx. « C'est la même logique qui commande notre réflexion d'investisseurs. Nous sommes actionnaires à long terme, nous sommes patients. Nous cherchons à porter la croissance et à développer des potentiels ». En d'autres mots, c'est l'actionnariat qu'elle voudrait voir « dédramatiser ». La première prise de participation d'Onyx Développement fut au Niger, avec la Société de Transformation Alimentaire.

## Tirer vers le haut

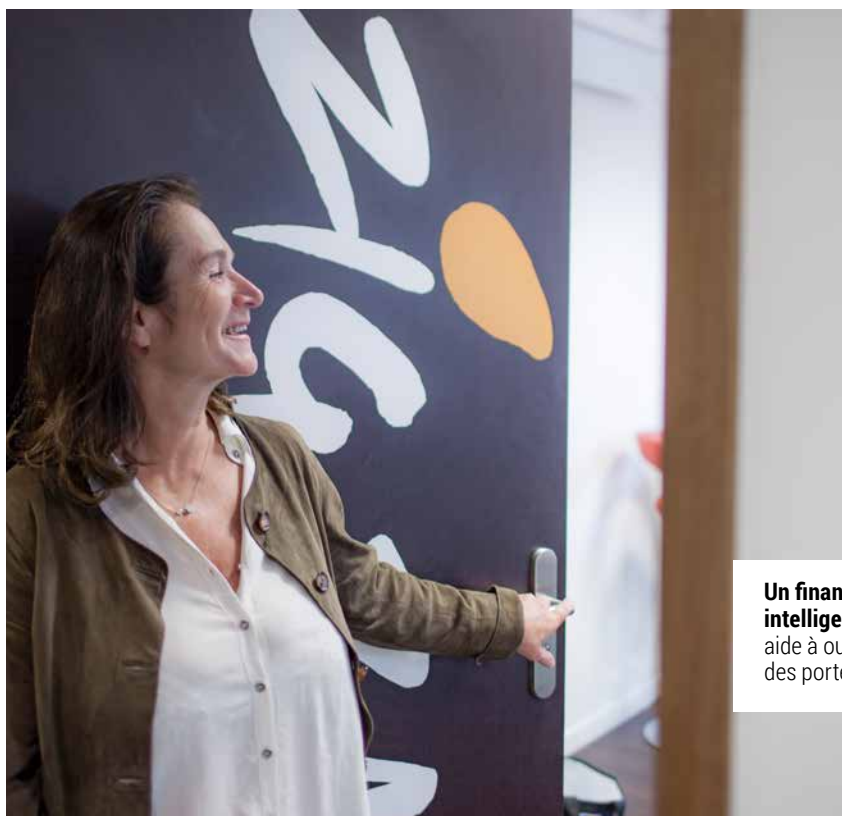
Parmi elle, l'agence de communication ZigZag. La façon dont s'est construite la relation entre les deux entités décrit parfaitement la vision d'Onyx Développement. C'est Onyx Développement qui, en 2007, a poussé Didier Joulin, qui travaillait pour la communication de Nutriset, à lancer sa propre agence, tout en l'accompagnant sur l'aspect administratif, pour laisser libre cours à sa créativité. « Cela correspond à nos gènes d'incubateurs », commente Isabelle Lescanne. Dix ans après, le dialogue est plus fort que jamais. Les échanges sont constants entre Isabelle Lescanne et elle. Il a fallu se comprendre et s'approprier dans les premiers temps, mais l'indispensable confiance, la sincérité dans le dia-

logue et le partage d'objectifs communs a permis de tisser des liens puissants. « Je les bouscule, c'est vrai », reconnaît Isabelle Lescanne. « Cela fait partie de ma responsabilité : se dire les choses, tirer vers le haut, s'interroger différemment, critiquer de façon constructive, pour que ZigZag puisse toujours contribuer efficacement à notre travail sur l'alimentation ». Avec aussi une exigence supplémentaire, que l'agence reste normande. « On ne sait travailler qu'avec des gens sincères. ZigZag est atypique, intéressant, avec du sens. C'est une agence qui nous ressemble », assure Isabelle Lescanne. « Travailler avec Nutriset, ce sont des challenges quotidiens.

Il faut sans cesse s'interroger et comprendre », décrit Patricia Brousse. Une vraie fusion d'esprit, dans laquelle, si la rentabilité n'est jamais exclue, c'est toujours une vision partagée qui l'accompagne. ◀

### CONTACTS

[www.onyx-dev.fr](http://www.onyx-dev.fr)  
[www.agencezigzag.fr](http://www.agencezigzag.fr)



© Julien Paquin

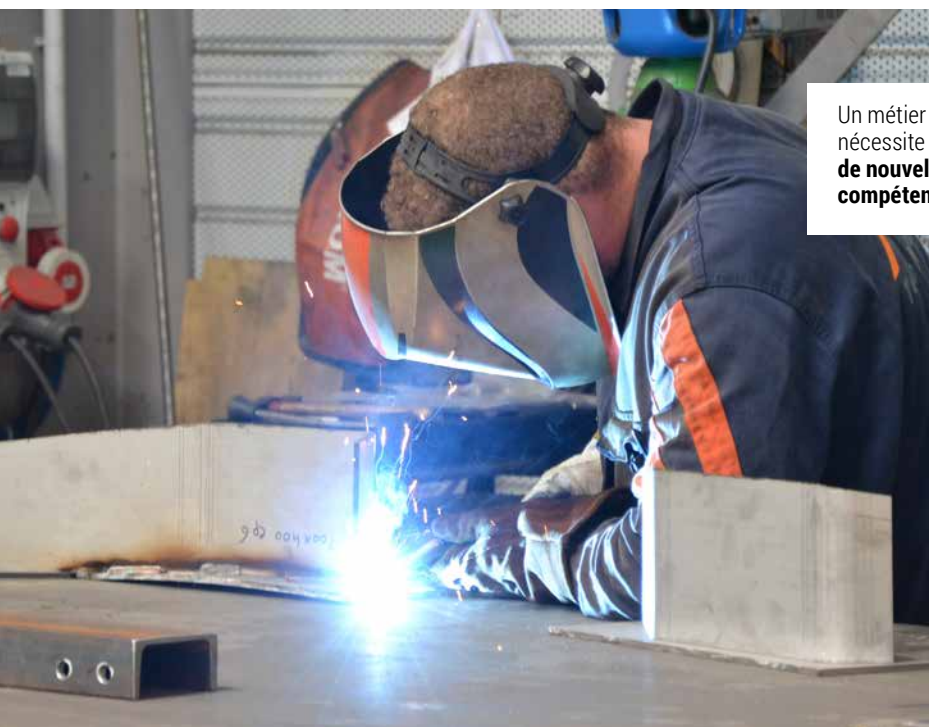
**Un financement intelligent**  
aide à ouvrir des portes.

# initiatives, **Innovations**, tendances

Cotentin

## Bain de fusion

**Des entreprises du Cotentin ont créé en commun un nouveau parcours de formation pour combler les besoins sur les postes de soudeurs.**



Un métier qui nécessite **de nouvelles compétences.**

grâce à cette mobilisation générale ». Cette volonté cadre parfaitement avec les préoccupations de la région, constate David Margueritte, vice-président en charge de la formation et de l'apprentissage, qui salue au passage « un modèle de travail partenarial ». « On parle de besoins concrets. Cela entre en résonance avec notre volonté

**« JE SALUE  
L'IMPLICATION,  
L'ENGAGEMENT,  
LA VOLONTÉ  
COLLECTIVE »  
(MARC AGUIRREGABIRIA,  
PRÉSIDENT DE LA CCI  
OUEST NORMANDIE)**

**Q**uand on parle des difficultés des entreprises à recruter des soudeurs qualifiés, on peut réagir en baissant les bras et en déplorant un manque d'engagement des jeunes ou un manque de qualité des formations. Ou alors on peut prendre les choses en main, définir précisément ses besoins, et frapper aux bonnes portes pour faire bouger les lignes. C'est ce que les entreprises du Cotentin ont décidé de faire. Une dizaine d'entre elles a fondé l'Action Soudage Cotentin, ayant pour but de favoriser l'émergence de formations adaptées, directement élaborées par les entreprises, en fonction de leurs besoins réels. C'est en janvier 2016 que les bases ont été posées, avec le concours de la CCI Ouest Normandie. « Le cadre général se prête à la réussite de cette initiative », commente son président Marc Aguirregabiria.

« Les perspectives sont porteuses, avec les grands chantiers dans le nucléaire, le naval, les EMR, le poids toujours puissant de l'industrie agroalimentaire. Je salue l'implication, l'engagement, la volonté collective. C'est sans équivalent », remarque Marc Aguirregabiria.

### **Pôle d'excellence**

Une fois le concept arrêté, il a été nécessaire d'aller le présenter à la Région « partenaire incontournable et décisionnaire ». L'accueil a été excellent : « Nous avons eu un soutien sans faille », rappelle le président, qui insiste : « Nous sommes très ambitieux sur les résultats de cette opération qui fera du Cotentin un pôle d'excellence du soudage. Pour reprendre un terme du métier, nous allons créer un bain de fusion sur le territoire

d'adapter les formations visant prioritairement l'insertion professionnelle, à tous les niveaux, de faire en sorte que les formations soient adaptées à la réalité ».

Le processus, validé par les entreprises, comprend deux grandes phases. Tout d'abord l'orientation : après une session d'information et des tests d'aptitude et psychologiques, le candidat sera placé en immersion quelques jours en entreprises, afin de prendre contact avec la réalité du terrain. Un entretien avec l'organisme de formation clôturera ce chapitre. Vient ensuite le moment de la formation proprement dite, autour de la découverte de deux procédés de soudage (TIG, essentiellement nucléaire, et MIG-MAG, essentiellement naval), puis une spécialisation sur l'un d'entre eux, puis de nouveau un stage en entreprise. La méthode choisie est celle dite par simulation, qui s'appuie sur les habiletés d'un candidat placé dans des situations qui le rapprochent au plus des conditions de travail. L'heure sera enfin à l'insertion professionnelle. La première session débutera en janvier 2018, pour former 30 personnes, ce qui correspond aux demandes des en-



treprises. La formation est ouverte à tous les demandeurs d'emploi, sans expérience ou qualification particulière.

### Des exigences nouvelles

Si les entreprises ont tenu à s'impliquer pleinement dans le contenu de la formation, c'est qu'elles sont en première ligne pour sentir les changements du secteur, comme le raconte Anthony Léger, responsable de production CMN. « Le métier de soudeur est en pleine évolution. Bien sûr, la dextérité est nécessaire, l'aspect physique du poste doit aussi entrer en ligne de compte. Mais on fait face à de nombreuses exigences supplémentaires, dans un environnement normatif complexe avec des procédures de plus en plus nombreuses et précises à res-

pecter. Par exemple, les soudeurs doivent remplir eux-mêmes de nombreuses fiches de contrôle. Cette évolution doit être prise en compte dans les formations, comme celles des exigences de production, de plus en plus rapides ».

Pour Victor Guyonnet (BTS), un autre aspect est à prendre en compte celui du savoir être : « Il faut avoir des soudeurs formés,

avec un état d'esprit et une connaissance de tout ce qu'implique la complexité de ce métier et ce que cela demande en termes d'implication ». ◀

### CONTACT

CCI Ouest Normandie - Entreprises  
ludovic.roualle@normandie.cci.fr



### Les partenaires

L'opération a été initiée et est pilotée par la CCI Ouest Normandie avec les entreprises du territoire, le club d'entreprises AISCO et la MEF du Cotentin. La Région, Pôle Emploi, l'UIMM de la Manche sont les autres partenaires. Les membres de l'action soudage Cotentin sont : ACE / Endel Engie ; ACPP ; AH Technométal ; Areva Temis ; BST ; CMN ; Efinor / Chantiers Allais ; Efinor / Sema ; Normeca ; NSB ; SMTCS. ◀

## VIVEZ (R)ASSURÉS : VOTRE MUTUELLE D'ENTREPRISE EXISTE EN MIEUX.

### Vos salariés sont-ils satisfaits de leur mutuelle d'entreprise ?

Chez M comme Mutuelle, nous avons la solution pour un changement de mutuelle d'entreprise sans prise de tête !

Avec l'e-affiliation, un service digital simple, rapide et écologique, fini les formulaires papier et les tâches administratives chronophages : vos salariés s'affilient eux-mêmes pour un gain de temps assuré !



NUTS09 - crédit photo : © Stock - kibo

03 20 21 91 93

 [mcommemutuelle.com](http://mcommemutuelle.com)

SANTÉ • PRÉVOYANCE • ASSURANCES • PRÉVENTION



Bretteville-sur-Odon

# PNC aux portes

**Jouer au pilote d'Airbus A310, dans un cockpit grandeur nature.**

**L**es sensations sont vraiment exceptionnelles. Pousser sur la manette des gaz lors du décollage, ajuster l'assiette au moment de l'atterrissage, enclencher le pilote automatique, effectuer un long virage sur l'aile droite, faire sortir le train ou encore veiller aux mille et une actions qui rythment la vie du pilote de long-courrier, faire attacher les passagers, vérifier le cap, mettre en marche les moteurs auxiliaires de puissance, rouler sur la piste pour se positionner au bon endroit, agir sur les volets...

L'environnement est celui de la cabine d'un Airbus A320, les bruits y compris. Devant ses yeux, à 180° défile les images d'un aéroport ou le ciel. Les simulations d'AviaSim proposent un moment d'aventure riche en émotions. Avec à ses côtés un instructeur, pilote professionnel, elles récréent un cockpit d'A320 grandeur nature, avec les multitudes de boutons et manettes, le joystick pour diriger l'avion, les écrans numériques. « Tout est pensé pour reproduire les sensations du vol. Le niveau de réalité virtuelle est celui qu'utilisent les pilotes pour leurs formations », commente le dirigeant, Olivier Becquart.

AviaSim a été créé en 2012 par Thomas Gasser, un passionné d'aviation, qui a ouvert depuis 15 sites en France et un en Suisse. L'AviaSim normand existe depuis le mois de mai, avec aux commandes Olivier Becquart, qui fut créateur d'entreprise dans le bâtiment et qui a retrouvé ici sa passion d'enfance, lui qui a passé des heures sur son vieux PC à jouer à Flight Simulator.

## Moteur en panne

Un des instructeurs, Jean-Max Vautier, jeune pilote qui vient de réussir l'examen d'entrée à Air France sur l'A320, explique le déroulement d'une séance : « On commence par un briefing de 20 minutes. Puis, selon la durée choisie, de 40 minutes à 2 heures, on choisit le trajet, de la balade au-dessus d'une capitale à un vol complet, parmi les 24 000 aéroports qui figurent

dans la base de données ». Jouant le rôle de copilote, il s'adapte au niveau de son « commandant de bord », jusqu'à pouvoir offrir quelques surprises, un moteur qui s'arrête, un orage qui survient... « J'explique comment faire face à ces situations ».

« La clientèle est très variée », constate Olivier Becquart. « Elle va du novice au passionné, avec des pilotes qui font du maintien à niveau, ou des entreprises pour des séances d'incubation. Il suffit d'être âgé de plus de 12 ans et mesurer plus de 1 m 30 pour piloter ». Le créateur a suivi le programme « 5 jours pour Entreprendre » à la CCI Caen Normandie. Il se souvient « d'échanges très constructifs » et de la

possibilité « de rencontrer d'autres porteurs de projet, d'étendre son réseau ». Il a choisi de démarrer avec un A320, mais, d'ici quelques années, il prévoit déjà d'investir pour offrir les sensations d'un avion de chasse ou d'un hélicoptère. ◀

**CONTACT**

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

Une simulation  
qui donne  
**des réelles  
sensations.**





Caen

# Ferry good

Le « Honfleur » renforce la flotte de Brittany Ferries.

Brittany Ferries a lancé la construction d'un nouveau ferry, le « Honfleur », présenté comme l'un des navires les plus respectueux de l'environnement opérant sur la Manche. Il sera mis en service en juin 2019, sur la ligne Caen/Ouistreham - Portsmouth, la plus fréquentée de la compagnie avec près d'un million de passagers, 300 000 voitures et plus de 100 000 unités fret par an.

## 11 ponts

Le trafic sur cette ligne représente désormais 38 % des 2,7 millions de passagers

que la compagnie transporte chaque année entre la France, la Grande-Bretagne, l'Espagne et l'Irlande.

Construit en Allemagne, le « Honfleur » sera propulsé au gaz naturel liquéfié (GNL), pourra transporter 1 680 personnes. Il sera doté de 11 ponts, 257 cabines, de deux cinémas, de restaurants, de boutiques et de vastes espaces passagers. Il sera long de 187 mètres, large de 31 mètres. Le « Honfleur » et le « Mont St Michel » (mis en service en 2002) effectueront chacun deux à trois allers-retours quotidiens entre Ouistreham et Portsmouth. Le « Honfleur »

remplacera le « Normandie » qui sera affecté à la ligne Le Havre - Portsmouth.

Le mode de propulsion du « Honfleur » sera différent de celui des autres navires de la flotte. Ses quatre moteurs principaux alimentés au gaz naturel fourniront l'énergie nécessaire aux deux moteurs électriques de propulsion, une configuration de propulsion de type « diesel électrique » largement répandue sur les paquebots de croisière. ◀

CONTACT

[www.brittany-ferries.fr](http://www.brittany-ferries.fr)



INSTITUT DE L'INNOVATION ET DU DÉVELOPPEMENT  
DE L'ENTREPRENEURIAT DE L'EM NORMANDIE



## Une reprise d'entreprise ne s'improvise pas !

L'InsIDE vous propose un séminaire de 15 jours pour acquérir les compétences et gagner en efficacité

DÉBUT DE LA FORMATION EN NOVEMBRE 2017

### OBJECTIFS :



**IDENTIFIER**  
vos compétences



**PRÉPARER  
ET CONVAINCRE**  
votre entourage



**CONSTRUIRE**  
votre reprise  
d'entreprise



**COMPRENDRE**  
l'évolution de votre  
secteur d'activité



**MAÎTRISER**  
les outils nécessaires  
à la reprise



**FINANCER**  
votre reprise



**Le confort des patients, des malades, passe aussi par des vêtements adaptés.**

**C'**est une triste nouvelle qui fit germer l'idée de concevoir des vêtements pour les personnes hospitalisées. « Une amie a été victime d'un cancer en 2013. Elle était très coquette, très féminine. J'ai voulu l'aider à se sentir belle », se souvient Hélène Goujou, créatrice de Dignitude. Pour effacer un peu le traumatisme de la perte des cheveux due aux traitements, elle confectionna des bonnets et des chapeaux. En contact avec le centre de lutte contre le cancer François Baclesse, elle décida petit à petit de renforcer sa gamme, son passé de styliste-modéliste l'aidant à définir les bonnes solutions esthétiques et techniques. Esthétique, car le principe premier de Dignitude, c'est de « donner des couleurs à l'hôpital ». Quand on est mal, en souff-

## Valognes

# Le droit au confort

**Dignitude, c'est une gamme de vêtements confortables et seyants pour mieux vivre la maladie ou l'hospitalisation.**

France, le choix des habits n'est pas anodin. Tout ce qui peut contribuer à redonner une confiance, une image de soi plus positive, du confort aussi, participe quelque part à la guérison. Pouvoir dissimuler une poche urinaire ou digestive dans un joli petit sac, c'est par exemple une façon de mieux pouvoir affronter le regard des autres. Technique, car il faut que les vêtements facilitent le travail des soignants. Hélène, après plusieurs essais, a ainsi choisi un système de boutons pression très simple d'utilisation. Pour définir sa gamme, elle a rencontré beaucoup de patients, testé des prototypes, documenté toute sa démarche pour correspondre aux exigences sanitaires et de qualité des dispositifs médicaux. Dignitude décline plusieurs vêtements délicats et raffinés, des kimonos, des pyjacs courts, des chemises de jours avec de douces couleurs, de beaux imprimés et des dessins exclusifs. Hélène se penche aussi sur les seniors et la question de la dépendance, du maintien à domicile.

### Affronter les regards

Ce qui motive Hélène, outre l'aspect éminemment humain de son entreprise, c'est tout cet écosystème qui se fédère autour d'elle. Le premier à s'intéresser à sa démarche fut Protec'Som, qui travaillait sur un projet de vêtements adaptés aux seniors. De leur rencontre est née une vraie collaboration : « Je suis en quelque sorte incubée chez eux, je peux compter sur leurs moyens techniques et leurs conseils ». On trouve aussi auprès d'elle l'ASTA, Atelier d'Insertion, La Rochambelle (épreuve sportive pour lutter contre le cancer), le lycée Victor-Lepine qui proposera un projet d'étude à ses élèves de terminale section mode. Normandie Pionnières l'a accompagnée à ses débuts,

et elle veut se rapprocher de l'association. Techsap Ouest est aux premières loges pour travailler sur le design. « Je souhaite monter un FabLab textile, réunissant entreprises, créateurs, artistes, étudiants, chantier d'insertion, public. Cela créerait une belle dynamique », énumère Hélène.

« METTRE DES COULEURS À L'HÔPITAL »

L'évolution de Dignitude passera par une stratégie de e-commerce. « J'aimerais aussi pouvoir trouver de l'aide sur la commercialisation », explique Hélène, qui cherche à s'appuyer sur un réseau de pharmaciens et travailler avec les mutuelles. Le « trophée de l'économie normande » qu'elle a reçue des mains de l'AD Normandie l'a conforté encore plus dans son envie d'aller plus loin. ◀

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



Colombelles

# Sous le signe du Z

**ZeCarrossery apporte le numérique dans un secteur réputé traditionnel.**

**D**u premier garage du grand-père à Mondeville où elles jouaient après l'école, au pôle automobile de leur père où elles ont fait leur premier pas, découvert le métier, et su s'imposer non pas comme les filles du patron, mais comme d'authentiques professionnelles, procurant rigueur et organisation, management et objectifs, Laura et Lucie Marie ont toujours baigné dans le monde de la carrosserie. Elles ont voulu aller plus loin, après une expérience réussie dans l'entreprise familiale. « On est parties d'une page blanche. On adore relever des défis », s'amuse-t-elles, se souvenant de ces longues journées et ces courtes nuits à chercher le bon concept, celui d'apporteur d'affaires. ZeCarrossery, c'est un panel de dispositifs pour les carrossiers : un site web et une application mobile, des offres commerciales et de fidélisation (dont le remboursement de la franchise), des devis en ligne, des supports de communication, ou encore une présence sur les réseaux sociaux avec le soutien d'un community manager.

## De l'audace

Le travail est bien réparti entre les deux sœurs. Lucie, l'aînée, s'implique plus dans la partie administrative, le back-office. Laura, la plus jeune, plus volubile, se régale dans les discussions commerciales et impulse les grandes orientations stratégiques. « Mais j'ai besoin que tu sois là pour m'écouter, me conforter », déclare-t-elle à sa sœur. D'ailleurs, avant tout, c'est la confiance mutuelle qui les anime. « Quand quelque chose ne va pas, on se le dit », affirment-elles. « Ce qui est bien, c'est que nous n'avons pas de baisses de moral simultanément. L'autre est toujours là pour redonner l'envie d'avancer ».

Elles ont aussi appris à ne pas compter que sur elles. « Nous avons fait de belles rencontres », disent-elles, en faisant référence à leur webmaster, Olivier et à la graphiste, Anne-Lise, qui « donne des couleurs à nos idées ». Elles évoquent aussi Caen La Mer Pionnières, dont le soutien a été « excep-

© Solveig De La Hougue



Deux sœurs,  
deux caractères,  
**une passion  
commune.**

tionnel ». Plusieurs partenaires se sont penchés sur ZeCarrossery, aboutissant à une levée de fonds de 100 000 € au total.

Les premiers carrossiers sont en train d'intégrer le réseau, d'autres les rejoindront en novembre. Ils seront dix d'ici la fin de l'année, dépassant les frontières normandes, car la start-up a vite fait parler d'elle dans le métier. Ils ont été choisis en fonction de leur volonté de s'impliquer, ainsi que sur des critères humains. D'ici cinq ans, ils seront

200 dans tout le pays. « C'est ambitieux, mais réaliste », soutient Laura. « Il faut de l'audace. Nous en avons », l'appuie Lucie. ◀

**CONTACT**

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

## Caen

# Monture Connectée

**Inventeur d'une sangle intelligente au service du cheval, Seaver est pionnière mondiale.**

Il fallait l'amour des chevaux et la virtuosité d'une start-up pour imaginer la sangle connectée Seaver, bijou numérique dédié au suivi performances et santé du cheval. Intégrant une technologie embarquée (10 capteurs et composants) couplée à une application mobile, elle mesure en temps réel « la fréquence cardiaque et respiratoire, le temps de récupération, la hauteur des sauts et le tracé des parcours, la distance parcourue, les calories brûlées, la vitesse », un flux d'infos pointues qui renseigne instantanément le cavalier sur sa monture.

De quoi optimiser les performances avec une approche statistique innovante — pendant et/ou post-exercice — et permettre une surveillance physique de son cheval au jour le jour, donc équilibrer les séances de travail, adapter les soins, etc., la sangle intelligente allant jusqu'à alerter des anomalies. L'inter-

face est conçue pour toutes les disciplines (course, dressage, polo, jumping, endurance, loisirs) et pour les cavaliers pros ou amateurs, les coachs, les éleveurs, les vétérinaires.

### French touch

Tout passe par l'application smartphone (via Bluetooth) et l'intégralité des données est stockée sur un serveur 100 % sécurisé, « pour des analyses plus fines sur la durée », la start-up offrant la possibilité de contenus premium personnalisés. Ainsi les concepteurs ont placé le bien-être de l'animal au cœur d'un outil destiné à favoriser « l'osmose indispensable du couple cavalier/cheval », souligne Zakaria Antar, à qui l'on doit le projet Seaver.

Ce diplômé d'HEC, qui a grandi dans le centre

équestre familial à Casablanca, ancien cavalier semi-professionnel, a développé la start-up caennaise avec Pierre-Yves Lalo, diplômé de l'école d'ingénieurs ECE Paris. Les premiers prototypes « la sangle et sa version protège-sangle » ont été financés grâce au crowdfunding, et désormais que la phase production est lancée, une levée de fonds est en cours.

À noter que le chic de la « french touch » est au rendez-vous : les cuirs, la sellerie, l'électronique sont authentifiés Made in France. Une carte maîtresse puisque les créateurs visent en priorité les États-Unis, planifiant une collection de huit objets Seaver. ◀ I.P.

### CONTACT

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

## Ponts

# Portail de cavaliers

**Leader européen des vans pour chevaux, Theault innove dans l'économie collaborative.**

Du répertoire on croyait tout connaître : sa création (1924) dans la baie du Mont-Saint-Michel, son cœur de métier « carrossier-constructeur », son virage pour se spécialiser dans les véhicules hippomobiles... Jusqu'à sa percée réussie à l'international, stratégie impulsée par son président, Olivier Paulmier. Désormais l'export absorbe 60 % du chiffre d'affaires et les véhicules Theault font le tour du monde.

Déclinant « du 2 places au semi-remorque », la PME propose à la vente ou en location longue durée, des vans et camions ultra-légers, robustes, ergonomiques, 100 % optimisés pour le voyage du cheval et du conducteur/cavalier « de la conception aux finitions de luxe, tout est réalisé dans nos ateliers », souligne Olivier Paulmier. Il manquait la dimension virtuelle, c'est

chose faite avec Renteo.fr, plateforme Web de location collaborative, qui met en relation les propriétaires de vans ou de camions Theault prêts à les louer « pour une journée, un week-end, un mois » à des utilisateurs particuliers ou professionnels.

### Solution de partage

Inspiré des modèles Airbnb ou Blablacar, Renteo.fr a été redynamisé en 2017, avec la vocation de devenir « un portail de services gagnant-gagnant, multilingues et multidevises, qui permet au loueur de rentabiliser plus rapidement son véhicule, et au locataire d'investir à moindre coût », détaille le président. « Nous sommes les seuls au monde sur ce créneau de prestations », poursuit-il. Le portail est disponible en Suède,

au Benelux ou en Angleterre, affichant rien qu'en France « 1 800 visites/semaine, 200 utilisateurs/mois ».

Célèbre pour avoir mis au point le premier van « têtes arrières » du marché, Theault est aussi une entreprise éco-responsable qui privilégie l'aluminium, les nouveaux composites (« des panneaux en lin made in Normandie »), et veille à son empreinte carbone. Habile à satisfaire les plus exigeants, elle produit des camions « jusqu'à 12 m de long pour les champions », aménageant à la carte des mini-studios grand confort. ◀ I.P.

### CONTACTS

[www.theault.com](http://www.theault.com)  
[www.renteo.fr](http://www.renteo.fr)



Bois-Guillaume

# Tribulations en Chine

Au CES Asia, Image-In a pu valoriser ses écrans interactifs Aptiko.

**Q**uand on développe un produit innovant, sur un marché neuf, il n'est pas simple de se faire connaître de la part de ses futurs clients. Pour Rachid Amar, fondateur de la start-up Image-In, la solution choisie est de montrer son logiciel Aptiko dans des salons du monde entier.

Aptiko révolutionne les écrans tactiles qu'on trouve de plus en plus dans les points de vente. Il leur permet de devenir interactifs, de créer une vraie relation entre les clients et les marques. C'est une « vitrine intelligente », regorgeant d'informations, par laquelle les consommateurs peuvent définir leur propre parcours et aux marques de personnaliser au maximum leurs offres. C'est ce qu'on appelle « phygitalisation », processus qui combine la présence physique avec des applications.

Dernière destination en date pour les équipes d'Image-In, le CES Asia de Shanghai, en mai dernier, dans un stand Aptiko implanté en sein de l'espace French Tech. Un déplacement incontournable, selon Rachid Amar : « Les Chinois se sont pleinement emparés de la digitalisation. Ils font tout avec leur téléphone portable. Et tout le monde sait que le marché est énorme, en pleine croissance, avec une très forte demande de consommation ».

## Un marché énorme

Même si le CES de Shanghai est moins important que celui de Las Vegas, il permet de rencontrer des entreprises de pointe (dont des Françaises implantées sur place), de se comparer au marché, de nouer des contacts. Quelques semaines après le retour en France, 25 utilisateurs chinois s'étaient ainsi connectés sur le site d'Aptiko, ouvert un compte et testé la solution. « Nous avons pris conscience des opportunités, mais aussi de la complexité du marché », constate Rachid Amar. Ainsi, la possibilité de lever des fonds auprès d'investisseurs chinois paraît très envisageable. Outre Shanghai, Image-In était présent au Retail Digital Signage Expo de Londres,

dédié à l'affichage dynamique, et à celui de Düsseldorf. Et après s'être aussi arrêtée à Deauville (Tourisme Numérique), Laval (Laval Virtual) ou Paris (Viscom), elle retournera à Las Vegas en 2018, mais en mars, pour un salon dédié au digital. « Le CES de 2017 fut une excellente opération, qui nous a donné des contacts de haut niveau, et conforté nos clients. Mais nous devons aller désormais sur des salons plus spécialisés ».

Pour accompagner cette stratégie, Image-In a réussi une levée de fonds de

500 000 € auprès des Business Angels normands et de Normandie Participations. « Cela nous permet de poursuivre nos efforts de commercialisation et de continuer le travail de R&D », explique Rachid Amar. La reconnaissance faciale et gestuelle fait partie des avancées, avec des échanges sur la question avec le CESI et l'université de Rouen. ◀

### CONTACT

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



**Shanghai,**  
un CES qui monte  
en puissance.

initiatives, **Innovations**, tendances

Normandie

# Préparer Vegas

**Pour réussir sa présence au CES de Las Vegas, CCI International Normandie et ses partenaires ont mis en place des offres parfaitement adaptées.**

**C**ela fait cinq ans que les Normands sont présents à Las Vegas, pour participer au CES (Consumer Electronic Show), premier salon technologique mondial où les entreprises de tous les secteurs d'activités viennent se sourcer en terme d'innovations à intégrer dans leurs process de production, leurs produits ou leurs services.

D'abord modestement, puis de plus en plus nombreux (100 participants, 10 exposants l'an dernier), à tel point que l'édition 2018, du 9 au 12 janvier, verra la création d'une « allée normande » qui donnera encore plus de visibilité aux start-up régionales.

La délégation normande constituera un véritable réseau de personnes partageant des valeurs et des objectifs et transcendant le jalon du CES. Elle pourra promouvoir le territoire en présentant le groupe d'entreprises comme un échantillon représentatif du dynamisme et des compétences locales.

## Chaque rencontre est essentielle

« Le CES reste un point de convergence de l'industrie qui n'a pas véritablement d'équivalent dans le monde pour découvrir une bonne partie de l'offre et des nouveautés ou prototypes », explique Olivier Ezratty, dont le rapport annuel sur le salon fait référence. « On entend aussi bien parler d'objets connectés en tout genre, d'objets non connectés divers, de réalité augmentée ou virtuelle, de 5G, de voiture automatique, de Blockchain, de TV 4K, de la cloudification de tous les contenus ou encore, d'audio haute résolution ou multicanal ». Le CES est considéré comme le plus rentable commercialement, est consacré aux rencontres de clients, grands comptes et décideurs politiques. Les stands ne se désemplissent

jamais et chaque rencontre est essentielle. On n'arrive pas au CES les mains dans les poches. Un gros travail de préparation en amont pour optimiser sa présence est indispensable, tout autant qu'un accompagnement précis et des débriefings réguliers. C'est pour cela que la Région, CCI International Normandie, le pôle TES et NWX ont bâti une offre apportant conditions de prix et d'organisation les plus favorables possible.

## Source de progrès

Pascal Milon (Playxus, start-up hébergée dans les locaux de Smart'Up à Évreux) se souvient de l'édition 2017 « Le voyage à Las Vegas a été un grand moment dans la construction de l'avenir potentiel du Phibook. D'abord parce que la visite des stands de tout ce qui est en train de se créer en matière de nouvelles technologies est à la fois un formidable nid d'idées de développements potentiels, de partenariats ou de benchmark. Ensuite parce qu'il permet

de situer son offre dans un monde en perpétuel mouvement. Mais aussi parce qu'en tant que petite entreprise, l'encadrement, la préparation, puis l'accompagnement, l'aide et le soutien sur place nous font gagner un temps et une expertise précieux. Enfin, le voyage dans le contexte de la région permet des rencontres, du networking et des échanges, source de progrès technologiques, commerciaux et humains ». Il est en effet courant pour les participants de noter qu'en dehors du buzz de communication, le fait de se croiser entre Français, entre Normands, à l'autre bout du monde, fait tomber bien des barrières.

Pour Thomas Debris, directeur opérationnel de Startechnormandy.com (Alençon), le CES représente « un gain de temps : en trois jours nous avons rencontré plus d'entreprises et échangé plus de cartes de visite que ce que nous aurions pu faire en trois semaines d'appels, de mails et de prospection. C'est un gain d'efficacité : les contacts pris sont hautement qualifiés. Un gain en terme de crédibilité : se déplacer à Las Vegas rend



**Le carrefour  
de toutes  
les innovations.**

**« UN GAIN  
DE TEMPS,  
D'EFFICACITÉ, DE  
CRÉDIBILITÉ »**





notre discours plus audible que quand on téléphone ; faire l'effort, et montrer qu'on a les moyens et l'envie de venir au CES étaye notre discours et montre qu'on est un interlocuteur sérieux ». ◀

## CONTACTS

### CCI International Normandie

**Géraldine Lecarpentier**

02 77 27 20 23 / 07 89 44 97 54

geraldine.lecarpentier@normandie.cci.fr

### Guillaume Bigot

02 35 11 25 08 / 06 07 71 10 82

guillaume.bigot@normandie.cci.fr

### Pôle TES:

**Valentin Lecaille**

02 31 53 12 61 / 07 81 95 74 48

valentin.lecaille@pole-tes.com

### Normandie Web Xperts:

**Doralie Jourdain**

02 52 60 02 38 / 06 08 48 91 59

doralie@nwx.fr



## LES OFFRES

(DATE LIMITE : 15 SEPTEMBRE)

- **Visiteur simple** - Gratuit : badge d'entrée, libre accès à tous les halls, débriefing après chaque journée de salon ; appui de CCI International Normandie pour la logistique.
- **Learning mission NWX** - 6 900 € HT : San Francisco et Las Vegas, logistique complète (vol international et intérieur, nuitées, navettes, transport), 3 jours à San Francisco (rencontres de grands donneurs d'ordre, entreprises françaises implantées ; accélérateurs de start-up, investisseurs) et 2 jours au CES.
- **Option logistique** (adhérents Pôle TES uniquement) - 4 200 € HT : vol, transferts, 6 nuitées, petits déjeuners, réseau Wi-Fi sécurisé.

## Solutions CCI +

**Visiteur accompagné par CCI International Normandie** - 1 200 € HT : guide personnel de visite, parcours fléché sur le salon, identification des stands et des conférences ; réunion de préparation pour optimiser sa présence ; formation au pitch (savoir convaincre et présenter son entreprise) ; badge d'entrée ; débriefing collectif après chaque journée de salon ; appui logistique ; accompagnement sur place.

**LEGOUPIL**  
Industrie

BÂTISSEUR  
D'ESPACES  
TEMPS

## CONCEPTION - REALISATION SUR-MESURE

La construction clé en mains, plus rapide et plus économique.



## Rapide - Economique - Clé en mains

Parce que les constructions industrielles et tertiaires de LEGOUPIL industrie, disponibles à la LOCATION et à la Vente, sont conçues à votre mesure avec des délais ultra-rapides et un budget toujours maîtrisé : vos projets se développent sans obstacle.



Industriel



Modulaire



Sur mesure

Tél. 02 31 68 16 16

[www.legoupil-industrie.com](http://www.legoupil-industrie.com)



La Normandie  
en toutes lettres.

## Normandie

# Le roman normand

**J'irai défendre ma Normandie... C'est le refrain que doivent avoir en tête tous les Normands, sur une musique de la toute nouvelle agence d'attractivité.**

**L**a Normandie se présentera sous son simple nom pour conquérir le monde. Seul son suffixe changera, le « ie » devenant « y » à l'international, une coquetterie dont on aurait presque pu se passer. Mais l'essentiel tient dans un mot, sans qu'il soit nécessaire de lui rajouter des sous-titres ou des explications. La simplicité est parfois (souvent ?) le meilleur moyen de faire entendre des messages. Et la Normandie aurait tort de se priver de cet atout, que d'autres régions ne peuvent revendiquer.

Il y avait un peu d'émotion et de lyrisme au lancement officiel de cette nouvelle marque, un peu avant l'été. Le roman normand a défilé sous les yeux des très nombreuses personnes présentes, signe incontestable que l'idée intéresse. On a parlé de Rollon et de Thomas Pesquet, de Flaubert et de Michel Bussi, de Monet et de Thomas Jolly. On a regardé droit dans les yeux New York, Barcelone, Los Angeles, Londres et les

autres pour s'affirmer comme une « région monde », « qui s'adresse à chaque habitant de la planète pour leur dire : venez nous voir, venez vous installer chez nous, venez être heureux chez nous, venez entreprendre chez nous, consommer nos produits ! », a déclaré Hervé Morin. « Notre intention est que nos jeunes imaginent leur avenir chez nous, que des entrepreneurs s'installent en Normandie et y créent des emplois, que des touristes, au lieu de passer quelques heures chez nous, y passent plusieurs jours. Qu'on cherche dans les rayons nos produits, qu'ils soient issus de l'agriculture, de l'artisanat, de l'industrie ou du digital. Et aussi que les Normands redeviennent fiers de leur région ».

Outre la marque et ses couleurs, l'élément essentiel qui fera aimer la Normandie sera l'Agence Normandie attractivité. Sa stratégie s'est construite par une vaste consultation des réunions publiques, des labs thématiques, un comité stratégique, qui ont

vu la participation des grandes filières économiques et culturelles mais aussi de plus de 6 000 Normands qui ont répondu à un questionnaire sur les forces et faiblesses de la région.

### L'homme idéal

L'agence, installée dans les locaux de la CCI Seine Estuaire au Havre, présidée par Philippe Augier, est allée chercher au sud du Couesnon son directeur général, Michaël Dodds. Il est à la fois anglais (de naissance) et breton (de profession, il dirigeait le CRT), ce qui fait de lui l'homme idéal pour mettre en avant les atouts normands. Sa langue maternelle lui permettra d'être parfaitement à l'aise quand il s'agira d'aller défendre la Normandie sur toute la planète. Son expérience bretonne lui donne la légitimité d'une région qui revendique 99 millions de nuitées dans ses établissements touristiques contre 15 pour la Normandie.



Et après tout, Hervé Morin a souvent utilisé la Bretagne comme modèle de ce qu'il faut faire pour travailler en commun à la réussite d'un territoire. Michaël Dodds, qui sera également directeur du CRT normand aura plusieurs missions, avec le soutien d'une équipe de 4 à 5 personnes : un travail d'in-

**« VENEZ ÊTRE HEUREUX  
CHEZ NOUS, VENEZ  
ENTREPRENDRE CHEZ  
NOUS, CONSOMMER NOS  
PRODUITS »**

fluence au niveau mondial, une articulation des démarches d'attractivité et de promotion du territoire, l'animation du réseau des ambassadeurs, accompagner les grands événements normands, détecter et impulser les projets. L'Agence annonce s'appuyer sur « les forces vives du territoire » que sont

les entreprises, les associations, les collectivités et les organismes publics dont, évidemment les CCI, pour mener à bien sa tâche. « Que chacun utilise la marque, se l'approprie pour porter la Normandie », revendique Philippe Augier.

### Remonter la Seine

Il faut maintenant « réussir le défi redoutable et complexe de réunir les conditions pour faire évoluer l'image du territoire », explique Hervé Morin. Pour cela, il faudra communiquer, faire parler de soi, se montrer. Des événements vont être organisés, certains prévus au calendrier : forum mondial de la paix en 2018, candidature pour être une base arrière des JO de 2024, ou pour accueillir une partie de l'exposition universelle de 2025. D'autres se sont déjà construits, comme ces pavillons normands dans les grands rendez-vous, salon de l'Agriculture de Paris, salon aéronautique

du Bourget, CES de Las Vegas, salon Vivatech de Paris. Quelques-uns sont encore à définir, comme « Eat-Normandie », lieu d'exposition, de vente, restaurant et vitrine du savoir-faire normand ou cette remontée de la Seine par des pêcheurs normands qui iront promouvoir les produits régionaux au pied de la Tour Eiffel.

Cette Normandie « puissante et rayonnante » connaîtra du succès si les Normands s'approprient pleinement la démarche, s'ils pensent à la réussite collective comme élément de leur réussite personnelle. C'est peut-être cela le challenge le plus dur à relever. ◀

### CONTACT

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

**VOTRE SANTÉ  
100 % MUTUELLE**

**ASP BTP**  
**mutuelle  
santé**

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

**La mutuelle de tous les Normands**

Nouveau Regard / Caen - 02 31 47 00 47

Normandie

# L'aviation change

**Secteur d'un extrême dynamisme, l'aéronautique doit continuer à s'adapter à grande vitesse.**

**D**eux cent quarante rendez-vous BtoB. Les 42 PME et ETI de la filière Normandie AeroEspace qui ont participé au dernier salon du Bourget ont fait le plein de contacts utiles, confirmant que la Normandie est une des régions phares de l'aéronautique et de l'aviation en France. « Ce fut une semaine exceptionnelle », déclare même le président de NAE, Philippe Eudeline, qui a particulièrement apprécié l'opération ayant amené 650 élèves issus des collèges et lycées normands (dont 30 % de jeunes filles), qui se sont rendus au salon pour découvrir les métiers pour développer et construire un avion. « Espérons que certains d'entre eux intégreront nos formations », poursuit le président. Autre succès, celui du Challenge NAE, qui s'est conclu au Paris Air Show. 16 équipes d'étudiants ont travaillé avec Bee-Plane sur la création d'un biplace à décollage vertical et ont exposé leurs solutions. « De nombreux industriels normands se sont intéressés à ce démonstrateur pour voir comment participer à cette aventure d'avion du futur », précise Philippe Eudeline.

Les voyants sont donc au vert pour une filière dont les adhérents ont vu leur chiffre d'affaires progresser de 6 % en 2016. Une statistique dans l'air du temps du secteur. Jean-Paul Alary, président de Safran Nacelles (qui emploie 1 600 personnes sur son site de Gonfreville-l'Orcher) a ainsi constaté que le salon a confirmé « le dynamisme du marché. Personne n'attendait le niveau de commandes, 570 pour Boeing, 300 pour Airbus. De notre côté, nous avons enregistré 1 700 commandes sur le moteur Leap, ce qui correspond à presque un an de production ». La croissance régulière du trafic aérien, autour de 5 % par an, conforte ces bonnes impressions, de même que les perspectives de production : 20 000 avions



**Une prestigieuse visite normande**  
sur les stands du Bourget.

**« LES DÉLAIS,  
LA QUALITÉ,  
LA COMPÉTITIVITÉ :  
C'EST UNE COURSE »  
(JEAN-PAUL ALARY,  
PRÉSIDENT DE SAFRAN  
NACELLES)**

commerciaux de plus de 100 places volent aujourd'hui. Ils seront 40 000 dans vingt ans.

## **Commandes inespérées**

La croissance du secteur s'accompagne de l'entrée en lice de nouveaux acteurs innovants et dynamiques. « Dans 5 à 10 ans, les avions chinois auront fait leur apparition. Cela va changer le visage de l'aviation commerciale », prévient Jean-Paul Alary qui voit

se dessiner « des exigences extrêmes en termes de compétitivité, qui va devenir un des enjeux clés ». Les compétences en sont un autre. « Nos usines évoluent, de nouveaux métiers apparaissent, par exemple tout ce qui touche la data, la transformation digitale de l'atelier. Il est primordial d'être en mesure de s'y adapter. Si on ne le fait pas en France, d'autres s'en empareront. Il faut aller très vite pour acquérir les nouveaux métiers et trouver les solutions de reconversion ». Troisième levier, l'excellence opérationnelle. « Les délais, la qualité : c'est une course. Je vois ce qui se passe en Chine, aux États-Unis, tout est question de vitesse. Celui qui restera devant, c'est celui qui aura agi le plus rapidement ». Ces défis, Safran n'entend pas les relever tous seuls. « Nous sommes très ouverts, prêts à montrer les outils que nous mettons en place. De toute façon, il est indispensable que start-up, PME, gros équipements travaillent ensemble ». ◀

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

Prendre soin  
de la santé et  
du bien-être  
de ses salariés.



## NOTRE ENGAGEMENT MUTUALISTE

est de construire avec les entreprises des solutions sur mesure pour leurs dirigeants et leurs salariés.

Notre réseau d'experts en prévention, en santé et en prévoyance accompagne les entreprises au quotidien :

- **Diagnostics et accompagnement** dans la mise en place de plans d'action.
- **Boîtes à outils** pour mener une campagne d'information auprès des salariés.
- **Ateliers-formations** sur des questions de santé (risques psychosociaux, risques routiers, sécurité...).

Découvrez nos solutions sur [harmonie-mutuelle.fr/entreprises](https://www.harmonie-mutuelle.fr/entreprises)



**Harmonie  
mutuelle**

En harmonie avec votre vie

Le Havre

# Zone de décollage

Synerzip-LH crée une vraie synergie de moyens et de projets entre les industriels de la ZI du Havre.



Les industriels havrais savent  
mettre leurs intérêts en commun.

**F**aire du risque une opportunité. C'est un peu la philosophie qui a conduit à la naissance, en début d'année, de Synerzip-LH. Son cadre ? Les longs travaux de mise en œuvre du PPRT pour la ZI du Havre et ses 16 sites Seveso Seuil Haut. Une première association fut créée E-Secuzip-LH pour définir et écrire une stratégie de prévention des risques technologiques. Une approche collaborative efficace, qui a donné des idées à son président Olivier Clavaud, directeur de l'usine Chevron Oronite et président de la commission des risques à la CCI Seine Estuaire. Conscient de la nécessité de voir le territoire s'organiser, il s'est rapproché de l'AUPAES (association des usagers de la plaine alluviale et de la Seine) pour donner plus d'ampleur au mouvement. Synerzip est né en début d'année, et a déjà fait preuve de son efficacité.

« PLUS ON IRA VITE,  
PLUS ON SERA EFFICACE »

Aux commandes, un délégué général Jean-Michel Villeval, dont le passé d'officier de sapeur-pompier est gage d'une connaissance pointue en matière de gestion du risque. Il a pu constater qu'une « culture de sécurité partagée » existe, mais qu'il est indispensable de lui apporter une meil-

leure coordination, une volonté permanente d'expliquer et de partager. Les sujets sont délicats, comme la mise en sécurité des personnels en cas d'accident, les mesures sur les bâtiments, la circulation de l'information en cas d'alerte, la mise en place d'exercices... « C'est une zone dans laquelle travaillent 32 000 personnes, sans compter les gens de passage. Notre rôle est d'aider les industriels à formuler les bonnes réponses pour bâtir des solutions opérationnelles ».

## Plug and play

L'appropriation réglementaire des mesures HSE se lit aussi dans un autre registre : celle d'un levier d'attractivité. Une ZI sûre est un excellent moyen d'attirer de nouvelles implantations. Synerzip-LH prend là toute sa dimension. « Nous avons dépassé l'unique aspect sécuritaire », confirme Olivier Clavaud. « Ce qui se construit, c'est une synergie. Nous sommes tous des compétiteurs, mais nous avons des problématiques communes que nous avons tout intérêt à traiter ensemble. En additionnant les compétences de la ZI, et elles sont nombreuses et variées, on peut arriver à produire de vrais projets ». Le concept existe déjà, comme en témoignent les historiques réseaux de chaleur. Mais il s'accélère, car le rythme de la vie économique et de la concurrence internationale le demande. « Plus on ira vite, plus on sera efficace », constate Olivier Clavaud.

Les efforts doivent porter sur l'organisation logistique et la gestion des flux, sur la mise en réseau des personnes et des idées, sans négliger la sécurité. « Nous pouvons cumuler des avantages stratégiques », explique-t-il, avec comme ligne directrice la logique de « plug and play », c'est-à-dire la facilitation des implantations. Olivier Clavaud a pu le vérifier aux États-Unis ou à Singapour : « Les investisseurs cherchent de la vitesse et de l'efficacité. En d'autres termes, ils veulent s'installer et travailler, point final. C'est là que Synerzip-LH, catalyseur d'énergies et de projet, trouve sa pleine utilité.

« Nous sommes très opérationnels », se réjouit Olivier Clavaud. De fait, en six mois, en plus des avancées sur le PPRT, l'association a « aligné les planètes », travaillant étroitement avec la CODAH, la CCI (Synerzip est d'ailleurs abrité dans les locaux de la CCI du Havre), l'ORMES, les GPMH, l'UMEP, l'UIC, et ne cessant de recevoir des appels pour la rejoindre. Cette addition des cultures va se concrétiser par la mise en ligne d'un site internet où seront agglomérés les informations et les contacts nécessaires. La future labellisation « plateforme chimie » de la ZI lui apportera une aura internationale plus forte encore, donnant plus de vigueur au mouvement d'implantations, d'abord de petites structures, puis à court terme de plus importantes. ◀

**CONTACT**  
[www.synerzip-lh.fr](http://www.synerzip-lh.fr)



Trouville-sur-Mer

# Travailler seul, vivre ensemble

Accueillant les coworkers entrepreneurs, Work in Trouville fête son premier anniversaire.



© apm

(10 places), un coin détente avec fauteuils, un coin cantine. Dans ce décor cosy à souhait, les locations sont possibles « à l'heure, à la journée, au mois, à mi-temps ou plein temps », des livres et magazines sont à portée de main, une givexbox citoyenne (objets à déposer/emporter) est prévue.

## Confiance et entraide

Work in Trouville a été conçu « lieu de vie, d'échanges et d'affaires », destiné à favoriser l'entrepreneuriat à tous les âges, les synergies, le partage de compétences. Depuis l'ouverture (septembre 2016), Anne Julio y distille les règles d'or « confiance, entraide, positivité » en accueillant les free-lancers, les start-up, les auto-entrepreneurs, ou bien les cadres et dirigeants qui ont besoin d'une 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> adresse. Parallèlement l'animatrice s'attache à développer une communauté Work in Trouville

qui compte déjà une bonne centaine de membres. Anne Julio met en musique des événements fédérateurs (pique-nique sur la plage, cours de yoga, shiatsu), des animations Happy Cantine, des ateliers culinaires, etc. Désormais, elle offre des rendez-vous coup de pouce aux jeunes créateurs, organise des formations et vient d'être partenaire d'un premier « Job-Café » avec succès.

Co-créatrice dans l'immobilier de luxe touristique, Anne Julio en témoigne puisqu'elle a gardé le lien avec sa société parisienne, elle confirme qu'ils sont nombreux à suivre son exemple. La preuve : quatre des coworkers du moment ont quitté Paris pour monter un projet à Trouville. ◀ I.P.

Plate-forme de coworking impulsée par la Ville de Trouville-sur-Mer et une chef d'entreprise parisienne, Anne Julio, Work in Trouville incarne à merveille l'atypisme des bureaux partagés. Aménagé en open space sur 70 m<sup>2</sup> dans l'ancien hôpital, au cœur de la ville, l'espace propose en accès nomade huit postes de travail » avec accès Wi-Fi, haut débit, imprimante à disposition, plus une salle de réunion

## CONTACTS

[www.facebook.com/workintrouville](https://www.facebook.com/workintrouville)  
[www.workintrouville.fr](http://www.workintrouville.fr)

LE SPÉCIALISTE DES SOLUTIONS  
AUDIOVISUELLES PROFESSIONNELLES ...

INGÉNIERIE | LOCATION | PRESTATION | MAINTENANCE

BARCO, LA NUBIA, YAMAHA CO, Sennheiser, audio-technica, SHURE

 **MTCA**  
MOYENS & TECHNIQUES DE  
COMMUNICATION AUDIOVISUELLE

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

MTCA CAEN 02 31 75 03 38

MTCA LE HAVRE 02 32 74 96 96

MTCA ROUEN 02 32 81 88 00

NOUVELLE ADRESSE

MTCA & COURTIN AUDIO

À CAEN :

7, rue Denis Papin 14120 Mondeville



# Jeunes compétences

Altéo Conseil, la Junior-Entreprise de Neoma Business School, est un tremplin idéal vers le monde professionnel.



Des étudiants  
qui pensent  
comme des  
professionnels.

## En chiffres

# 96 %

Le taux d'insertion  
des junior-entrepreneurs  
six mois après le diplôme.  
Soit 15 % de plus  
que celui des diplômés  
classiques.

**S**i jeunes et déjà entrepreneurs ! Ils sont quarante étudiants de Neoma Business School à avoir choisi d'intégrer une association pas tout à fait comme les autres, la Junior-Entreprise Altéo Conseil. Ici, on n'organise pas des soirées festives ou des manifestations sportives, mais on met en pratique les enseignements dispensés par l'école, au bénéfice de clients. C'est du concret, du réel, du professionnel.

« Nous sommes une association, mais nous avons en réalité des processus d'entreprise. Nous réalisons des études de marché, des business plan, des audits RSE, des enquêtes de communication, du webmarketing... C'est un engagement complet. Ce qui prime, c'est la qualité de notre livrable », explique le président de l'actuelle promotion, Pierrick Lallemand. Si parmi le portefeuille d'Altéo figurent des grands noms comme Exxon, Veolia, Bouygues, Ferrero et bien d'autres, les TPE, les PME, les créateurs peuvent tout aussi faire appel à eux.

« Si nos clients nous font confiance, et nous permettent de réaliser du chiffre d'affaires, c'est parce qu'ils ont compris la qualité de notre travail. Nous leur apportons des compétences techniques, mais aussi de l'innovation, de nouvelles façons de voir et de travailler ».

Altéo Conseil a le privilège de l'âge. Elle existe depuis 1971 (4<sup>e</sup> à avoir été créée en France), et figure régulièrement dans le prestigieux Top 30, sur les 186 qu'on trouve dans les établissements d'enseignement supérieur partout en France. Ce n'est jamais gagné d'avance, car un audit annuel est effectué par la Confédération Nationale. La meilleure appréciation qu'on puisse recevoir à son issue est « satisfaisant », ce qui empêche de s'endormir sur ses lauriers.

## Initiative et proactivité

Les étapes de recrutement pour intégrer la JE sont d'ailleurs nombreuses et complexes, car il faut faire le tri parmi la centaine

de candidats. « Je ne savais même pas que cela existait quand je suis arrivé à Neoma, raconte Erwan Bobin, vice-président. « Je ne regrette pas de m'être engagé. On effectue des tâches passionnantes. Gérer une étude en sachant qu'il faut tenir des délais, qu'il y a des clients derrière, qu'on n'a pas le droit à l'erreur, c'est extrêmement stimulant et perfectionnant. Cela demande de l'initiative et de la proactivité ».

Et ce d'autant plus que la durée de vie d'un étudiant au sein d'Altéo est des plus brèves : une année seulement. « C'est dur, car cela demande de se former très rapidement (les partenaires y participent), puis de savoir passer le flambeau », commente Pierrick Lallemand. « Mais d'un autre côté, ce rythme soutenu apporte de la diversification, des idées neuves ».

L'expérience s'avère extrêmement positive, ou ouvre des perspectives intéressantes. « On prend de l'avance », souligne Erwan Bobin. « On acquiert des connaissances qu'on peut faire valoir sur nos CV », renchérit son président. Et comme les JE sont comptabilisées dans certains classements, dont sont friandes les écoles de management, tout le monde y trouve son compte. ◀

## CONTACT

[www.alteo-conseil.com](http://www.alteo-conseil.com)

Caen

# Dynamiser l'export

Le club Dynamic Export se dote d'un nouveau bureau et de fortes ambitions.

Dynamic Export regroupe depuis plus de 20 ans des professionnels de l'export du Calvados. « Nous avons plusieurs objectifs, en premier lieu l'échange et l'entraide afin de créer un vrai réseau de spécialistes de l'international, mais aussi le perfectionnement dans les techniques du commerce international, ou encore la promotion d'actions communes pour mieux exporter », explique le président du club, Romain Noyon.

Dans un cadre convivial, et en collaboration avec le club des exportateurs de la Manche, Dynamic Export organise des réunions d'informations et des rencontres environ tous

les deux mois, abordant des aspects très techniques du développement à l'international comme la découverte de nouvelles destinations (« Approche pays ») et des points de conjoncture. Figurent aussi au programme une mission découverte de marchés étrangers, des visites d'entreprises exportatrices ou encore une rencontre annuelle avec les autres clubs export normands.

## L'international pour tous

« Avec les membres du Bureau nouvellement élus, ainsi que l'appui de la CCI, nous souhaitons mettre l'export au cœur de la réflexion et de la stratégie des entreprises. Pour de nombreuses sociétés, le salut passe par l'International. Il faut en effet dépasser nos frontières sans avoir peur. Nous sommes un club international ouvert à tous : primo-exportateur, exportateur confirmé, importateur, prestataire de services aux entreprises internationales, petites ou grandes entreprises », déclare Romain Noyon. ◀



## AU PROGRAMME

**19 septembre 2017** L'Iran : un marché à fort potentiel à (re)découvrir : témoignages de PME de retour de mission.

**17 octobre** Marchés d'Afrique du Nord et subsaharienne, approche culturelle et réseaux informels.

**21 novembre** Comment trouver un bon réseau de distributeurs et l'animer ?

**4 décembre** Journées de l'international organisées par CCI international Normandie.

## CONTACTS

[fpoiblaud@caen.cci.fr](mailto:fpoiblaud@caen.cci.fr)  
[www.caen.cci.fr/dynamic-export](http://www.caen.cci.fr/dynamic-export)



**GROUPE  
GUEZ  
AUTOMOBILES**

## NOUVEAU CENTRE INFINITI ROUEN

Rue Amédée Dormoy (face aux Docks 76) ROUEN | 02 32 10 90 10

### Q30

## DRIVE POTENTIAL\*

Libérez votre potentiel et définissez vos propres conventions avec l'INFINITI Q30.

Son style marqué, ses courbes dynamiques et son élégance toute en puissance font du compact premium un modèle unique. Comme vous.

Visitez [infiniti.fr](http://infiniti.fr)

à partir de **279€** / mois<sup>1</sup>

LLD SUR 37 MOIS SANS APPORT AVEC  
CONDITION DE REPRISE ET ENTRETIEN COMPRIS<sup>2</sup>



**INFINITI**  
EMPOWER THE DRIVE™

\*Libérez votre respiration \*\*Sublimier la conduite



Emissions de CO2 comprises entre 103 g/km et 154 g/km. Consommation mixte de carburant comprise entre 3,9 l/100 km et 4,7 l/100 km. <sup>1</sup> Pour la base des résultats des tests officiels conduits en laboratoire par le fabricant en application de la réglementation. Ces valeurs peuvent différer des résultats en conditions réelles de conduite (qui peuvent être affectés par le type et les conditions de conduite et par d'autres facteurs).

<sup>2</sup>Exemple en Location Longue Durée pour Q30 1.50 4MT 45 000km maximum : 37 loyers de 279€ incluant les prestations d'entretien<sup>3</sup>. Remise du véhicule chez votre concessionnaire en fin de contrat avec paiement des frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires.

Modèle présenté : Q30 1.50 DCT Premium avec option peinture métallique et toit en verre : **37 loyers de 383€** incluant les prestations d'entretien<sup>3</sup>. <sup>3</sup>Contrat d'entretien (Pack Comfort) : entretien programmé et remplacement des pièces d'usure inclus dans le loyer pour 31€ par mois (hors taxes). Les prestations sont soumises à la limite de 37 mois ou 62 000km au premier des deux termes atteint selon conditions. Voir Location Longue Durée 37/68. Offre sous condition de reprise d'un véhicule roulant, réservé aux particuliers, non cumulable avec d'autres offres sans réserve d'acceptation par l'AMC - RCS Rouen 702 002 221 - valable jusqu'au 30 septembre 2017 chez les concessionnaires INFINITI participants. Les conditions générales de vente s'appliquent - voir sur [infiniti.fr](http://infiniti.fr)



« C'EST GRATIFIANT  
DE CONSTATER  
LA MONTÉE  
EN COMPÉTENCES. »

Une équipe  
pour faire germer  
la créativité collective.

Bolbec

# Esprits d'équipe

**Oril Industrie donne toute latitude à ses salariés pour participer à la performance collective. Un espace de créativité et de partage a même été mis en place.**

Un « Mur de la Créativité », un message inscrit au sol invitant à laisser à la porte ses idées préconçues, un mobilier confortable et tout en couleur, un nom résolument moderne, la « Fabrik ». On a plus l'impression d'être au sein d'une start-up que dans les locaux de la très sérieuse et très rigoureuse Oril Industrie. Cet espace dédié à la performance collective est pourtant devenu l'un des éléments essentiels de la réussite de l'entreprise. Sept personnes font fonctionner cette Fabrik dont l'objectif est de valoriser l'intelligence collective, de trouver de nouvelles idées, de rebattre les cartes et de réinventer un modèle.

Les prémices de cette façon de travailler datent de l'été 2009, quand il s'est avéré indispensable de repenser l'organisation de l'usine. Les premières étapes furent plus classiques, avec la mise en place du LEAN ou du Six Sigma. Une forte volonté d'accélérer le mouvement a permis d'aller plus loin. Ce fut en 2015 la constitution d'une task force de cinq personnes, chargées d'investiguer, de chercher dans les coins, de remuer l'entreprise dans sa totalité, et de faire remonter en toute liberté le résultat de leur enquête au Comité de Direction, avec

une consigne, faire simple et rapide (pas de schémas compliqués, de PowerPoint en 20 slides, de rapport en cinquante pages). Et cela a marché. « Il était évident que nous devions aller plus loin dans cette méthode pour penser l'environnement de demain », commente le directeur du site, Gilles Belloir. Ce n'était pas acquis d'avance pour une société de 800 personnes, âgée de 55 ans, membre d'un groupe pharmaceutique mondial (Servier). Mais tout le monde a poussé à la roue, l'émulation fut rapide, et la Fabrik a pu voir le jour à la fin 2016.

## Les idées fusent

En quelques mois, les premiers résultats se sont fait sentir. « L'état d'esprit de l'usine a changé, chacun accepte que l'autre puisse s'exprimer », remarquent les six complices de la Fabrik. « Toutes les idées sont bonnes à entendre. Du simple étonnement d'un novice peut naître une solution qui va apporter des économies. En réunissant des populations diverses, on évolue positivement ».

Il est beaucoup question d'intelligence collective et de performance dans ce fonctionnement. Le dialogue, la convivialité, le plaisir, la réalisation personnelle sont

également indispensables : « La performance peut être agréable. C'est gratifiant de constater la montée en compétences ». Le ludique s'ajoute au process, avec des challenges, autour de la résolution d'un problème en deux semaines. « On réunit une quinzaine de personnes en une matinée », raconte Gilles Belloir. « Une fois un petit instant de gêne passé, les bonnes idées fusent. Nous avons beaucoup progressé en termes de créativité ». Une méthode qui présente un autre avantage, celle d'être parfaitement compatible avec les générations Y/Z, très en demande d'intelligence collaborative et qui ne pourront que s'épanouir dans cet environnement.

La co-construction ne s'arrête pas aux murs d'Oril. « L'innovation se trouve partout. Le partage est essentiel pour avancer », explique Gilles Belloir qui aime à discuter avec les TPE, les start-up, les PME, la CCI, les grands industriels, pour tenter de saisir l'air du temps. ◀

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

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

— À PARTIR DE —  
**7 390€<sup>(1)</sup>**  
 — HORS TAXES —



**JUSQU'À  
5 ANS  
DE GARANTIE**

**CLIMATISATION - RÉGULATEUR DE VITESSE<sup>(2)</sup> - TÉLÉPHONIE  
MAINS-LIBRES BLUETOOTH® - RADAR DE RECUL - RADIO MP3  
AVEC PORT USB ET COMMANDES AU VOLANT**



**PROFESSIONAL**

PROFESSIONNEL COMME VOUS

(1) Tarif au 01/06/2017 du Nouveau Fiorino essence 1.4 i.e. 77 ch Pack Pro Nav: 14 025€ HT – 6 635€ HT (dont 5 935€ HT de remise constructeur et 700€ HT de prime à la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la destruction) = 7 390€ HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 31/10/2017 chez les Distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. (2) Sur motorisations 1.3 MultiJet pour Fiorino et sur Cabine Double pour Fullback.



## en échos

**Marc Charlet**, directeur général du pôle de compétitivité Mov'eo.



### Repères

- 4** La phase IV des pôles de compétitivité vient de se déclencher. Les pôles vont rencontrer les services de l'État pour en définir les priorités. Pour Mov'eo, l'essentiel est de conserver une orientation business tout en conservant une importante part de labellisation des projets de R&D.

**Parce que demain sera mobile, mais cette mobilité va prendre des directions multiples. Elle sera, économe, sûre, autonome, connectée. L'action du pôle de compétitivité Mov'eo (dont le slogan est « Imagine mobility ») est essentielle pour faire émerger un écosystème porteur d'avenir et d'ambitions tout au long de l'axe Seine.**

**L**a France est un leader mondial de l'automobile. Pour conserver cette position dans la mobilité de demain, elle peut miser sur un tissu d'entreprises de très haut niveau, que Mov'eo fédère et motive. Le directeur général du pôle de compétitivité, Marc Charlet, trace les grandes lignes de ce que sera la mobilité de demain.

## > Interview

### Comment se positionne Mov'eo parmi les pôles de compétitivité ?

**Marc Charlet :** Mov'eo est un pôle de référence, dans un secteur en pleine mutation. Nous faisons partie du Top 15 des 70 pôles. Nous comptons 400 adhérents, dans un territoire d'exception, la vallée de la Seine. Notre mission collective est de permettre à la France de rester dans la course autour du véhicule autonome et connecté.

### Est-il facile d'évoluer sur deux régions ?

**Marc Charlet :** Il convient d'être toujours attentif sur la mise en place d'un vrai collaboratif, qui s'appuie sur les spécificités et les compétences des uns et des autres. Bien sûr, l'Île-de-France pèse un poids important, mais la Normandie n'est pas en reste, ne serait-ce que sur l'aspect industriel, mais aussi sur l'inventivité de ses start-up et la richesse de son tissu de PME. Une des forces de Mov'eo réside dans la diversité de ses acteurs et de ses thèmes. Nous sommes des fédérateurs et des animateurs de cet écosystème.

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

**Marc Charlet :** Les champs de la mobilité sont extrêmement vastes, ils sont à la fois technologiques, numériques, industriels. On peut travailler sur la question des batteries comme sur celle des amplificateurs de marche. La mobilité est bouleversée par les nouvelles technologies et par les enjeux de la qualité de vie, tout doit être pris en compte. Sur le véhicule propre, par exemple, on avance sur la réduction des émissions des moteurs thermiques, sur les modes de combustion et d'échappement. Dans le même temps, nous progressons sur la gestion de l'énergie et des batteries électriques. De gros efforts sont accomplis sur l'allègement des véhicules, question sur laquelle travaille notamment Faurecia. Ces exemples permettent de comprendre que les expérimentations sont de tout ordre.



**Marc Charlet,**  
directeur général du  
pôle de compétitivité  
Mov'eo.

**CONTACT**  
[www.pole-moveo.org](http://www.pole-moveo.org)

### Quels sont les développements en matière de véhicule autonome ?

**Marc Charlet :** La mobilité intelligente est un sujet d'actualité. Le lancement en 2018 d'un service de transport à la demande avec des véhicules autonomes au technopôle du Madrillet va consister une avancée considérable. Ce partenariat public-privé réunit la Métropole Rouen Normandie, la Région Normandie, l'État, le groupe Caisse des Dépôts et sa filiale Transdev, avec des véhicules Renault ZOE électriques et autonomes. L'expérimentation permettra de renforcer l'interopérabilité des systèmes entre les véhicules autonomes, l'infrastructure et le réseau de transport public, afin de construire une solution de mobilité intégrée, et constitue le premier acte de la création d'un cluster « véhicule autonome » en Normandie.

### Comment faire pour aider les PME à trouver leur place dans ce foisonnement ?

**Marc Charlet :** C'est l'objectif de notre plan PME championnes, un programme d'accélération pour appuyer nos pépites (y compris les start-up), qui n'ont rien à envier aux grands noms internationaux. Nous avons mis en place un programme sur mesure d'accompagnement et de soutien par les experts de Mov'eo, autour de la stratégie, de l'international, de la croissance commerciale, du développement de la notoriété des produits et de l'accès aux financements. Sur ce dernier point, nous cherchons à être beaucoup plus présents et efficaces auprès de la Communauté européenne. ◀

### TEVAC montre l'exemple

Mov'eo a lancé le projet TEVAC avec le concours financier de l'ADEME, la Région Normandie et la Région Île-de-France. Il vise à réunir les conditions de réussite pour faire du territoire de la Vallée de la Seine un Territoire d'Expérimentation pour le Véhicule Autonome et Connecté (TEVAC), dans le cadre de l'AMI (appel à manifestation d'intérêts) « Transition écologique » du CPIER Vallée de la Seine 2015 – 2020. Ce projet consiste dans un premier temps à cartographier les acteurs du territoire travaillant sur la question du véhicule autonome, de comprendre et recenser les intérêts et les besoins des collectivités territoriales, des industriels et organismes de recherche et de réaliser une analyse de l'écosystème. Sur cette base, il sera possible de faire reconnaître à la Vallée de la Seine sa place et son rôle dans les nouvelles solutions de mobilité, donc de maintenir et développer l'activité dans ce domaine tout en favorisant l'implantation d'activités innovantes. ◀

**180 000** Le nombre d'emplois directs de la filière automobile de la Vallée de la Seine.

**55** Le nombre des produits innovants sélectionnés (sans exhaustivité) par Mov'eo parmi ses membres dans la dernière édition de son recueil sur ses success stories.



CCI Caen Normandie

## Formation

# AGEFICE

**Chef d'entreprise non salarié : comment financer sa propre formation ?**

Pour financer vos formations, vous versez obligatoirement 0,25 % du montant annuel du plafond de la Sécurité Sociale au RSI, qui le reverse à l'AGEFICE (Association de Gestion du Financement de la formation des Chefs d'Entreprise). Vous pouvez, grâce à cette contribution, vous faire rembourser le coût pédagogique de vos stages de formation.

### Critères financiers de l'AGEFICE

- 1 200 € HT maximum par an (2 000 € pour formations qualifiantes ou formations en langues).
- 100 % du coût pédagogique HT mais le coût de l'heure de formation ne doit pas excéder 50 €.
- 6 heures minimum de formation par demande.
- L'entreprise avance les fonds et se fait rembourser sur facture acquittée et attestation de présence.

### Critères pédagogiques de l'AGEFICE

- Formations débouchant sur une qualification officiellement reconnue.
- Formations « obligatoires » légalement imposées pour l'exercice de l'activité professionnelle.
- Formations « mallettes du dirigeant ».
- Les autres formations métiers ou transversales.

### Délais

- Au moins 1 mois avant le début de la formation, effectuer une demande de prise en charge. L'AGEFICE Paris répondra environ 4 semaines après réception du dossier complet.
- Dès la fin de la formation, demander le remboursement. ◀



### En savoir plus

CCI Caen Normandie  
Point accueil AGEFICE  
Annie Dominski  
02 31 54 54 54  
agefice@caen.cci.fr  
www.agefice.fr



CCI Seine Estuaire

## Forum

# Soyez acteur des "Impact Positive Labs", le 5 octobre à la CCI

**Fort du succès de ses précédentes éditions, le LH Positive Economy Forum revient au Havre du 4 au 7 octobre avec un programme orienté vers la transformation positive du territoire.**

Organisé par la Fondation Positive Planet et présidé par Jacques Attali, le LH Positive Economy Forum poursuivra, lors de cette 6<sup>e</sup> édition, son ambition de rassembler les chefs d'entreprise, les ONG, les entrepreneurs sociaux, les penseurs et les citoyens porteurs de projets innovants qui pensent le monde d'aujourd'hui et imaginent les solutions de long terme pour demain.

Partenaire privilégié du LH Positive Economy Forum, la CCI Seine Estuaire accueillera une journée de workshops le 5 octobre. Les « Impact Positive Labs » réuniront des experts internationaux et des représentants d'entreprises et organisations (Trans-

dev, Enedis, Industries du Havre, Veolia...) pour échanger avec les acteurs du territoire.

Au programme : le financement des porteurs de projet, le développement du tissu industriel havrais, l'implication des citoyens dans des projets entrepreneuriaux, l'économie circulaire sur le territoire, etc. En parallèle, la CCI proposera un temps fort pour inciter les entreprises locales à s'inscrire dans une démarche de RSE à leur échelle. ◀

### En savoir plus

Toutes les informations sur :  
[positiveeconomy.co](http://positiveeconomy.co)  
Marianne Dalloz - 02 35 55 27 29  
mdalloz@seine-estuaire.cci.fr

## Objectif Business

# Semaine de la TPE-PME au Havre

Du 17 au 19 octobre, 3 jours pour développer son activité.

### Les temps forts :

- 20 rendez-vous pour développer son entreprise : ateliers business, rencontres experts, débats, rendez-vous BtoB ou réseaux, etc.
- Des déjeuners-débats thématiques pour envisager l'avenir de son entreprise : « La PME de DEMAIN », nouvelles organisations pour nouveaux business models, les achats responsables, les hommes et les machines, etc.
- Un Dîner carrousel pour rencontrer une centaine de chefs d'entreprise et une dizaine de clubs en une seule soirée !

### Et aussi :

- Des outils pratiques : repartez avec une clé USB contenant les outils et matrices vus en atelier, pour une mise en pratique immédiate !
- Un espace business à disposition des participants pour organiser leurs rendez-vous avec d'autres participants.
- Un espace accueil pour les entreprises permettant de développer son réseau à tout moment durant les 3 jours. ◀

**En savoir plus** Réservez vos places aux ateliers et aux manifestations sur :  
[www.semaine-pme.fr](http://www.semaine-pme.fr)

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

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



## Événement - Ateliers

# Startup Weekend Seine à vélo

La CCI Portes de Normandie et Le Conseil départemental de l'Eure organisent un Startup Weekend Seine à Vélo les 13, 14 et 15 octobre. L'objectif ? Comment faire de la « Seine à Vélo » une expérience unique et originale autour du concept de la Smart Green Road. Pour y réfléchir, rien de mieux que d'être accueilli in situ, à proximité de la Seine, dans un environnement "green" et sportif à la base de loisirs Léry-Poses en Normandie.

Vous y serez accueillis, nourris et hébergés 24h/24, accompagnés par des coachs spécialisés et par une très sympathique équipe d'organisateurs. ◀



### En savoir plus

Startup Weekend Seine à Vélo  
@SWSeineVelo  
swseineavelo@gmail.com

# L'atelier Business, le réflexe pour bien booster sa rentrée !

La CCI Portes de Normandie vous propose un programme complet d'ateliers courts en lien direct avec la vie de votre entreprise pour développer votre chiffre d'affaires, piloter efficacement votre entreprise et votre personnel au quotidien ou bien encore vous mettre en conformité avec la réglementation. Les Ateliers Business sont des ateliers pratiques avec mise à disposition de solutions pour une application immédiate en entreprise et ont pour vocation de s'adapter à vos moyens et à vos objectifs. Participer à ces ateliers vous permet par ailleurs de partager vos expériences avec d'autres entreprises ! ◀

En savoir plus [www.portesdenormandie.cci.fr/agenda](http://www.portesdenormandie.cci.fr/agenda)

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



## Innovation

# Déclic Day

**Jeudi 26 octobre de 9h à 22h à Rouen.**

La CCI Rouen Métropole accueille les jeunes et futurs entrepreneurs des écoles, universités et centre de formation du territoire. 140 start-up, 1800 étudiants, 6 workshops, 3 keynotes. Ce festival est dédié à l'échange et au partage autour de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Une journée interactive où les étudiants seront amenés à tester par eux-mêmes les produits et services des entreprises.

Immergés dans le monde de l'innovation, les visiteurs pourront également échanger avec les entrepreneurs lors du flash business meeting.

Clôture organisée par la CCI : conférence, musique live, artistes graffeurs.

Venez rencontrer et échanger avec la nouvelle génération d'entrepreneurs !

Événement organisé par l'association étudiante Déclic'Entreprendre de Neoma Business School en partenariat avec la CCI Rouen Métropole. ◀



### En savoir plus

Déclic Entreprendre :  
Juliette Fauconnier - 06 15 84 89 71  
juliette.fauconnier@gmail.com  
CCI Rouen Métropole : Delphine Jollivet  
02 32 100 500 - delphine.jollivet@normandie.cci.fr

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



## Événement

# Participez au 1<sup>er</sup> Startup Weekend de la Manche !

La CCI Ouest Normandie organise, avec le FIM CCI Formation Normandie, sa 1<sup>re</sup> édition du Startup Weekend à Saint-Lô, du 20 au 22 octobre, dans les locaux du FIM sur le Campus 2.

Startup Weekend est un événement de 54h, ouvert à tous, où des entrepreneurs en herbe aux profils variés, développeurs, graphistes, marketeurs, chefs de produits/projets et passionnés de start-up se rassemblent en immersion pour partager des idées, travailler en équipes, élaborer un business model et lancer des start-up. Cet événement fait désormais partie de l'offre de toutes les CCI de Normandie dans le cadre de la création d'entreprise.

### Pourquoi venir ?

Comménçant par les pitches du vendredi soir et continuant par l'expérimentation, le développement du business model et la création d'un prototype simple, le Startup Weekend finit le dimanche soir par des démonstrations devant un panel d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs locaux. Les participants sont invités à créer des start-up viables pendant l'événement et sont amenés à collaborer avec des individus ayant les mêmes aspirations qu'eux à l'extérieur de leurs cercles habituels.

### Que va vous apporter cet événement ?

Rencontrer vos futurs associés, construire votre réseau, tester votre projet, développer de nouvelles compétences, apprendre à lancer un business... ◀

En savoir plus [Eric Bouzenard - 023391 3391 - saintlo@startupweekend.org](mailto:Eric.Bouzenard@startupweekend.org)  
[www.ouestnormandie.cci.fr/agenda/startup-weekend-st-lo](http://www.ouestnormandie.cci.fr/agenda/startup-weekend-st-lo)

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



## Seniors

# Silver Day Normandie

**Le bien-être des seniors, un concept dans l'air du temps.**

La 2<sup>e</sup> édition du rendez-vous annuel de la Silver économie en Normandie se déroulera au Havre le 28 septembre, au programme : tables rondes, ateliers et rendez-vous BtoB, tout pour s'informer sur l'évolution de la filière et élargir son réseau.

La matinée permettra de faire un point sur les nouveautés en matière de logement et sur l'évolution de l'offre de produits et de services destinés aux seniors. L'après-midi sera consacrée à des ateliers thématiques : comment travailler avec le Gêrontopôle, comment construire son offre commerciale et quels canaux de distribution utiliser, innover pour répondre aux nouveaux comportements et besoins alimentaires des seniors, quelles aides aux entreprises mobiliser, nouveau rôle du facteur dans la silver économie, visite de la maison Dahlia (outil pédagogique au service des entreprises).

Le Silver Day Normandie est un événement co-organisé par les CCI de Normandie et l'Agence de Développement pour la Normandie, en partenariat avec la Caisse des Dépôts, la Caisse d'Épargne et La Poste.

**En savoir plus** Inscriptions avant le 20 septembre  
<https://www.b2match.eu/silverdaynormandie>



## International

# Des journées pour le monde

**Un rendez-vous à ne pas manquer pour établir sa stratégie export.**

La 9<sup>e</sup> édition des Journées de l'international les 4 et 5 décembre 2017 au Kindarena de Rouen, avec un événement phare le 5 décembre : la journée multipays. Les experts de Business France et des CCI Françaises à l'étranger viendront à la rencontre des entreprises normandes dans le cadre de rendez-vous préprogrammés de 45 minutes. L'occasion de valider ou de redéfinir un choix ou une stratégie. 45 pays sont représentés, et environ 350 rendez-vous sont organisés.

**En savoir plus** Marielle Payet - 02 31 54 40 26  
[marielle.payet@normandie.cci.fr](mailto:marielle.payet@normandie.cci.fr)

## Salon

# Immersions numériques

**In Normandie, un salon qui disrute les salons.**

Les 31 mai et 1<sup>er</sup> juin prochains à Deauville, les CCI de Normandie organisent « In Normandy », le rendez-vous de l'innovation et du numérique pour les entreprises. Le CID accueillera des démonstrateurs immersifs, autour du commerce, de la logistique, de l'organisation de l'entreprise, de la santé, du business, de l'usine du futur, de la ville connectée, qui permettront d'apprécier les possibilités offertes par la transition digitale.

Le programme comprendra une conférence d'ouverture par un grand témoin sur la disruption et le numérique, une table ronde de clôture mettant en scène des chefs d'entreprise normands impactés par la transformation numérique, une série de rendez-vous business préprogrammés, des ateliers d'experts.

Les visiteurs pourront se diriger au travers de différents parcours balisés, thématiques ou à la carte, avec des départs séquencés et un coaching : une façon entièrement nouvelle d'optimiser sa présence à un salon professionnel. Les exposants auront la tâche d'effectuer en deux minutes la preuve de leur concept en mode living lab.

Il est déjà temps pour les exposants de réserver leur espace. Plusieurs formules sont à leur disposition.

**En savoir plus**  
[renaud.kempff@normandie.cci.fr](mailto:renaud.kempff@normandie.cci.fr)  
[frederic.saffroy@normandie.cci.fr](mailto:frederic.saffroy@normandie.cci.fr)

## Numérique

# Normandigital, sixième édition

**La question clé de la sécurisation numérique sera au cœur du salon Normandigital.**

Le prochain salon Normandigital, organisé par le réseau Normandigital (ex. Club TIC de Normandie), se déroulera le 18 octobre 2017, à la CCI de Caen, avec pour thématique centrale "Cybersécurité & données personnelles". Cette sixième édition permettra de réunir dirigeants, ingénieurs, start-up, DSI, développeurs, étudiants ainsi que des enseignants et des chercheurs et d'assister à des conférences, des ateliers et des démonstrations autour de l'offre numérique régionale et ses applications dans les différentes filières économiques.

**En savoir plus**  
[www.normandigital.fr](http://www.normandigital.fr)

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

# L'APPRENTISSAGE

## UNE VOIE D'EXCELLENCE

**+  
DE 300  
MÉTIER**



# L'APPRENTISSAGE

*il reste encore des places*

toutes les infos sur [apprentissage.normandie.fr](http://apprentissage.normandie.fr)



RÉGION  
**NORMANDIE**  
[www.normandie.fr](http://www.normandie.fr)



MARC, PRÉSIDENT DU GROUPE, EST PRÉOCCUPÉ.

Préoccupé, parce que les résultats des filiales ne sont pas ceux espérés.

Parce que le prochain déménagement de l'entreprise dans de nouveaux locaux est un saut vers l'inconnu. Parce que la pression des nouvelles contraintes réglementaires est de plus en plus forte.

Pourtant, ce matin, lorsqu'il s'adresse à ses clients,

IL N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI CONVAINCANT.



\*source Banque de France 12/2015

Être le partenaire des dirigeants  
qui développent leur entreprise,  
c'est d'abord croire en eux.

Le Crédit Agricole est le premier financeur\*  
des entreprises en France.

RENCONTREZ NOS CHARGÉS D'AFFAIRES EN RÉGION

Toute une banque  
pour vous



Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Normandie-Seine, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est à la Cité de l'Agriculture, Chemin de la Bretèque, 76230 BOIS-GUILAUME, inscrite au RCS de Rouen sous le n° 433 786 738. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance (RIAS) sous le n° 07 025 370. Adresse postale : CS 70800 76238 BOIS-GUILAUME CEDEX, Tél. 02 22 76 60 30. Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Normandie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social situé 15 esplanade Brillaud de Laujardière CS 25014 - 14050 CAEN CEDEX 4 - Immatriculée au RCS de CAEN sous le n° 478 834 930 - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 022 868.