



#07
Mars-Avril 2015

En Direct
Des ports
à marée haute
p.6

En Entreprises
La mémoire du fer
p.20

Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

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

Enjeux p.28

Les couleurs du commerce



CCI Business



FLASHEZ
ET DÉCOUVREZ !



Accédez aux grands projets
d'investissements industriels sur
www.ccibusiness-normandie.fr

Informations
qualifiées

Compétitivités

Nouveaux marchés

Conventions
d'affaires

Investissements

Chantiers

Veilles

Accompagnements

ÉNERGIES :
RENOUVELABLE - MARINE - FOSSILE - NUCLÉAIRE

Par **Eva Escandon**, présidente nationale des Femmes Chefs d'Entreprises.



L'association des Femmes Chefs d'Entreprises, que je préside, fête cette année ses 70 ans. Soixante-dix ans d'avancées, de conquêtes, certes, mais malgré cela, il est surprenant, voire décourageant, de se dire que nous menons encore les mêmes batailles, celles de la légitimité, du rôle, de la représentativité des femmes dans le monde économique et dans les instances dirigeantes. Elles sont toujours sous-représentées dans les secteurs traditionnellement masculins, même si des évolutions intéressantes se font sentir. Elles doivent faire leurs preuves, supporter une pression supplémentaire pour démontrer qu'elles sont meilleures. Et pourtant, les entreprises dirigées par des femmes démontrent leur efficacité. Les femmes sont très présentes dans les PME et les start-up, tout ce qui constitue le nouveau modèle entrepreneurial. Et leur façon de diriger, plus humaine, plus à l'écoute des autres, a pris le dessus sur d'anciens modes de managements plus directifs.

“Je défends avec force la richesse de la mixité”

Nous continuons à faire notre chemin, appuyées en cela par la législation. Les quotas ne sont pas forcément une bonne chose, mais ils aident à avancer, à ne plus avoir peur des différences. Je défends avec force la richesse de la mixité. C'est le véritable enjeu. Comme l'est celui de la parité économique, qui doit donner aux femmes une

place égale à celle de leur poids dans l'économie. Leur rôle dans les lieux de pouvoir est important, elles ont leur mot à dire pour peser sur les évolutions de la société.

Les femmes doivent aussi avoir une forte influence dans une des problématiques majeures de notre économie, la transmission d'entreprises. Là encore, elles sont trop en minorité dans certains secteurs d'activité comme l'industrie. Je dirige une entreprise de chaudronnerie/tuyauterie dans le Nord de la France. Je n'y étais pas forcément destinée, mais j'ai été très surprise de ce que ma différence pouvait apporter. Les femmes ne doivent pas être absentes du développement économique. Elles y contribuent aussi bien que les hommes.

Contact : Femmes Chefs d'Entreprises en Normandie
clotilde.vaissaire@cf2id.fr

région en Direct

Actualités des territoires

- 06 Ports.** Le bilan et les perspectives des places portuaires normandes.



- 08 On dirait le Sud.** De nouvelles zones d'activités à Rouen.

- 09 Caux-Seine.** Une place à trouver.

- 10 Unique en France.** Les 20 ans du pont de Normandie à la loupe.

- 12 Parler du suicide.** Un dispositif d'alerte pour faire face au stress des dirigeants.

territoires en Entreprises

Rencontres avec les acteurs économiques

- 18 Avancer ensemble.** Les industriels de l'estuaire jouent collectif.

- 20 Savoir fer.** Restauration du patrimoine artisanal et industriel.

- 25 L'appel de la pomme.** Les productions de la Distillerie La Monnerie.



- 26 Rapprochement productif.** Corroban et Sobel2D, une logique partenariale.

territoires en Dynamique

Initiatives et innovations

- 34 Paris gagnés à Las Vegas.** Les entreprises du TES font le show au CES.



- 35 L'innovation analysée.** Le laboratoire SGS met en place une nouvelle organisation.

- 36 Trotteurs à succès.** 2014 a sacré reine l'écurie d'Anne et Sébastien Guarato.

- 40 Plein ciel.** Un jet privé partagé entre actionnaires.

en Focus

16-17 Démographie normande

Les grandes tendances de la démographie normande : les villes les plus peuplées, les évolutions de la population, la taille des familles, l'analyse par département des flux migratoires et de l'excédent naturel.



Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

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



Directeur de la publication : Jean Pierre Désormeaux • Directeur de la rédaction : Florence Dubosc
Rédacteur en Chef : François Colombier - Tél. 02 35 14 38 13 - francois.colombier@normandie.cci.fr
E mail : redaction.normandinamik@normandie.cci.fr • Journaliste : Isabelle Pauthier - Tél. 02 35 14 37 11
Secrétaire de rédaction : Nicole Vespier - Tél. 02 35 14 37 12 • Photographe : Pascal Monnet
Conception graphique : Groupe Arcange • Mise en page : Aprim • Impression : Groupe Corlet - Z.I. Route de Vire
BP 86 - 14110 Condé-sur-Noireau • Routage : BrioGraphic • Tirage : 110 000 exemplaires
Numéro ISSN : 2273-6751 • Dépôt légal : à parution
Régie publicitaire : Annaïck Séve-Jourde - Tél. 02 35 14 38 11 / 06 84 69 91 69 - annaick.seve@normandie.cci.fr

territoires en Normandie

Réseaux et partenariats

46 ACN fait les marchés.
11 PME unissent leur force pour décrocher des marchés nationaux.

47 Croire en l'entreprise.
Le financement participatif au service des entreprises, avec Kiosk to Invest.

50 Créateurs de services.
Les services à la personne inspirent les entrepreneurs en herbe.

52 Programmes communs.
Quand la Manche n'est plus une frontière.



région en Échos



56 Patrice Lemonnier
Avocat général
à la Cour d'appel
de Rouen.

Enjeux

Commerce gagnant



Au travers des Mercure d'Or (qui mettent à l'honneur les meilleurs commerçants) et de l'action des Unions Commerciales (qui valorisent l'action collective), un regard sur des commerçants normands qui prennent à bras-le-corps les évolutions de leurs métiers.

région en CCI

Agenda et actualités

**58 CCI CAEN
NORMANDIE**

**59 CCI OUEST
NORMANDIE**

**60 CCI PORTES
DE NORMANDIE**

**61 CCI SEINE
ESTUAIRE**

**62 CCI SEINE MER
NORMANDIE**

L'appel de la performance

Les ports normands sont à marée haute. Ils multiplient les projets et les développements à court et moyen terme.

La performance : c'est le credo d'Haropa, sa façon de continuer à se faire respecter parmi les géants du Range Nord-Ouest européen.

Mais la performance ne peut pas seulement se décréter. Elle doit aussi se mesurer. C'est pour cela qu'Haropa a lancé ses « indicateurs de performance », une « première en Europe », assure Hervé Cornède, directeur marketing et commercial d'Haropa. « Nous partons des besoins des clients, qui sont dans une logique industrielle de sélection de leurs ports ». Apprendre que 83,7 % des porte-conteneurs attendent moins d'une heure peut s'avérer crucial alors que les temps de transit font partie des critères concurrentiels forts.

Le déterminisme des ports normands se retrouve à Caen – Ouistreham, qui n'entend pas abandonner un trafic historique, celui du bois, en difficulté. « Cette filière nous tient à cœur », explique Michel Collin, président de la CCI Caen Normandie. Le port va s'adapter pour accueillir de nouvelles formes à l'image de l'émergence d'un trafic bois énergie ou d'une plate-forme dédiée au bois recyclé et les palettes. L'implantation du groupe Rougier au terminal de Blainville va dans le même sens.

Nouveaux trafics

L'aménagement majeur d'Haropa est la mise en service du terminal multimodal du Havre, système de groupage/dégroupage des conteneurs depuis et vers les terminaux maritimes, qui permettra de réaliser des trains entiers et des convois fluviaux, et fort de 130 M€ d'investissement. « Cela apportera des gains significatifs à l'ensemble de la chaîne », prévoit Olivier Ferrand, directeur du développement, qui prévient : « Il ne faut pas attendre des changements majeurs dès le premier jour. Nous devons tout d'abord

bien réussir le fonctionnement technique de l'outil. Les riches perspectives d'implantations logistiques (500 000 m² pourraient être aménagés dans les quatre prochaines années) s'inscrivent dans cette même volonté de proposer une offre complète aux industriels et aux armateurs.

Les ports régionaux ont une autre priorité, trouver de nouveaux trafics. Philippe Deiss, le nouveau président de PNA, le confirme : « Nous recherchons des pistes de développement pour conforter l'impact économique des ports sur le territoire. Des études de marché et de diversification sont lancées pour identifier de nouvelles opportunités concernant les filières transmanche, vrac et croisière ».

L'impact EMR

Comme tout le territoire, les EMR (énergies marines renouvelables) impactent l'activité portuaire. À Cherbourg, on attend la livraison du quai sud des Flamands du port de Cherbourg, spécifiquement constitué pour supporter les colis d'un poids exceptionnel, le démarrage de l'extension de 39 ha du port. À Ouistreham, c'est le réaménagement de l'avant-port afin de permettre l'implantation de la base de maintenance du champ d'éolienne de Courseulles-sur-Mer. À Caen, la réhabilitation de l'ex-chantier naval ACM, fermé en 2010, va accueillir une vingtaine d'ateliers de 200 à 500 m² destinés à des TPE/PME, notamment dans la filière nautique ou les EMR. À Dieppe, le syndicat mixte a adopté un Programme pluriannuel d'investissement pour la période 2015-2020 d'un montant de 60 M€ prévoyant l'aménagement d'un quai mixte dans le port exté-

Gagner des parts de marché
sur le trafic conteneurs est un des axes forts de la démarche commerciale d'Haropa.



rieur pour l'éolien offshore, la réorganisation du bassin Angot pour les navires de servitude opérant sur les parcs éoliens marins, s'y ajoutent l'acquisition d'une nouvelle grue mobile de forte capacité pour le commerce maritime et le remplacement du pont Colbert.

À Fécamp, la CCI va lancer un appel d'offres pour les travaux d'une aire de construction navale et suit le dossier pour l'accueil du centre de maintenance des éoliennes. ◀

À savoir

Projets stratégiques

Les trois partenaires d'Haropa vont bientôt publier leurs projets stratégiques. Pour Le Havre, il s'agira de diversifier les activités tout en continuant de développer la filière conteneurs (4,8 M EVP à l'horizon 2020, 2,5 M en 2014). Rouen, veut devenir le catalyseur de solutions logistiques à forte valeur ajoutée, demeurer le leader sur les filières céréales, granulats, énergie-chimie, et atteindre 27,6 Mt de trafic en 2020 (entre 21 et 22 en ce moment). Paris vise à s'intégrer dans un système portuaire à l'échelle de la vallée de la Seine, et s'affirmer comme un moteur de la politique de report modal.

Les trafics

Caen – Ouistreham

Marchandises : 3,12 millions de tonnes (-3,37 %)

Passagers transmanche : 969 928 (+5,14 %)

Difficultés des exportations céréalières. Le trafic historique du bois a également souffert, ainsi que celui des sels de déneigement, presque à l'arrêt en raison de la douceur des deux derniers hivers, avec d'importants volumes stockés. Sur le transmanche, la ligne Ouistreham – Portsmouth a profité des célébrations du D-Day avec une cinquantaine d'escales supplémentaires par rapport à 2013. Il y eut aussi quelques paquebots de croisière. La modernisation du terminal ferry a complété trois années de travaux dans lesquels la CCI Caen Normandie a investi près de 5 M€.

Port-en-Bessin

Pêche : 7904 tonnes. Un niveau record depuis 2007 (exception faite de 2012), porté par l'apport exceptionnel d'encornets (+68 %).

Grandcamp – Maisy

Pêche : 2667 tonnes, meilleur résultat de la décennie.

Cherbourg

Marchandises : 1,36 Mt (-15,95 %)

Passagers transmanche : 512 399 (+2,23 %)

Passagers croisières : 80 824 (+56,96 %)

Pêche : 5,7 Mt

Forte baisse du trafic conventionnel en raison de l'arrêt de l'activité charbon (arrêt de l'activité de CT, exploitant du terminal vrac de Cherbourg depuis 2010, qui n'a jamais atteint l'objectif des 4 Mt).

Le Havre

Trafic total : 67,5 Mt (-0,67 %)

Vracs liquides : 37,9 Mt (-0,1 %) (dont pétrole brut : 23 Mt)

Vracs solides : 1,5 Mt (-49 %)

Conteneurs : 26 Mt (+4,9 %)

Passagers croisières : 257 674 (+4 %)

Rouen

Trafic total : 21,6 Mt (-3,2 %)

Vracs liquides : 9,1 Mt (-5 %)

Vracs solides : 10,8 Mt (-1,8 %) dont céréales 7,2 Mt (-1,4 %)

Passagers croisières : 25 301 (+60 %)

Trafic fluvial : 5,8 Mt (+5 %)

Haropa : 89,2 Mt (-1,3 %)

Dieppe

Marchandises : 1,77 Mt (-5,2 %)

Passagers : 285 368 (+3,23 %)

Pêche : 3 181 tonnes (+7,6 %)

Activité commerciale durement frappée par le quasi-arrêt des importations de colza et la chute importante d'oléagineux et tourteaux. La pêche est portée par la forte hausse des coquilles Saint-Jacques.

Fécamp

Marchandises : 239 324 tonnes (+21 %)

Pêche : 5321 tonnes (+18 %)

Une croissance portée par la reprise des exportations : elles affichent un rebond à hauteur de +89,40 % à 42 125 tonnes, avec les sorties des colis de la centrale nucléaire de Paluel et des panneaux de particules de l'entreprise Linex, basée à Allouville-Bellefosse.

Le Tréport

Marchandises : 357 166 tonnes (+16 %).

+ Port SENALIA

Cure de protéines

L'opérateur portuaire Sénalia travaille pour augmenter la qualité des céréales destinées à l'export.

Sénalia se sent un peu entre deux eaux. Après une campagne 2013 – 2014 relativement satisfaisante (en frôlant les 7 millions de tonnes) les pluies de l'été dernier ont porté un coût à la fois à la quantité et à la qualité de la récolte. « Nous devons gérer au mieux les six mois qui nous restent », soupire Thierry Dupont, le président du groupe qui exploite les terminaux céréaliers et agro-industriels du port de Rouen. Pour y parvenir, la diversification reste essentielle. La remontée du bio-éthanol a été un signal encourageant, ainsi que la bonne santé de l'activité sucrière. « Avec la fin en 2017 des quotas et des règlements, Sénalia a une carte à jouer dans la nouvelle organisation du marché du sucre », prévoit le président.

Investissements

Une des fortes préoccupations du groupe est celle du taux de protéines dans les céréales. Un accord a été trouvé pour l'intégrer dans les contrats commerciaux, « afin d'être en mesure de répondre à la demande de nos acheteurs », explique le directeur général Gilles Kindelberger. Le marché nord-africain, qui représente 63 % de l'activité de Sénalia à l'export, est en effet très regardant sur cette question. Et la déclaration d'un des grands partenaires de Sénalia, Omar Yacoubi, directeur général des Moulins Lahlal (Maroc), démontre l'importance de l'enjeu : « La meilleure qualité au meilleur prix de trouver ailleurs qu'en France ».

Afin de s'adapter, Sénalia, porté par l'augmentation de 10 % de son chiffre d'affaires à 35 M€, poursuit sa politique d'investissements, entre rénovation des silos et implantation de nouveaux postes de déchargements à Grand-Couronne et sur la presqu'île Élie. La logistique bouge également, avec une part plus importante du train (mise en place d'une navette Rouen – Châlons-en-Champagne) et du fluvial (26 % de l'activité). ◀

Inquiétudes rouennaises

Sénalia souhaitait « intégrer harmonieusement ses silos dans la ville », avec le lancement d'un concours international d'architecture. Mais la mise en valeur paysagère des installations est à l'arrêt. « Cela coûte deux millions d'euros. Faut-il le faire alors que des questions se posent sur la pérennité du site ? Nous ne nous sentons pas écoutés par les responsables politiques, nous ne connaissons pas leurs priorités », s'alarme Gilles Kindelberger. En cause, l'interdiction de circulation des poids lourds sur les quais bas rive-gauche de Rouen. « Le détour entraîne un surcoût de plusieurs millions d'euros, ce qui nous rend toujours moins compétitifs », se plaint le directeur général, qui attend toujours la tenue d'une réunion pour évoquer ces questions.

+ Aménagement ROUEN

On dirait le Sud

L'offre foncière de la métropole rouennaise se renforce en bord de Seine.



Une représentation de la nouvelle zone d'activités en bord de Seine.

Face au risque de pénurie foncière, symbolisé par le quasi-remplissage de la ZA de la Vente-Olivier, la métropole rouennaise se donne des perspectives d'attractivité en réhabilitant les zones d'activités dans le secteur dit « Seine Sud ». Les friches industrielles y sont nombreuses, offrant un potentiel estimé à plus de 250 hectares. Deux d'entre elles sont en phase de développement, la zone du Halage (Saint-Etienne-du-Rouvray), dont les travaux d'aménage-

ment débuteront en 2016, et qui devrait accueillir sur 15 hectares des entreprises industrielles (logistique, transport) et artisanales et la zone de la Sablonnière (Oissel), accessible à partir de 2017 pour une trentaine de parcelles dédiées au mixte artisanal.

« Nécessaire et justifié »

« Nous avons fait le choix de la reconversion plus que de l'extension urbaine », explique le président de la Métropole, Frédéric Sanchez.

« C'est essentiel pour le développement économique, même si les coûts peuvent être supérieurs notamment en raison des problématiques de dépollution. Ces dépenses sont nécessaires et justifiées », estime-t-il, en misant sur la création de 1 000 emplois dans les deux zones.

Les secteurs d'activités déjà existants en proximité de Seine Sud bénéficieront eux aussi d'efforts de qualification, d'image, comme celle de la ZI des bords de Seine qui engagera un important plan d'investissement à partir du second semestre.

L'offre métropolitaine n'est pas exclusivement concentrée sur Seine Sud, puisqu'à Cléon, le parc des Coutures (70 hectares) est appelé à renforcer l'attractivité industrielle du territoire elbeuvien. ◀

À savoir

L'autot fleuve

La multimodalité sera favorisée, surtout par le fleuve, avec des études en cours pour l'aménagement de terminaux fluviaux et la réactivation d'un quai, en lien avec Port-Angot et Alizay. La relance d'un chantier rail – route semble plus compliquée à organiser en raison d'un modèle économique restant à définir.

+ Port PORT-EN-BESSIN-HUPPAIN

Solutions de levage

Un élévateur à bateaux de dernière génération va renforcer la filière de réparation navale.

D'ici la fin de l'année, l'élévateur à bateaux de Port-en-Bessin-Huppain sera opérationnel. Cet équipement, d'un coût d'environ 12 M€, va redonner un dynamisme certain à la filière de réparation navale locale, qui comprend une centaine d'emplois directs. Les anciens équipements étaient très vétustes, entraînant la construction de ce nouvel

appareil comprenant une darse, une plateforme en béton sur pieux métallique et un élévateur proprement dit, d'une capacité portante de 300 tonnes, correspondant au poids du plus gros des bateaux de la flotte de Port-en-Bessin, le Vauban (280 tonnes).

Réputation

Les navires seront levés par un système de sangles, installées le long de la coque par des équipes de scaphandriers. Le dispositif est complété par deux aires pour du carénage ou des interventions de « réparation minute ». Quarante cases accueilleront les armements et de nouveaux bâtiments techniques seront créés. Port-en-Bessin-Huppain, avec ses 7 500 tonnes de poissons, s'affirme comme

le premier port de pêche de Normandie, selon le maire, Pierre-Albert Cavey, qui remarque également que la réputation de la réparation navale de sa ville attire des embarcations bretonnes ou anglaises. ◀



+ Énergie NUCLEAIRE

Paluel est prêt

La centrale nucléaire de Paluel est la première en France à déclencher le programme de travaux destiné à prolonger sa durée de vie.

Le compte à rebours est enclenché pour la centrale nucléaire de Paluel. Dans quelques jours, au début du mois d'avril, elle entamera la troisième visite décennale de la tranche 2, destinée à mesurer la possibilité pour la centrale de prolonger sa durée de vie. Tous les regards seront braqués sur Paluel, qui a l'honneur et la responsabilité d'être la première centrale française à lancer des travaux jugés, par leur ampleur, du même niveau que ceux nécessités par la construction d'une centrale neuve. 120 dossiers de modification des installations ; remplacement des générateurs de vapeur et des pôles du transformateur principal, modernisation de la salle de contrôle, « ce sont des très gros travaux » constate, le nouveau directeur Brice Farineau. Lors des pics de phases d'activités, jusqu'à 3 000 salariés pourront être présents

en même temps sur le site. « L'ambition est d'obtenir le feu vert de l'Autorité de Sûreté du Nucléaire pour trente années supplémentaires d'exploitation », poursuit le directeur. Les centrales étaient programmées pour quarante ans. « Mais les constatations effectuées sur le vieillissement du métal de la cuve des réacteurs permettent de voir qu'on peut aller bien au-delà de cette limite », précise Brice Farineau.

Trente années supplémentaires

Déjà très impliquée dans son territoire (70 % de ses 109 millions € d'achats en 2014 ont été confiés à des entreprises régionales), Paluel a lancé avec plusieurs partenaires, dont la CCI, l'opération Albâtre Énergie destinée à capitaliser sur les retombées des travaux. Le site CCI Business en est un exemple, qui

permet aux entreprises locales de connaître les opportunités de marchés. Un plan de mise à disposition de logements pour les salariés des prestataires, une réflexion sur les flux routiers ou encore la recherche de formations spécifiques font partie du plan d'action. ◀

À savoir

Paluel a parfaitement bien préparé ses échéances capitales en établissant en 2014 un record : avec 38,1 milliards de kWh, soit 9,2 % de la production d'électricité française, elle a terminé au premier rang des centrales françaises. Une place qu'elle occupe également pour la sécurité, avec le plus faible ratio d'accidents de travail.

+ Caux-Seine AMÉNAGEMENT

Une place à trouver

Entre la Manche et le fleuve, entre Rouen et le Havre, le territoire Caux-Seine veut faire parler de lui.



Port-Jérôme est l'un des principaux atouts logistiques du secteur Caux-Seine.

L'agence Caux Seine Développement a réuni une soixantaine de chefs d'entreprise pour définir une stratégie, un plan d'action pour les cinq ans à venir. C'est la montée en puissance de Paris Seine Normandie qui a déclenché le processus : « Notre territoire dispose de nombreux atouts pour trouver sa place dans ce grand projet », explique Patrick Cibois, président de l'agence Caux Seine Développement, et cadre chez Exxon. « Nous cherchons à identifier de nouvelles

démarches qui aboutiront à de la création d'emploi ».

Les grands thèmes tels que l'éolien offshore (se positionner comme base de sous-traitance), l'économie circulaire (mettre un pilote en place dans une zone d'activité), le lin (accroître le développement industriel de la filière) ou encore la chimie-pharmacie (créer un cluster) ont été évidemment abordés comme pistes de progrès, ainsi que la logistique à valeur ajoutée. « C'est une des clés du développement », estime Patrick Cibois, qui cite les réserves foncières de Port-Jérôme 2 (45 hectares immédiatement disponibles) et Port-Jérôme 3.

Offre adaptée

Un accent va être mis sur la formation et l'accueil d'apprentis. « Nous avons constaté des difficultés sur la disponibilité d'étudiants havrais et rouennais qui se heurtent à des problèmes de transport et de logement pour venir dans nos entreprises. Nous devons prendre en compte ces éléments et mettre en œuvre une offre adaptée », souligne

Patrick Cibois. L'accélération des délais administratifs et la création d'une plateforme collaborative de réponse aux appels d'offres figurent parmi les autres actions destinées à renforcer l'attractivité du territoire. ◀

CONTACT

02 32 84 40 32
csd@cauxseine.fr
<http://cauxseinedeveloppement.com>

À savoir

Créée en 2008, Caux Seine Développement est en charge du développement économique des Communautés de Communes Caux Vallée de Seine (Caudebec, Notre-Dame-de-Gravenchon, Lillebonne, Bolbec...), Cœur de Caux (Fauville), Campagne de Caux (Goderville, Bretteville) et du Canton de Valmont, en partenariat avec le Grand Port Maritime de Rouen et la CCI Fécamp/Bolbec. Cela représente 900 km², 100 000 habitants et 30 000 emplois, dont 30 % dans l'industrie.

+ Elbeuf

Visite pédagogique

► **Vingt et un lycéens de 1^{re} PCE et quatre professeurs accompagnateurs** du lycée Ferdinand Buisson d'Elbeuf ont participé à un projet pédagogique d'envergure en partenariat avec l'usine BASF de Saint-Aubin-lès-Elbeuf, qui les a conduits à la visite du plus grand site chimique au monde, à Ludwigshafen (Allemagne), le siège de BASF, qui couvre 1 000 hectares et compte près de 30 000 employés.

+ Saint-Saëns

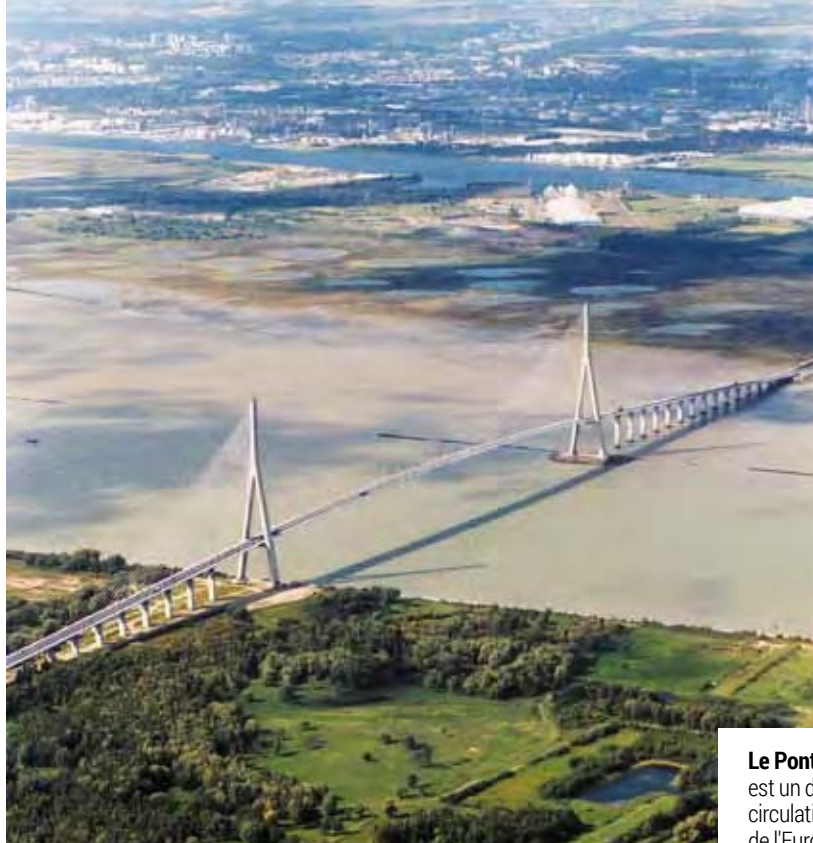
Satellite

► **La jeune start-up normande Heatself** est entrée dans le projet NEOSAT mené par l'Agence Spatiale Européenne (ESA), pour le développement d'une nouvelle plateforme destinée aux satellites de télécommunications. Heatself a été retenue pour développer une nouvelle génération d'éléments chauffants.

en Chiffre

31 533

Le nombre d'accidents du travail comptabilisés par la Carsat en Normandie (chiffres 2013), soit une baisse de -5,2 % par rapport en 2012. En revanche, la gravité des accidents augmente, avec notamment 31 accidents mortels.



Le Pont de Normandie est un des piliers de la circulation du nord-ouest de l'Europe.

+ Transports NORMANDIE

Unique en France

Le pont de Normandie a fêté ses vingt ans au mois de janvier dernier. L'occasion de revenir en chiffres sur cet ouvrage qui a été le premier élément du rapprochement normand et a considérablement modifié la façon de se déplacer dans le nord-ouest de l'Europe.

C'est unique en France. Nulle part ailleurs, une Chambre de commerce et d'industrie n'aura construit et géré deux ponts aussi essentiels au développement économique de son territoire.

Les ponts de Tancarville et de Normandie illustrent l'audace - par la prise de risque et le pari économique que cela représentait à l'époque - et la ténacité dont a su faire preuve la CCI du Havre pour désenclaver la ville et construire l'Estuaire depuis 1931.

« Désenclaver Le Havre et développer l'estuaire de la Seine sont les deux raisons pour lesquelles les chefs d'entreprises, élus de la CCI du Havre, ont pris la décision de s'engager dans ce projet majeur d'aménagement du territoire. Sans cette prise de risque, les ponts n'existeraient pas, et sans doute la face de la Normandie en eut-elle été autre aujourd'hui ! », revendique le président de la CCIH, Vianney de Chalus.

Route des estuaires

Après le pont de Tancarville qui offrait aux Havrais un accès direct à la capitale, l'idée d'un deuxième pont reliant Honfleur, Deauville et Caen, s'est im-

posée dès 1972. Il devenait nécessaire d'améliorer la desserte du Nord-Ouest vers la Basse-Normandie, la Bretagne et plus largement, le Sud-Ouest et l'Espagne. Le pont de Normandie devait constituer un maillon de la route des estuaires permettant de relier localement les deux rives et à plus grande échelle les estuaires européens entre eux en contournant l'Île-de-France.

La construction des deux ponts a été financée par des emprunts de la CCI du Havre qui arriveront à échéance en 2026 ; 300 millions d'euros restent à rembourser, auxquels s'ajoutent 60 millions pour les travaux actuels d'amélioration des accès au pont de Tancarville et du viaduc du Grand Canal.

20 ans après sa mise en service, le trafic routier a été multiplié par 3 entre 1995 et 2014 en passant de 2,3 à 7,2 millions de véhicules par an. Inauguré officiellement le 20 janvier 1995, le pont de Normandie est aussi une véritable prouesse technologique : 2141,25 mètres de longueur par 23,60 mètres de largeur, des pylônes de 214 mètres de hauteur, 7 ans de travaux... et 10 millions d'heures de travail ! ◀

+ Conjoncture NORMANDIE

Tout doucement

Toujours pas de net rebond en vue pour l'économie normande, même si quelques indicateurs semblent reprendre un peu d'énergie.

L'industrie régionale peine à surmonter les conséquences de la crise financière de 2008. 2014 a confirmé ce sentiment, avec des résultats « mitigés » en Haute-Normandie, selon la Banque de France, qui constate une baisse du chiffre d'affaires de -0,9 %, et de -0,1 % en Basse-Normandie, après une fin d'année 2013 qui avait laissé entrevoir des lendemains plus chantants. Pour cette année, les Bas-Normands font preuve « d'un réalisme certain » avec une prévision de croissance de +1,1 %, alors que

les Haut-Normands sont un peu plus optimistes en affichant des perspectives de +2,6 %. L'emploi reste le gros point faible de la machine industrielle normande. Il s'est contracté dans les deux régions en 2014 (-1,2 % en Basse-Normandie, -1,5 % en Haute-Normandie). Les effectifs sont toujours annoncés à la baisse pour 2015 (-1,8 % et -1,4 %). Les investissements ne sont guère mieux lotis. Ils ont plongé de 9 % en 2014, très en deçà des attentes, notamment en raison de l'attentisme de l'industrie agro-alimentaire. De bonnes perspectives dans les équipements électroniques devraient permettre de retourner à un niveau positif (+2,3 %) cette année.

Capacités de production

C'est l'inverse pour la Haute-Normandie qui s'est mieux portée en 2014 (+2,8 %, bonne tenue de la chimie, des matériaux de transports, des IAA et de la métallurgie), mais qui vont souffrir cette année (-8,1 %). Dans les trois-quarts des cas, les investissements portent sur la modernisation et le renouvellement des matériels, plus que sur l'augmentation des capacités de production, dont l'utilisation reste toujours très décevante, bien inférieure à la



L'emploi reste le gros point faible de la machine industrielle normande.

À savoir

Rentabilité

33 % des industriels haut-normands et 26 % de leurs homologues bas-normands estiment que leur rentabilité a diminué en 2014. Ils ne sont que 14 % et 11 % à craindre la même tendance cette année. La stabilisation demeure la règle, voire l'augmentation pour un tiers des entreprises. C'est un facteur plutôt positif en termes de consolidation financière, mais les marges restent toujours faibles.

moyenne sur une longue période. Environ une PME sur cinq a effectué une demande de nouveau crédit pour investir en 2014.

Comme attendu, la construction poursuit son calvaire, avec environ -3,5 % du chiffre d'affaires en Normandie et des effectifs en berne. Les travaux publics sont nettement les plus touchés. Pour 2015, les Haut-Normands s'attendent à une stagnation de leur activité, « ce qui peut être considéré comme relativement optimiste, compte tenu de la détérioration continue du secteur », estime la Banque de France, et les Bas-Normands continuent de se voir plonger à -3,3 %. ◀

+ Management NORMANDIE

Économie agile

Quand l'agilité devient une vertu managériale.

L'agilité est une approche innovante, qui s'applique au management des projets comme des entreprises et leur permet de répondre de façon efficace aux changements de plus en plus rapides de leur environnement (évolution du marché, challenge technologique, nouveaux usages...).

L'agilité repose sur quatre principes fondamentaux : les personnes et leurs interactions sont plus importantes que les processus et les outils, un produit fonctionnel prime sur la documentation, la collaboration est plus importante que le suivi d'un contrat, la réponse au changement passe avant le suivi d'un plan. L'agilité est donc aujourd'hui un « must » de la démarche d'innovation. Pour mieux la comprendre, le « Printemps Agile » de Caen se tiendra le 19 mars à la CCI, à l'initiative du club Agile. ◀

INFORMATIONS

<http://www.club-agile-caen.fr>

+ Alençon

Incubateur renforcé

► **La CCI Alençon vient d'ouvrir CCI INTECH,**

qui renforce l'offre de l'incubateur installé sur le site universitaire d'Alençon et qui a permis, depuis son ouverture en 2005, le démarrage de plusieurs entreprises innovantes. En 2013, au regard de l'évolution de l'environnement extérieur et local, la CCI a décidé de redéployer cet ensemble immobilier pour mieux répondre aux besoins des porteurs de projets et des acteurs du site.

Le site comprend un incubateur – pépinière, un télécentre coworking, un « carré des entreprises » doté d'espaces de réunions et d'ateliers innovation.

CONTACT

alexandra.piard@normandie.cci.fr
02 33 82 82 82



Parler du suicide

Le dispositif APESA 50 permet de lutter contre le suicide des chefs d'entreprise et met en place une aide psychologique.



Plusieurs signaux peuvent alerter sur la fragilité des chefs d'entreprise.

Le sujet est douloureux, difficilement abordé, mais terriblement d'actualité. Celui de la santé des chefs d'entreprise. On ne parle pas là de « bobologie », mais de souffrances profondes, qui peuvent aller jusqu'au suicide. C'est en s'alarmant d'un nombre important de suicides parmi les dirigeants que les CCI Centre et Sud Manche, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Manche et le Tribunal de commerce de Coutances ont décidé de rejoindre une démarche de prévention et

d'écoute, mise en place par le Tribunal de Commerce de Saintes (Charente-Maritime). « Nous voyons toute la journée des gens au bout du rouleau. Nous constatons une grande souffrance », expliquent les créateurs du dispositif Apesa (aide psychologique pour les entrepreneurs en souffrance psychologique aiguë), qui sont venus en aide à 80 chefs d'entreprise en 2014. Le protocole mis en place comprend un premier niveau d'alerte quant à un comportement suicidaire, qui peut être émis à

l'occasion d'une rencontre au Tribunal de commerce, à la CCI, ou auprès des experts accompagnant l'entreprise (expert-comptable, avocat...).

Temps de sensibilisation

Une fiche est alors remplie, transmise à un coordinateur qui contacte au plus vite le dirigeant et organise éventuellement, avec son accord, un soutien rapide et adapté à la situation, en l'occurrence un suivi par un psychologue. Les cinq premières séances sont prises en charge par Apesa.

Des temps de sensibilisation au risque suicidaire, à destination des professionnels en contact avec l'entreprise, ont été organisés en fin d'année dernière à Cherbourg et Coutances. D'autres suivront.

De même, il est apparu important d'informer les psychologues affiliés au dispositif aux problématiques de l'entreprise, et plus spécifiquement des procédures collectives. Ils ont pu notamment assister à des audiences d'ouverture de sauvegarde, de redressement, de liquidation judiciaire et de clôture des tribunaux de commerce de Coutances et de Cherbourg en début d'année. L'idée essentielle est de pouvoir agir le plus vite possible pour éviter l'irréparable. ◀

CONTACT

Vincent Laguette
02 33 91 33 84
vl@granville.cci.fr



À savoir

La solitude et l'isolement, le poids de responsabilités (par exemple au moment d'un licenciement), la charge de travail et aussi ce que le chercheur Olivier Torrès, spécialisé sur la question de la santé des dirigeants de PME, appelle « la culture du surengagement, le mythe du dirigeant qui encaisse, travaille sans relâche et ne peut pas prendre le temps de se soigner », font partie des facteurs qui peuvent accroître les risques.

Équilibre humain

Parce que la santé au travail et la performance industrielle ne sont en aucun cas antinomiques, l'Union des Industries Régionales de Normandie (UIR) a mené une opération collective intitulée « équilibre humain » à laquelle plus de quarante entreprises ont participé.

Elles ont reçu les conseils d'ergonomes et d'économistes du travail pour déterminer les bonnes pratiques à mettre en place et les écueils à éviter. « Informer, réfléchir, capitaliser, ce sont les trois mots clés de la démarche », explique Murielle Lebel, en charge de la coordination de l'opération. « De nombreuses entreprises, même de petite taille, ont déjà engagé des actions. On constate une prise de conscience, une évolution culturelle, qui prendront certes du temps, mais qui sont réelles ».

L'UIR va publier des fiches méthodologiques à destination des entreprises, afin de contribuer à mettre en place des actions de prévention des accidents ou d'amélioration des conditions de travail.

Parmi les entreprises ayant participé à « équilibre humain », Sika (Gournay-en-Bray), qui était confrontée à des problématiques de manutention de charges lourdes, de postures inconfortables et d'expositions à des agents chimiques dangereux. Après de nombreux échanges entre les salariés, la direction et un consultant, une nouvelle organisation a été définie dont le modèle sera dupliqué lors de futurs projets.

+ Business NORMANDIE

L'appel des RAN

Les rendez-vous d'affaires de Normandie permettent de faire du business en respectant la triple unité de temps, de lieu et d'action.

C'est la seule convention d'affaire BtoB de Normandie. Les rendez-vous d'affaires, 14^e du nom, se dérouleront le 18 juin prochain au CID de Deauville. L'occasion pour les entreprises industrielles régionales, grâce à un système bien rodé de rencontres pré-organisées, de nouer des contacts, proposer des affaires, faire valoir leur offre. Dans le monde économique, disposer d'un réseau de proximité efficace est souvent l'une des clés du succès. Et les entreprises ignorent parfois que dans leur voisinage plus ou moins immédiat, se situe la solution

à l'un de leurs problèmes. « Les RAN, c'est de la rentabilité », explique un fidèle participant. « On se tient au courant de projets, on noue des relations qui peuvent s'avérer fructueuses, le tout en quelques heures ». Donneurs d'ordre de grands groupes ou prestataires, chacun y trouve son compte. « C'est un produit ancré dans le paysage économique, un moment attendu », poursuit un autre chef d'entreprise.

Un moment attendu

350 sociétés étaient présentes et plus de 3 000 rendez-vous avaient été organisés par le réseau des CCI de Normandie l'an dernier. Ces performances devraient de nouveau être atteintes en juin prochain. Les organisateurs ont l'ambition d'étendre la manifestation à l'axe Seine et de faire venir de grands acheteurs franciliens.

“ Les RAN, c'est de la rentabilité ”

Les inscriptions se déroulent via internet jusqu'au 30 avril. Les entreprises doivent remplir une fiche où elles décrivent leur offre et leurs attentes et émettent leurs souhaits de rendez-vous. ◀

INSCRIPTIONS

<http://www.rendezvous-affaires-normandie.fr/>

CONTACT

tlemoine@caen.cci.fr



Découvrez

L'industrie et ses métiers



du 30 mars
au 5 avril 2015

**SEMAINE
DE
L'INDUSTRIE**
9^e édition
www.semaine-industrie.gouv.fr

Programme complet
des événements sur :

www.semaine-industrie.fr

La Matmut, elle construit

La Matmut lance une nouvelle vague d'investissements sur la Métropole rouennaise.

L'assureur mutualiste Matmut a annoncé la mise en œuvre dès 2015 de trois projets immobiliers d'envergure sur le périmètre de la Métropole Rouen Normandie, dont la confirmation à l'horizon 2018, de la réalisation d'un Palais des congrès. S'y ajoutent un immeuble de bureau « La filature » rive gauche (17 500 m², livraison été 2017) et un immeuble « Vauban bis » comprenant bureaux et logements dans le quartier de la Luciline (8 200 m², livraison début 2017). Le total de ces investissements s'élève à plus de 141 M€.

Rentabilité

Ces offres immobilières ne sont pas philanthropiques et s'intègrent dans les 4 Md€ de "fonds sous placements" à disposition du groupe qui mise sur leur « rentabilité » à moyen terme. Pour leurs réalisations, « les entreprises rouennaises et normandes seront privilégiées », assure Daniel Havis, P-DG de la Matmut.

Le Palais des congrès comprendra une salle de 800 places, un hôtel 4 ou 5 étoiles avec bar panoramique, un restaurant gastronomique ou lounge, un spa, un jardin avec plan d'eau et un parking entièrement enterré de 500 places. ◀

Rénovation urbaine
à Alençon.

Repenser le logement social

Le logement social peut apporter une réponse adaptée aux différents parcours de vie, tant dans les villes qu'à la campagne. Il joue un rôle majeur dans le mieux-vivre ensemble.

Le logement social traîne encore une réputation négative que les organismes chargés de le promouvoir s'attachent à combattre. C'est par exemple le travail de Sagim - Logement Familial, qui gère environ 50 % du parc ornaï, soit 10 500 logements, en équilibre avec Orne Habitat. Premier constat de Florent Poittevin de la Fregonnière, directeur général délégué adjoint de Sagim, les 2 000 logements vides qu'il recense dans le département. L'aspect stigmatisant du logement social s'ajoute aux difficultés démographiques de l'Orne, pour complexifier la tâche. « Nous devons arriver à en parler différemment », explique-t-il.

Les barres HLM ne doivent pas être les seules représentations du logement social. Celui-ci a tout autant sa place dans les campagnes : « Il permet de redynamiser les centres-bourgs, d'amener une mixité intergénérationnelle ». Le logement dense, en hauteur, dans les quartiers urbains, connaît pour sa part un fort mouvement de restructuration. « On rase des tours pour construire des petits ensembles, des pavil-

lons, qui représentent 40 % de notre parc », souligne Florent Poittevin.

Performance énergétique

Un plan de réhabilitation de 94 millions d'euros pour la période 2015 - 2018 a été engagé, afin « d'attirer des locataires ». La performance énergétique est au cœur de ses travaux : « Toutes nos réhabilitations vont faire monter l'étiquette énergétique ». Un projet de programme à énergie passive est également prévu. L'idée générale est, en partenariat avec les collectivités, de « créer des logements qui correspondent aux besoins et d'augmenter le taux de satisfaction des usagers ». Consciente de « dessiner le paysage urbain des trente prochaines années », la Sagim vient de lancer son projet d'entreprise 2014 - 2020, qui insiste notamment sur le lien avec les locataires : « En réunissant les gens, on peut obtenir d'excellents résultats dans des quartiers réputés difficiles ». ◀





À savoir

Humour et entreprise

Si le festival parvient à exister, c'est aussi grâce aux partenaires privés. Marc Mercier (Burodoc) en fait partie depuis quelques années. D'abord parce qu'il aime la bonne humeur :

« On essaie de rire tous les jours au travail, même si ce n'est pas facile. On n'est pas obligé de faire la tête quand on est dans l'entreprise ! ». Séduit par la qualité des spectacles, il apprécie d'amener ses salariés aux shows, et y vivre des moments d'échange et de convivialité en rencontrant les artistes. « J'essaie d'amener d'autres dirigeants au Festival. C'est un moment de partage, cela participe aussi de l'image qu'on donne de son entreprise ». L'important, conclut-il est de « ne pas opposer l'entreprise et la culture. Nous apprenons beaucoup les uns des autres ».

+ Festival SEINE-MARITIME

Je suis Rire en Seine

La sixième édition du festival Rire en Seine démontre que l'humour est une partie intégrante de la culture.

Plus que jamais, le rire doit être encouragé. Le rire qui détend, le rire qui dérange. Toutes les formes d'humour, celui du chansonnier, du café-théâtre, du stand-up, du boulevard, ont leur rôle, leur fonction, leur public. Rire en Seine en porte un beau témoignage.

Tolérance

Cela fait six ans que Mathilde Guyant a eu l'idée de lancer son festival, parce qu'elle est tout simplement persuadée que l'humour mérite d'avoir sa place dans le paysage artistique haut-normand. À ce credo, elle ajoute une touche originale, celle d'organiser un festival dans plusieurs villes de Seine-Maritime, pour toucher le public le plus large possible. Quinze villes sont concernées cette année, pour un total de vingt-trois spectacles, avec parmi les nouveautés, un week-end complet à Maromme où les partenaires privés seront présents et la venue, certains soirs du « Food Trucks »

de la Grignoterie des après-spectacles conviviaux.

Dans la programmation, une part belle est faite à l'humour au féminin, qui est devenu l'une des grandes spécialités du festival. Mathilde Guyant a choisi de travailler sur le thème de la tolérance, avec notamment des regards très forts sur le handicap. « On prend des risques, on fait des paris, on cherche à monter des spectacles sur des sujets qui touchent, qui font parler. Cela permet aussi d'engager le dialogue ». La tolérance sera aussi mise à l'épreuve de la très grande causticité d'un Manuel Pratt. « C'est un humour noir très caustique, très provocant. Ça gratte de partout », s'exclame Mathilde Guyant. « L'humour n'est pas une sous-culture. C'est un genre théâtral à part entière, qui a toute sa place, qui a autant d'importance qu'un festival de création. On aborde des sujets importants, corrosifs, on parle de tout. L'important est l'ouverture d'esprit, la discussion », conclut-elle. ◀

INFORMATIONS

www.rireenseine.fr

+ Tourisme NORMANDIE

Plaisantes découvertes

Des dizaines d'offres touristiques pour profiter du printemps normand.

Cela fait dix ans qu'« au printemps, la Normandie se découvre ». L'opération multiplie les offres : parcs animaliers, sorties nature, sites historiques, promenades urbaines et patrimoniales, au total près de 200 sites à découvrir à petits prix. Les réductions ne sont pas automatiques : il faut se munir des coupons « Printemps malin » (ils sont illimités) pour participer aux animations, bénéficier de tarifs préférentiels à l'entrée, voire de gratuités. Ils sont téléchargeables sur l'adresse : www.lanormandieisedecouvre.com.

Quelques idées de sortie

Biotropica à Val-de-Reuil (27)

Véritable forêt tropicale dans un environ-

nement couvert de plus de 5 000 m², la serre zoologique fait découvrir à travers plusieurs espaces plus de 1 200 animaux dans une serre, et trois boucles extérieures.

www.biotropica.fr

Planétarium Ludiver à Tonneville (50)

Une voûte de 10 mètres de diamètre pour découvrir les mystères de l'espace, des coupes d'observation et un extraordinaire parcours composé d'une dizaine de cadrans solaires pour prendre la mesure du temps.

www.ludiver.com

Exploracimes à Cahagnes (14)

Le plaisir de grimper dans les arbres (ou treeclimbing), en toute sécurité grâce à l'apprentissage de techniques modernes de

cordes. À la fois un exercice, un jeu et une approche de l'environnement et de la nature. www.exploracimes.fr

Manufacture Bohin à Saint-Sulpice-sur-Risle (61)

L'entreprise Bohin perpétue la tradition épinglière et aiguillière de la région depuis plus de 180 ans. Elle propose un lieu de visite pour la fabrication de l'aiguille et un parcours muséographique retraçant les métiers de l'aiguille.

www.lamanufacturebohin.fr

Base de loisirs de Jumièges-le-Mesnil (76)

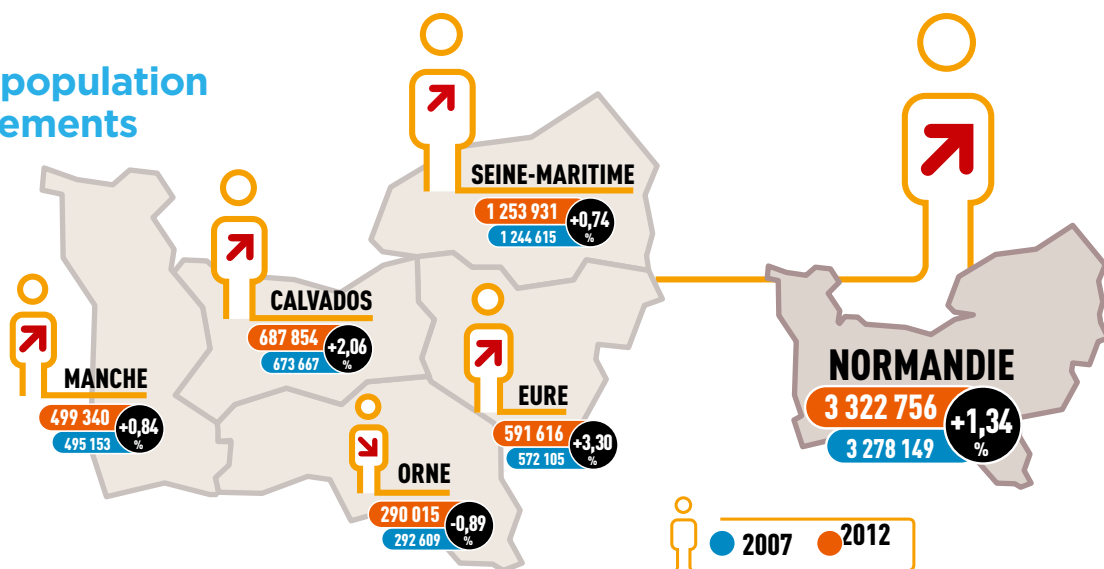
De multiples activités pour les enfants et les adultes... parcours acrobatiques dans les arbres, canoë, pédalo, structures gonflables, miniquads électriques sont proposés. ◀

www.basedeloisirs-jumieges-lemesnil.fr

Démographie **normande**

L'Insee vient de publier les chiffres de la population française au 1^{er} janvier 2012.
Voici les principales données pour la Normandie. ◀

Evolution de la population dans les départements normands



Les trente communes les plus peuplées

	2012	2007	Évolution		2012	2007	Évolution
1 Le Havre	173 142	179 751	- 3,82 %	16 Mont-Saint-Aignan	19 798	20 207	- 2,07 %
2 Caen	112 478	109 630	+ 2,53 %	17 Fécamp	19 262	19 169	+ 0,48 %
3 Rouen	111 557	108 569	+ 2,68 %	18 Louviers	18 635	18 120	+ 2,76 %
4 Evreux	54 384	51 485	+ 5,33 %	19 Equeurdreville-Hainneville	18 084	17 569	+ 2,85 %
5 Cherbourg-Octeville	41 563	40 288	+ 3,07 %	20 Elbeuf	17 315	16 975	+ 1,96 %
6 Dieppe	30 632	33 375	- 8,95 %	21 Tourlaville	17 104	16 591	+ 3,00 %
7 Alençon	29 104	27 942	+ 3,99 %	23 Fiers	16 315	15 808	+ 3,11 %
8 Sotteville-lès-Rouen	28 622	30 392	- 6,18 %	22 Montivilliers	16 243	16 241	+ 0,01 %
9 Saint-Etienne-du-Rouvray	28 616	27 616	+ 3,49 %	24 Argentan	15 232	14 642	+ 3,87 %
10 Vernon	25 537	24 598	+ 3,68 %	25 Canteleu	14 780	14 430	+ 2,37 %
11 Grand-Quevilly	24 563	26 162	- 6,51 %	26 Bayeux	14 353	13 911	+ 3,08 %
12 Lisieux	23 582	22 700	+ 3,74 %	27 Granville	13 827	13 100	+ 5,26 %
13 Hérouville	22 959	22 590	+ 1,61 %	28 Val-de-Reuil	13 775	13 548	+ 1,65 %
14 Petit-Quevilly	22 089	21 970	+ 0,54 %	29 Vire	13 031	12 385	+ 4,96 %
15 Saint-Lo	20 537	19 320	+ 5,93 %	30 Bois-Guillaume	12 847	13 070	- 1,74 %



Analyse par département

Un bon excédent naturel (plus de naissances que de décès) porte la croissance démographique du Calvados. Cet essor est essentiellement marqué par les petites communes, mais dès que la population dépasse 5 000 habitants, la population se rétracte. Toutefois, plus de 80 % de la population vit dans l'une des cinq grandes aires urbaines du département. La croissance de la population du littoral est moins rapide. L'Eure bénéficie à la fois d'un solde naturel nettement positif et d'un solde migratoire favorable. Son dynamisme démographique est supérieur à celui de l'ensemble du pays. Ce dynamisme est porté par les petites communes.

La légère croissance démographique de la Manche est portée par l'afflux migratoire, alors que l'excédent naturel reste très faible. Les communes en expansion démographique se situent surtout à l'extrémité Nord-Ouest du Cotentin, dans un triangle formé par

Beaumont – Hague, Cherbourg – Octeville et les Pieux, ainsi que le long du littoral, d'Agon-Coutainville à Avranches.

La périurbanisation se poursuit dans les grandes aires urbaines, mais l'augmentation de la population des couronnes ne compense pas toujours celle des centres.

La démographie de l'Orne ne bénéficie plus du soutien de son excédent naturel pour compenser un déficit migratoire stable, mais récurrent depuis plusieurs années. Les petites communes gagnent des habitants, mais pas assez pour compenser l'érosion démographique des communes moyennes et grandes.

La Seine-Maritime figure au 14^e rang des départements français.

Le solde naturel positif soutient sa croissance démographique, en dépit d'un déficit migratoire qui la place parmi les 20 départements français les moins attractifs. ◀

Répartition des communes selon leur taille

	Calvados	Eure	Manche	Orne	Seine-Maritime
 Moins de 500 habitants	447	384	361	371	367
 500 à 999 habitants	126	171	137	80	194
 1 000 à 9 999 habitants	127	114	98	51	164
 + de 10 000 habitants	6	6	5	3	20
TOTAL	706	675	601	505	745



Familles normandes

Sur les 405 100 familles vivant en Normandie, 87 100 vivent avec trois de leurs enfants ou plus, représentant les familles dites « nombreuses » (chiffres 2011). Cette proportion de 21,5 % recule depuis 1999, où elle était de 25,5 %.

Dans 67 % de cas, le modèle familial est celui de la famille traditionnelle. Les familles recomposées représentent 19 % des cas et les familles monoparentales 14 %.



France

Au 1^{er} janvier 2015, la France compte 66,3 millions d'habitants (dont 64,2 en métropole). La progression est de 0,4 % en un an, grâce au solde naturel, avec 813 000 naissances (chiffre stable) et 555 000 décès (chiffre en baisse). L'espérance de vie repart à la hausse pour atteindre 85,4 ans chez les femmes et 79,2 ans chez les hommes.

territoires en Entreprises

Rencontres avec les acteurs économiques

Estuaire

« Avancer ensemble »

François Haas, vice-président Industrie de la CCI du Havre, explique les avancées effectuées par les industriels de l'Estuaire pour valoriser le territoire dans une concurrence mondiale exacerbée. En travaillant ensemble, ils créent une dynamique positive d'excellence collective.

L'industrie normande parle-t-elle d'une seule voix ?

Les industriels normands sont solidaires entre eux, ils souhaitent faire valoir collectivement ce qu'ils sont. L'exemple le plus parlant est la création en 2006 de la semaine de l'industrie, dispositif qui a ensuite pris une ampleur nationale. En ouvrant leurs portes, en faisant découvrir de l'intérieur les installations, les produits, les équipes au travail, les entreprises ont pu instruire, j'allais dire séduire, un grand public allant du milieu éducatif aux retraités en passant par les familles de salariés. Les réunions de préparation ont été autant d'occasions de rencontres entre les industriels permettant d'échanger, de se connaître, de tisser de véritables liens. On retrouve la même logique de rapprochement au sein de la Commission Industrie régionale, présidée par Frédéric

Henry dans laquelle les acteurs industriels se retrouvent pour élaborer un schéma industriel en lien avec l'axe Seine.

Les industriels sont particulièrement en pointe sur ces questions.

Les industries les plus structurantes sont généralement installées sur la Zone industrielle-portuaire (ZIP). La plupart d'entre elles font l'objet d'une Convention d'Occupation Temporaire que le GPMH accorde en sa qualité de propriétaire des terrains. Il en résulte une trame d'organisation commune en termes d'aménagement industriel. Les acteurs de la ZIP se sont fédérés sous l'égide de l'AUPAES – Association des Usagers de la Plaine Alluviale de l'Estuaire de la Seine – se rencontrent à l'ORMES – Office des Risques Majeurs de l'Estuaire de la Seine – ou bien encore au sein de



© J. B.

François Haas se réjouit de voir les industriels havrais entamer des démarches communes au profit du territoire de l'Estuaire.

Travail de Commissions

Au sein de la CCIH, la Commission Risques Industriels s'est emparée du sujet des risques, de manière à ce que les acteurs relevant de la classification SEVESO (17 établissements au Havre) puissent échanger ensemble sur leurs expériences, les bonnes pratiques en terme de réduction des risques à la source, les mesures techniquement possibles et économiquement réalisables pour diminuer les impacts environnementaux tels que les odeurs, les nuisances sonores ou visuelles... Rassurer la population fut l'un des axes forts, à l'image du numéro vert « ALLÔ INDUSTRIE » créé par la CCIH. La commission met l'accent sur l'élaboration d'un PPRT – Plan de Prévention des Risques Technologiques – intelligent, qui met l'homme à l'abri du danger, mais préserve l'avenir industriel qui, nous le savons, offre une valeur ajoutée indispensable à l'économie et aux emplois qu'elle induit.

La Commission Santé Développement Durable concentre ses travaux sur l'ergonomie des postes de travail. Pour ce

qui concerne le développement durable, elle est portée par le sujet de l'efficacité énergétique, autour du projet Paris Saclay Efficacité Énergétique (PS2E). Le Havre a rejoint le concept en s'intéressant à la notion d'ECOPARC qui pourrait être déclinée sur son territoire. C'est non seulement une opportunité pour « coller » à l'attitude citoyenne, mais aussi pour des gains de compétitivité.

La Commission Compétences-Emplois se mobilise sur des sujets multiples : préparer les jeunes ou même les moins jeunes aux formations des métiers de demain, favoriser la relation grands donneurs d'ordre/sous traitants, améliorer le fonctionnement des structures sous-traitantes par l'élaboration d'un manuel commun, etc.

En complément, la Commission Industrie Estuaire a pour objet de faire-valoir le fruit du travail de ces trois Commissions, de porter l'image de l'industrie, de faire le lien avec les politiques ou avec les associations en veille sur les sujets environnementaux et touchant à la sécurité.



Le complexe industrialo-portuaire du Havre mise sur l'axe Seine pour accroître son influence et son développement au profit du territoire de l'Estuaire.

l'association des IDH – Industries du Havre. Parallèlement la CCIH rassemble, dans ses trois Commissions à thématiques industrielles, la totalité des acteurs qui souhaitent avancer sur des sujets communs. Construire ensemble à partir d'une expertise partagée : c'est peut-être cela qui distingue Le Havre et plus largement désormais l'estuaire.

Le développement de Paris Seine Normandie devrait-il encore renforcer cette volonté collective ?

Les relations avec les collectivités sont étroites, comme au sein de l'ORMES ou de nombreuses autres structures où les industriels, sous l'égide de la CCIH se croisent à la Ville ou à la CODAH. Les agences d'urbanisme ou de développement en sont des exemples. S'agissant de l'axe Seine, nous sommes enthousiasmés par les perspectives que la matérialisation du fleuve peut

“ Une grosse machine à mettre en marche ”

apporter de Paris au Havre en passant par Rouen. Pour maximiser les chances de réussite de ce projet majeur, il est essentiel de créer des liens.

Lorsqu'ils n'existent pas, nous les créons. C'est le cas avec PSN. Les CCI d'axe Seine l'ont porté pour échanger, dresser des projets. C'est une grosse machine à mettre en marche, mais elle est en marche ! Être attentif à ce que chacun s'exprime tout le long de cet axe Seine, pour le bon projet avec le bon calendrier voilà bien ce qui nous motive.

Quelles sont les perspectives les plus prometteuses autour de l'axe Seine ?

L'industriel que je suis y voit de fantastiques perspectives, notamment pour l'industrie du recyclage avec un fleuve vecteur de transport massifié. Un premier projet tourné vers Le Havre pourrait émerger rapidement. Il s'agit du projet BioSynergie porté par le Groupe SITA-SUEZ. L'idée est de brûler du déchet bois, impropre à être revalorisé comme matière, pour utiliser son pouvoir calorifique auprès des industries de la ZIP et rejoindre le projet d'ECOPARC. Il reste désormais à passer de la maîtrise d'ouvrage à la maîtrise d'œuvre, ce n'est pas l'étape la plus facile... Elle passe nécessairement par un positionnement politique unifié dans les différents territoires relevant de l'axe Seine. Les acteurs économiques en attendent beaucoup. ◀

Orne

Terre de fer

Les forges et mines de fer du Bocage revivent grâce à l'action de l'association le Savoir et le Fer.

Le Bocage ornaïs et le fer, c'est une histoire ancienne. Elle remonte au XIV^e siècle quand furent ouvertes les premières mines à ciel ouvert et les fourneaux et forges pour la transformation du minerai en métal. Au siècle dernier, il subsistait encore trois mines, La Ferrière-aux-Etangs, Larchamp et Saint-Clair-de-Halouze, ainsi des fours de calcination pour enrichir en teneur en fer, avant d'être expédié par train vers le Nord de la France où il était fondu en acier. Des centaines d'emplois en dépendaient, et la réputation ornaïse dépassait les frontières puisqu'on comptait des travailleurs de plus de 40 nationalités différentes. La crise économique et sidérurgique des années 1970 a durement frappé les mines qui ont toutes fermé. Plusieurs années se sont passées avant que le choc soit absorbé. C'est dans les années 1990 que se sont lancées des associations désireuses de faire vivre cette mémoire. Elles se sont regroupées en 2003 au sein d'une seule entité « le Savoir et le Fer », qui a créé un petit musée et surtout s'est attachée à mettre en réseau tout ce patrimoine, pour nouer une véritable identité collective et a lancé un vaste programme de restauration afin d'en faire des lieux de visite.

Lieux de mémoire

Une des réalisations les plus spectaculaires est celle de la reconstitution des fours de calcination de la Butte Rouge, à deux pas de Dompierre, les derniers fours en pierres et briques subsistant en Normandie. Le site est magnifique, envoûtant, même s'il ne reste que deux fours sur les neuf qui crachaient leur fumée entre 1901 et 1938. L'entreprise



Les Fours de la Butte Rouge furent les premiers fours de calcination dans la région, ils restent les derniers témoins de leur époque.

Co.Mé.Orn, de Saint-André-de-Messei, a participé à ces travaux, en construisant la passerelle métallique et la plate-forme qui fait le tour du sommet du fort. « Nous avons travaillé à partir de documents d'époque pour réaliser la même prestation qu'à l'origine, tout en la sécurisant selon les normes modernes et en trouvant les solutions techniques pour permettre de voir à l'intérieur du four », explique le dirigeant de Co.Mé.Orn, Guy Petit, qui avoue « aimer faire des choses qui sortent de l'ordinaire. C'est la raison d'être de toute PME ».

En plus de ce chantier, qui fait l'objet régulièrement de visites, comme lors des journées du patrimoine, l'association a de multiples autres fers au feu. Son responsable, Michaël Herbulot, attache une importance toute particulière à la restauration du chevalement du carreau de la mine de Saint-Clair, cette tour métallique qui amène les mineurs et fait remonter le minerai. Il aimerait aussi parvenir à ouvrir au public une ancienne galerie de mine à la Ferrière. De lourds travaux d'accessibilité, de sécurisation devront être réalisés. Le défi ne lui apparaît pas insurmontable pour autant : « Nous avons fait nos preuves techniques et financièrement dans le montage de projet. La Butte Rouge, c'est 85 % de fonds privés », souligne-t-il, en n'omettant pas le soutien des collectivités comme la Communauté d'Agglomération du Pays de Flers.

Les efforts de l'association attirent de plus en plus l'attention des visiteurs, mais aussi des professionnels. Elle a travaillé avec un maçon tailleur de pierre de Banvou, Guillaume Boisanfray, elle a reçu des apprentis sur le site de la Butte Rouge, elle a été approchée par un forgeron de Cherbourg à la recherche des techniques ancestrales du travail du métal. Et elle explique aux enfants des écoles toute la richesse de leur terre, pour que ce grand passé industriel et humain continue à se transmettre. ◀

Les sites à visiter

- * La Forge de Varenne, ancien site de production du fer
- * Les cités ou maisons de mineurs à la Ferrière-aux-Etangs et Saint-Clair-de-Halouze.
- * Le carreau de la mine de Saint-Clair.
- * Les fours de la Bocagerie, fours de calcination du minerai de fer
- * La minière, ancien site d'extraction
- * Les fours de la butte rouge, fours de calcination du minerai.

À savoir

Il est possible d'aider « Le Savoir et le Fer » par le biais du mécénat.

Pour les particuliers, la déduction de l'impôt sur le revenu est égale à 66 % du don, dans la limite de 20 % du revenu imposable ou de l'impôt sur la fortune à 75 % du don, plafonnée à 50 000 €. Pour les entreprises, la déduction d'impôt est égale à 60 % du don. Dans le cas de la restauration du chevalement de la mine de Saint-Clair, les dons peuvent être adressés à la Fondation du Patrimoine.

CONTACT

Maison du Fer - 61700 Dompierre
02 33 38 03 25
contact@lesavoiretlefer.fr
www.lesavoiretlefer.fr



Sarceaux

Com' cousu-main

Spécialiste d'enseignes et signalétique, l'agence TG Pub de Petra Danissen a l'art de la com' cousu-main.

À l'image du « venez comme vous êtes » d'une célèbre enseigne américaine, blottie à Sarceaux/Argentan, l'agence TGP Pub KLM (5 personnes) pratique la com' à taille artisanale, sans limites de projet. Un credo mis en musique par Petra Danissen, qui, reprenant en octobre 2011 Techni Graph Publicité, a choisi « d'actualiser l'existant, mettre en lumière les compétences de chacun ». Offrant des solutions globales, « de la conception à la pose », la petite entreprise peut prendre en main tout projet de sérigraphie, enseignes et signalétiques, marquages, habillage de véhicules, bâches événementielles, totems, stand parapluie.

L'humain au cœur

L'offre cible les professionnels, PMI-PME, TPE, de l'artisan aux grands comptes. Ses réalisations vont de l'écharpe d'une Miss à des stickers pour un bolide signé BMW, « une moto d'interception prototype », reprenant les couleurs de la Police Nationale.

Petra Danissen se revendique « un pur produit consulaire ». Car si son projet de reprise post-licenciement économique, a été accom-

pagné par la CCI Flers Argentan, elle était déjà familière du réseau via la CCI Caen Normandie (elle y est toujours membre du Club Plato « ma 2^e famille professionnelle »). Elle a bénéficié de l'aide FDTPE et dans le cadre de NACRE, d'un suivi pendant trois ans par la CCIFA. ◀ I.P.

CONTACTS

www.tgpub.com

TransPME CCI de Flers-Argentan

02 33 64 68 00



Ils sont cinq,
et ils communiquent :
c'est l'agence TG Pub.

Alizay

Grands papiers

➤ Le groupe thaïlandais Double A vient d'acquérir l'usine de pâte à papier (après celle de fabrication de ramette) de l'ancien site M-Real d'Alizay, et annonce plusieurs dizaines de millions d'euros pour remettre à niveau l'outil et construire une centrale biogénération pour produire de l'énergie à moindre coût. Son objectif est d'être capable de produire à terme 300 000 tonnes de pâte l'an et autant de papier. De son côté, le port de Rouen va aménager sur place une plateforme permettant l'importation de bois d'eucalyptus de Thaïlande et un trafic supplémentaire lié à l'exploitation de carrières pour alimenter en granulats les chantiers franciliens.

Contact : www.doubleapaper.com/fr

Mondeville

L'amour de la logistique

➤ La plateforme logistique dédiée aux e-commerçants Supplyweb est devenue en trois ans d'existence une des références de son métier, une progression qui devrait se confirmer alors que les ventes sur internet pourraient connaître une progression de 10 % cette année. L'entreprise de Mondeville mise sur des campagnes de communication très décalée pour attirer les e-commerçants. Sa dernière en date fut, à l'occasion de la Saint Valentin, bâtie sur le thème « e-commerce cherche logisticien pour relation durable », avec en point d'orgue un « concours de drague » sur Twitter entre Supplyweb et ses clients !

Contact : www.supplyweb.fr

Caen

Développement commercial

➤ L'entreprise Presto Engineering est spécialisée dans l'analyse des composants microélectroniques. Son siège européen est installé à Caen (28 salariés) et elle compte une unité à Grenoble (5 salariés). Son activité est de plus en plus tournée vers l'export en Europe et en Amérique (50 % de ses revenus). Son projet de développement consiste à transformer le site de Caen en centre de services complets pour l'industrialisation et la production de composants électroniques. Ce plan d'investissement s'accompagne du recrutement de 15 nouveaux collaborateurs dans les deux ans pour le développement commercial au niveau européen.

Contact : <http://presto-eng.com/Hubs/Presto-France.html>

Colombelles

J'irai revoir MyNormandie

C'est une des réalisations majeures de Corlet Communication : le magazine MyNormandie met superbement en valeur, par l'image et par le texte, tous les atouts touristiques du territoire.

Tout au long d'une histoire qui a commencé dans l'imprimerie en 1949 à Condé-sur-Noireau, le groupe Corlet n'a cessé de se déployer techniquement, mais aussi en diversifiant ses métiers. Et puisque de l'impression à la communication, la frontière n'est pas si compliquée à franchir, c'est très logiquement que le groupe a fondé en 2013 Corlet Communication, « qui nous permet de maîtriser la totalité de la chaîne graphique », explique sa directrice Marthe Meneghetti. « Nous proposons un service éditorial complet », poursuit-elle, « qui comprend la rédaction, la mise en page, le choix des formats, des supports, jusqu'à la diffusion ». Avec une clientèle très variée, assez tournée vers les institutionnels, mais ne négligeant pas les entreprises, Corlet Communication met en avant sa réactivité et sa rigueur dans la gestion de ses clients, ainsi qu'une certaine façon de nouer des liens pour mieux comprendre les choix stratégiques et les orientations de communication.

Croire au papier

Fervent défenseur du papier (« On y revient de plus en plus, et c'est très bien »), Marthe Meneghetti attache une importance spéciale à l'un des derniers nés du groupe, MyNormandie, magazine trimestriel qui met en avant les atouts de la région. « C'est un de nos produits

phares, le reflet de ce que nous pouvons réaliser ». De très grande qualité graphique et rédactionnelle, le journal a récemment changé de formule et de nom pour attirer un lectorat plus large et s'affirmer comme « une marque forte », en association avec son site internet.

« Le tourisme et la vie culturelle constituent l'essentiel de notre ligne éditoriale », précise le rédacteur en chef Stéphane Maurice, qui a construit son journal autour de trois cahiers : un premier sur l'actualité, un second (le plus important), qui traite d'une thématique générale, avec un fort aspect visuel, et pour finir un « carnet de route », celui des bonnes adresses. « Nous ne sommes pas dans la critique, mais plutôt dans le prescriptif. Nous voulons proposer des idées, des expériences à vivre ». Les sujets sont fouillés, complets, montrant une autre image de la Normandie, et toute sa richesse. De quoi satisfaire un lectorat senior et familial avide de mieux connaître sa région. De quoi aussi, et c'est une des ambitions de l'équipe, avoir une audience nationale, voire au-delà, puisque la diffusion va jusqu'à la Belgique. ◀

CONTACT

communication.corlet.fr



Un magazine centré sur les attraits touristiques de la Normandie.

Hondouville

Reconquête de l'Iton

Des travaux d'aménagements ont redonné son cours naturel à l'Iton.

SCA, qui fabrique des produits d'essuyage professionnel et de démaquillage coton grand public a réalisé des travaux pour permettre à la rivière Iton, qui traversait son site industriel de Hondouville, de reprendre son cours naturel, en partenariat avec l'Agence de l'eau Seine-Normandie.

Zone humide

Les travaux d'aménagement ont consisté à supprimer une retenue d'eau sur la rivière qui permettait jadis d'alimenter, via un bief, un moulin à foulon (moulin à draps). Malgré la disparition de la roue à aubes du Moulin des

Plis en 1977, la retenue d'eau continuait de bloquer le transit des sédiments et des poissons. Les travaux réalisés, après deux ans d'études, ont permis de remblayer le bras de la rivière qui traversait le site industriel, de recréer une rivière avec une pente plus douce et courante et d'aménager une zone humide dans la prairie inondable située en face du site industriel SCA, sur l'autre rive de l'Iton. ◀

CONTACT

www.sca.com

CHEFS D'ENTREPRISES

ÊTES-VOUS SÛR D'ÊTRE BIEN ASSURÉ ?

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



✓
**TOTALEMENT INDÉPENDANT
DES COMPAGNIES D'ASSURANCE,
OFRACAR ÉTUDIE ET NÉGOCIE POUR
VOUS LES MEILLEURES OFFRES.**

Notre approche

- Cerner Précisément les spécificités de votre entreprise
- Définir Ensemble, Votre Cahier des charges
- Elaborer le plan de garantie le plus adapté à votre activité.



✓
OFRACAR C'EST 4 PÔLES DE COMPÉTENCES

ASSURANCE DE BIENS

- Multirisques
- Responsabilité civile
- Flottes véhicules
- ...

ASSURANCE DE PERSONNES

- Prévoyance
- Mutuelles santé
- Protection AT/MP
- ...

ASSURANCE CRÉDIT ET FINANCEMENT

- Assurance Crédit
- Affacturage
- Gantions
- ...

CONSEIL ET AUDIT

- Accompagnement
- Formation
- Prévention
- ...

SIÈGE SOCIAL

ROUEN

3 rue Georges Charpak
Parc de la Vatrie
76136 Mont-Saint-Aignan
Tel : 02 35 12 35 50
Fax : 02 35 12 35 51

RENNES

Allée Morvan Lebesque
35700 Rennes
Tel : 02 99 87 52 07

LYON

28 rue de la République
69150 Decines
Tel : 04 78 32 15 61

DEAUVILLE

34 Av. Hocquart de Turlet,
14800 Deauville
Tel : 02 31 14 52 00



OFRACAR
Courtiers en Assurances

Saint-Laurent-de-Cuves

Salaisons d'antan

PME de charcuteries et salaisons artisanales, l'usine Leforgeais dans la vallée de Sées, croise digital et tradition bouchère.



Olivier et Christian Leforgeais mettent le marketing au service d'une production artisanale.

Connu par ses fabrications semi-industrielles, au pays des géants normands de la filière viande, la Charcuterie Leforgeais (18 personnes) tire son épingle du jeu. Fournissant aujourd'hui des clients professionnels en jambons blancs supérieurs, boudins noirs à l'oignon, poitrines salées « cuites au bouillon pendant 18 heures », pâtés, rôtis, etc., la PME manchoise déploie des gammes « charcuteries, salaisons cuites, saucisserie » en assurant les productions à la carte et les conditionnements sur mesure. Au diapason, son chiffre d'affaires et ses volumes décollent (800 tonnes de produits finis en 2014). 2015

a débuté en fanfare. Elle vient d'exposer au salon Sirha de Lyon, le mondial de l'hôtellerie et de la restauration, une première à son échelle.

Sa différence se joue sur le site de Saint-Laurent-de-Cuves, un outil industriel couvrant 1 200 m² depuis la nouvelle extension au cœur des bassins d'élevage. « Venir sur place est notre meilleur argument », confirme Olivier Leforgeais, qui gère avec son frère Christian, la société co-fondée dans l'esprit de la boucherie-charcuterie familiale. Car ici, chaque arrivage se traite dans les 24 heures, les transformations se font à la main, et l'innovation est quotidienne : « Nous changeons de recettes 5 fois par jour pour éviter la monotonie ». Les écopratiques sont également une habitude, au sein d'une « Installation Classée pour la Protection de l'Environnement », et plus de 80 % des approvisionnements sont effectués à moins de 100 km.

en magasins et d'une campagne de communication au sein même du MIN de Rungis. Le tout a permis de diversifier les débouchés, les produits Leforgeais touchant aussi bien les artisans bouchers, les grossistes en libre-service, que les cantines des écoles et collèges, les maisons de retraite. Parallèlement, l'usine alimente des gammes Gourmandie pour des industriels, avec des clients partout en France. Revisitant des recettes charcutières à l'ancienne, Christian aux fourneaux, Olivier pour le relationnel commercial, ont su aussi anticiper les normes en passe de s'appliquer chez les bouchers traditionnels, imposant de « séparer chaque matière première et secondaire ». Dans la manœuvre, rien ne vaut le terrain et une semaine tous les deux mois, Olivier Leforgeais est à Paris, dès l'aube à Rungis en invitant à goûter ses spécialités, l'après-midi en prospection. ◀ I.P.

en Chiffre

1957-2017

Dans deux ans, la tradition bouchère Leforgeais fêtera ses 60 printemps.

Diversifier les débouchés

L'entreprise a su rebondir quand, après dix ans de progression, le dépôt de bilan de

CONTACTS

www.charcuterie-leforgeais.com
www.bonporc.fr



Cerisy-Belle-Etoile

L'appel de la pomme

Blottie dans l'Orne, la Distillerie La Monnerie produit des Calvados AOC, des cidres et des pommeaux de Normandie.

Dans la famille Legay, on n'a jamais résisté à l'appel de la pomme ! Depuis 1920, on est distillateurs à Cerisy-Belle-Etoile (moins de 800 habitants), et après Constant, Rémy (ses grand-père et père), Didier Legay est aujourd'hui le maître de chais d'une distillerie artisanale spécialisée dans la fabrication de Calvados AOC, pommeaux normands, cidres bouchés fermiers. « Notre alambic à colonnes est l'âme de la maison », confie Isabelle, son épouse, soulignant le cœur de métier familial. « C'est grâce à l'argent des cidres distillés que la famille a planté ses premiers pommiers », raconte-t-elle. « Nous maîtrisons toute la chaîne de production, c'est rarissime chez les petits producteurs ».

“ Notre alambic à colonnes est l'âme de la maison ”

En outre, l'alambic en cuivre est dédié aux productions de la distillerie, garantissant une exclusivité d'arômes et de goûts. La vigilance est la même touchant le vieillissement en fûts de chêne, les jeunes et les femmes préférant les fruités, les eaux-de-vie les plus neuves, quand les puristes recherchent le boisé, la puissance des Calvados plus âgés. À ce jeu-là, la distillerie propose des Calvados 100 % pommes de deux ans à 15, 25, 50 ans, un millésime qui force le respect : « La première génération le fabrique, la deuxième le conserve, la troisième le commercialise ».

C'est en 1988 que Didier et Isabelle Legay ont repris le domaine et pour n'être que deux à gérer un ensemble comprenant distillerie, exploitation laitière et treize hectares de vergers (haute tige, basse tige), le couple a mis les bouchées doubles. Son secret ? Avoir anticipé l'évolution des consommations en attirant les particuliers. « Avant nous, traditionnellement le « calva » se buvait partout, tous les jours », évoque

Isabelle, et la distillerie fournissait les bars, les cafés, les restaurants. « À présent », poursuit-elle, « nos AOC sont un alcool de prestige, un spiritueux d'exception ».

Souci du détail

Ce pourquoi ils ont développé les commandes à la carte, les coffrets-cadeaux « bouteille(s) et verres sérigraphiés », la vente directe et les dégustations sur place, invitant les amateurs à visiter leurs caves (sur réservations). Idem sur le Web, investi dès 2006 avec un site-vitrine permettant les commandes en ligne. Candidate aux Web'Trophées consulaires 2013, la Distillerie est maintenant sur Facebook, Twitter, Isabelle assurant l'animation des pages au jour le jour, comme elle a pris soin de perfectionner sa marque.

« Chaque détail compte », note celle qui a, notamment, retravaillé ses étiquettes avec une calligraphe.

Tant d'efforts ont porté : en 2015, la distillerie se partage à parts égales entre des clients particuliers, les touristes « les Belges pour le Calvados, les Anglo-Saxons pour les cidres et pommeaux » et les réseaux BtoB, « les distributeurs, les circuits CHR, les industriels pour du vrac ». Une prochaine étape serait idéalement l'export et la relève est assurée puisque déjà Clément et Charley, les fils de Didier et Isabelle, sont présents et pareillement passionnés. ◀ I.P.



Isabelle et Didier Legay,
l'art de la distillerie à travers les générations.

en Chiffres

5 500

pommiers

15

variétés de pommes

CONTACT

www.distillerie-monnerie.com

Le Havre

Rapprochement naturel

Corroban et Sobel2D misent sur leur complémentarité pour renforcer leur ancrage local.

Ce n'est pas une fusion, mais un rapprochement entre deux entreprises havraises qui ont compris tout l'intérêt de mettre les compétences en commun pour élargir leur champ d'activité.

Dans ce mariage, le plus ancien est Corroban, fondé en 1957, qui s'est tout d'abord développé dans le secteur de la marine, en proposant une gamme de produits pour traiter les carburants puis en étendant ses compétences au nettoyage de l'ensemble des navires, du voilier de plaisance au supertanker, ainsi que les plateformes offshore. Quand la flotte française a décliné, Corroban s'est diversifié dans la pétrochimie, et travaille également dans le domaine du bâtiment. Sobel2D a été créé vingt ans plus tard, pour la conception et la vente de produits d'entretien.

né Sobel a cherché un partenaire, c'est tout naturellement que l'entreprise s'est tournée vers Corroban. « Nous avons le même état d'esprit, la même volonté de garder notre indépendance », constate Gérard Mignot, président de Corroban.

Le rapprochement a été physique, les deux sociétés partageant désormais les mêmes locaux, et a entraîné de nouveaux débouchés pour l'un comme pour l'autre. Ainsi, Corroban se développe depuis quatre ans dans le golfe de Guinée et va pouvoir vendre des produits Sobel2D au Gabon. Parallèlement, la présence de Sobel2D auprès des collectivités locales peut également élargir le portefeuille de clients de Corroban. ◀

À savoir

Le rapprochement entre Corroban et Sobel2D s'accompagne d'une forte réflexion sur la modernisation de l'outil de production. De nouveaux bâtiments devraient voir le jour en 2016.

« C'est indispensable pour demeurer un acteur local indépendant et durable », précise Sébastien Liard directeur général de Corroban. Les locaux permettront d'améliorer les conditions de travail et la production et d'être toujours plus efficaces dans le respect des normes environnementales.

Indépendance

Les deux entreprises se connaissaient bien, Sobel2D étant client de Corroban. Quand le départ d'un actionnaire a entraî-

CONTACTS

www.corroban.fr - 02 35 26 42 41

www.sobel2d.com - 02 35 26 86 82

Saint-Hymer

Au nom de l'égalité

Vallois Normandie est à la fois exemplaire et innovant quand il s'agit d'agir pour l'égalité hommes – femmes.

“ Pour développer la mixité, il faut être attractif ”

L'égalité hommes – femmes dans l'entreprise, certains en parlent, d'autres l'appliquent au quotidien. Vallois Normandie appartient à cette dernière catégorie, et son engagement au fil des années lui a valu de recevoir le label égalité, décerné par le secrétariat d'État aux droits des femmes, véritable outil de reconnaissance, de valorisation des organismes qui s'engagent réellement dans cet aspect majeur de l'innovation sociale qu'est l'égalité entre les sexes.

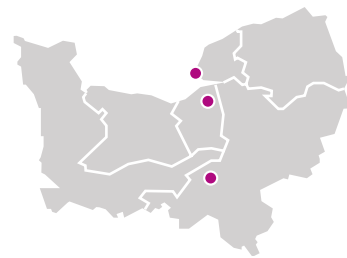
Déclencher des vocations

Parmi elles, donc, figure Vallois, implanté en Normandie (Saint-Hymer, Caen, Mirville, Malaunay, Val-de-Reuil) et Trappes, dans les Yvelines. Comme l'explique son président, Patrice Lemens, « Nous œuvrons

pour rendre plus accessibles nos métiers aux femmes ». Cela passe bien sûr par une parfaite égalité des rémunérations, des principes de formation et d'évolutions de carrière, mais aussi par des investissements dans des systèmes de mécanisation et robotisation. « Je pense que c'est par la réduction de la pénibilité pour les personnels de terrain que nous améliorerons l'accès de cette partie de notre activité aux femmes. Pour développer la mixité, il faut être suffisamment attractif afin de déclencher des vocations », affirme-t-il. ◀

CONTACT

www.vallois-normandie.com



Le Château-d'Almenêches

Moi, mes souliers

Chausseur aux doigts de fée, Le Bottier du Château réalise des souliers sur mesure, demi-mesure et le prêt-à-chausser.

Et si vous confiez vos pieds à un artisan d'art, un orfèvre de la chaussure de luxe et des fabrications sur mesure ? Voilà, en filigrane, l'offre Bottier du Château lancée il y a un an par Guillaume Gilet-Ginisty, dans sa maison du

Château-d'Almenêches. Il y a aménagé une grange « 60 m² sur deux niveaux ». Soit, en rez-de-chaussée, un « shoesroom » d'exposition, un atelier de montage et à l'étage, des espaces Créations, Patronage, Piquage. Côté matériel, il a investi dans des

machines à coudre, un parc de formes, complété son outillage à main.

Car le créateur peut tout faire, au féminin comme au masculin, quelle que soit la pointure. Ballerines ou derbys, souliers de ville ou de mariage, chaussures de golf ou bottes de cavaliers, qu'importe. Guillaume Gilet-Ginisty réalise le sur-mesure intégral, « une paire unique créée à partir d'une forme personnelle en bois ou résine », confectionnée de ses mains, aussi bien que les créations en demi-mesures (d'après un parc de formes).

On peut choisir ses couleurs, ses matières, la hauteur et la forme du talon, les finitions au détail près. Exemple, toutes les chaussures hommes seront cousues main en fil de lin...

En complément, le créateur développe des collections, déjà il propose des escarpins intemporels, un modèle trotteurs prédestinant sa ligne masculine. Il est référencé chez un distributeur à Bayeux (Tant qu'il y aura des femmes), et le Bottier d'Almenêches attire jusqu'à Paris. De plus, Guillaume Gilet-Ginisty met son savoir-faire au service de chaussures techniques, en tant que consultant-conseil. Au chapitre des projets, on lui doit une botte d'équitation haut de gamme, mise au point avec la filière équine.

Guillaume Gilet-Ginisty,
artiste chausseur.



Expériences intenses

Il a beau être discret, le parcours du créateur natif de Nantes vaut toutes les cartes de visite : meilleur apprenti de France (trois CAP « Cordonnier-Réparateur-Bottier, Podo-orthésiste »), Compagnon du Devoir (son chef-d'œuvre fut une botte à revers Louis XIV), engagé VSN au Liban autour d'un projet de service orthopédique. Son job de bottier du spectacle pour « des chaussures de danse, cirque et cabaret » l'a mené aux plus grandes maisons, chez John Lobb (Hermès) et Massaro (Chanel). « Des expériences intenses » évoque le créateur. ◀ I. P.

CONTACT

www.lebottier-du-chateau.com

Enjeux



Nouveaux consommateurs, nouveaux commerçants >>>

Les couleurs du commerce

« **S**i l'ancien commerce, le petit commerce agonisait, c'est qu'il ne pouvait soutenir la lutte des bas prix, engagée par la marque ». Cette phrase d'une grande actualité a été écrite il y a 130 ans par Émile Zola dans « Au bonheur des Dames ». Il rajoutait, plus loin, « le flot montant de la publicité qui semblait la dernière pelletée de terre jetée sur le vieux commerce ». Le débat sur la modernisation du commerce est donc sans cesse renouvelé. C'est le signe que ce secteur d'activité conserve une place stratégique au cœur de la société. Avec des responsabilités fortes : création d'emploi, rôle social, proximité, transition numérique, et une finalité d'une grande complexité, parvenir à séduire et fidéliser un client au prise avec une double problématique, un pouvoir d'achat en baisse et une concurrence féroce. Les chiffres du Conseil du Commerce de France, le commerce représente 780 000 entreprises (y compris l'artisanat commercial), 3,5 millions emplois, 10 % du PIB et 1 400 milliards de chiffre d'affaires. C'est dire si les enjeux sont de taille.

Commerçant partenaire

Les commerçants sont continuellement confrontés à de nouveaux défis, contraints de chercher d'autres façons de séduire le consommateur. Les tendances sont

connues : l'individualisation de la demande, la nécessité d'avoir des offres de services complémentaires, l'importance de la marque, la sensibilité environnementale... Mais il faut aussi savoir s'adapter aux différents types de clientèle. On ira en force sur internet et sur tous les outils mobiles de communication, sans négliger de prêter une forte attention aux seniors, qui seront de plus en plus nombreux.

On parle d'un commerçant devenant partenaire du consommateur, qui partage émotion et plaisir, qui écoute les clients avant tout pour leur donner envie, les rassurer, en pensant aussi à bien les livrer. La logistique, du fameux « dernier kilomètre » en ville, jusqu'à la problématique de la livraison partout, en temps et en heure, s'ajoute à l'équation du commerce moderne. Comme le sont les questions des amplitudes d'ouverture (combien de dimanche ?), l'indispensable renforcement de l'alternance ou l'environnement réglementaire (à commencer par les travaux d'accessibilité). Sans négliger les fondamentaux comme l'accueil, le sourire, la qualité, le relationnel, qui sont hélas parfois un peu oubliés quand les temps sont trop durs. Pas de doute, rencontrer les besoins du client est un art de plus en plus complexe. ◀

Les quarantièmes comm

Depuis 40 ans, les Mercure d'Or valorisent l'excellence commerciale. Chaque année, de nombreux Normands figurent au palmarès, en déclinant des valeurs de passion, de talent, d'intérêt général et d'innovation.



Cela fait quarante ans que les Mercure et les Panonceaux récompensent l'élite du commerce français. 2 356 enseignes et 473 unions commerciales ont été distinguées parmi leurs pairs, symboles de l'excellence et de l'évolution de leur métier. Les Normands ont souvent été à la fête à cette occasion, et la dernière promotion n'a pas démenti l'habitude. Soutenus par leurs CCI pour la constitution de leur dossier, ce sont 5 commerces et une Union régionaux qui ont été retenus par le jury, soit un solide pourcentage sur les 29 trophées. Comme la tradition le veut, c'est à Paris, dans une salle située à deux pas des Champs-Élysées, que les Mercure 2014 ont été récompensés au cours d'une cérémonie chaleureuse et rythmée. Seul bémol, l'absence de la secrétaire d'État au commerce, dont il est curieux qu'elle n'ait pas trouvé le

temps de venir saluer les meilleurs de ceux dont elle a la charge.

Le commerce d'aujourd'hui se doit d'intégrer internet. Ce fut souvent évoqué par les Mercure, à l'image de Fabrice Gallay (Rouen Bike). Il a fait de sa passion pour le vélo son métier, redonnant son dynamisme à une enseigne qui périssait. Dans un secteur très porteur, aux clientèles multiples (du vélo de course au VTT en passant par l'électrique), son site internet lui permet de vendre des vélos partout en France. « Mais ce n'est qu'un site vitrine. Nous allons développer un site marchand, sans négliger le magasin physique, pour muscler encore notre potentiel de vente à distance ». Même discours pour Yannick Prat (Atelier Séquoia, Le Havre). Ce concepteur et fabricant de meubles vient d'ouvrir un site de e-commerce afin de conforter notamment son audience internationale, lui qui est déjà présent à Sydney,



Henri Divernet, couronné comme le meilleur Mercure de ses quarante dernières années.



Beau doublé des commerces havrais : la boucherie Laiguillon et les ateliers Séquoia.

erçants

Londres ou Hanovre. Le numérique n'exclut pas l'humain, et Yannick Prat rappelle qu'il aime avant tout « jouer sur le détail, le contre-pied pour surprendre le client et lui raconter une histoire ».

Le sens de l'innovation est ce qui a distingué Bruno Laiguillon, boucher havrais, déjà lauréat en 1989 et dont les agrandissements successifs se sont complétés d'avancées sur le confort des salariés et l'ergonomie des postes de travail. Le commerce, c'est bien sûr aussi le partage, l'émotion, le plaisir d'être avec le client, ce que décline à la perfection Antoine Olivier (Tradivins, Boos), l'un des cavistes les plus originaux et les plus dynamiques de la métropole rouennaise et qui saura sûrement dénicher le bon cru pour accompagner les poissons de Benoît et Marina Richomme (Le Chalut, Rouen).

Le commerce est encore plus séduisant quand il se fait collectif. Michel Lepaisant, le président de l'Union Commerciale, Industrielle et Artisanale de Pont-L'Évêque en sait quelque chose. Il occupe ce poste depuis 2001, et n'a cessé d'œuvrer pour l'attractivité de sa ville. Son secret, multiplier les animations, comme la fête de la Gastronomie (9 000 visiteurs), les quatre salons d'antiquité et de brocante, les soldes... « Nous parvenons à faire venir chaque année 40 000 personnes. C'est plutôt bien pour une ville de 4 000 habitants. Et ces per-

sonnes se transforment en consommateurs qui font tourner le commerce ».

Toujours jeune

Un des grands enseignements de cette nouvelle promotion des Mercures est des plus encourageant : c'est la jeunesse de la majorité des lauréats. Le commerce a de belles années devant lui, avec une relève d'une telle qualité. Mais le plus jeune à monter sur le podium fut sans nul doute Henri Divernet, qui fut élu « Grand Prix des Mercures d'Or », autrement dit le meilleur commerçant de France de ces quarante dernières années. Il avait déjà reçu un Mercure en 1984, puis un autre prix spécial en 1989, mais, à 81 ans, il conserve toujours une rafraîchissante joie d'être honoré et un solide sens du spectacle. Lui qui a commencé à travailler à 14 ans, n'a jamais compté ses heures ni renié ses convictions sociales (120 apprentis ont été formés dans sa boutique), conserve toujours un regard sur une entreprise qu'il a cédée à ses enfants, Xavier et Pascale, qui ont su moderniser et agrandir la partie traiteur. Il n'oublie pas non plus de rendre hommage à son épouse Christiane, tout aussi pimpante, et rappelle sous les vivats de la salle que le commerce demande une forte dose de courage, mais offre aussi de merveilleux moments de vie. ◀



“ Surprendre le client, lui raconter une histoire ”



Michel Lepaisant,
le président de l'UC
de Pont-L'Évêque.

L'union fait la force

Dans le monde du commerce, l'union fait souvent la force. Dans les grandes villes ou dans les bourgs de campagnes, quand les commerçants savent unir leurs forces, non seulement tout le monde en profite, mais en plus cet esprit collectif redonne du courage et de la force.

Il en faut, du courage, pour s'occuper d'une Union Commerciale. Le bénévolat s'use souvent avec le temps. Fabienne Guenanten est assez remarquable à ce chapitre, puisqu'elle est trésorière de l'UCIA de Domfront depuis 1999 et co-présidente depuis 2006 (avec Chantal Brionne). Son moteur ? « La passion. J'adore le commerce », s'exclame celle qui tient un magasin de prêt-à-porter. Elle juge son rôle « très intéressant, enrichissant », et est intarissable quand elle évoque les animations, les réunions, les idées à mettre en place. Son enthousiasme est communicatif, puisque 9 commerçants sur 10 adhèrent à l'UCIA, qui regroupe aussi des artisans, des professions libérales, des industriels. « On s'entend tous très bien, on se soutient. De toute façon, il faut aller de l'avant », explique Fabienne. Le plaisir d'être ensemble ne fait pas tout. Il faut aussi savoir monter des opérations qui marchent. L'une des plus spectaculaires fut celle des vitrines virtuelles en trompe-l'œil, pour éviter de se retrouver face à des boutiques fermées. La qualité du dispositif a été telle qu'il est devenu une véritable attraction touristique.

Trouver le temps

La co-présidente met actuellement la dernière main à un annuaire recensant tous les professionnels de la commune et souhaite également mettre en ligne un site internet. « Le problème, c'est le temps. On n'arrive pas à tout faire », soupire-t-elle.

À quelques kilomètres de Domfront, l'UCIA de La Chapelle d'Andaine témoigne de la même dynamique. Mais c'est assez récemment qu'elle a redécouvert, à l'initiative d'une industrielle, Frédérique Gilbert, responsable d'une entreprise spécialisée dans le tournage et l'usinage du bois. Mais dans un

bourg de 1 600 habitants, tout le monde doit mettre la main à la pâte pour faire avancer les choses. C'est pour cela qu'elle a adhéré à l'UCIA, et constatant un relatif désengagement de la part des commerçants, elle est montée au créneau : « Nous étions peu nombreux, certains hésitants à s'engager. J'ai expliqué qu'il fallait s'entendre, que notre village se modernise et qu'il fallait que les commerces participent à ce mouvement. Il est important de se bouger, de sortir du train-train ». Le message est passé, avec une huitaine commerciale couronnée de succès (280 cartes de fidélité ont été émises) ou encore un concours de vitrine aux couleurs de la ville (bleu et blanc). « Cela motive. On constate un vrai élan », se réjouit Frédérique Gilbert.

Grain de folie

Une des clés du succès des Unions Commerciales est d'entretenir de bonnes relations avec les municipalités. C'est le cas à Saint-Sauveur-Lendelin où les deux entités ont valorisé en commun un label « près de chez soi » qui donne une unité à l'offre commerciale et s'accompagne de la mise à

disposition de cinquante sacs à courses portant ce slogan.

Les grandes villes doivent elles aussi savoir s'organiser. L'UC de Cherbourg montre l'exemple, et le nouveau bureau n'a pas hésité à prendre un vrai risque avec la mise en place d'animation en fin d'année. Pari gagné : la patinoire (26 000 tickets) et la piste de luge ont attiré les visiteurs. Ce « grain de folie » dont se réclame le président Gilles Morlet porte ses fruits : l'UCCC est passée de 160 à 210 adhérents en un an, et compte sur le soutien du centre commercial de Eléïs pour mener une stratégie visant d'attirer les consommateurs dans l'hyper-centre. « Notre but, c'est de donner envie aux gens de venir à Cherbourg, d'y consommer, de redonner goût à la ville ». Pour cela, l'Union Commerciale sera de plus en plus présente sur le terrain, avec une idée forte : « Essayer de se démarquer ». ◀



CONTACTS

gg@granville.cci.fr

agouelib@flers.cci.fr

dmarion@cherbourg-cotentin.cci.fr



“ Il faut sortir du train-train ”



Domfront, un bourg où le commerce se sent bien.

Eure

Succès pour Vigicommerce

Dans l'Eure, Vigicommerce connaît un véritable succès. En un an, plus de 1 500 commerces ont adhéré, et pour fêter l'événement, la 1 500^e signature, celle de Cécile Piednoël, opticienne à Louviers, a été célébrée par les deux partenaires de l'opération, la CCI et la préfecture de l'Eure, ce dispositif déployé en partenariat avec la gendarmerie et la police nationale, dans le cadre du plan départemental de lutte contre les cambriolages et les vols à main armée, comporte un volet particulier consacré à la protection des commerçants.

Gratuit pour les commerçants bénéficiaires, il repose sur l'envoi de SMS collectifs de mise en garde et/ou de diffusion de conseils de prévention aux commerçants, artisans et prestataires de services par les forces de l'ordre.

CCI Vigicommerce permet de limiter le nombre ou les effets de certaines des infractions graves dont peuvent être victimes les commerçants du département. En Seine-Maritime, après une période d'expérimentation, CCI Vigicommerce a été déployé dans toute la ville de Rouen et sera très certainement étendu à l'ensemble de la Métropole.

CONTACT

02 32 38 81 09

commerce@eure.cci.fr



Vire

Vitrines embellies

Face à une certaine désertification du centre-ville

(plus de 20 commerces fermés), la ville de Vire a décidé de recourir à une stratégie d'embellissement des vitrines des boutiques fermées afin de lutter contre l'image négative qu'elles renvoient. Depuis la fin d'année, dix commerces de l'hyper-centre, de la Place Sainte-Anne et de la rue Armand-Gasté ont été traités en trompe-l'œil, avec une petite touche humoristique. « La question des commerces vacants préoccupe la municipalité. Nous voulons faire bouger les choses, créer de l'animation », explique-t-on à la ville. Les vitrines pourraient aussi servir de support de communication pour divers sites touristiques virois.

Dieppe

L'association les « Vitrines de Dieppe » a lancé une application de fidélité par le biais de smartphone,

« Shop'In Dieppe ». Plus de vingt commerçants ont déjà adhéré au dispositif, un chiffre qui devrait rapidement augmenter. L'appli offre la possibilité de mettre en place un réseau de commerçants pour communiquer d'une seule voix, faire face à la concurrence et stopper l'évasion commerciale. « C'est une solution d'attractivité forte pour le consommateur qui lui permet d'augmenter son pouvoir d'achat dans les commerces du centre-ville et intéressante pour les commerçants qui gagnent en visibilité, en fréquence d'achat, et en panier moyen, car un client fidèle dépense plus », explique Étienne Canaple, président des Vitrines.

CONTACT

Marie-Hélène Cappe

02 35 06 50 21

m.h.cappe@dieppe.cci.fr



territoires en Dynamique

Initiatives et innovations

Normandie

Paris gagnés à Las Vegas

Retour d'expériences d'entreprises normandes présentes au salon CES de Las Vegas.

La phrase « tout ce qui se passe à Las Vegas reste à Las Vegas » n'est en aucun cas applicable au CES. Le salon des nouvelles tendances, ses 3 500 stands, 200 000 visiteurs et 20 000 nouveaux produits est « l'endroit où il faut être », constate Frédéric Guibet, directeur de la start-up caennaise C..TexDev. Car les Normands étaient présents dans le Nevada en début d'année, sous l'égide du pôle TES, et pour la deuxième année de suite. Une délégation de 16 entreprises, la plus importante du fort contingent français : 150 sociétés rassemblées dans le pavillon « Eureka », celui qui accueille les start-up et ne cesse de grandir au fil des années.

Beaucoup mieux qu'à la roulette, les quelques milliers d'euros investis pour faire le déplacement à Las Vegas peuvent rapporter plusieurs fois la mise. « Les bonnes surprises ont été nombreuses », poursuit Frédéric Guibet, spécialisé dans les solutions de communication pour personnes souffrant de troubles du langage. « Je me questionnais un peu sur notre légitimité. Le nombre d'investisseurs, d'industriels, de représentants du monde de l'éducation que nous avons rencontré a levé les doutes ». Des associations américaines, le ministère de l'Éducation du Pakistan, un constructeur de tablettes très intéressé pour un partenariat, les visites n'ont en effet pas manqué. « Nous avons eu une première approche des USA avec une mission de la CCI. Le CES nous a confirmés dans le fait que le marché américain est notre première destination. Nous allons multiplier les allers-retours », prévoit Frédéric Guibet.

Paradoxalement, le CES est aussi l'occasion de faire des affaires entre Français. « 80 % de nos contacts ont été des patrons du CAC40. C'est beaucoup plus facile de les

approcher là-bas », reconnaît Nicolas Guy, fondateur de SoyhuCe, start-up travaillant dans le domaine de la ville connectée, qui a également signé un contrat avec Parrot et élabore un partenariat avec une start-up américaine.

On peut aller aussi au CES comme simple visiteur, pour humer l'air du temps et préparer un éventuel futur stand. C'est le cas de Jérôme Caudrelier, dirigeant de l'agence de communication digitale Casusbelli : « Le

considéré comme un citoyen qui veut maîtriser son environnement. Ce n'est plus le salon des gadgets, c'est celui où la sécurisation des données devient l'élément clé de la réussite. Cela tombe bien pour le pôle TES, particulièrement engagé dans cette direction et qui lance déjà les inscriptions pour 2016. ◀

CONTACT

www.pole-tes.com



Le stand de SoyhuCe, un des exposants normands au CES de Las Vegas.

CES, c'est se donner une visibilité universelle et se confronter à un marché », a-t-il retenu des dizaines de kilomètres parcourus dans les interminables allées du salon. C'est pour cela qu'il faut « savoir pourquoi on y va », témoigne Franck Lefèvre (Digital Airways, objets connectés). « Il est essentiel de définir des techniques d'accroches pour trouver un écho favorable et toucher de futurs acheteurs ». De l'avis de tous les participants, coachés en amont, « il faut créer l'intérêt en une minute ».

Nouvelle vague

Le CES a démontré que la nouvelle vague numérique ne cesse d'accélérer, que les usages sont plus que jamais déterminants et que le consommateur, doit être aussi

À savoir

La French Tech sur les rails

C'est sans doute avant l'été prochain que la Normandy French Tech connaîtra son sort. Après l'étude de son dossier et des visites sur place pour vérifier la véracité des faits, le comité de labellisation rendra un verdict qui n'a pas assuré d'avance, car tous les candidats ne sont pas automatiquement reçus. Le dossier porté par Caen, Le Havre et Rouen a bien avancé depuis que l'idée s'est fait jour de regrouper les candidatures. Il valorise notamment la communication à l'international (le CES en est un élément majeur), la notion territoriale en allant au-delà des trois villes, pour essayer dans l'ensemble de la région et se construire autour de trois mots clés : la ville, le port et l'usine. « La coopération et la valorisation numérique font partie de nos atouts », ajoute Pierre-André Martin, directeur organisation, systèmes d'information et innovation numérique à la ville de Caen, qui se réjouit de voir que la coopération entre les trois villes s'est engagée dans les meilleures conditions, chacun sachant passer outre ses affections particulières pour son territoire.



Une stratégie d'innovation basée sur le partage des connaissances.

Saint-Etienne-du-Rouvray

L'innovation analysée

Le laboratoire SGS met en œuvre de nouvelles méthodes organisationnelles pour renforcer la performance de ses analyses.

Yvon Gervaise, le directeur du laboratoire SGS Multilab, vient de donner une nouvelle dimension à son laboratoire d'inspection et d'analyse. Si l'expertise technique a toujours été une priorité, elle se renforce aujourd'hui d'une nouvelle façon de travailler, où l'innovation organisationnelle fait partie du quotidien. « Nos équipes ne travaillent plus uniquement sur leurs spectromètres, chromatographes ou tout autre équipement d'analyse de pointe, mais sur des systèmes intermédiaires de traitement des connaissances qu'elles ont elles-mêmes développés », explique le directeur de SGS. « Nous gérons un nombre tellement important de données qu'il nous est apparu essentiel de créer un nouveau système pour les utiliser de la façon la plus efficace. Cette architecture dynamique offre des gains de temps non négligeables », précise le direc-

teur, qui sait qu'il doit satisfaire des clients « de plus en plus pressés », dont les attentes ont été prises en compte pour penser la nouvelle organisation. Les centaines, les milliers de méthodes qui sont utilisées au sein du laboratoire sont désormais accessibles de façon plus rapide et plus pertinente. C'est un véritable travail collaboratif, une open-innovation, qui a été menée pendant plusieurs mois au sein des équipes de SGS, auxquels se sont adjoints des mathématiciens : « Les gens grandissent en sortant de la routine, en étant contributeurs. Tout le monde met son grain de sel, amène une richesse ».

Extension

L'idée globale est de simplifier et rendre exploitables des analyses de plus en plus perfectionnées, de faciliter leur appropriation par les clients, tout en utilisant les réseaux



Yvon Gervaise, directeur de SGS Multilab.

sociaux comme élément de partage d'information. Grand utilisateur de Twitter, Yvon Gervaise voit le réseau comme un outil professionnel participant à l'industrie de la connaissance. La reconnaissance vocale sera l'une des prochaines étapes qui permettront de fluidifier encore plus l'accès aux données. « Nous sommes dans une logique d'enrichissement perpétuel », affirme Yvon Gervaise.

SGS ne s'est pas uniquement focalisé sur cette modernisation de ses méthodes de travail, mais a veillé à réorganiser sa gestion interne, notamment avec une extension de ses locaux et la création d'une salle logistique afin de stocker et d'orienter les produits devant être analysés. ◀

CONTACT

02 35 07 91 80

Multilab.rouen@sgs.com

www.sgsgroup.fr

Le Méné-Bérard

Trotteurs à succès

2014 a sacré reine l'écurie d'Anne et Sébastien Guarato dans l'Orne, PME de trotteurs gagnants.

Chez les turfistes. « victoire » pourrait se dire « Guarato » tant les chevaux confiés à l'entraîneur du Méné-Bérard font chavirer les compteurs, bousculant les pronostics ! De même, l'envers de l'écurie ornaise vaut le détour, car dix ans à peine ont fait de la PME d'Anne et Sébastien Guarato, entraîneur public de trotteurs, une ruche d'une quinzaine de personnes.

Aujourd'hui, l'activité couvre 160 hectares entre Mortagne-au-Perche et L'Aigle pour quatre structures, distantes de moins de dix kilomètres : « Un centre d'entraînement, une station de monte, un centre de débouillage et de pré-entraînement dédié aux jeunes poulains », détaille Anne Guarato, manager du domaine. Pour l'instant, ils tournent avec 60 à 70 chevaux en moyenne, dont 30 poulains et pouliches à l'écurie, impliquant des va-et-vient constants entre le haras, les pistes, le centre d'insémination de Moulins-la-Marche. De quoi garantir des chevaux « prêts à courir » 365 jours par an et des courses, il y en a tous les jours...

« Nous accueillons tous les chevaux, du débouillage à l'élevage », évoque Anne Guarato. Dès 18 mois, le parcours commence avec le dressage, puis une sélection s'opère avec les qualifications (« un test d'aptitude sur 2 000 mètres »), le sésame ouvrant l'ac-

cès aux compétitions. Les plus doués fouleront l'hippodrome après quelques semaines. « Chez nous, les parcours sont évolutifs et la passion ne suffit pas, la patience est capitale », continue Anne Guarato. Ainsi le couple réinvestit le gain des courses pour se développer, car « multiplier nos infrastructures permet de donner sa chance à chaque cheval ». Bientôt un quatrième site sera opérationnel, un deuxième centre d'entraînement alternant pistes rondes et ligne droite en dénivelée. Des embauches sont en cours et le cinquième chantier, « un projet d'élevage à l'horizon 2017 », est à l'étude.

Champions de demain

Se lançant en 2003 avec quinze trotteurs, le couple est naturellement complémentaire. Drivant « cinq à dix chevaux par jour », où qu'il soit, Sébastien fait le lien avec la filière hippique, tandis qu'Anne gère « tout le reste », l'administratif, le relationnel avec les propriétaires, le suivi sanitaire..., ou encore la saison de monte (15 février au 15 juillet). Présent aussi dès l'origine « pour ses bons

conseils d'exploitation », André Thibous, le père d'Anne, est à leurs côtés.

Chaque année, Anne Guarato publie sa liste d'étalons, laissant libres les éleveurs d'imaginer la génétique des champions de demain. Pour l'anecdote, elle s'est initiée à la pratique avec Mathias Moncorgé, le couple rachetant son site d'élevage au fils de Jean Gabin. C'est dire si elle a suivi la bonne école puisque les époux Guarato ont grandi hors du sérail : autodidacte né à Bordeaux, Sébastien doit sa vocation à un père turfiste, Anne découvrant les courses à travers son mariage. C'est à l'épouse de l'entraîneur qu'on doit également les plans du bâtiment central rénové, qui comprend, à l'étage, une salle de réception réservée à l'accueil de visiteurs VIP. Car le couple a maintenant des clients sur l'Europe entière, jusqu'à recevoir l'été dernier, durant les Jeux Équestres Mondiaux une délégation chinoise. ◀ I.P.

CONTACTS

www.ecurie-guarato.fr
www.facebook.com

Illustre alezane

Si les fidèles de l'écurie Guarato surveillent au jour le jour, Aladin d'Ecageul, Bold Eagle ou Billie de Montfort..., la jument-star est Roxane Griff, presque trois fois millionnaire depuis son double mytique, deux fois championne du monde au trot monté (Prix Cornulier 2014 et 2015). L'exploit a fait rentrer l'illustre alezane dans la légende de Vincennes et porté au sommet ses mentors : Sébastien Guarato confiant Roxane au jockey Éric Raffin, le binôme devenu incontournable sur les hippodromes.

Sébastien Guarato célèbre la victoire de Roxane Griff, lors d'une récente course à Vincennes.



© Federico Pestellini/panoramica



Pont-Audemer/Saint-Pierre-d'Entremont

Un jean Kiplay

L'Atelier de la Venise Normande (Eure) et Kiplay (Orne) se sont réunis pour un jean haut de gamme.

Trois étudiants sont à l'origine de l'Atelier de la Venise Normande (AVN), manufacture artisanale spécialiste de jeans et accessoires cuir : Olivier Le Bas, natif de Pont-Audemer, étudiant à l'EM Normandie de Caen, créateur du concept AVN, Arthur Cochin, infographiste en formation, et Quentin Petit, lui aussi à l'EM Normandie, passionné de photographie. « Nous étions si complémentaires qu'on a fini par s'associer », note Arthur Cochin. Né d'une anecdote, Olivier achetant en Amérique un jean français produit au Bangladesh, AVN voulait proposer « un jean haut de gamme, authentiquement made in France. C'est par le financement participatif que 100 premiers jeans faits main, numérotés, ont vu le jour.

Collecte record

Mais avant d'en arriver là, Arthur Cochin en témoigne, « par rapport à nos critères, le plus difficile a été d'identifier nos fournisseurs et convaincre des fabricants acceptant de produire en petite quantité ». Tous les trois avaient imaginé le jean de leurs rêves, « coupe droite, toile selvedge indigo », des accessoires en cuir naturel « ceinture, porte-cartes ». Déterminante, la rencontre avec Kiplay, PME de textile ornaise spécialisée dans les fabrications de luxe à façon, a lancé la production AVN, ranimant une ligne jean dédiée. Guidés pour le conseil technique par le P-DG, Marc Pradal, c'est avec sa styliste en prêt-à-porter (PAP) qu'Olivier, Arthur et Quentin ont enchaîné les prototypes. Au final, si les matières premières viennent d'Italie et d'Allemagne, le savoir-faire est en Normandie. AVN s'appuie sur Kiplay pour la confection, les PME euroises Maroquinerie de Conches

et Cuir du Vaudreuil « pour le cuir, les rivets, les boutons ». La collecte ayant battu des records (143 jeans pré-vendus), une e-boutique s'est ouverte pour suivre la demande. Pour l'instant, malgré des parcours d'études qui les éparpillent entre Lyon, Paris et San Francisco, le trio échange tous les jours et prévoit de sortir un deuxième jean « encore plus ajusté », des ceintures cuir en couleur, des accessoires de petite maroquinerie. ◀ I.P.



Le jean made in France, c'est avant tout un travail de précision.

L'esprit confectionneur

Héritière d'une maison de confection familiale (Letard/Degasne) recherchée pour ses vêtements de chasse et de travail, trois générations plus tard, la SAS Kiplay de Marc Pradal mise aujourd'hui sur les vêtements d'image, le workwear, les équipements de protection individuelle (EPI) de nouvelle génération. Parallèlement, le P-DG a préservé

les lignes impulsées par son père avant lui, « les collections PAP masculin/féminin, un savoir-faire du jean denim brut ». Kiplay développe également ses gammes (bio, marques Terre des Anges, Gentleman Viking...), relayées par une e-boutique, deux magasins à Flers, Vire et 400 points de vente en France. Alors Marc Pradal programme de s'agrandir « un projet de

l'ordre de 1 000 m² pour le stockage, la logistique ». Acteur engagé dans sa filière « un métier de passion en évolution continue », il multiplie les rôles : administrateur de l'Union Française des Industries de l'Habillement (UFIH), vice-président de l'Institut Français Textile et Habillement (IFTH), le P-DG préside Normandie Habillement, collectif d'une quinzaine de PMI-PME bas-normandes : « Le textile, c'est 1 800 emplois sur la région » souligne-t-il.



CONTACTS

<http://a-v-n.fr/>
www.kisskissbankbank.com/atelier-de-la-venise-normande
www.kiplay.com



Des textiles
pour tous les goûts,
toutes les tailles.

Les Pieux

Surfez la vague

Mêlant mode et sports extrêmes, Habits & Vous, la boutique de Mathieu Papougnot, plaît à toutes les clientèles.

Ces jours-ci, Habits & Vous déménage, « pour deux fois plus grand » et l'avenir est au beau fixe pour l'enseigne de Mathieu Papougnot et Céline Gotrand. Leur recette ? Une offre textiles et accessoires mariant sportswear, swim et sports de glisse, les univers surf, skate, snowboard, en résumé « les sports extrêmes », pour près de trente marques entre urbain chic et maillots de bain, montres et solaires, chaussures et bagagerie,

caméras embarquées, petit matériel surf/skate.

Jusqu'alors, l'ensemble occupait 85 m² excentrés du cœur de ville que beaucoup découvriraient par hasard. La page est tournée puisque le couple vient d'emménager rue Centrale, dans un décor flambant neuf, « 170 m², dont 60 m² de réserve », reprenant la tonalité orange fluo/vert anis d'Habits & Vous.

Il est possible de commander sur catalogue ou de faire son choix sur place en savourant café, thé, friandises. « L'essentiel est d'entretenir la dynamique », ajoute Mathieu Papougnot, qui veille en permanence à s'auto-renouveler.

Ainsi l'été dernier, il a investi dans « six planches SUP paddles gonflables, trente combinaisons », ouvrant sur la plage de Sciotot une échoppe éphémère proposant jeux d'enfants et ses équipements en location à la carte. Le test a si bien réussi que pour la saison estivale 2015, il table sur une gamme étoffée de matériel disponible

« paddles, combinaisons, kayaks de mer ». Plus pérenne, la mise en ligne d'une e-shop « habitsetvous.com » est également prévue, où seront diffusées les fins de saison en avant-première.

Cercle gagnant

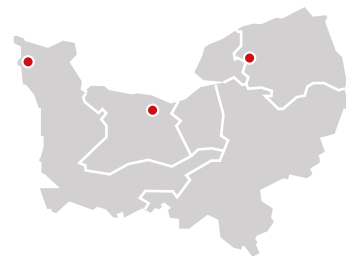
Se lançant au printemps 2010, Mathieu Papougnot a parié tant sur le potentiel de clients liés aux chantiers EDF « l'EPR de Flamanville », que sur l'engouement des surfers pour certains spots du littoral Nord Cotentin. Pari tenu : Habits & Vous rayonne à plus de 30 km à la ronde, attirant « 20 % de clients actifs en transit » et les fidèles locaux, les résidents du week-end, les touristes amateurs de glisse venus « de plus en plus loin ». ◀ I.P.

À savoir

Accompagné par la BGE Normandie Manche et la CCI Cherbourg Cotentin, le projet Habits & Vous a bénéficié des prêts d'honneur NACRE, Initiative Cotentin, de l'ACCRE et de la garantie Oséo.

CONTACT

www.habitsetvous.com
(en construction)



Yerville/Carpique

Protecteurs anticorrosion

Spécialiste des prestations anticorrosion, Prestia a ses racines entre Bretagne et Normandie.

2015 est synonyme d'anniversaire pour Prestia, groupe expert du traitement de surfaces à travers neuf usines (350 personnes pour 37 Md'€ de CA 2014) dans le Grand Ouest. Parmi elles, se détachent SBG (Société Bretonne de Galvanisation) dans le Morbihan, Galvalek dans le Calvados, deux PME concurrentes pendant vingt ans avant d'être rachetées et réunies en 1995 par des salariés actionnaires majoritaires.

Aujourd'hui encore « plus de 90 % du capital appartient aux collaborateurs », affirme Marc Toulgoat, directeur Marketing et commercial de Prestia. C'est loin d'être l'unique caractéristique du groupe sur le marché de l'anticorrosion : il est spécialiste d'une offre galvanisation (« à chaud, trempé »), peintures industrielles labellisées (QualiSteelCoat pour la poudre, ACQPA pour le liquide), grenaillage, métallisation. Stratégiquement, la marque a fait des performances « antico » son domaine d'excellence pour fournir des solutions de protection et d'embellissement des pièces métalliques. Sa matière de prédilection « le zinc, recyclable à l'infini », va de pair avec une démarche écologique. Ainsi, le groupe a grandi par croissance externe et interne avec le souci constant d'élargir son catalogue. En écho, Prestia affiche des services connexes (ramassages, colisage, mise en container) et des bonus comme « le plus grand bain de galvanisation à chaud français » au siège morbihannais de La Chapelle-Caro, ou encore à Yerville chez Galvacaux, une offre unique de trois ateliers assurant la « galvanisation à chaud au trempé et par centrifugation ».

Logique de groupe

Concrètement, les sites se renvoient la balle selon les commandes, polyvalents et complémentaires : « Nos pôles sont interconnectés pour fonctionner en synergie », confirme le directeur. En général « les petites jusqu'à 8 m 40 vont en Normandie, les grandes longueurs partent en Bretagne », de manière à satisfaire aussi bien les artisans du secteur BTP « les charpentiers, les métalliers, les chaudronniers, etc. » que les grands comptes (la Marine nationale,

L'anticorrosion
est le domaine
d'excellence de
Prestia.



Marc Toulgoat, directeur Marketing et commercial de Prestia.



Alstom, EDF « pour le ferroviaire, les centrales nucléaires »). Rail, route, énergie ou ouvrages à grande dimension, couramment, les produits traités vont de la rondelle au poteau caténaire, au tracteur d'avion en passant par le mobilier urbain. Présent désormais dans le Morbihan, le Finistère, le Calvados, la Seine-Maritime, la Sarthe, et couvrant la Bretagne, la Normandie et les Pays de Loire, Prestia obéit à une logique de groupe répercutée jusqu'à ses projets R&D. Ciblant l'éolien offshore (Prestia est membre de CCI Business Énergies Marines Renouvelables), la marque vient de mobiliser « huit labos pendant deux ans » dans la mise au point d'une gamme offshore, adaptée aux corrosions marines.

◀ I.P.

CONTACT

www.prestia.fr

“ Le plus grand bain de galvanisation à chaud français ”



Les deux pilotes
et leur Cessna.

Caen

Plein ciel

Un jet privé partagé entre actionnaires : c'est toute l'originalité de Speedfly.

Les jets privés ne sont pas un luxe réservé à quelques stars ou têtes couronnées. Ils sont aussi, et avant tout, un formidable outil de travail et de productivité pour les entreprises. Le succès de la compagnie d'aviation d'affaires Speedfly, située à l'aéroport de Caen, le démontre. Elle se base sur une démarche originale, la propriété partagée de l'avion, une solution idéale pour répartir les dépenses et optimiser l'utilisation de l'engin.

Quatorze entreprises régionales d'envergure sont aujourd'hui associées. Un chiffre qui ne demande qu'à croître, porté par la récente acquisition d'un des meilleurs jets privés du marché, le Cessna Citation CJ2, doté d'une vitesse de 760 km/h, d'un rayon d'action de 2 000 à 2 500 km (ce qui lui permet d'aller dans toute l'Europe et au Maghreb) et d'une altitude de croisière de 13 700 mètres maximum, une donnée non négligeable, puisque

le Cessna vole au-dessus des lignes régulières, évitant ainsi d'être retardé par le trafic. Des capacités qui facilitent l'organisation de plusieurs rendez-vous dans la journée : partir le matin pour Toulouse, le midi à Milan, l'après-midi à Genève, avant de revenir à Caen, ou d'être présent à un meeting matinal à Bucarest ou Stockholm, atteints en un peu plus de deux heures.

Business et loisirs

« Nous travaillons en H24 », précise le pilote, Yann Raguenel. « Nous sommes totalement autonomes, nous pouvons décoller sans tour de contrôle. S'il faut s'envoler au milieu de la nuit, on y va ». Cette souplesse s'avère particulièrement utile, qui permet de choisir les bons horaires et ne pas craindre qu'une réunion s'éternise, puisque l'avion sera toujours là. Speedfly possède aussi un deuxième appareil, si le besoin s'en fait sentir.

« Cela correspond à un vrai besoin », commente un actionnaire. « C'est rapide, discret, confortable. Il est possible via le planning sur le site internet de partager des destinations et donc de réduire les coûts ». Les PME normandes d'une certaine envergure ayant des développements français ou à l'export peuvent parfaitement rejoindre le programme. Et puisque la vie n'est pas que business, la compagnie organise également des moments de loisirs, pour une sortie « V Nations », un week-end de pêche dans le Connemara ou encore un séjour détente en Toscane. ◀

CONTACT

www.speedflycaen.fr

06 48 96 49 32

yann.raguenel@speedflycaen.fr

Caen

Sport au berceau

Un parcours sportif pour les enfants, une présence rassurante des parents, une façon de découvrir la mobilité et l'exercice. C'est le concept de GoBabyGym.

Les enfants caennais, à partir de 10 mois (et jusqu'à 10 ans), vont pouvoir s'initier au sport et à la motricité à travers le programme de GoBabyGym. L'idée, depuis une vingtaine d'années en franchise, consiste à proposer plusieurs activités dans un environnement sécurisé et ludique.

Laurent Couenne, psychomotricien et Emmanuelle Requena, qui gère l'aspect éducation sportive, se sont associés dans ce projet. Ce n'est pas tout à fait un hasard si elle s'est investie dans le concept. « Mon fils a pratiqué le GoBabyGym, et c'est un très beau souvenir. On s'amuse autant que lui ». Tout est dit, dans le plaisir partagé entre le

parent et l'enfant, un moment privilégié où se découvrent des sensations, se repoussent des limites. « La pratique physique aide aussi à se développer intellectuellement », affirme Emmanuelle qui précise bien qu'il ne s'agit pas de sport au sens compétition du terme. « Cela permet aussi de comprendre les relations aux autres, la place dans un groupe, les consignes à respecter ».

Moment privilégié

Les parcours sont évidemment adaptés selon les âges, mais les thèmes restent simples : grimper, sauter, passer sous un tunnel... Chaque séance dure une heure, avec une



succession d'étapes bien établies (« c'est important, les rituels ») qui vont de l'accueil à la relaxation active ou passive et au verre d'eau qui conclut l'exercice. Les groupes sont composés de 10 enfants au maximum, et Emmanuelle est là pour analyser les enfants, et peut-être aussi parfois les parents.

D'autres activités complètent l'initiation sportive : arts plastiques, yoga enfants, danse africaine, éveil musical, zumba kids... ◀

CONTACT

09 81 05 42 22

caen@gobabygym.com

www.gobabygym.com



DOBLO PACK PRO À PRIX RENVERSANT 11h/€067 6

- ┐ Porte Latérale ┐ Plancher avec Tapis ABS
- ┐ Climatisation Manuel ┐ Autoradio CD
- ┐ Connexion Téléphone Bluetooth®
- ┐ Régulateur de Vitesse ┐ Radars de Recul
- ┐ Commandes au volant ┐ 3,4 m³ de volume utile
- ┐ 750 kg de charge utile



PROFESSIONAL

www.fiatprofessional.fr

ON RÊVERAIT QUE TOUT SOIT AUSSI SURÉQUIPÉ QU'UN FIAT DOBLO PACK PROFESSIONAL

LA PREUVE PAR LES FAITS.



*Offre valable pour l'acquisition d'un FIAT Doblo cargo 1,3 multijet 90cv, pack Pro, sans option ni accessoire, déduction incluse pour la reprise d'un véhicule de + de 6 ans pour une valeur de 7000€/HT, avec une immatriculation jusqu'au 31/03/2015 (dans la limite des stocks disponibles). voir conditions en concession, photo non contractuelle.

GROUPE
MARTENAT
www.martenat.fr

ROUEN Ndle Distribution
Rue de la Grande-Épine - ZI
76605 St-Etienne-du-Rouvray
Tél. 02 35 02 79 50

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

CAEN Martenat
Route de Paris
14630 Cagny
Tél. 02 31 23 45 80

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

Normandie

Idées fraîches

La convention NormandinnoV a confirmé le potentiel créatif des entrepreneurs normands.

L'innovation a battu son plein lors de la huitième convention NormandinnoV qui a permis de mettre en relation des porteurs de projets, des business angels et des capitaux-risqueurs.

Pour la première fois, deux prix ont été décernés lors de cette édition organisée à Rouen, comme le veut le principe d'alternance adopté depuis le début avec Caen. Le vote du public est allé à l'entreprise de Petit-Quevilly, IReservos. Mamadou Ndiaye et ses équipes ont mis au point un moteur de recherche dédié à la prise de rendez-vous à travers des applications Web et mobile, qui permettent de toucher l'ensemble des professionnels d'un secteur. « Nous nous développons en Île-de-France et en Normandie pour notre première année d'activité, puis nous viserons l'ensemble de la France en trois ans avant de chercher à percer sur le marché international, prioritairement l'Europe et l'Asie du Sud-Est », souligne le créateur qui privilégie trois marchés, la beauté et le bien-être, la santé, et les administrations publiques.

Mise en relation

Le prix coup de cœur est revenu à la société Recyouest, implantée dans la Manche, à Montfarville. Son objectif est d'apporter des solutions industrielles innovantes de valorisation des matières plastiques provenant des gisements délaissés par l'industrie du recyclage. L'entreprise a mis au point un processus de nettoyage, de séparation mécanique et de valorisation. Elle est en phase d'étude de faisabilité technico-économique. « Je souhaite entreprendre rapidement le prototypage industriel en vue de démarrer l'exploitation fin 2016 », commente la présidente de Recyouest, Marcela Moisson. ◀

Une levée de fonds est au programme de la stratégie de Stéphanie de Bazelaire.

Le Havre

Les mois en R

La stratégie de S2F Network se trouve confortée par le label Entreprise Innovante des Pôles.

S2F Network vient d'obtenir le label « entreprise innovante des pôles », un label décerné à des PME membres de pôles de compétitivité et jugées comme dotées d'un fort potentiel de croissance. Cette reconnaissance doit permettre d'accélérer l'accès au financement privé grâce à une préparation puis à une mise en valeur accrue auprès des investisseurs en capital, comme le souligne Stéphanie de Bazelaire, dirigeante de l'entreprise havraise : « Ce label est un atout majeur pour préparer une levée de fonds. Un investisseur présent dans les membres du jury a déjà manifesté son intérêt à nous rencontrer pour envisager une entrée au capital ».

S2F Network a construit son succès R-marina, solution de gestion centralisée qui permet un contrôle à distance de l'ensemble des équipements d'exploitation d'un Port de Plaisance. Elle développe également R-city, infrastructure de connexion haut débit servant de base à la création d'une « Smart city ». « Le marché de la ville numérique est en pleine croissance. Dématérialisation, mobilité, information en temps réel, gestion des équipements, les possibilités sont multiples », explique Stéphanie de Bazelaire. « Les enjeux majeurs sont ceux de la ma-

trise des dépenses et de la rentabilisation de l'aménagement numérique ».

Entrée au capital

C'est là que la solution R-city a son rôle à jouer, permettant de déployer très rapidement un projet numérique à petite échelle puis de l'étendre progressivement via un système de bornes relais.

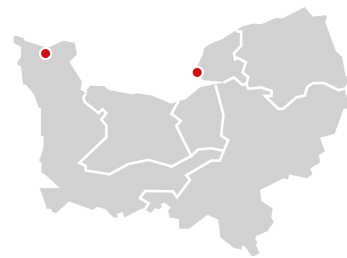
La montée en puissance de R-marina et R-city va s'accompagner pour S2F Network d'un renforcement des équipes commerciales et d'une présence accrue dans les salons internationaux.

S2F Network compte parmi ses références les villes de Montivilliers et du Havre, les CCI de Fécamp et du Havre, les Grands Ports Maritimes de Rouen et du Havre, de même que le Port de Plaisance du Havre et de La Rochelle. Dernièrement, la PME a été retenue par la CODAH pour l'équipement réseaux et télécoms des Docks Océane au Havre, qui constitue un site pilote démonstrateur Smart city et d'usages numériques de la communauté d'agglomération du Havre. ◀



CONTACT

www.s2fnetwork.fr
02 35 22 64 24



Cherbourg

Le coup du parapluie

Ce sera l'événement du printemps cherbourgeois. Investissant l'ancienne Banque de France, la Manufacture des Parapluies de Cherbourg s'ouvre ces jours-ci au public.

Faisons tomber le mythe. Si Jacques Demy a immortalisé Cherbourg sur grand écran, personne n'y fabriquait de parapluies avant la PME de Jean-Pierre Yvon, et la boutique du film était... une quincaillerie. En revanche, l'enchantement du tournage qu'il avait suivi à onze ans, n'a jamais quitté l'ex-photographe parisien revenu dans sa ville natale, avec en tête de renouveler un savoir-faire de tannerie familial, deux fois centenaire. Créatif esthète et designer passionné, Jean-Pierre Yvon a ouvert en 1981 la boutique Écaille d'accessoires de mode, cadeaux, bijoux fantaisie.

C'est ici qu'il imagina cinq ans plus tard, ses trois premiers parapluies avant de concrétiser en 1996, un atelier de production à Tourlaville. Aujourd'hui, la marque signe des parapluies de luxe. Le Véritable Cherbourg se décline en ombrelles et linge de bain, de table, T-shirts et cravates en soie, petite maroquinerie, porcelaines, etc. Cultivant l'insolite, travaillant les matières nobles et les alliages high-tech, sa Manufacture excelle dans l'objet parapluie d'exception. Chaque pièce est authentifiée par son blason brodé, des finitions à l'or fin 18 à 24 carats, et les collaborations s'enchaînent avec les plus belles maisons (Cartier, Baccarat pour un parapluie en cristal Marie Coquine co-signé Philippe Starck...). Alors les Parapluies du Cotentin séduisent partout, avec des corners à Paris, plus de trente revendeurs à travers le monde (10 à 20 % du chiffre d'affaires se réalise à l'export), notamment en Corée du Sud.

mobilier effet laque japonais, « un complexe de prestige à vocation touristique » et l'écrin idéal de sa marque. Jusqu'ici seule la nouvelle boutique était libre d'accès, alors que l'édifice, marqué au centre par un atrium baigné d'une cascade de parapluies, contient bien davantage : un espace vidéo-conférence (50 places), un parcours muséal, une tisanerie et lounge-terrasse ; un ascenseur et des passerelles suspendues pour mener à l'étage, vers deux salles « disponibles à la location » recevant jusqu'à 100 personnes

“ Un complexe de prestige à vocation touristique ”

dans des séminaires, des expositions. Les Parapluies de Jean-Pierre Yvon ont pour autre vecteur l'e-boutique, qui expédie partout des colis sur mesure. Quelles que soient les thématiques, le P-DG garde la main sur les créations, éditant des collector improbables, un parapluie mappemonde pour le D-Day, un parapluie planétaire pour la Cité des Sciences... ◀ I.P.

CONTACT

www.parapluiedecherbourg.com



Les parapluies sont plus que jamais indissociables de Cherbourg, ce n'est pas Jean-Pierre et Charles Yvon qui diront le contraire.

Vaisseau amiral

À cette réussite, il manquait une pièce : un vaisseau amiral. Ainsi, l'espace sur le point d'ouvrir en centre-ville de Cherbourg, est l'aboutissement d'un projet de sept ans rêvé par Jean-Pierre Yvon, qui, rachetant l'immeuble de la Banque de France quai Alexandre III, vient d'aménager un espace d'art et d'affaires autour de sa manufacture. Ce sera, promet celui qui a dessiné jusqu'au

Design Bouclier

Il est un produit à part du Véritable Cherbourg, dédié à une clientèle confidentielle, Jean-Pierre Yvon et son fils Charles ayant mis au point après deux ans de R&D, le ParaPactum. Un « objet de protection rapprochée multidirectionnelle » qui protège les VIP de l'agresseur, du feu, des lames, des chocs, accessoirement de la pluie. Inauguré sur le salon Made in France Haute Façon 2011, plusieurs fois primé, le ParaPactum a ses fidèles « les chefs d'État, les ministres, les élus de tous continents ».



Jean-Christophe Romatet
a des idées lumineuses.

Auffay

Et la lumière fut

Porteuse de solutions d'éclairages vertueuses, l'offre dieppoise Clarlight s'appuie sur une innovation technologique.

Elle n'est opérationnelle que depuis six mois, mais Clarlight, la start-up de Jean-Christophe Romatet pourrait révolutionner la consommation de lumières artificielles. Couplant performance écologique et de luminosité, l'entreprise développe des solutions globales d'éclairages, « des forfaits lumière à la carte », résume le créateur, qui cible les utilisateurs de néons les plus économes. Car l'offre s'inspire d'une innovation du domaine fluo, « un ballast FLiP d'éclairage fluo en nappe, à haut rendement éco-énergétique », piloté par un système de gestion d'éclairage à distance.

Clarlight est née d'une rencontre entre Jean-Christophe Romatet et Pascal Maillard, co-fondateur d'Aither Lighting, société dédiée à la technologie FLiP. C'était il y a un an : le créateur, issu du monde automobile, et le physicien décidant d'unir leurs compétences avec Clarlight, l'un apportant sa valeur ajoutée commerciale, l'autre l'excellence technique. Ils ont imaginé ensemble, un concept de vente passant par une unité de mesure « le CLAR », qui permet de quantifier « au lumen près » le profil du client-consommateur. À partir de là, Clarlight peut optimiser l'existant par un assemblage personnalisé, truffé de microélectronique. L'offre est rentable sur les grands ensembles, comme les enseignes alimentaires, les entrepôts logistiques, les usines et bureaux multiplicateurs de tubes néons à qui Jean-Christophe Romatet promet « une seconde vie ».

Le service garantit une maîtrise intelligente des lumières pour « un confort d'usage ». Ses forfaits incluent le primo-diagnostic servant à définir l'architecture d'éclairage la plus économe, la location d'équipements, la pose in situ et un service après-vente haut de gamme. Sur place, le créateur travaille avec une architecte « pour des plans irréprochables » et des retours immédiats. Les relevés sur son site pilote, l'Intermarché de Dieppe « - 45,7 % de puissance électrique pour + 61,2 % d'éclairage », effectués à mi-parcours du chantier, sont significatifs.

Le matériel s'adapte partout « où il y a des néons », Clarlight s'engageant à perfectionner le dispositif « forcément évolutif ».

Boîte différenciante

En septembre, Clarlight et Aither Lighting ont emménagé à Auffay, s'adossant à un atelier de montage, et intégré le cluster Dieppe Meca Énergies. Pour l'instant, ils sont deux à assurer les commandes, l'assemblage associant des blocs ballasts FLiP à un boîtier modèle de Gestion d'Éclairage Centralisée. Il n'empêche que le marché qui les attend est immense. Déjà des magasins à l'export les ont sollicités, alors des applications seront prévues vers les administrations, les hôpitaux, etc. De plus, ils ont enclenché avec l'Ademe, le processus d'obtention d'un Certificat d'Économie d'Énergie (CEE). Bientôt, la technologie serait éligible, prête à s'intégrer dans une démarche RSE. ◀ I.P.

Aither Lighting, l'âge de raison

Jeune pousse R&D créée en 2008, Aither Lighting a été soutenue par l'Ademe, Oséo et le Conseil régional de Haute-Normandie jusqu'à finaliser une technologie « FLiP », à présent brevetée dans le monde entier. Jusqu'à son transfert à Auffay, elle était hébergée au sein de la Pépinière consulaire du Madrillet.

CONTACT

www.clarlight.com



Rouen

Doses d'imagination

Jeune agence, Imaginatif sait agir sur tous les leviers de la communication.

Pour son cinquième anniversaire, l'agence de communication Imaginatif s'est offerte en fin d'année dernière un déménagement dans le centre-ville de Rouen, « dans des locaux plus fonctionnels », explique son fondateur, Ludovic Chesnel. Un signe encourageant pour une entreprise qui a su faire sa place en misant sur « la souplesse d'une petite agence » et en se déployant autour de trois métiers, le conseil, la création et internet.

« Nous pouvons travailler pour un petit commerce de proximité ou pour une industrie, peu importe, nous mettons l'accent sur des outils qualitatifs, sur le message à faire passer. Nous cherchons à montrer le savoir-faire de notre client, à lui donner une image forte », souligne le dirigeant, qui se réjouit de pouvoir se baser sur une clientèle bien

répartie entre TPE, PME et grands comptes : « C'est ce qui fait notre pérennité ».

Adapter les campagnes

Les risques sont répartis. Dans la complexe construction d'une campagne de communication, Imaginatif sait respecter « un style corporate » en y ajoutant « une approche esthétique, une touche de personnalité ». L'agence est aussi bien placée sur des axes résolument modernes comme le webmarketing ou la vidéo, qui sont de plus en plus en demande. L'identité visuelle accompagnant le développement international de la société rouennaise Bip Card (des cartes postales virtuelles) permet de constater ce savoir-faire.

Pas question pour autant de jeter à la poubelle les brochures et les plaquettes :

« Le papier reste un vecteur important. Tous nos clients n'ont pas forcément une utilité à y être. Il faut savoir adapter les campagnes à la taille et aux besoins de l'entreprise ».

Pour assurer sa croissance, Imaginatif compte sur un volant de spécialistes, « une force de frappe qui nous permet de répondre aux demandes et qui apporte de nouvelles idées ». Certains de ces partenaires sont présents dans le Nord ou en Île-de-France, « ce qui permet de récupérer de nouveaux contacts et de construire des projets ». ◀

CONTACT

www.imaginatif.fr
02 35 346 346

golf
EVREUX
- Précision Stratégie Plaisir -

**ENTRE COLLÈGUES OU
AVEC VOS CLIENTS,**

**LE GOLF D'ÉVREUX,
VOTRE PARTENAIRE <À VALEUR AJOUTÉE>**

- Parcours 18 trous et Pitch and Putt
- Professeur diplômé et Practice couvert
- Salle de séminaire et formules spéciales Entreprise

Golf d'Évreux
Chemin de Valème à ÉVREUX
Arnaud ANSELME
Directeur commercial
02.32.39.66.22
www.golf-evreux.com

Le golf, c'est en le pratiquant qu'on en découvre toutes ses <valeurs>

territoires en Normandie

Réseaux et partenariats

Flers

La stratégie de l'union

Onze PME de l'Orne se sont regroupées au sein d'une structure commune qui leur permet d'aborder les grands marchés industriels.

Une équipe soudée, prête à bondir sur le terrain des grands marchés.



Il sont onze, comme dans une équipe de football. L'analogie ne s'arrête pas là. Chacun à sa place sur le terrain, et ils mettent au point une tactique pour remporter non pas la ligue des Champions, mais des marchés d'envergure. ACN Normandie compte onze PME ornaïses, dans les métiers de l'ingénierie et de la production, qui se sont regroupées pour avoir accès aux appels d'offres des grands donneurs d'ordre.

Les onze partenaires (qui désirent garder l'anonymat), ont nommé un directeur des opérations, Daniel Roux, afin d'organiser la partie opérationnelle et commerciale. Ingénieur de formation, ayant travaillé dans des grands groupes, il sait sur quels leviers agir pour rédiger les bonnes offres, effectuer les propositions les plus adéquates. « En fonction des compétences de chacun, je sollicite les membres d'ACN qui correspondent à l'attente des donneurs d'ordre,

j'effectue la coordination, je suis le seul et unique interlocuteur ».

Service complet

C'est là un des points forts d'ACN : faciliter le travail de leur client, en lui évitant d'avoir à discuter avec plusieurs sous-traitants. « Ce travail de coordination, ce service complet, rapide et compréhensible peuvent nous permettre de faire la différence », espère Daniel Roux. Le diptyque prix convenable / offre correspondant aux besoins du client commence à attirer l'attention. Et si ACN n'en est qu'à sa phase de test, une période de prospection plus intense devrait permettre de mesurer le potentiel réel de l'association d'ici le milieu de l'année. Daniel Roux espère pouvoir gagner 25% à 33% de marché auquel il va répondre, en sachant que « ACN va permettre de répondre à des offres de centaines de milliers d'euros », grâce à sa force de frappe commune

de 250 salariés et 130 machines-outils. « Nous pouvons répondre à des demandes complexes », poursuit le directeur des opérations. « Le groupe est homogène, les circuits de décisions sont courts et les stratégies sont parfaitement établies ».

Il est ainsi question de se tester au-delà de la Normandie, « dans un périmètre maîtrisé » qui commence par l'Île-de-France et peut aller jusqu'à des grandes agglomérations françaises comme Toulouse pour l'aéronautique. ACN sera aussi présent dans les marchés locaux émergents autour des Énergies Marines Renouvelables (éolien offshore, hydrolien). Le groupement a travaillé avec la CCI de Cherbourg dans cet axe-là, comme il a été accompagné par la CCI de Flers-Argentan dans sa constitution, et soutenu par le Conseil régional et le GIP Adeco Pays du Bocage. Et pour être plus fort encore, ACN est tout à fait prêt à ouvrir ses portes à d'autres entreprises. ◀



LE GROUPE EST HOMOGÈNE, LES CIRCUITS DE DÉCISIONS SONT COURTS ET LES STRATÉGIES SONT PARFAITEMENT ÉTABLIES

CONTACT

daniel.roux@acn-normandie.fr
acn-normandie.fr
02 33 38 73 30



Normandie

Croire en l'entreprise

Le financement participatif n'est pas seulement un effet de mode. Il doit devenir un formidable outil de développement économique au profit des entreprises de proximité.

Ce sont dans les prestigieux locaux du Palais Brongniart, à deux pas de la célèbre Corbeille, que Kiosk to Invest a présenté ses dernières avancées à un parterre d'entrepreneurs et d'investisseurs. Dans ce lieu symbolique de la haute finance, le projet porté par la CCI Caen Normandie (et rejoint par la quasi-totalité des CCI de Normandie) trouvait logiquement sa place : celle d'une nouvelle façon de financer l'entreprise (le crowdfunding ou financement participatif) plus humaine, plus sincère, plus équilibrée.

« L'idée de Kiosk to Invest, c'est de rapprocher le monde de l'entreprise et les Français. On leur permet d'investir dans leurs entreprises, de croire en elles », résume le président de la CCI Caen Normandie, Michel Collin. « C'est une façon de soutenir un projet qu'on connaît, dont on partage les valeurs, auquel on peut s'identifier », renchérit le président de Kiosk to Invest, Olivier Boulay. « Ce n'est pas un hasard si les CCI interviennent dans ce nouveau

mode de financement : on parle de proximité, de connaissance du territoire ».

En contribuant, via le site internet kiosktoinvest.com, les particuliers permettent de briser le plafond de verre du financement des start-up, qui peuvent ainsi grandir, se stabiliser, pérenniser leur activité et embaucher. « C'est une alternative parfaite à d'autres modes d'épargne comme la pierre », résume Olivier Boulay, qui sait que le Français est un épargnant compulsif et que d'importants montants pourraient être utilement fléchés vers l'économie réelle.

L'esprit crowdfunding

C'est ce qu'espère Norbert Decaen, gérant de Normandie Luge, qui s'est tourné vers la plateforme pour lever des fonds afin de réaliser son projet de développement. Basé au viaduc de la Souleuvre, il est le premier site de luge sur rail en Normandie. Le succès est déjà présent, mais le dirigeant veut aller plus loin en créant un parcours sensoriel, un espace de restauration et une boutique et en installant un système de photo autonome. Il recherche 150 000 euros pour mener à bien son projet. « C'est une mise de départ qui est dans l'esprit du crowdfunding », soutient Olivier Boulay. « Nous sommes dans des dossiers allant de 100 à 500 000 euros, correspondant aux besoins du tissu économique local. Il est essentiel d'avoir un maximum de petits projets pour créer du dynamisme ». La réussite du financement via la plateforme pourra aussi avoir un effet d'entraînement auprès d'autres partenaires, rassurés par une première levée de fonds.

Si le montant est atteint, les financeurs deviennent actionnaires de l'entreprise, avec les droits et devoirs y afférent, dont d'éventuels dividendes. « Nous apportons beaucoup de soin dans la sélection des dossiers. Mais cela reste de l'économie, donc avec une part de risque. Aucun retour n'est garanti », prévient Olivier Boulay. ◀

La théorie de l'évolution selon Kiosk to Invest.



**Soyez le héros
de l'économie moderne**

CONTACT

www.kiosktoinvest.com
contact@kiosktoinvest.com
02 31 54 54 54





Le Havre

L'appui du CIP

Face aux difficultés, les dirigeants d'entreprises peuvent faire appel aux conseils d'experts.

Le Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises (CIP) du Havre Estuaire créé par la CCI du Havre, est une association composée de professionnels bénévoles (avocats, experts-comptables et anciens juges au Tribunal de commerce) qui souhaitent conseiller les chefs d'entreprise confrontés à des problèmes de tous ordres, de les informer sur les outils de prévention proposés par la loi, mais aussi les orienter dans le choix des solutions de sauvegarde.

Gratuit et confidentiel

Les entrepreneurs confrontés à une situation délicate - avérée ou pressentie - telle que baisse d'activité, perte d'un marché important, retard de paiements, peuvent demander un rendez-vous gratuit et confidentiel lors des permanences prévues deux fois par mois, au 02 35 55 27 24. ◀

CONTACTS

fxgarcia@seine-estuaire.cci.fr
www.cip-national.fr



À savoir

En parallèle, la CCI du Pays d'Auge met également en place des mesures d'anticipation pour éviter les difficultés des entreprises, comprenant des témoignages de partenaires (tribunaux, RSI...).

CONTACT Fabien Salvetat
fsalvetat@seine-estuaire.cci.fr



Rouen

Cartographier l'information

► Le service de Documentation et de Ressources Économiques de la CCI de Rouen propose aux entreprises une nouvelle approche de l'accès à l'information non par type de sources, mais par préoccupation. L'interface utilisateur de ces recherches s'effectue par l'intermédiaire de trois cartes interactives et dynamiques qui proposent une sélection de sites Internet régulièrement mis à jour, choisis pour la qualité des informations proposées sur l'entreprise, la gestion de l'entreprise, les secteurs d'activité, pour réaliser son étude de marché, se diversifier, développer un projet...

CONTACT

www.rouen.cci.fr/
Documentation



Rouen

Réflexions logistiques

► Quelles sont les tendances de la logistique actuelle ? Comment le territoire normand peut tirer profit de son savoir-faire ? C'est pour répondre à ces questions, et à bien d'autres, que le club logistique de la CCI de Rouen a convié une cinquantaine d'entreprises à une soirée-débat qui sera certainement appelée à se renouveler. La logistique normande bouge. Elle s'appuie bien sûr sur des fondamentaux forts, ceux du cluster industrialo-portuaire et la montée en puissance de l'axe Seine, mais sait se diversifier, avec notamment un vrai développement du e-commerce, et mener des projets, à l'image de la prochaine entrée en exploitation du terminal d'Alizay. Si les problèmes de circulations et de locaux peuvent être levés, la logistique régionale prendra une ampleur encore plus grande. Elle devra aussi relever le défi de la formation.

CONTACT

bertrand.roussel@
rouen.cci.fr



Caen

Une Maison accueillante

► Un salon de l'emploi demande une forte préparation en amont. Le salon Explor'emploi (forum bas-normand de l'emploi et de la formation) a été un véritable succès, notamment pour les entreprises qui ont bénéficié de l'accompagnement de la « Maison des TPE – PME », pilotée par la CCI Caen Normandie et la CGPME. « Nous avons mis en place une offre de services leur permettant de se préparer et d'optimiser leur présence au salon, par exemple en organisant des rendez-vous avec des candidats présélectionnés, et de finaliser au besoin leurs recrutements », explique Christophe Guillouet, à la CCI Caen Normandie.

CONTACT

Christophe Guillouet
02 31 54 54 92
cguillouet@caen.cci.fr



Rouen

Métro Fiction

► La CCI de Rouen s'est livrée à un petit jeu d'anticipation, en publiant le « journal de la Métropole Rouen Normandie » daté de janvier 2025... On y apprend que l'aéroport Rouen Vallée de Seine est désormais dédié à la logistique verte, en accueillant la livraison de colis par drones et dirigeables ou encore que la gare Saint-Sever/Clémenceau sera prochainement inaugurée, au cœur d'un nouveau quartier d'affaires. Le contournement Est vient d'ouvrir et Rouen accueille un Grand Prix de Formule Électrique, tandis qu'Haropa, devenu 4^e port européen, se rapproche du podium en s'appuyant à dépasser les tonnages de Hambourg. « Ce n'est pas tout d'avoir le statut de métropole. Il faut être un territoire qui crée, qui invente, qui rayonne, qui est visible », résume Christian Hérail.



Caen Normandie

Objectif 130 000

L'aéroport de Caen-Carpiquet affiche une santé insolente et entend prolonger ses succès tout au long de l'année.

Recevoir des hôtes de prestige fait partie des habitudes de l'aéroport de Caen-Carpiquet, et l'année 2014 n'a pas démenti la tendance. Les cérémonies du 6 juin ont vu défiler sur son tarmac quelques leaders mondiaux, et tout le personnel se souvient encore du salut amical que lui a adressé Barack Obama avant de remonter dans son avion.

Au-delà de la photo-souvenir, Caen peut aussi aligner des chiffres significatifs : les 76 000 passagers de 2010 sont devenus 115 000 l'an passé. Et la barre des 130 000 (135 000 espère secrètement Michel Collin, président de la CCI Caen Normandie) est l'objectif fixé pour 2015. Tout n'est pas rose : la liaison vers Orly est enterrée, malgré des débuts plus que prometteurs, à cause de pressions politiques qui l'ont fait se diriger (sans succès) vers La Rochelle. Et celle vers Lyon a été en léger déficit, en partie en raison des jours fériés de mai, en partie en raison de la diminution des liaisons entre le hub lyonnais et l'Allemagne. Mais pour le reste, ce n'est que du bonheur. Les destinations du sud (Nice, Figari, Ajaccio) ont fait le plein. Et le Caen-Londres a reçu un satisfecit de la part de Flybe et de son partenaire franchisé Stobart Air, qui ont décidé de relancer les rotations hebdomadaires cette année, à raison de 4 au printemps et à l'automne, et 6 entre le 6 juillet et le 30 août.

Pistes allongées

L'autre partenaire important de la plateforme, Volotea est lui aussi tout à fait satisfait de son arrivée à Caen, et augmente ses vols vers la Corse, avec 30 000 sièges mis en vente pour toute l'année. La compagnie Hop, de son côté, attire les seniors avec sa rotation directe vers Nice et muscle celle vers Figari, prouvant l'attrait des Normands pour l'île de Beauté.



Les destinations touchées
par l'aéroport de Caen.



Pour recevoir dans les meilleures conditions tous ces flux de voyageurs, les infrastructures d'accueils seront améliorées. À horizon 2018, c'est la piste qui sera enfin agrandie, passant à 2 450 mètres, permettant la venue d'avions plus grands, plus modernes, moins polluants. « Caen-Carpiquet est indispensable à toute la Normandie », affirme Michel Collin, qui rappelle que l'équilibre financier est pratiquement assuré et que le contribuable n'est pas mis à contribution. « Les entreprises qui cherchent à s'installer sont très attentives à la qualité des réseaux de transport, et notamment du transport aérien ». L'harmonie règne autour de Carpiquet, puisque le président de la Communauté d'agglomération, Joël Bruneau, tient un discours semblable : « L'aéroport est indispensable à la croissance du Bassin d'Emploi. C'est un service essentiel pour le monde économique ». D'autres destinations sont déjà à l'étude avec les compagnies aériennes pour les prochaines années. Le sud-ouest de la France et le hub d'Amsterdam font partie des pistes les plus sérieusement abordées. ◀

INFORMATIONS

www.caen.aeroport.fr
02 31 71 20 10

Deauville retransverse la Manche

Après avoir frappé fort avec la venue de Ryanair, l'aéroport de Deauville-Normandie renforce ses liaisons vers l'Angleterre. Flybe propose en effet des vols vers Birmingham (3 vols hebdomadaires) Exeter (2 vols hebdomadaires) et Bournemouth (4 vols hebdomadaires). Outre l'intérêt d'accroître l'offre touristique et d'attirer toujours plus de Britanniques vers la Normandie, ces destinations présentent, pour Birmingham l'intérêt d'un hub de 110 destinations à travers le monde et pour Bournemouth une logique économique, celle des énergies marines renouvelables, en raison de la proximité avec le parc éolien de l'île de Wight.

Réservations sur le site
<http://fr.flybe.com/>

Évreux

Créateurs de services

CONTACT

CCI de l'Eure

Espace Créateurs

02 32 38 81 01

espacecreateurs@eure.cci.fr



Conciergerie mobile, micro-crèches en réseau, confort à domicile, bien-être des seniors : dans l'Eure, les services à la personne inspirent les entrepreneurs en herbe. Témoins, cinq créateurs passés par l'Espace Créateurs de la CCI de l'Eure.

Conçu comme une boîte à outils efficace, l'Espace Créateurs de la CCI de l'Eure est ouvert à toutes les initiatives. Bonne nouvelle, on le sollicite de plus en plus tôt : « Les porteurs de projets ont pris conscience qu'on ne s'improvise pas chef d'entreprise », observe Morgane Le Goff, conseillère à la création/reprise. Plébiscitée à ce titre, l'offre (gratuite) à disposition — demi-journées d'information, stage « 5 Jours pour entreprendre (JPE) » ou encore primo-diagnostic. L'idée est de faciliter les parcours de création/reprise, d'informer sur les dispositifs d'accompagnement et les sources de financements possibles (OPCRE/Pôle Emploi, Coup de Pouce/Région, NACRE/État...). De plus, l'Espace sert de porte d'accès vers des ateliers

aidant à travailler « son étude de marché, son prévisionnel d'activité, sa communication ». Il fait également le lien avec les réseaux partenaires (Initiative Eure, Entreprendre Seine & Eure). Ainsi, si les cinq créateurs-témoins ont sauté le pas après dix, quinze, vingt ans d'une autre carrière, au final, tous ont bénéficié de l'ACCRES, trois seront suivis pendant trois ans par la CCI de l'Eure grâce au dispositif NACRE. En post-crédation, des rendez-vous d'échanges entre jeunes entrepreneurs sont proposés, car « il est vital d'entretenir la dynamique ». L'actualité s'y prête : la CCIE vient de lancer des ateliers thématiques complémentaires, abordant des points-clés pour les créateurs. **◀ I.P.**

● **Amfreville-sur-Iton**

**Aline Botté >>
La Roulotte**

« La dimension 2.0. »

Offre pilote de conciergerie mobile à la carte et « tous publics », La Roulotte d'Aline Botté circule depuis avril 2014 sur l'Agglo Seine-Eure, et l'aventure se poursuit « de mieux en mieux », confirme la créatrice. En juin dernier, elle a rejoint « La Minut'Rit », franchise havraise de conciergerie d'entreprise et n'y voit que des avantages, seule du réseau à cibler les particuliers et les professionnels. En pratique, elle y a gagné « le plaisir du travail en équipe » et des outils « interface Web, application mobile », assurant l'interconnexion Clientèles 24 h/24, 7 jours/7. La preuve, elle ouvre son cinquième relais de proximité, panachant commerces de quartier et accueil à la mairie d'Amfreville-sur-Iton. **◀**

● **Évreux**

Thierry Aubry >> Âge d'Or Services

« Savoir être et mieux vieillir »

Ex-manager logistique et bénévole de longue date, Thierry Aubry s'est lancé en septembre 2014, ouvrant à Évreux l'agence « Âge d'Or Services » en franchise. Il cible d'abord les « 80 ans et plus », avec des services qualitatifs d'aide ménagère, de portage de repas, d'assistance à la personne, d'accompagnement au bras et/ou véhiculé, de petit bricolage... Des prestations favorisant le maintien à domicile de personnes âgées, dépendantes, malades, en situation de handicap ou sous tutelle. « Une population fragile et féminine à 80 %, réclamant une approche de confiance », évoque Thierry Aubry. S'il intervient en direct pour « le ménage, l'accompagnement véhiculé, le jardinage », il a recruté quatre personnes, privilégiant « le savoir être avant le savoir-faire ». Bientôt, il prévoit l'embauche d'une nouvelle auxiliaire de vie « diplômée et polyvalente », car le succès est tel qu'il peine à prospecter plus loin qu'Évreux. Objectif, rayonner sur le triangle Sud en ouvrant des agences euroises pour « une trentaine d'emplois créés d'ici 5 à 6 ans ». **◀**

Soutiens via la CCIE : dispositifs NACRE, Coup de Pouce.





Bueil

Jean-Christian Weiss >> Baby Village Bueil

« Micro-crèches évolutives »

Si Ethan, « 3 ans aujourd'hui », n'était pas né, sans doute Baby Village Bueil n'aurait pas existé. Puisque c'est en devenant jeune papa que Jean-Christian Weiss, normand d'adoption depuis quatorze ans, ouvrira en avril prochain « Baby Village Bueil », micro-crèche privée de « plus de 100 m² aménagés et jardin clos ». Elle est la première d'un réseau de quatre Baby Villages autour de Vernon, qui pourrait s'ajouter d'ici 2017. Des structures agencées dans les règles pour accueillir dix enfants de 0 à 4 ans, « jusqu'à l'entrée en maternelle », chacune touchant potentiellement 15 à 20 familles. Le créateur finalise avec la directrice de Baby Village Bueil ses embauches, planifiant « quatre personnes ». À noter que ses Baby Villages seront accessibles aux TPE, PMI-PME qui peuvent y réserver « un ou deux berceaux », possibles alternatives à une crèche d'entreprise. ◀

Soutien via la CCIE : ACCRE

Parville

Mickaël Halgand >> Medic'Eure

« Se soigner à domicile »

Croisant santé à domicile et solutions de Silver Economie, l'espace Medic'Eure de Mickaël Halgand, à Parville, est spécialisé dans la vente et la location sur mesure de matériel médical. L'ex-ingénieur logisticien a mis au point des prestations capables de séduire les particuliers ou en renfort chez les professionnels. Opérationnelle depuis mars 2014, l'agence s'appuie sur un réseau expert (Reha team France) pour des coûts attractifs, le catalogue du créateur inclut plus de 200 références. Sa chance est d'avoir trouvé le local parfait « 200 m² flambant neufs à 400 m du CHU d'Évreux », qu'il a agencé « pour recevoir le public ». En réalité, il préfère se déplacer au-devant des personnes, assurant l'ensemble des procédures, et qu'on l'appelle pour une canne d'appoint ou pour une installation complexe, il y met le même enthousiasme. Aujourd'hui, il assiste surtout des personnes sur prescriptions médicales au sortir de l'hôpital. ◀

Soutiens via la CCIE : dispositif NACRE, prêt d'honneur NACRE et prêt BPI (ex-Oséo).

Verneuil-sur-Avre

Estelle Stromboni-Prévost >> P'tits Normands »

« Holding en cours »

Inaugurant fin 2013 une micro-crèche idéale pour accueillir « dix enfants de 10 semaines à 4 ans », puis à l'étage, une seconde surface d'accueil « les P'tits Normands de Verneuil » pour 10 enfants de plus, Estelle Stromboni-Prévost garde son sourire. À Verneuil-sur-Avre, elle affichera sous peu complet, et la rentrée 2015 verra s'ouvrir à Évreux, deux nouvelles micro-crèches : dix berceaux « Chipounets » dans le Parc d'activités du Long-Buisson, dix berceaux « P'tits Normands » sur la ZI de Netreville. Pour l'heure, elle vient de recruter avec la CCIE une assistante, une directrice en charge du projet pédagogique global, et parce qu'elle en est à dix salariés autour d'elle, la manager est en cours de création d'un holding. ◀

Normandie / Angleterre

Programmes communs

Autour de l'innovation et des énergies renouvelables, de vraies passerelles se sont bâties entre la Normandie et l'Angleterre. Un tunnel sous la Manche économique et entrepreneurial qui ne fait que commencer.



Dominique Garçonnet visite la toute jeune entreprise automobile anglaise Zeno.

Les programmes européens n'ont pas toujours une bonne réputation. Trop lourds, trop complexes, trop abscons. Il arrive toutefois que certains d'entre eux créent de vraies synergies et s'avèrent positifs pour les entreprises qui y consacrent du temps. Ce fut le cas pour Channel Mor (autour des énergies renouvelables) et Genie (traitant de l'innovation et de l'entrepreneuriat), qui ont vu éclore des dizaines de projets dans l'espace Manche et dans lesquels, aux côtés de nombreux autres partenaires, la CCI de Dieppe était engagée. « On ne peut plus penser local. L'échelle est essentiellement européenne », commente Patrick Jouin, dirigeant de la start-up Green Research. Plus précisément, tourner ses regards vers la Grande-Bretagne doit devenir « parfaitement naturel pour nos entreprises », souligne le président de la CCI de Dieppe, Dominique Garçonnet.

Problématiques identiques

Même si « il suffit de franchir 30 km au sud pour découvrir un autre monde », comme le

résume un industriel anglais, rien n'est acquis d'avance dans cette démarche. La barrière de la langue reste un point qu'il faut savoir franchir, de même que les différences culturelles ou encore la façon d'aborder les affaires. Pour se faciliter la tâche, la grappe d'entreprises dieppoises, Vialog fait appel à un représentant commercial basé en Angleterre. Cela lui a permis de conclure un partenariat avec une PME britannique qui développe un programme innovant autour de la cogénération. « Nous avançons de façon efficace au niveau prospection et collaboration. En dialoguant, on s'aperçoit que les problématiques sont identiques », remarque Alain Verna, président de Vialog, qui se dit d'autre part très attentif à la pérennisation du lien transmanche Dieppe – Newhaven, « un élément primordial ». Un autre cluster dieppois, Dieppe Meca Énergies, est très actif dans les relations transmanche. Il possède sa « commission export », qui permet de croiser les bonnes pratiques et compte parmi ses membres une quinzaine de PME exportatrices. « Il est important d'être présent

dans ces programmes européens », estime Patrice Gault, le président de Dieppe Meca Énergies. « On est accompagnés, guidés par des gens compétents qui permettent d'être très efficaces ». C'est en se rendant à une mission à Brighton que le CAT de Dieppe a pu ainsi montrer son produit (le caramel de pommes) et le commercialiser désormais en Grande-Bretagne.

Ville frontière

L'autre grand projet dans lequel les Normands sont présents en force est Channel Mor. On y retrouve l'ISEL du Havre, la Région Haute-Normandie, la CCI de Dieppe, le Technopole Cherbourg Normandie. Quoi de plus évident puisqu'il s'agit de réfléchir au développement des énergies marines renouvelables ? Le proviseur du lycée Pablo Neruda de Dieppe, David Chevalier, suit avec intérêt les travaux du cluster. Travailler avec l'Angleterre lui est naturel, parce que « Dieppe est une ville frontière ». Il mène une politique d'ouverture internationale (« l'anglais irradie les enseignements ») qui porte ses fruits quant à la croissance des effectifs. Il a initié un partenariat avec l'UTC de Newhaven, établissement scolaire assez en pointe sur les tech-

“ Découvrir un autre monde ”

nologies éoliennes. De quoi donner quelques coups d'avance à ses élèves quand les champs éoliens offshore débiteront leurs recrutements. « C'est de notre devoir de s'ouvrir », explique David Chevalier. Un exemple supplémentaire de cet esprit international qui se fait ressentir à Dieppe : « Je constate de plus en plus de démarches volontaires de nos entreprises pour rejoindre les programmes européens. Ces opérations sont identifiées, reconnues po-



sitivement », se réjouit Dominique Garçonnet. Une délégation d'entrepreneurs dieppois s'est rendue récemment à Norwich, l'une des régions anglaises du programme Interreg, où elle a pu notamment visiter la toute jeune société automobile Zeno, fondée par deux anciens dirigeants de Caterham et qui a pour objectif de produire des voitures de sport à bas coût, grâce à l'utilisation de matériaux recyclés. Elle vient de sortir son premier concept-car, et son carnet de commandes se remplit avec à l'horizon 2016 un Roadster et un coupé pour 2018. Si le développement se poursuit, cela pourrait être le terreau idéal pour entamer des collaborations, avec les industriels spécialisés dans le lin technique, avec la sous-traitance en général et, évidemment, avec l'usine Alpine. C'est alors de long terme, de prospective dont il est question.

De temps, pour résumer. C'est ce que constate Xavier Savin, P-DG du groupe Visionic (Saint-Aubin-les-Elbeuf) : « Le rôle d'un chef d'entreprise, c'est de chercher tout ce qui peut permettre à son entreprise de se développer, de savoir sortir du cadre opérationnel, très pesant, pour détecter de nouvelles opportunités. Les programmes européens en font partie. Mais il faut être conscient que le retour sur investissement ne peut pas être immédiat. S'ouvrir vers de nouveaux horizons, c'est aussi accepter une part de risque ». ◀

CONTACT

CCI Dieppe

Béatriz Cormier

b.cormier@dieppe.cci.fr



À savoir

Nouveau programme

Les projets Génie et Channel Mor s'inscrivaient dans le cadre du programme européen Interreg IV, qui a enregistré un satisfecit de la Commission européenne. « Les clusters ont répondu à notre attente », révèle Marie-Noëlle Le Kervern, membre du secrétariat technique d'Interreg IV. « Cela donne envie de poursuivre la coopération entre la France et l'Angleterre, et de faire en sorte que les PME et les acteurs de l'innovation prennent davantage part aux programmes européens ». Feu vert a donc été donné à Interreg V, qui entre dans sa phase de dépôt de candidature, sur le même territoire que son prédécesseur. 223 millions d'euros sont engagés pour des financements allant jusqu'à 70 % des projets. Quatre grands domaines sont privilégiés : la recherche et l'innovation, l'énergie décarbonnée, l'environnement et l'inclusion sociale, avec une tendance majeure, « produire du changement pour son territoire, prouver l'efficacité de son projet ».



Partenaire de l'envie d'entreprendre.



Construisons dans un monde qui bouge.

Calvados

Parlons tourisme

Les professionnels du tourisme vont se rencontrer et échanger leurs programmes d'animations lors d'une journée de rencontres.

La 23^e édition de la « Journée Rencontres des professionnels et acteurs du Tourisme » du Calvados se déroulera le 31 mars prochain à l'hippodrome de Cabourg. La longévité de ce rendez-vous en dit toute son utilité. Il permet en effet aux professionnels, prestataires et experts du tourisme de venir préparer leur saison, en échangeant avec les participants et les visiteurs, en faisant connaître leur offre, en s'informant à des ateliers techniques qui traiteront cette année de la qualité et de l'accueil.

En diffusant leur documentation et leurs dépliants dans une « bourse d'échange », les professionnels du tourisme sauront ainsi mieux ce qui se passe autour d'eux et pourront jouer le rôle essentiel d'ambassadeur du territoire auprès de leur client, en pouvant leur recommander les destinations ou les événements qui les intéressent.

Ambassadeurs

C'est en créant des flux, en encourageant les visiteurs à rester dans la région, que le tourisme normand gagnera encore des parts de marché. Initié par Calvados Accueil, porté par la CCI Caen Normandie et la CCI du pays d'Auge, l'édition 2015 devrait marcher sur les traces de celle de 2014 qui avait vu la présence de 170 exposants et de 800 visiteurs (entrée gratuite). ◀

CONTACT

Florence Poiblaud

fpoiblaud@caen.cci.fr



Granville veut valoriser son savoir-faire nautique.

Tourisme

Nautisme uni

À Granville, les professionnels du nautisme mettent leurs divergences de côté pour proposer une offre commerciale commune.

Les 37 professionnels du nautisme à Granville ont choisi, à l'initiative de la CCI Centre et Sud Manche, de se fédérer au sein d'un réseau informel. Leur objectif, oublier un temps les luttes commerciales et tenter de travailler collectivement à des outils de promotion de la destination Granville. Le club fonctionne depuis cinq ans, et si, pendant les réunions, « les discussions sont parfois très animées », confie un participant, des avancées ont été réalisées, à l'image de la sortie des « flyers » présentant les activités, ou d'une grande vitrine installée près de la plage mettant de la documentation à destination du public.

L'offre granvillaise est de qualité, avec les Vieux Gréments, les croisières vers les Îles Chaussey ou les Îles Anglo-Normandes, la location de bateaux avec ou sans skipper. Mais il est difficile de se faire connaître face aux Bretons de Saint-Malo, Cancale et Dinard, qui attirent les touristes venant visiter le Mont-Saint-Michel. Capturer cette clientèle est « un enjeu capital », reconnaît

Stéphane Lesauvage, conseiller tourisme à la CCI Centre et Sud Manche.

Vitesse supérieure

Pour y parvenir, le réseau va passer la vitesse supérieure, en envisageant de participer à des salons majeurs en mutualisant les stands. « Nous travaillons à un projet d'envergure, la création d'un film vidéo qui permettra de promouvoir notre destination via internet et de toucher un très large public », explique Stéphane Lesauvage. Un webmaster pourrait être également recruté, afin de réaliser un site commun à tous les acteurs de la filière. Les collectivités locales ont été approchées pour participer au financement de ce poste. Des efforts sur la formation sont également à l'ordre du jour. ◀

CONTACT

Stéphane Lesauvage

02 33 91 33 83

s.lesauvage@granville.cci.fr



Lobbying

Olivier Drye, membre élu de la CCI, qui a initié le réseau des professionnels du nautisme, s'est livré à une étude comparative des différents guides touristiques pour mesurer le poids de Granville face à ses voisins. Il a constaté que la Bretagne était beaucoup plus représentée dans les destinations préférentielles que la côte normande. « Nous ne savons pas valoriser nos atouts et nos points d'intérêt auprès des éditeurs du guide », regrette-t-il. « C'est un travail important et indispensable à mener, un lobbying que d'autres maîtrisent parfaitement ».



Eure

Eureka !

Des études précises sont réalisées autour des zones d'activités par la CCI de l'Eure.

Depuis 10 ans, la CCI de l'Eure travaille avec les collectivités locales gestionnaires de ZAE (Zones d'Activités économiques) afin de connaître de façon précise l'état des lieux et ainsi de pouvoir anticiper les évolutions et les besoins des entreprises. La CCI de l'Eure a créé le site internet Eureka27 qui identifie l'ensemble des terrains et locaux d'activités à vendre ou à louer dans tous

les départements, avec leur localisation et caractéristiques, ce qui permet aux entreprises d'effectuer un choix informé, grâce à la connaissance de l'environnement où elle envisagerait de s'implanter.

« Nous avons une idée précise des tendances pour les prochaines années », souligne Laurent Lesimple, responsable du département études à la CCI de l'Eure. Le dynamisme économique et démographique de l'Eure se retrouve ainsi dans des demandes fortes de terrain pour la logistique ou encore la construction, le plus souvent autour de l'Axe Seine (Pont-Audemer, Roumois, Évreux, Louviers, Vernon).

Recensement

La CCI de l'Eure s'est rapprochée de la CCI de Rouen pour réaliser le même travail de recensement cartographique sur l'ensemble de la Haute-Normandie, avant de déployer le modèle de façon globale sur toute la Normandie. Elle a également effectué un diagnostic en partenariat avec le Conseil général et Eure Expansion qui a permis de distinguer trois priorités : Trois grands axes : créer une offre foncière et



Le Parc Biotech à Val-de-Reuil.

immobilière adaptée aux besoins (qui vont des grandes parcelles pour répondre à des demandes exogènes aux bureaux de petite taille), diversifier et adapter l'offre immobilière, (notamment dans les agglomérations), limiter les prélèvements fonciers en incitant à la densification des ZAE ou à l'utilisation de foncier et d'immobilier existant. ◀

en Chiffres

58 %

des ZAE de l'Eure font moins de 10 ha et représentent 12 % des surfaces.

62 %

des surfaces aménagées sont réparties dans 18 ZAE de plus de 50 ha. Le parc des Portes à Val-de-Reuil est la plus grande ZAE aménagée de l'Eure avec 318 ha.

CONTACTS

Département Études et Aménagement
CCI Eure
02 32 38 81 40
Amenagement-eure@normandie.cci.fr
www.eureka27.fr



Elbeuf

Ligne de MIRE

Créer 52 nouveaux emplois : c'est l'ambition de la mission de revitalisation menée sur le territoire elbeuvien.

La fermeture du site d'Akzo Nobel Packaging à Saint-Pierre-lès-Elbeuf a entraîné la mise en place d'une convention de revitalisation pour une période de deux ans (octobre 2014 – octobre 2016). La CCI d'Elbeuf est aux commandes de cette « Mission Industrielle de Revitalisation Elbeuvienne (MIRE) », qui prévoit de permettre la création de 52 nouveaux emplois industriels. L'usine chimique a été obligée de fermer ses portes face « au ralentissement du marché européen et la concurrence de plus en plus agressive », mais aussi en raison de l'interdiction du bisphénol A sur l'ensemble des contenants alimentaires, votée par la

France, alors que la quasi-totalité des produits fabriqués sur le site en comportait.

Critères d'éligibilité

Une petite dizaine de dossiers a déjà été déposée, respectant les trois critères d'éligibilité : développer ou créer des activités industrielles (y compris le service à l'industrie), être implanté dans le territoire elbeuvien (les 10 communes de l'ancienne agglomération d'Elbeuf et quelques villes limitrophes) et générer des créations d'emploi. La CCI a mené la mobilisation des différents partenaires du comité technique, qui comprend les représentants de quatorze struc-

tures, et les élus consulaires agissent sur le terrain, par exemple en facilitant l'obtention d'un permis de construire pour l'un des projets. Elle accompagne les candidats ou les oriente le cas échéant vers des consultants et les soutient pour recevoir les aides financières et techniques adéquates. ◀

CONTACT

Claire Duquennoy
02 35 77 89 03
c.duquennoy@elbeuf.cci.fr



en échos

Patrice Lemonnier, avocat général à la Cour d'appel de Rouen



Connaître le danger

Repères

700 faits d'escroquerie aux faux ordres de virement ont été constatés en France entre 2010 et 2013, pour un préjudice global estimé à plus de 255 millions d'euros.

12 M€ ont été détournés en Haute-Normandie au cours de l'année 2014.

Dans la liste des acronymes qui peuplent le monde de l'industrie, il en est un nouveau qui doit attirer l'attention des dirigeants : les FOVI, Faux Ordres de Virement Internationaux, un mode opératoire qui prend une ampleur telle que la Justice s'inquiète et demande la plus grande vigilance aux entreprises. Si le phénomène a longtemps concerné plutôt les grandes entreprises, les PME sont de plus en plus ciblées.

Un travail de renseignement soigneusement réalisé en amont. Une pression psychologique effectuée au bon moment sur la bonne personne. Une maîtrise technique parfaite pour faire s'évaporer les fonds. Il n'en faut pas plus pour qu'une entreprise soit attaquée. Mais il existe des façons simples de se protéger.

>

Interview

Les entreprises font face à une nouvelle forme de délinquance. Quelle est-elle ?

Patrice Lemonnier > L'escroquerie aux Faux Ordres de Virement Internationaux (FOVI) concerne les entreprises de toute taille et de tous les secteurs. Elle est apparue en 2010 et monte en puissance de façon régulière, malgré les campagnes de sensibilisation. Pour situer l'ampleur du phénomène, en début d'année dernière, une grande entreprise de l'Eure s'est vue dépouiller de 8 millions d'euros. Mais on constate aussi des tentatives sur des sommes moins importantes, qui peuvent coûter tout aussi cher à une PME. Celles qui ont l'habitude de travailler à l'export sont particulièrement visées. Les banques subissent des démarchages directs, l'escroc se faisant passer pour un dirigeant de l'entreprise cliente.

Pourquoi le Parquet tient à communiquer sur ces FOVI ?

P.L. > Nous voulons informer les entreprises, qu'elles connaissent le danger et surtout qu'elles mettent en place des protocoles pour contrer les attaques. Ceux-ci sont extrêmement aisés : c'est le rappel du dirigeant. Une simple vérification, par téléphone, permet de mettre un terme à l'escroquerie. Le dirigeant doit cautionner ce contre-appel. Il doit même l'exiger. Dès qu'une entreprise reçoit un coup de fil qui sort de l'ordinaire, il faut accepter d'être contre-appelé. Ce n'est pas une contrainte, c'est une sécurité.

Existe-t-il d'autres précautions à prendre ?

P.L. > Il faut sensibiliser l'ensemble du personnel, pas seulement les dirigeants, mais toutes personnes susceptibles d'être contactées pour exécuter un virement.



Patrice Lemonnier,
avocat général
à la Cour d'appel
de Rouen.

ter un virement. Il convient d'instaurer un système de signatures multiples pour les paiements internationaux. Dans le cas d'envois de mails, il ne faut pas utiliser le bouton « répondre », mais saisir soi-même l'adresse mail du destinataire, car parfois, un seul changement de lettre peut passer inaperçu. D'autre part, je recommande d'appeler immédiatement le SRPJ, qui a la possibilité d'intervenir en urgence. Même si la fraude n'aboutit pas, déposer plainte permet de mieux connaître l'ampleur des phénomènes et d'effectuer des recoupements.

Quelle est la stratégie employée par les escrocs ?

P.L. > Nous avons à faire à des gens très bien organisés et renseignés, qui font preuve d'un aplomb considérable. Ils agissent souvent le vendredi après-midi, connaissent très bien le contexte général de l'entreprise, et appuient sur la fragilité humaine : les félicitations, la menace, l'urgence représentent des pressions émotives fortes. Les délinquants agissent à distance, avec des adresses mails temporaires, des numéros de téléphone non remontables, qui les rend difficilement traçables. Les virements s'effectuent dans des zones où nous ne pouvons plus intervenir. ◀

+

Mode opératoire

Collectes en amont

Les escroqueries aux faux ordres de virement consistent à obtenir de la part d'une entreprise un virement bancaire indu sur des comptes étrangers. Les escrocs se font passer pour le P-DG de l'entreprise et prétextent l'imminence d'une opération d'importance capitale (projet de fusion/acquisition, changement de domiciliation bancaire...). Souvent situés à l'étranger, les escrocs collectent en amont un maximum de renseignements sur l'entreprise. Cette connaissance du cadre professionnel, associée à un ton persuasif et convaincant est la clé de réussite de l'arnaque. L'opération est alors lancée sur les personnes capables d'effectuer les virements (services comptables, trésorerie, secrétariat...). Une variante consiste à demander aux entreprises de procéder à l'installation d'un logiciel, puis de leur demander de se connecter sur le portail de leur banque, composer leurs identifiants et codes d'accès qui peuvent ainsi être récupérés.

02 32 81 27 77

le numéro de téléphone du SRPJ qu'il faut joindre pour déposer plainte. Il est également utile de prendre contact avec la cellule Intelligence Économique de la CCI Normandie - florence.feniou@normandie.cci.fr



agenda

Mars / Avril / Mai

Clubs CCI Territoires

• Jeudi 12 mars, à 18h30, réunion du Club CCI Caen Nord, au Studio Rougèreau, rue des Compagnons à Saint-Contest.

Au programme : visite du Studio Rougèreau et réunion sur le thème : « De la prise de vue jusqu'au livre de recettes, les cours de cuisine sur mesure, la R&D dans l'agro-alimentaire ».

Renseignements : 02 31 54 54 54
clubscciterritoires@caen.cci.fr

Stages 5 jours pour entreprendre

• Reprise d'une PME/PMI : du 16 au 20 mars.
• Commerçants et prestataires de services : du 23 au 27 mars, du 13 au 17 avril et du 18 au 22 mai.

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

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

Réunion d'information sur la création ou la reprise d'entreprise (entrée libre, gratuit).
• À la CCI Caen Normandie : jeudis 26 mars, 9 et 23 avril, 7 et 21 mai, de 9h00 à 11h30.

Renseignements : 02 31 54 54 54

Eductour

• 27 avril sur le thème : « Sensations fortes garanties ».

Inscriptions : 02 31 54 54 54
ou tourisme@caen.cci.fr

Permanence des avocats :

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

Permanence des notaires :

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

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

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

Tourisme

Journée Rencontres des professionnels et acteurs du tourisme

Mardi 31 mars de 10h00 à 17h00, à l'hippodrome de Cabourg.

Chaque année, plus de 150 exposants participent à cet événement incontournable. Découvrez les sites de loisirs, les musées, les nouveautés de la saison, rencontrez les prestataires, experts et partenaires de CHR et du tourisme, et échangez avec d'autres professionnels...

Venez préparer la saison ! Lors de cette journée, un programme d'ateliers techniques sur des sujets d'actualité pour vos métiers.



Renseignements et inscription : 02 31 54 54 57 ou tourisme@caen.cci.fr
ou www.cci14-manifestations.fr/tourisme ◀

Entreprises

Ateliers pratiques et thématiques

- « Études de marché » : jeudis 12 mars et 30 avril de 9h00 à 12h30
- « L'idée » : jeudi 2 avril de 17h30 à 19h30
- « Les défis de la gestion de la relation client » : jeudi 9 avril de 9h30 à 11h30
- « Mix Marketing » : jeudi 16 avril de 9h00 à 12h30

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

Accessibilité

➤ Les Établissements Recevant du Public (ERP) devront engager leurs démarches pour se rendre accessible avant le 27 septembre 2015.

Afin de répondre au mieux à cette exigence, la CCI Caen Normandie organise des réunions pour vous informer des démarches à suivre sur l'accessibilité de votre établissement.



Pour connaître les dates et le programme des réunions :
02 31 54 54 54

Industrie

90 minutes pour tout savoir



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

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

Rencontre de la prévention

Vous êtes chef d'entreprise, concepteur, animateur de sécurité, médecin du travail, membre du CHSCT : actualiser vos connaissances est une nécessité. La CCI Caen Normandie organise des réunions d'informations animées par la Carsat Normandie.

➤ **Jeudi 12 mars**, de 8h45 à 11h00, à la CCI Caen Normandie, sur le thème « Prévention des chutes de plain-pied et de hauteur ».

➤ **Jeudi 9 avril**, de 8h45 à 11h00, à la CCI Caen Normandie, sur le thème « Les nuisances sonores ».

Contact : Ingrid Berger
02 31 54 54 54 - iberger@caen.cci.fr



Formalités

Une nouvelle offre CFE Service «Plus»

Depuis le 1^{er} janvier 2015, les conseillers des Centres de Formalités des Entreprises (CFE) d'Ouest Normandie (Centre et Sud Manche, Cherbourg Cotentin et Flers-Argentan) proposent à l'ensemble des chefs d'entreprise, dirigeants de sociétés et mandataires, le CFE Service « Plus ». Cette assistance comporte :

- un diagnostic personnalisé de votre dossier pour optimiser les formalités à réaliser en fonction de votre situation,
- une analyse de la conformité des pièces et un contrôle de la cohérence des informations déclarées,
- un suivi de votre dossier, en cas de difficulté, pour faciliter et simplifier vos démarches administratives !

Cette assistance sur mesure vous garantit un dossier conforme et un suivi personnalisé. Pour un coût de 60 euros net de TVA.

En savoir plus :

- CCI Centre et Sud Manche : Éric Bouzenard - ebouzenard@granville.cci.fr
- CCI Cherbourg Cotentin : Corinne Bled - cbled@cherbourg-cotentin.cci.fr
- CCI Flers-Argentan : Elisabeth Latouche - elatouche@flers.cci.fr ◀

Énergie

Fin des tarifs régulés du gaz et de l'électricité

► Vous avez été informés par courrier, par vos fournisseurs historiques de gaz ou d'électricité, que les tarifs réglementés de ces énergies vont être supprimés dans quelque mois, avec une échéance variable selon la consommation des entreprises. Si vous consommez plus de 30 000 kWh de gaz par an ou que votre puissance appelée d'électricité est supérieure à 36 kVA, vous êtes concernés. Vous devez obligatoirement prendre des mesures pour souscrire une offre dite « de marché » auprès d'un fournisseur de votre choix. En deçà de ces valeurs, vous avez le choix entre une offre réglementée ou une offre de marché. Le succès de cette mise en concurrence demande de s'organiser très en amont. Les trois CCI (Centre et Sud Manche, Cherbourg Cotentin et Flers-Argentan) vous proposent une série de réunions d'information pour vous permettre de connaître le contexte et le cadre réglementaire de la fin des tarifs réglementés et de comprendre les différentes propositions commerciales des fournisseurs.

Pour les chefs d'entreprise qui le souhaitent, le conseiller « énergie » de la CCI Ouest Normandie propose un accompagnement en matière de performance énergétique.

Connaître les dates de réunions et l'accompagnement :

Jean-Michel Breure-Montagne - Tél. 02 33 91 33 87 - bmjm@granville.cci.fr

En savoir plus :

<https://www.youtube.com/watch?v=W5RfJ9FKGAQ>

<http://www.energie-info.fr/Pro> ◀

Formation

La solution formation de Ouest Normandie

Gestion des ressources humaines, management, finance, développement commercial, sécurité au travail, bureautique, développement à l'international, langues...

Découvrez toutes les formations, inter-entreprises ou intra, proposées par la Chambre de commerce et d'industrie Ouest Normandie. Entre mars et mai 2015, près d'une cinquantaine de formations dispensées sur plusieurs sites (Agneaux, Cherbourg-Octeville, Granville/Saint-Lô et Flers) vous sont proposées.

Accédez au catalogue en ligne sur :

<http://www.fim.fr/catalogue-formation/formation-continue/> ◀

agenda

Mars / Avril / Mai

TIC & COM

« Quand et comment faire de la publicité sur internet ? »

• Lundi 23 mars : 15h à 16h30 - CCI à St-Pair/Mer

Contact : fcosniam@granville.cci.fr

Les rendez-vous de l'accessibilité

de 14h30 à 16h

• Mardi 24 mars : Mairie de Carentan

• Lundi 30 mars : Mairie de Villedieu-les-Poêles

Contact : fl@granville.cci.fr

Rencontres du Commerce

« Communiquez pour exister »

3 ateliers : Faire revenir vos clients grâce aux outils numériques (Facebook - réaliser un e-mailing - envoyer des SMS marketing en masse), Etablir votre plan d'action de communication, Profiter de votre point de vente pour communiquer.

• Lundi 30 mars : 17h45 à la CCI de Flers

Contact : agouelib@flers.cci.fr

Interclubs Export dans l'Orne

Rencontre annuelle des clubs export bas-normands. Visite de la Manufacture Bohin.

• Jeudi 9 avril : 17h à la Manufacture Bohin de St-Sulpice-sur-Risle (près de l'Aigle).

Contact : tmachado@flers.cci.fr

Petits déjeuners

Ressources Humaines : « L'apprentissage : une formule gagnant-gagnant »

• Jeudi 2 avril de 8h30 à 10h30 à la Maison des services publics à Valognes.

Développement commercial : « Comment manager les commerciaux ? »

• Jeudi 7 mai de 8h30 à 10h à la CCI Cherbourg Cotentin, animé par Pascal Lagord de ACT3 Conseil.

Contact : bdesutter@cherbourg-cotentin.cci.fr

+ d'infos sur
www.cherbourg-cotentin.cci.fr
www.flers.cci.fr
www.granville.cci.fr



agenda

Mars / Avril

Les jeudis de l'économie

À la CCI d'Alençon de 18h30 à 20h00

- **26 mars** : Réinventer la relation clients.
- **21 mai** : Développer un projet grâce au crowdfunding ou financement participatif.

Les Matinales de l'Intelligence économique

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

- **14 avril** : Marchandise - sécuriser stockage et flux.

Inscriptions: CCI d'Alençon
florence.denis@normandie.cci.fr

Les formations

« Professionnels de la restauration »

Formation de 2,5 jours qui donne lieu à la délivrance du permis d'exploitation nominatif obligatoire pour tout futur exploitant d'une licence de débit de boissons.

- **Le Permis d'exploitation (volet obligatoire)**
- 30 mars au 1^{er} avril et du 28 au 30 avril à Alençon
- 9 au 11 mars à Evreux
- **Stage hygiène alimentaire**
- 16 au 17 mars à Alençon
- **Stage « Maîtriser et optimiser les achats dans la restauration »**
- 13 avril à Alençon

Inscriptions:

Alençon : isabelle.brunet@normandie.cci.fr
Eure : crystal.lecarpentier@normandie.cci.fr

« Accompagner le développement des compétences »

Eure de la Formation : Comment gérer la formation avec la réforme ? : 27 mars de 9h30 à 11h30 à Evreux
Petit déjeuner : Cycle dirigeant. Chefs d'entreprise, préparez l'avenir et renforcez la compétitivité de votre entreprise : 23 avril de 8h30 à 10h30 à Evreux

Plus d'infos: CCI Formation Eure
Laurence Lainé - 02 32 28 70 50

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

Entreprise industrielle

Rencontres d'Affaires Industrielles

Speed meeting entre les entreprises industrielles, une formule efficace pour établir le maximum de contacts d'affaire en un minimum de temps. Les CCI d'Alençon et de l'Eure, en partenariat avec le GIPAI, le GIAB, le Club Performance organisent la 3^e édition des Rencontres d'Affaires Industrielles du sud de l'Eure, de l'Aigle et de Mortagne-au-Perche. **Jeudi 21 mai** de 9h00 à 12h00 à Bernay. L'objectif est de favoriser les échanges inter-entreprises et de permettre à chacun d'avoir une meilleure connaissance des savoir-faire et compétences industrielles locales.

Inscriptions: industrie-eure@normandie.cci.fr ◀

Accessibilité

Réaliser ses démarches d'accessibilité

➤ Commerçants, artisans-commerçants, prestataires de service et restaurateurs, la CCI d'Alençon et la CCI de l'Eure vous proposent deux niveaux d'accompagnement :

- **Niveau 1** : évaluation de l'accessibilité de votre local commercial. Visite d'un conseiller CCI en entreprise. Remise d'un rapport d'analyse des non-conformités et préconisations. Coût : 100 euros HT
- **Niveau 2** : formation « réaliser ses démarches d'accessibilité ». En partenariat avec l'ISF, formation de 1,5 jour pour s'approprier la méthodologie et les outils pour remplir vos obligations réglementaires. Visite dans votre entreprise et une journée de formation collective par groupe de 10 personnes maximum. Coût : 295 euros HT avec prise en charge possible Agefice, FIFPL ou le Conseil de la formation.

• **13 avril** de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 à la CCI Intech, Pôle universitaire de Montfoulon, 61250 Alençon-Damigny

Inscriptions : CCI Alençon - christine.ferre-hilaire@normandie.cci.fr - 02 33 82 82 82

• **18 mai** de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 à la CCI Eure, route de Paris, 27001 Evreux

Inscriptions : CCI Eure - veronique.chauvel@normandie.cci.fr - 02 32 38 80 95

Entreprise

Speed dating bancaire & Forum du financement

➤ **27 mars** à Evreux. Des entretiens de 30 mn programmés avec les banques, des rencontres avec les organismes d'aides financières. **Inscriptions en ligne:** www.eure.cci.fr jusqu'au 20 mars

Contact: 02 32 38 81 10 - valerie.colombe@normandie.cci.fr

Export

Formalités export

➤ Depuis le 1^{er} février, la CCI d'Alençon et de l'Eure proposent la dématérialisation pour les demandes de formalités export via la plateforme GEFI (Gestion Électronique des Formalités Internationales).

Contact: www.formalites-export.com
service Webcor ou Webdoc

Festival

Salon Fil et Dentelle

➤ Vous êtes professionnel et/ou collectionneur de la dentelle, la broderie, le patchwork, la couture, le textile, etc., fabricant/fournisseur de matériel, stylistes, designers, etc., venez exposer pendant 3 jours à Alençon.

Dossier de participation:
www.festivaldalencon.com



Tourisme numérique

TN3 revient au C.I.D. de Deauville les 23 et 24 mars

Après le succès des deux 1^{ères} éditions, le Forum du Tourisme Numérique revient au Centre International de Deauville les 23 et 24 mars. Véritable plateforme d'échanges entre les acteurs du tourisme et les prestataires du numérique, TN3 s'est imposé comme le rendez-vous incontournable pour les professionnels du tourisme.

Deux jours pour ensemble : SE FORMER, ÉCHANGER, RENCONTRER, COMPRENDRE, ANTICIPER ET DÉCOUVRIR au travers de plénières, d'ateliers ciblés et animés par les meilleurs experts du domaine, sans oublier la Place du Forum & la soirée de Gala.

Plus d'informations : www.tourisme-numerique.com ◀

Club TIC Normandie

Normandigital 2015

► L'événement incontournable de la transition numérique des entreprises.

Le Club TIC Normandie donne rendez-vous aux professionnels le **9 avril au Havre** avec l'ambition de réunir cette année plus de 1000 participants et notamment des dirigeants et cadres de TPE/PME, des responsables informatiques (DSI, directeurs informatiques, techniques, RSSI...), des prestataires et des start-up.

L'objectif de cette 3^e édition est d'expliquer et de démontrer en quoi le numérique est un facteur de productivité et comment faire entrer les secteurs d'activités historiques dans la « Smart économie » digitale et collaborative.

Au programme : 5 conférences plénières, un espace d'exposition et de démonstration, des rendez-vous d'affaires ; 5 Awards des meilleures solutions numériques décernés par un jury de professionnels.

Plus d'infos : www.club-tic.fr

Contact CCI : Brahim Bennacer - 02 35 55 26 53
bbennacer@seine-estuaire.cci.fr



Club Plato

Recrutement pour la promotion 2015-2017

► Les CCI de Haute-Normandie lanceront en **avril prochain** la 5^e promotion de l'opération PLATO, avec un groupe « Estuaire ». C'est pour lutter contre la spirale de l'enfermement du chef d'entreprise qu'a été créé ce programme : il met en relation des dirigeants de TPE/PME (secteurs de l'industrie, service aux industries, tertiaire) et des cadres de grandes entreprises.

Au menu : réunions, échanges et partages d'expériences, moments de convivialité. Des experts de tout ordre - du coach à l'avocat ou le spécialiste de l'international - interviennent pour donner plus de profondeur aux débats, avec une vraie liberté de ton. Au final, c'est l'accroissement des compétences qui est la résultante de l'effort engagé.

Contact CCI : Nathalie Merlin
02 35 55 26 89
nmerlin@seine-estuaire.cci.fr

Permanences / experts

Des experts à votre service dans vos CCI. Vous êtes dirigeant d'entreprise, créateur ou repreneur et vous avez des interrogations spécifiques qui nécessitent une rencontre avec un professionnel du secteur concerné ? Le réseau d'experts des CCI de l'Estuaire se tient à votre disposition pour vous aider dans les différentes étapes de la vie de votre entreprise. Les prestations sont gratuites et consistent à vous proposer un entretien individuel et confidentiel au cours duquel vous abordez, avec un expert du domaine, les questions juridiques, comptables ou fiscales que vous posez dans le cadre du pilotage de votre entreprise.

CCI LE HAVRE
Tél : 02 35 55 26 00

CCI PAYS D'AUGE
Tél : 02 31 61 55 55

CCI FÉCAMP-BOLBEC
Tél : 02 32 84 47 49

agenda

Programmation 2015

Ateliers CCI Solutions

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

Grands projets

- **Marché public** (5 février)
- **Co-traitance/sous-traitance** (date à préciser)
- **Groupement d'entreprises** (date à préciser)

Finance

- **Interpréter son bilan** (fin avril)
- **Calcul coût de revient** (mai/juin)
- **Gérer sa trésorerie** (juin)

Obligations du dirigeant

- **Document unique** (2 février, 2 mars, 13 avril, 18 mai, 15 juin, 6 juillet)
- **Obligations du dirigeant** (26 mars)

Commerce

- **Païement sans contact** (9 avril, dans le cadre de Normandigital)
- **Tourisme 2.0** (9 avril, dans le cadre de Normandigital)

Ressources Humaines

- **Mutuelle obligatoire** (4 juin)
- **Entretien professionnel** (24 septembre)
- **Recrutement, nouvelles opportunités** (24 novembre)

Commercial

- **La vente/entretien de vente** (24 novembre - Semaine de la PME)
- **Tableaux de bord commerciaux** (26 novembre - Semaine de la PME)

Dates, lieux et inscriptions :

CCI Le Havre : 02 35 55 26 06 / 26 57
ou 02 35 11 25 48

CCI Pays d'Auge : 02 31 61 55 55

CCI Fécamp-Bolbec : 02 32 84 47 49

+ d'infos sur
www.fecamp-bolbec.cci.fr
www.havre.cci.fr
www.pays-auge.cci.fr



agenda

Mars / Avril

Se mettre à son compte

• **Mardis 10, 17, 24 et 31 mars et les 7, 14, 21 et 28 avril - 9h à 12h**

Inscriptions : CCI de Rouen - 02 32 100 500

• **Lundis 9 et 23 mars et les mardis 7 et 20 avril**

Inscriptions : CCI de Dieppe - 02 32 100 900

• **Lundis 9 mars et 13 avril - 9h à 12h**

Inscriptions : CCI d'Elbeuf - 02 35 77 89 01

Les Essentiels :

• « L'accessibilité de votre établissement, qu'en est-il ? » : **Jeudi 19 mars - 8h à 10h**

• « La fiscalité de la transmission et la gestion de patrimoine du cédant » : **lundi 30 mars - 18h à 20h30**

• « Le paiement sans contact » : **lundi 30 mars - 9h à 11h**

Inscriptions : CCI de Dieppe - 02 32 100 900

Rencontres experts

Banquier, Expert-Comptable et Notaire.

• **Lundis 16 mars et 20 avril - 14h à 18h** à la CCI de Rouen

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

• **Lundis 23 mars et 20 avril - 14h à 18h** à Innopôle à Saint-Etienne-du-Rouvray

Régime Social Indépendants & Conseil en Communication et Stratégie commerciale.

• **Lundis 23 mars et 27 avril - 14h à 18h** à la CCI de Rouen

Avocats spécialisés dans les Contrats commerciaux et en Droit des sociétés.

• **Lundi 30 mars - 14h à 18h** à la CCI de Rouen

Contact : CCI de Rouen - 02 32 100 500

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



Conférence de Catherine Barba

Conférence-débat avec Catherine Barba, experte en relation clients cross-canal sur le thème : « **Le magasin n'est pas mort !** », le **mardi 17 mars à 19h30 à la CCI de Rouen**, et en visio-conférence à la CCI de Dieppe et à la CCI d'Elbeuf.

À la CCI de Rouen uniquement de 18h00 à 19h20 se déroulera un atelier-débat sur le thème « **Païement sans contact** ».

Inscriptions :

CCI de Rouen - Christine Dizy : 02 32 100 500 - christine.dizy@rouen.cci.fr

CCI de Dieppe - Marie-Hélène Cappe : 02 35 06 50 21 - m.h.cappe@dieppe.cci.fr

CCI d'Elbeuf - Vanessa Benoît : 02 35 77 89 01 - v.benoit@elbeuf.cci.fr ◀



5 jours pour entreprendre

➤ Ce stage animé par des professionnels (expert-comptable, banquier, juriste, spécialiste du marketing, organisme social, assureur, conseiller de CCI, ...) vous permettra d'acquérir les connaissances de base indispensables pour créer ou reprendre une entreprise dans les meilleures conditions.

• **À la CCI de Rouen, du 20 au 24 avril** de 9h à 17h30

Inscriptions : 02 32 100 500 - contact@rouen.cci.fr
www.rouen.cci.fr/creerReprendre/Monter_votre_projet.asp

• **À la CCI de Dieppe, les 19, 28, 29 mai et 1^{er} et 2 juin** de 9h à 17h30

Inscriptions : 02 32 100 900 - creation@dieppe.cci.fr
www.dieppe.cci.fr/html/cre_5jourspourentreprendre.htm

• **À la CCI d'Elbeuf, du 30 mars au 3 avril** de 9h à 17h30

Inscriptions : 02 35 77 89 01 - v.benoit@elbeuf.cci.fr
www.elbeuf.cci.fr/20120402349/stage-5-jours-pour-entreprendre.html



Salon de l'Apprentissage et de l'Alternance

Manifestation sur deux journées, en partenariat avec L'Etudiant. Entrée gratuite. Ce salon thématique vous fera découvrir les filières de formations en alternance accessibles dans votre région et comprendre le fonctionnement des contrats d'apprentissage et de professionnalisation. Vous pourrez y rencontrer les acteurs de votre région : CFA, lycées, universités, écoles spécialisées, institutions, entreprises...

Objectif : Obtenir des réponses claires et personnalisées à vos questions, ainsi que des conseils et des informations pratiques sur les études, les métiers ou votre vie étudiante.

• **Du 27 au 28 mars, de 10h à 18h à la CCI de Rouen**

Contact : Karima Magdoul - 02 35 14 38 06

www.rouen.cci.fr/seFormer/salon_apprentissage.asp ◀

L'économie
normande en ligne,
forcément
c'est

uni



Normandinamik.cci.fr

Le nouveau fil d'actu économique des CCI de Normandie



Normandinamik.cci.fr sélectionne pour vous, au quotidien, l'essentiel de l'actualité économique de Normandie pour une meilleure connaissance de votre territoire

- ◆ L'information en continu avec  @Normandinamik
- ◆ Ne ratez aucun des faits marquants de la semaine avec la newsletter Normandinamik.

Abonnez-vous sur Normandinamik.cci.fr





Engagement #1 : Emettre moins pour mieux avancer.

Audi Fleet Solutions vous propose plus de 60 modèles émettant moins de 130 grammes de CO₂, permettant de consommer jusqu'à 30 % de carburant en moins et de réduire au mieux la taxe sur votre véhicule de société. Retrouvez l'ensemble de nos engagements sur Audi.fr/fleet

**Audi A3 Sportback Business line 1.6 TDI ultra BVM6 110ch,
à partir de 411 € TTC/mois*.**

ultra

Technologie
de l'allègement

➔ Efficience

88 gr de CO₂/km
en cycle mixte

➔ Economie

3,9/3,1/3,3 l/100 km
cycles urbain/routier/mixte

Audi Fleet Solutions. We delight your business.**

**Faire auditer votre entreprise.

Perte Financière incluse***

Contrat de Maintenance avec Véhicule de Remplacement inclus****

LED car : 24 mois avec perte financière, contrat de maintenance aux professionnels et véhicule de remplacement inclus. Offre valable du 01/01/2015 au 30/03/2015.

Offre de location longue durée sur 36 mois et 60 000 km pour une A3 Sportback Business line 1.6 TDI ultra BVM6 110ch, avec option peinture métallisée, 36 loyers de 411 € TTC. Réserve à la clientèle professionnelle. Kien Sacks, courtier et flatteur, chez tous les distributeurs Audi présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Fleet Solutions division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital : 11 8 279 200 € - Succursale France : 80, rue de la République, 13 Avenue de la Dore, 13000 Aix-en-Provence - RCS France 451 518 904 - Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS : 08040167 (www.orias.fr) - Mandataire enregistré TTC - Indisponible sur demande. *Perte Financière obligatoire, incluse dans les loyers, soumise auprès de CDVEA FLEET SA - RCS Le Mans B 342 815 339. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Talbot, 75 009 PARIS. ****Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH. Garantie Véhicule de Remplacement obligatoire incluse dans les loyers, soumise auprès d'Europ Assistance France SA - RCS Nanterre 351364005. Entreprises régies par le Code des assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Talbot, 75 009 PARIS. Volkswagen Group France S.A. - RCS Nanterre B 032 025 518. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, Volkswagen Bank GmbH. Audi recommande Castrol Edge Professional. Vorsprung durch Technik - l'avance par la technologie.

Cycles urbain/routier/mixte (l/100 km) : 3,9/3,1/3,3. Rejets de CO₂ mixte (g/km) : 88.