



#18

Janvier-Février 2017

Entreprises
Devenir ETI
p.18

Agroalimentaire
L'innovation
est dans l'assiette
p.38

Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

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

Mobiles autrement

Enjeux p.32

TARIFS BAS

AU DÉPART DE DEAUVILLE
NORMANDIE

19,99€



LONDRES
STANSTED

À une heure

Du 31 mars au 27 octobre 2017

2 départs par semaine

Lundi et vendredi



RYANAIR

VOYAGER MOINS CHER, TOUT SIMPLEMENT.

Réservez jusqu'au 06/03/2017. Achat 14 jours à l'avance requis. Tarifs aller simple.
Voyagez Avril à Mai. Soumis à disponibilité. Visitez Ryanair.com pour plus de détails.



“Tous nos territoires sont à défendre et développer”

Gâce au travail acharné de mes prédécesseurs, la CCI Normandie a modernisé et rationalisé son fonctionnement, adoptant un équilibre entre la vision régionale et l'ancrage territorial. Sur cette base solide, je souhaite élaborer un plan stratégique visant à donner toute sa dimension au réseau consulaire. Celle d'un acteur engagé aux côtés des entreprises, avec comme unique objectif le développement économique du territoire.

J'ai la volonté de co-construire ce projet régional avec les élus de proximité au service de l'intérêt général. Tous nos territoires sont à défendre et développer, et la CCI Normandie doit être garante de ce développement équilibré et juste.

Je suis absolument convaincu que la seule vraie légitimité des CCI se trouve dans la relation de proximité avec nos entreprises et nos partenaires. Ce lien avec le terrain doit rester très fort et il s'agit donc de consolider notre maillage territorial s'appuyant sur les délégations et les CCIT. C'est fondamental !

Avec l'appui de la CCI régionale, les CCI territoriales doivent pouvoir mobiliser toutes leurs ressources financières et humaines sur l'accompagnement opérationnel de leurs entreprises et de leurs territoires.

Nous mènerons trois chantiers qui sont finalement complémentaires.

Le premier est l'adaptation de nos missions en finalisant la refonte de notre offre, avec la volonté permanente de tester nos prestations pour toujours chercher à les améliorer. Le numérique est au cœur de cette évolution, tant dans l'accompagnement des entreprises vers la nouvelle économie que par la mise en œuvre de la plateforme de services en ligne CCI Store. Le second est celui du partenariat. Les CCI ne sont pas seules. La contractualisation avec la Région et l'AD Normandie est indispensable, tout autant que les collaborations avec les collectivités locales dans leur ensemble.

Le troisième est celui de l'Axe Seine, via Paris Seine Normandie, car rien de grand ne se fera sans l'édification d'un axe Seine structuré, qui représente la bonne échelle de vision et de mutualisation des actions, notamment avec l'Île-de-France.

Ces trois piliers de nos missions se construiront dans une concertation en profondeur avec tous les élus régionaux.

L'heure est exaltante, car les défis à relever sont immenses. Dans un monde qui ne cesse de changer, dans une économie qui ne cesse de se réinventer, où apparaissent chaque jour de nouvelles façons de travailler, de produire, de créer, les CCI doivent être en première ligne de l'anticipation et de l'agilité.

l'actualité des Territoires

06 **Orientation.**
Les nuits pour le dire.

10 **Formation.**
Esprit campus au Havre.

12 **Centre-ville.**
Flers, laboratoire grandeur nature.



12 **Port.**
Les ambitions de Fécamp.

13 **Aménagement.**
La SHEMA, jusqu'au bout des projets.

à la rencontre des Entrepreneurs

18 **Accélérateur BPI.**
Devenir ETI.

20 **Roselier Agencement.**
Un bel intérieur.

22 **Heula.**
Savoir sourire.

24 **Tertu Équipements.**
Glisser vers l'international.

31 **Mauler Constructions.**
Métal lourd.



initiatives, Innovations, tendances

38 **Agroalimentaire.**
Le bon goût de l'innovation.

47 **Legallais.**
Des clés intelligentes.



48 **CCI Intech.**
Le bio et le bois.

49 **Plasturgie.**
Groupement d'entreprises.

en Focus

16 L'année touristique

Avec des temps très forts (Tour de France, Normandie Impressionnisme) et des moments moins positifs (situation internationale, météo peu engageante), la saison touristique normande n'a pas été simple à vivre pour les professionnels.



Normandinamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

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

 **CCI NORMANDIE**
www.normandinamik.fr

 @normandinamik

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

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

dynamique Normande

50 **Performance industrielle.**
Parler d'une même voix.



54 **Patrimoine.**
Confort visuel bio.

56 **Com' Une Impro.**
Les mots pour le dire.

57 **Gest'RH.**
Formations au crible.

Enjeux

Transports en commun



Région logistique de pointe, région fluviale majeure, la Normandie a toujours été innovante et imaginative en matière de transports. Aujourd'hui encore, elle cherche de nouvelles pistes pour bâtir la mobilité de demain.

région en Échos



58 **Jean-Baptiste Savalle,**
directeur du CREPI
Normandie.

région en CCI

Agenda et actualités

60 CCI OUEST
NORMANDIE
CCI SEINE
ESTUAIRE

61 CCI PORTES
NORMANDIE
CCI CAEN
DE NORMANDIE
CCI SEINE MER
NORMANDIE

62 CCI
NORMANDIE

Vous souhaitez communiquer dans Normandinamik ?

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

Contactez **Nathalie MERLIN**

Tél. : 02 35 55 26 89 / 06 84 69 91 69 • nathalie.merlin@normandie.cci.fr



S'orienter sans stress...

La nuit de l'orientation

Entrée libre

Flers - 13 janvier
Dieppe - 20 janvier
Evreux - 21 janvier
Rouen - 28 janvier

Alençon - 3 février
Cherbourg-en-Cotentin - 3 février
Le Havre - 3 février
Caen - 9 février

www.nuitsdelorientation.fr

un événement des



partenaires



Parcours d'orientation

Nouvelle édition des Nuits de l'Orientation, dans toute la région, moment privilégié pour parler sereinement de son avenir.



Des professionnels prêts à l'écoute.

Elles sont devenues le carrefour indispensable des collégiens, lycéens, étudiants, désirant réfléchir sur leur avenir et en discuter en toute simplicité. Les Nuits de l'Orientation mobilisent chaque année, dans toute la région, des professionnels et des spécialistes qui se mettent à disposition des jeunes et de leurs familles, sans aucune pression.

Jean-Luc Lambert (club Agile, Caen) a ainsi appliqué l'an passé aux jeunes visiteurs les techniques de l'agilité, pour leur permettre de sortir de leur coquille, d'explorer de nouveaux sentiers, d'oser parler. « Tu ne trouves pas ? Crée ton métier », était le titre de l'atelier, suffisamment intrigant et motivant. Dans une salle interdite aux parents, il a commencé par « briser la glace » avec un petit exercice où, en se passant une balle, on s'exprimait, on développait sa créativité. Puis ce fut le moment de la « rétrospective agile », où on formule ce qu'on aime (ou pas), ce que l'on sait faire (ou pas), ce que les autres aiment chez soi (ou pas), où l'on décrit son emploi du temps idéal, puis on en vient, en trois mots, à écrire son métier futur. Le bilan de l'exercice fut très positif, ne serait-ce que parce que les participants se sont naturellement emparés du concept de l'agilité, peut-être plus simplement que dans

le monde de l'entreprise, et que cette façon de se penser dans son univers leur permet de sortir un brin de ce qui se pratique dans les salles de classe. « Nous renouvelons l'expérience cette année, avec encore plus d'intervenants du club Agile », explique Jean-Luc Lambert, qui, dans le même temps, met la dernière main au « Printemps Agile » qui se tiendra au Centre des Congrès de Caen le 9 mars.

Répondre efficacement

Elle aussi reviendra cette année après une première expérience réussie. Caroline Chauvin, qui tient avec son mari Adrien, l'excellent restaurant L'Alezan, à Alençon, une cuisine gastronomique délicate et inventive, basée sur les produits frais et le mouvement, puisque la carte est renouvelée deux à trois fois par semaine, une vraie gageure. Le titre de Maître Restaurateur vient de récompenser le couple, à peine trente mois après son installation.

Pour Caroline, parler de son métier à la Nuit de l'Orientation est important : « Il faut motiver les jeunes, leur expliquer les réalités quotidiennes, leur montrer toutes les facettes du métier, la cuisine, bien sûr, mais aussi le service, car l'un n'est rien sans l'autre ». Elle est bien placée pour communiquer vers des

élèves qui se cherchent, car son parcours a été assez atypique, passant par un bac général, puis une mise à niveau de deux ans pour arriver au BTS, avant d'entrer dans une école hôtelière. « Les jeunes ne savent pas toujours quelle voie suivre, si l'alternance est souhaitable. Il faut les écouter, prendre en compte leur caractère, leur personnalité. J'essaie de répondre le plus efficacement possible aux questions ».

Elle évoquera le travail en salle, de l'écoute du client, du sourire, du délicat équilibre entre un service soigné et décontracté, de l'importance de faire plaisir aux convives. Et leur dire aussi qu'en cuisine, ce qu'on peut voir dans les innombrables émissions de télévision est loin d'être la réalité d'un restaurant.

Ces deux exemples, le club Agile et l'Alezan, ces deux façons de parler d'orientation, se retrouvent partout, sous d'autres formes, avec d'autres personnalités, tout au long des Nuits normandes. ◀

CONTACT

www.nuitsdelorientation.fr

Programme

- **13 janvier**, 18 h – 21 h, Aérodrome Flers Saint-Paul, Flers.
- **20 janvier**, 16 h – 21 h, CCI, 2 boulevard du Général de Gaulle, Dieppe.
- **21 janvier**, 14 h – 19 h, CCI Formation, 461 rue Henri-Becquerel, Évreux.
- **28 janvier**, 14 h – 20 h, CCI, 10 quai de la Bourse, Rouen.
- **3 février**, 16 h – 21 h, CCI, 181 quai Frissard, Le Havre.
- **3 février**, 17 h – 22 h, La Halle aux Blés, Cours Clémenceau, Alençon.
- **3 février**, 18 h – 22h30, Groupe FIM, rue des Vindits, Cherbourg-en-Cotentin.
- **9 février**, 17 h – 21h30, CCI Caen Normandie, rue René-Cassin, Saint-Contest.

+
Taxe d'apprentissage NORMANDIE

Agir localement

Verser sa taxe d'apprentissage en région, c'est penser à son avenir en préparant les recrutements de demain.

Dans trop d'esprits encore, l'apprentissage est considéré comme une voie par défaut, alors que tous ceux qui y ont goûté savent qu'il s'agit d'un chemin d'excellence, comme le prouvent les chiffres : 7 apprentis sur 10 trouvent un emploi durable. L'apprentissage, heureux mélange d'enseignement général et pratique, qui favorise l'autonomie, l'expérience et la motivation, met en avant le transfert des compétences.

La taxe d'apprentissage est une ressource majeure. Calculée sur la masse salariale de l'entreprise, elle sert à financer, dans le cadre de la formation initiale, les dépenses nécessaires au développement de l'enseignement technologique et professionnel, dont l'apprentissage. Une partie de cette taxe peut être librement affectée par l'entreprise aux écoles et CFA de son choix. Son versement doit uniquement se faire par l'intermédiaire d'un OCTA (Organisme Collecteur de Taxe d'Apprentissage).

En choisissant d'affecter la taxe des organismes Normands, le chef d'entreprise contribue directement au développement des compétences de ses futurs salariés et prépare ses recrutements de demain.

C'est ce qu'explique Marlène Charron, responsable des relations humaines de la Manufacture Cluizel (Damville) : « Nous sommes une entreprise familiale. Notre cœur de métier, c'est l'humain. Agir pour notre bassin d'emploi est donc important, et c'est pour renforcer cela que nous prenons des stagiaires, des apprentis issus d'établissements de proximité ». Cela entraîne un cercle vertueux : en versant sa taxe, Cluizel

montre son investissement auprès des écoles et des centres de formation. Outre l'essentiel aspect de proximité, le chocolatier mise sur l'apprentissage pour « faire évoluer les jeunes, leur permettre d'apprendre la technique, le vocabulaire », et au bout du compte de contribuer à l'excellence de la marque.

Développer les compétences

En Normandie, les trois réseaux consulaires, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Chambre de Commerce et d'Industrie et Chambre d'Agriculture ont choisi de se fédérer au sein d'un collecteur régional unique : l'OCTA Normandie. Il s'appuie sur une équipe d'experts qui connaissent les entreprises et sont en mesure de les aider au calcul de la déclaration, de les informer sur la réglementation ou les formations habilitées.

Soficom, cabinet d'audit et de conseil en Normandie (11 agences dans la région), fait partie des acteurs de la collecte de la taxe, en liaison avec l'OTCA Normandie.

« La CCI met à notre disposition un logiciel qui nous permet d'effectuer les opérations de reversement de la taxe, de calculer les montants, d'établir les bordereaux en fonction des choix des clients », précise Sylvie Landry, chargée de production de paie chez Soficom. Les fonds non attribués par les entreprises seront affectés au territoire Normand. ◀

À savoir

L'apprentissage en Normandie

71 CFA, 22 310 apprentis (76 % en CAP et bac professionnel et 24 % en formation post-abc – BTS, master, diplôme d'ingénieur, près de 500 formations accessibles.

CONTACTS

www.octa-normandie.fr

CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

- Caen Normandie : **Sophie Lepape** 02 31 54 55 96
- Ouest Normandie
 - Centre, Sud Manche et Cherbourg Cotentin : **Valérie Basque** 02 33 91 33 26
 - Flers-Argentan : **Martine Echerbault** 02 33 64 68 20
- Portes de Normandie
 - Alençon : **Suzanne Leprovost** 02 33 82 82 85
 - Évreux : **Marise Perrier** 02 32 38 81 13
- Seine Estuaire : **Florence de Bellis** 02 35 55 26 91
- Seine Mer Normandie : **Émilie Renard** 02 35 14 35 32
- Le Tréport : **Hélène Pollet** 02 35 86 27 67

CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Marie-Laure Delporte 02 32 18 06 42

CHAMBRES D'AGRICULTURE

Céline Marochin 02 31 47 22 84



Courants d'affaires

Les rendez-vous d'affaires de Normandie sont un moment privilégié de rencontres et de discussions entre industriels normands.

ici, on parle business. Ce sont les RAN, les rendez-vous d'affaires de Normandie, qui depuis plus de quinze ans mettent face à face, autour d'une table, et en vingt minutes, donneurs d'ordre et sous-traitants industriels normands. Un maximum de dix-huit rendez-vous est réalisé tout au long de la journée, sans compter les occasions de discuter en dehors de ces moments précis, de rencontrer ses partenaires habituels ou d'en découvrir d'autres, car souvent les entreprises les plus proches ne se connaissent pas suffisamment.

Une statistique est parlante : 67 entreprises, 267 rendez-vous en 2001. Dix ans plus tard, on atteignait les 350 entreprises et les 2 400 rendez-vous, une vitesse de croisière qui s'est plus ou moins stabilisée depuis.

Engranger les contacts

« Les donneurs d'ordre ne sont pas toujours simples à contacter. C'est ce qui est positif aux RAN, c'est de pouvoir se présenter à eux. C'est une excellente entrée en matière, une occasion idéale d'engranger les contacts », constate Jean-Pierre Février, ingénieur d'affaires chez Bodycote, qui participe aux RAN



depuis quatre éditions. L'autre remarque qui revient dans la bouche de tous les participants, c'est le gain de temps que représentent les RAN : pouvoir toucher autant de monde en si peu de temps, c'est une leçon de productivité et d'efficacité. Les RAN jouent le rôle d'accélérateur de rencontres, et, au-delà d'une rentabilité immédiate, permettent de tisser un réseau relationnel de qualité, performant, générant des opportunités pour l'activité des entreprises.

Organisé par les Chambres de commerce et d'industrie de Normandie, l'événement se déroulera à Deauville le 8 juin, mais les inscriptions sont ouvertes (270 € + 80 € par accompagnateur, gratuit pour les donneurs d'ordre). ◀

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

www.rendezvous-affaires-normandie.fr

À savoir

Satisfecit

Selon une enquête menée à l'issue des RAN 2016, 90 % des entreprises considèrent que les rendez-vous obtenus correspondaient à leurs attentes, voire pour certains, ont dépassé leurs attentes ; 85 % des participants considèrent que l'interlocuteur rencontré correspondait à leurs attentes ; 88 % des participants pensent que le panel des entreprises proposé était satisfaisant, voire très satisfaisant ; 98 % des participants seraient intéressés pour participer de nouveau à une opération similaire.

« Tout à y gagner »

Frédéric Henry, président-directeur général de Lubrizol France, témoigne de l'intérêt pour son entreprise de participer aux RAN.

« Si nous sommes présents depuis une dizaine d'années, c'est que les RAN représentent un gage d'efficacité, ce qui a encore été accentué en 2016 avec la possibilité pour les donneurs d'ordre de sélectionner les entreprises qu'ils rencontrent. Bien sûr, cela ne se concrétise pas toujours par du business, mais nous avons déjà signé des contrats après des rencontres aux RAN. Nous sommes très sollicités, tout au long de l'année, par des PME qui veulent travailler avec nous. Je leur dis : venez aux RAN, c'est l'endroit idéal pour discuter. Vingt minutes, c'est parfait pour faire le tour de la question.

Je suis toujours étonné quand des donneurs d'ordre hésitent à venir. Les RAN ne sont pas une perte de temps, ils sont un investissement. Il y a tout à y gagner. Il faut savoir être curieux, ouvrir son portefeuille de fournisseurs. Et aussi garder l'esprit normand : on a besoin de réactivité, de proximité, c'est l'occasion de donner leur chance aux PME locales ». ◀



Un quartier
qui transforme
Le Havre.

+
Formation LE HAVRE

Esprit campus

Au sein du secteur Frissard, Le Havre déploie tous les atouts d'un enseignement moderne et attractif.

Le campus havrais prend forme. Une nouvelle pierre vient d'être posée avec l'ouverture du « pôle ingénieur & logistique », regroupant une partie des locaux de l'ISEL et une extension dédiée aux activités de re-

cherche, d'innovation et de formation. Elle comprend notamment le premier « logistics learning center » de France, lieu de production et de diffusion des connaissances sur la question logistique.

Cohérence

Quand, en 2019, l'ensemble sera achevé, le secteur Frissard comprendra une université et huit écoles (Sciences Po Europe-Asie, INSA, ENSM, EMN, IFSI, IFEn, ESADHaR, ESPE). Les derniers établissements à s'y installer seront l'EM Normandie et la cité numérique qui regroupera sur 3 000 m² une pépinière d'entreprises, des bureaux, des offres de formation, une cantine numérique

et un « learning hub ». Il est également évoqué l'implantation de l'Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat. Infrastructure symbolique et pratique, une barge flottante servira de lieu de restauration aux étudiants. « C'est un projet très ambitieux, considérable, pour le développement de l'attractivité havraise, qui va profondément transformer la réalité de la ville. Nous devons l'organiser pour qu'elle soit en cohérence avec le campus, réaménager l'espace urbain pour intégrer ces nouveaux flux », déclare le maire du Havre, Édouard Philippe. ◀

+
Aménagement ROUEN

Futur 107

Les quais de la Seine prennent un nouveau visage.

Rouen poursuit son vaste programme de redynamisation de ses quais rive gauche avec la pose de la première pierre du Hangar 107, entre la scène de musique actuelle et les services de la Métropole.

Le nouveau bâtiment ouvrira ses portes en septembre. Il comprendra au rez-de-chaussée plusieurs restaurants (brasserie, italien, Fish & Chips, café-concert), un lieu d'exposition de 400 m² axé sur les arts nouveaux, une conciergerie d'entreprises et une crèche. À l'étage, plusieurs entreprises s'installeront dès l'ouverture des lieux : l'office notarial Ozanne et Penot, AZ Architecture, ByZ (promoteur immobilier), PGS, qui y implantera son siège et les services administratifs de l'ensemble de ses filiales. On retrouvera aussi l'incubateur de startups NF

Factory, rejoint en début d'année prochaine par le Village by CA.

Porte d'entrée

« Nous avons défendu un bâtiment en brique et en mur rideau vitré sur la Seine, couplé à un projet de bureau novateur par les espaces et les échanges qu'il induit », témoigne Marc Laubies, président d'Odysée & Cie qui a conçu le Hangar 107 avec le concours de Laurent Bérenger (AZ Architecture).

Le 107 marque en quelque sorte la « porte d'entrée » du futur écoquartier Flaubert, impliquant l'achèvement du raccordement du pont Flaubert à la Sud III mais aussi d'autres moyens d'accès, puisqu'une passerelle entre les deux rives, pour cyclistes et piétons, est à l'étude. ◀

Patrimoine mondial

Le carnaval de Granville a été inscrit sur la liste représentative du Patrimoine culturel immatériel de l'Humanité. L'Unesco a souligné la contribution apportée par le carnaval à « l'unité de la communauté » et à sa transmission « au sein des familles et des comités ». Le carnaval de Granville fait son entrée sur la liste avec la bière belge, la rumba cubaine, le nouvel an des peuples d'Asie centrale ou encore les 24 périodes solaires chinoises.

Granville attend 120 000 visiteurs pour la 143^e édition répertoriée de ce carnaval qui se déroulera du 24 au 28 février. Elle mobilisera 2 000 carnavaliers, pour 40 chars, trois kilomètres de cavalcade, sept tonnes de confettis et des kilomètres de serpent. ◀

+ **Prospective** ÉNERGIES

Le défi de la matière

Produire de l'énergie renouvelable a un coût sur les matières premières.

Le développement durable et la transition énergétique ne sont pas des choses si simples à mener. La dématérialisation a un coût, puisqu'on estime que le numérique nécessite chaque année, au niveau mondial, l'équivalent de l'énergie produite par 40 centrales nucléaires et qu'un salarié utilisant le numérique pour son travail consomme l'équivalent de 5 000 ampoules basse consommation allumées pendant 2 000 heures, sans compter le poids des Datacenter, qui pèse pour 8 % de l'énergie consommée en France. Tout le monde n'a pas fait l'effort et eu l'inventivité, comme Webaxys, de construire des Datacenter verts.

À l'occasion de la dernière Assemblée générale de l'Unicem Normandie, Bruno Goffe, directeur de recherche au CNRS, a également démontré que les énergies renouvelables ne sont pas sans effet sur les ressources. « Le vent et le soleil sont des sources diffuses

d'énergie qui demandent, pour les capturer, de grandes infrastructures mobilisant beaucoup de matières », constate-t-il.

Mieux recycler

L'acier, l'aluminium, le béton (pour les fondations d'éoliennes en mer), le cuivre (pour le câblage électrique), le verre (pour le photovoltaïque), les terres rares (pour les turbines d'éoliennes) vont voir leur demande augmenter de façon exponentielle dans les trente prochaines années, et les stocks ne sont pas inépuisables. Certes, comme pour le pétrole dont le pic de production est sans cesse repoussé, le tarissement de la ressource n'est sans doute pas pour demain. Mais il est temps de se pencher sur de nouvelles manières de penser les installations d'énergie renouvelable, et notamment de travailler sur le recyclage.

« Il faut maîtriser l'économie circulaire pour arrêter d'aller chercher de la matière

Du salarié connecté aux Datacenters, on estime que le numérique nécessite chaque année, au niveau mondial, l'équivalent de l'énergie produite par 40 centrales nucléaires.



© Sommar-Foodia

première dans la nature », souligne Bruno Goffe. Mais il y a fort à faire : aujourd'hui, le meilleur taux de recyclage, celui du cuivre, est de 70 %. Ce qui signifie qu'à chaque opération, on perd 30 % de matière, et donc qu'en trois cycles, la démarche est achevée. « Il faut travailler sur l'augmentation de la durée de vie du matériel et l'efficacité du recyclage pour la faire passer à 90 % », estime le scientifique. ◀

4 RÉSIDENCES EN NORMANDIE

CARRÉMENT SÛRES

POUR INVESTIR

- Des quartiers à forte demande locative
- Des appartements tout équipés avec l'équipement confort
- Une excellente rentabilité
- Une gestion locative globale et performante
- Une gamme de garanties pour un investissement serein

02 78 931 009
groupe-carrere.com
Carrément vous !

LOI PINEL
 Jusqu'à 63 000 €
 de réduction
 d'impôt

**GROUPE /
 CARRERE**

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice de la réduction d'impôt.

+
Port FÉCAMP

Cinq ans pour grandir

Le port de Fécamp construit un projet ambitieux pour doper l'ensemble de ses activités.

L'activité de commerce du port de Fécamp a vu ses résultats en hausse de 10 % (230 000 t.), grâce à la confirmation d'un trafic de pâte à papier compensant la baisse de celui des graves de mer. La construction de cuves par Olvea pour faire monter en puissance le trafic d'huiles contribue également aux bons résultats. La plaisance est en équilibre (-2 %), avec une durée des séjours plus longue que par le passé, et la pêche conforte sa position sur le range normand.

Sur cette base solide, les ambitions du Conseil portuaire sont fortes, avec un projet de cinq ans qui va considérablement impacter l'ensemble du secteur. « Atteindre 400 000 tonnes paraît tout à fait réalisable, même si des changements de trafics ne se décident pas du jour au lendemain. C'est un travail de longue haleine, pour lequel la CCI se mobilise en soutien de l'opérateur »,

commente Bertrand Duboys Fresney. L'éolien offshore aura un rôle à jouer dans ces évolutions. À Fécamp, comme ailleurs en Normandie, on scrute avec impatience le feu vert des industriels. Une des attentes les plus fortes concerne la décision d'implantation de la base-vie du chantier et ses 300 personnes à accueillir pendant trois ans, pour laquelle un emplacement est déjà retenu, le long de la voie verte, avant l'arrivée des activités de maintenance.

Complémentarités

D'autres changements accompagneront ces mutations. Certaines sont déjà lancées, comme l'acquisition d'une nouvelle grue, d'autres suivront à l'image de la réorganisation des activités de pêche, le renforcement de la plaisance (le port à sec n'est

utilisé qu'à la moitié de ses capacités), ou encore le projet d'usine de transformation des produits de la mer. Le cabotage pourrait aussi être accentué.

Fécamp n'agit pas seul, et souhaite consolider ses liens avec Haropa, « être dans son catalogue », comme l'indique le directeur du port, Michael Smewing. Une conférence des ports seinomarins, avec Dieppe et Le Tréport, a vu le jour. « Les ports départementaux sont indispensables à l'économie locale », explique Alain Bazille, président du Conseil portuaire. « Nous devons chercher plus de complémentarités et de mutualisation ». Ce fut le cas au récent salon Nautic, avec la tenue d'un stand commun aux trois ports. ◀

CONTACT

www.seine-estuaire.cci.fr/port-de-fecamp



+
Urbanisme FLERS

Centre démonstrateur

Flers s'engage pour la redynamisation de son hyper-centre.

Flers est une des dix villes françaises à être accompagnée par la Caisse des Dépôts pour son opération « centre démonstrateur », dont l'objectif est de travailler sur l'attractivité du cœur de ville. C'est un véritable flabab à ciel ouvert qui est mis en place sur les thématiques de l'habitat, du commerce, de la mobilité. De nouvelles solutions seront testées pendant les 24 prochains mois. « Nous devons réfléchir sur l'avenir des aires urbaines intermédiaires. Flers a affiché une

volonté de participer, de faire bouger les lignes. À nous aussi de repenser notre rôle d'investisseur », explique Marc Abadie, directeur du réseau et des territoires de la Caisse des Dépôts.

La ville a déjà, depuis quelques années, entamé d'importantes modifications de son centre. Il s'agit désormais d'aller plus loin, et notamment de parvenir à enrayer la décroissance démographique constante depuis le recensement de 1975, où le cap des 20 000 habitants était atteint, alors qu'il est passé sous les 15 000 en 2013.

Commerce, flux et habitat

Le commerce sera un des enjeux forts, comme le remarque le député-maire, Yves Goasdoué : « Nous avons une base commerciale qui se tient, avec une zone de chalandise de 100 000 personnes. Mais nous devons être attentifs aux signes de faiblesses et travailler à consolider le réseau, à trouver



des repreneurs, à voir comment rendre les locaux plus attractifs ». Le recours à un « commercialisateur » spécialisé pourrait être envisagé. Il sera question aussi des flux de circulation. Si la place de la voiture en centre-ville n'est en aucun cas remise en cause, il convient d'étudier l'impact de la rocade nord-ouest, la hiérarchisation des voies et la problématique du stationnement des habitants.

La Caisse des Dépôts apportera son expertise sur la rénovation thermique des bâtiments et sur la requalification des plus anciens, dont la plupart n'ont pas été rénovés depuis la reconstruction. ◀

À savoir

Les dix villes « centre démonstrateur » retenues par la Caisse des Dépôts :

Cahors, Châlons-en-Champagne, Flers, Fort de France, Lunéville, Miramas, Nevers, Perpignan, Valence, Vierzon.

CONTACTS

www.caissedesdepots.fr
www.flers-agglo.fr

+ Aménagement NORMANDIE

Boîte à outils

Entre parcs d'activités, patrimoine urbain, logements, la SHEMA est un des acteurs essentiels du développement normand.

Parcourir la Normandie économique, c'est inmanquablement tomber sur une réalisation signée par la SHEMA. Depuis Hérouville-Saint-Clair où elle est née en 1989, la société d'aménagement a été le témoin, et l'acteur, du développement régional, de l'ambition de ses entrepreneurs, de la vitalité de ses collectivités. Elle est parfaitement à son aise dans la nouvelle région, puisqu'elle a depuis longtemps franchi la Seine.

Au Havre, par exemple, cela fait dix ans qu'elle est installée, et elle y mène une opération d'envergure entre Bléville et l'aéroport. « C'est un projet structurant pour Le Havre, comme ont pu l'être le stade Océane ou l'École Supérieure de la Marine Marchande », constate Pierre Bernard, directeur agence Le Havre – Vallée de Seine. L'enjeu est multiple, d'abord celui d'une entrée de ville qui se doit d'être harmonieuse, ensuite celui de l'habitat, avec l'éco-quartier du Grand Hameau, (1 200 logements prévus, 500 déjà réalisés, un centre commercial), enfin celui de l'économie le parc tertiaire du plateau et ses quatre bâtiments, dont l'un est en exploitation et accueille la pépinière de la CODAH, qui apportera à l'agglomération un outil qui lui manquait. S'y ajoute un pôle santé et un autre parc d'activité, celui du Pressoir. Avec le concours de deux partenaires, dans la promotion immobilière et le montage d'opérations (« c'est un projet lourd », reconnaît Pierre Bernard), la SHEMA espère donner « une impulsion » au Havre, comme elle a pu le faire par ailleurs.

Situations complexes

Si savoir démêler des situations complexes est le quotidien de la SHEMA, elle n'oublie pas d'accorder une attention de tous les instants à la qualité architecturale et paysagère de ses réalisations : « Nous essayons toujours d'habiller les bâtiments pour qu'ils s'intègrent dans leur environnement », explique Pierre Bernard. Pour en revenir aux origines, le site d'activités CITIS à Hérouville témoigne de cette volonté, où la biodiversité

Le village des marques d'Honfleur :
l'une des dernières réalisations de la Shema.



est partout présente. Ce qui est vrai dehors l'est dedans : « Nous sommes vigilants sur la qualité de l'espace de travail. Luminosité, isolation, circulation de l'air, consommation, ces facteurs sont essentiels, sans grever toutefois les coûts de conception ».

Ce savoir-faire s'applique sur des opérations de renouvellement d'un patrimoine vieillissant, l'hôpital de Cherbourg-en-Cotentin en étant l'exemple. Dans la même ville, la SHEMA est mobilisée pour l'usine de pâles d'éolienne, prouvant ainsi l'étendue de son rayon d'action. Entre un gros chantier indus-

triel à Pitres, les ateliers du Madrillet à Rouen, les ZAC de la Fonderie et de la Cartonnerie à Pont-Audemer, l'activité ne manque pas, et, c'est le signe d'un réel dynamisme régional. Même si les dossiers sont parfois difficiles à faire sortir de terre, il existe des entreprises prêtes à se lancer. La SHEMA, au bout du compte, plus qu'un porteur de projets, est un porteur d'espoirs. ◀

CONTACT

www.shema.fr

+ Handicap NORMANDIE

Savoir s'ouvrir

La Semaine pour l'Emploi des Personnes Handicapées a remis sur le devant de la scène les difficultés d'intégration dans l'entreprise.

480 000 demandeurs d'emploi handicapés sont inscrits à Pôle Emploi (27 000 en Normandie), soit un peu moins de 9 % du total. Au handicap, s'ajoutent des difficultés particulières d'insertions liées à l'âge (47 % ont 50 ans et plus) et au niveau de formation (74 % ont un niveau inférieur au bac). Cela se traduit par une ancienneté moyenne d'inscription au chômage supérieure à 800 jours. Le secteur privé prend toutefois de plus en plus ses responsabilités, puisqu'en 2013, 78 % des établissements employaient directement des travailleurs handicapés et seuls 8 % d'entre eux n'engageaient aucune action (emploi direct ou sous-traitance).

Entreprise handirect

La 20^e édition de la Semaine pour l'Emploi des Personnes Handicapées, devenue européenne l'année 2016, fut une nouvelle fois l'occasion d'ériger des passerelles entre le monde de l'entreprise et celui du handicap. L'Agefiph a ainsi mis en place dans onze villes françaises, dont Rouen, une « place pour

l'emploi », où de nombreuses idées innovantes ont été échangées. Originale également l'initiative de LADAPT, « entreprise handirect ». Il s'agit de rencontres sur site entre des petits groupes de travailleurs handicapés et des entreprises. À Rouen, la CPAM, la Matmut et le CHU ont joué le jeu. « Ce type d'opération permet de mieux se connaître, d'avoir des échanges plus ouverts, de donner une information pertinente. Les techniciens parlent des métiers, montrent les tâches à accomplir et répondent aux questions. C'est positif pour tout le monde, car cela diminue les risques d'échec », commente Franck Fourny, responsable RSE à la CPAM, qui compte déjà 8,6 % de travailleurs handicapés dans ses effectifs. « On est sûr du quantitatif », explique Benoît Ragot, chargé d'insertion LADAPT Normandie. « Nous préparons les candidats, s'ils le souhaitent, pour qu'ils préparent leurs interventions, qu'ils sachent se présenter, qu'ils connais-

Permettre aux entreprises et aux personnes handicapées de mieux se connaître.



© Ghu_Sandere_Fotolia

sent les règles des entretiens d'embauche. Ils sont responsabilisés dans leur démarche d'insertion, et les entreprises sont mieux impliquées, mieux préparées dans l'accueil et l'intégration des handicapés ». La volonté est désormais de chercher à dupliquer la démarche à d'autres entreprises. ◀

CONTACT

ragot.benoit@ladapt.net

+ Marchés publics NORMANDIE

Préférence régionale

La Région réforme la commande publique dans un sens favorable aux entreprises locales.

Comment faire profiter l'économie locale de la commande publique sans enfreindre les dispositions sur la libre concurrence ? Dans les appels d'offres, la région Normandie introduira des clauses censées être plus faciles à honorer par les entreprises locales que par des entreprises extérieures.

La Région agira dans quatre directions :

- **La sous-traitance.** Elle sera encadrée. Les prix ne compteront plus que pour 40 % dans le choix des offres. Le candidat devra être en mesure de fournir les critères qui lui ont permis de faire son prix. L'administration ré-

gionale se mettra en situation de « repérer les prix anormalement bas ». La sous-traitance ne sera pas possible dans le cœur de métier des entreprises lauréates. Enfin, « pour des raisons de sécurité », les salariés devront parler français sur les chantiers.

- **L'apprentissage.** Les entreprises candidates devront embaucher des apprentis en alternance, si possible inscrits dans la région.

- **La simplification.** La philosophie est qu'il revient à l'administration de gérer « la complexité administrative » et non à l'entreprise. La dématérialisation sera généralisée. Les candidats pourront répondre aux appels

d'offres avec leur numéro de SIRET, la Région collectant par elle-même les autres renseignements. La Région informera chaque année de ses projets d'investissement pour les deux ans à venir.

- **La trésorerie.** La Région s'engage à avancer 20 % du montant des marchés attribués, à réduire la retenue de garantie à 3 % et à raccourcir les délais de paiement à 30 jours. Par ailleurs, les pénalités de retard ne seront plus « systématiquement » appliquées.

L'enjeu est important. La commande publique régionale oscille entre 300 et 400 M€ par an et Hervé Morin a indiqué qu'il cherchera à élargir le dispositif aux collectivités que la Région aide comme les intercommunalités et les communes. ◀

TAXE D'APPRENTISSAGE : JE SOUTIENS MA RÉGION, JE VERSE À L'OCTA NORMANDIE.

Date limite de versement, le 28 février 2017
Déclarez votre taxe sur www.octa-normandie.fr

OCTA
NORMANDIE

www.octa-normandie.fr



en Focus

La saison touristique

Après deux années remarquables en 2014 (soutenue par le 70^e anniversaire du Débarquement) et 2015 (portée par la dynamique 2014), la saison touristique a marqué le pas en 2016. Entre une météo pas toujours souriante, un contexte national anxiogène et une situation internationale tendue, les professionnels ont fait grise mine, même si l'été indien leur a redonné un peu le sourire. ◀



> L'évolution de la fréquentation

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
En baisse	61 %	66 %	63 %	46 %	28 %
Stable	26 %	22 %	25 %	34 %	35 %
En hausse	13 %	12 %	12 %	20 %	37 %

> Bilan 2015-2016 Visiteurs étrangers

	2015	2016
Hôtellerie	2 621 560	2 572 832
Hôtellerie de plein air	930 413	873 414
Gîtes	98 647	100 457

Les deux événements majeurs de l'année touristique

1 • Normandie Impressionniste

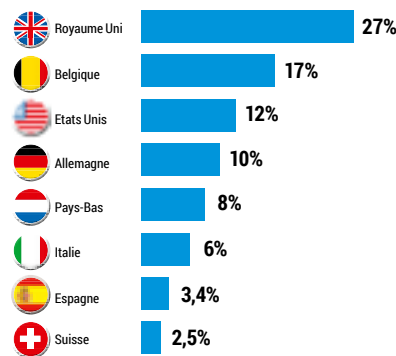


Les fréquentations

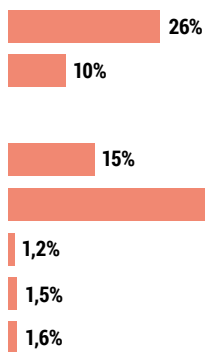
SITES	VISITEURS
1 • Musée des Impressionnistes de Giverny	127 500
2 • Musées des Beaux-Arts de Rouen	103 000
3 • MuMa du Havre	70 000
Musée des Beaux-Arts de Caen	41 500
Abbatiale Saint-Ouen à Rouen	33 000
Musée Eugène Boudin de Honfleur	25 900
Musée Baron Gérard à Bayeux	24 200
Musée de Vernon	18 100
Château-Musée de Dieppe	16 700
Musée Louis-Philippe à Eu	12 230
Musée d'Art, d'Histoire et d'Archéologie d'Évreux	10 100
Musée de Louviers	8 200
Point de Vue à Deauville	8 000
Artothèque de Caen	7 800
Villa Montebello à Trouville-sur-Mer	4 400



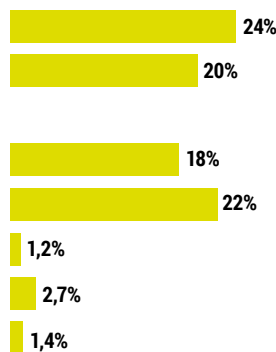
Hôtellerie



Hôtellerie de plein air



Gîtes



Le film de la saison



Météo pluvieuse, température fraîche, brutale baisse de la

fréquentation touristique à Paris, peu de week-ends prolongés, grèves : un début de saison compliqué.



Les tragiques événements de Nice et de Saint-Etienne-

du-Rouvray ont marqué l'activité touristique, marquée aussi par les effets du Brexit.



La très belle météo de la dernière quinzaine a

redonné un peu de couleur au tourisme, même si les clientèles étrangères continuent à diminuer.



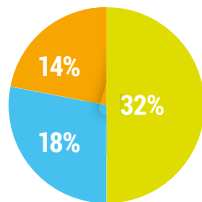
Entre météo favorable et événements culturels porteurs,

les touristes français et ceux des marchés européens de proximité sont peu à peu revenus en Normandie, optant très souvent pour des réservations de dernière minute.

normande 2016 ont fait le plein

2 • Tour de France

Les trois étapes du Grand Départ du Tour de France 2016 dans la Manche ont attiré **878 000 spectateurs**, dont 50 % de Manchois et 50 % de touristes extérieurs <

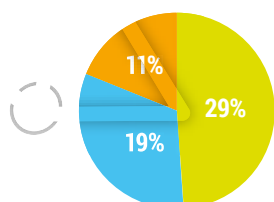


Provenance des visiteurs français

32% Normandie (hors Manche)

18% Ile-de-France

14% Bretagne



Provenance des visiteurs étrangers

29% Royaume-Uni (le pays du futur vainqueur, Chris Froome)

19% Allemagne (le pays du Grand Départ 2017)

11% Belgique



Retombées économiques

22,6 M€

Bilan digital



61 000 fans de la page Facebook de l'association du Grand Départ



4 500 followers Twitter



280 000 visites sur le site internet

à la rencontre des Entrepreneurs

Saint-Aubin-sur-Gaillon / Saint-Etienne-du-Rouvray

Plus vite, plus haut, plus fort



Pierre-Jean Leduc (à gauche) et **Jean-Louis Louvel** bénéficient du programme de Bpifrance pour faire passer un cap à leur entreprise.

Deux ETI normandes embarquent dans l'accélérateur Bpifrance, destination : un autre monde.

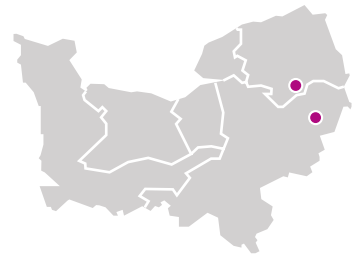
Elles sont, en quelque sorte, la Ligue 1 des ETI françaises. 23 entreprises sélectionnées par Bpifrance qui constituent « une promotion d'excellence de champions qui portent haut les couleurs de la France, choisis pour leur potentiel de croissance et leur ambition de développement à l'international », précise Nicolas Dufourcq, directeur général Bpifrance. Pendant deux ans, jusqu'à la fin de cette année, elles se sont engagées dans le premier programme Accélérateur ETI, « un cursus qui vise à stimuler la capacité de réflexion stratégique, aider à lever les leviers de croissance et favoriser la constitution de réseaux solides, internes et externes. Un cursus de 24 mois pour les catapulter dans le monde de 2030 ». Et parmi ces 23 ETI, la Normandie est bien représentée avec deux représentants, Dediennie Multiplasturgy et PGS. D'un côté un transformateur multitechnologies de composites et de polymères à hautes performances, de l'autre le leader de supports de manutention « palettes bois » neuves et reconditionnées. Même si leurs secteurs d'activités sont éloignés, elles ont plusieurs points communs, à commencer par l'énergie et le talent de leurs dirigeants, Pierre-Jean Leduc et Jean-Louis Louvel. Pour autodidacte, ce der-

nier reconnaît n'avoir jamais suivi une seule journée de formation. Et quand Bpifrance l'a contacté pour faire partie du programme, il a regardé à deux fois. « J'étais assez sceptique au début. Je voyais cela comme chronophage, je me demandais si cela allait m'apporter grand-chose. Ils ont beaucoup insisté, et comme ils sont de bons partenaires financiers, j'y suis allé. Aujourd'hui, alors qu'on en est à la moitié du programme, je n'ai absolument aucun regret. C'est une très bonne chose ». Le retour est tout aussi enthousiaste chez Pierre-Jean Leduc, ravi de « retourner sur les bancs de l'école ». Une école pas tout à fait comme les autres cependant. C'est à HEC, avec des intervenants de très haut niveau que les 23 chefs d'entreprise se sont retrouvés. « Au-delà des sessions de formation, très riches, nous avons beaucoup échangé entre nous. Nous sommes tous dans la même configuration :

pour continuer à croître, il faut aller à l'international et perfectionner notre gouvernance. Ce sont des sujets passionnants à aborder », relate Pierre-Jean Leduc. « Ce partage d'expérience est stimulant, énergisant, formidable », s'enthousiasme Jean-Louis Louvel. L'accélérateur comprend plusieurs formes de soutien. Parmi elles, la nomination d'un « parrain », grand chef d'entreprise auprès de chaque participant. Pour Dediennie, c'est Arnaud Poupart-Lafarge, P-DG de Nexans et pour PGS, Jean-Luc Petithuguenin, P-DG Paprec. On se doute du niveau élevé des conversations et de tout l'apport à la fois technique et humain qui peut ressortir d'un tel rapprochement. Autre outil, un « advisory board » dédié, réunissant des experts dans les domaines de l'organisation opérationnelle et commerciale, des finances, des RH, de l'innovation. S'y ajoutent des séminaires thématiques, des modules complémentaires

À savoir

Un même type d'accélérateur en direction des PME a été mis en œuvre par Bpifrance, pour les aider à rejoindre le rang des ETI. Quatre entreprises normandes figurent dans les deux premières promotions : Avenel, Nomotech, James Ebenistes et Polytechs.



d'accompagnement sur mesure, un diagnostic précis de l'entreprise permettant de hiérarchiser les enjeux et un soutien permanent des spécialistes de la banque d'investissement.

Esprit de conquête

Mais le cœur du programme semble vraiment être l'international. « C'est pour cela que nous avons été choisis », estime Pierre-Jean Leduc. Il a pu ainsi participer à une mission en Chine. « J'en suis revenu avec un nouveau regard », témoigne-t-il. « J'ai vu toutes les possibilités de développement du pays, son implication dans les secteurs des énergies émergentes, des ENR, de l'électricité, la force de la middle class. Nous n'étions pas présents en Asie, cela fait désormais partie de nos réflexions ». Jean-Louis Louvel s'est rendu pour sa part en Afrique. Une semaine très intense entre Côte d'Ivoire et Afrique du Sud,

montée avec Business France. « Je n'aurais jamais envisagé ces deux destinations sans l'accélérateur. Mais désormais, grâce à la qualité de l'organisation qui nous a permis de rencontrer les bons interlocuteurs, nous avons des potentialités de partenariat ou d'implantation », constate-t-il. Le troisième séjour à l'étranger s'est déroulé au CES de Las Vegas.

« À l'international, on retrouve l'esprit de conquête, la volonté de se déployer. Mais il faut savoir où on va pour ne pas perdre de temps, cibler vraiment les pays les plus intéressants. Cela a vraiment été le cas », poursuit le P-DG de PGS, qui reconnaît que ses horizons se « sont ouverts ». Son entreprise vient d'atteindre les 250 M€ de chiffre d'affaires, portée par une vague régulière de doublement de l'activité tous les 4 ou 5 ans. « Passer à 500 M€, c'est vraiment mettre le pied sur l'accélérateur », souligne-t-il.

« Je me pose beaucoup de questions sur la conduite à tenir, et le programme m'a permis de constater que les problèmes que j'ai identifiés sont les bons. Bpifrance attend de la croissance, et je pense qu'il y en aura. Tout est accompli pour nous accélérer à un niveau que je n'aurais pas imaginé ». L'analyse est partagée par Pierre-Jean Leduc : « On a tout à gagner à s'impliquer dans ce type de soutien, à expliquer sa vision, à la confronter à d'autres avis. C'est un facilitateur qui nous permet de nous développer, de nous ouvrir sur le monde pour aller plus loin dans notre développement ». ◀

CONTACTS

www.bpifrance.fr
www.dedienne.com
www.groupepgs.com

**PORTES
OUVERTES**

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

TOMORROW IS YOUR FUTURE

SYSTEMES INTELLIGENTS ET CONNECTÉS

15 dominantes en cursus classique ou en apprentissage

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

ADMISSIONS

POST BAC : Cycle préparatoire intégré
 Concours : Tern, E, Tern, STOD, concours AVENIR
 Dossiers, entretiens : Procédure AVENIR
 (site csi, Parcours Médecine (pentrite décalée))

POST BAC+2 : Cycle Ingénieur classique ou apprentissage
 Concours : e3a (MP, PC, PSI, Banque PT, CCP TS)
 Concours DUT B3, Conc. Industrie A13
 Procédure AVENIR+ (33, MT (domoine Mécatronique))
 Dossiers, entretiens : DUT, BTS domaine Info - Réseau

2ND

CLASSEMENT
SMBG
Écoles
post-bac
spécialisées en
Électronique,
en 2015

5^{ÈME}

CLASSEMENT
USINE
NOUVELLE
des écoles
d'ingénieurs
post bac
en 2016

TOP
10

CLASSEMENT
Multiposting
des écoles
d'ingénieurs
par les
recruteurs

RENSSEIGNEMENTS
com@esigelec.fr

esigelec.fr

ESIGELEC - Credits Photos : © Shutterstock.com

à la rencontre des **Entrepreneurs**

Lisieux

L'agenceur agile

Spécialiste des aménagements bois, Roselier Agencement redouble de performance.



Un entrepreneur qui sait valoriser les compétences.

En avril, une nouvelle scie à commandes numériques est arrivée chez Roselier Agencement à Lisieux, confirmant sa montée en gamme, ce matériel de nouvelle génération promettant de « produire en grande série, plus vite, avec une précision de haut niveau », détaille Alexandre Bezault, qui a repris la PME (10 personnes) spécialiste de comptoirs et agencements bois des lieux de vente.

Ébéniste d'art, il a fait le grand saut depuis quatre ans, bientôt cinq, riche d'une double

culture d'agenceur-aménageur à Paris. Pas à pas, il a appris « le management d'équipes » et à gérer les problématiques de terrain, « un parc machines à renouveler, les mises aux normes réglementaires », n'en savourant que mieux les bonnes nouvelles. Exemple, bon nombre de ses anciens contacts d'affaires l'avaient suivi tout de suite en Normandie, dont Nespresso qui reste l'un des donneurs d'ordre majeurs en 2017. En écho, il a formé un collaborateur au logiciel de dessin 3D, faisant émerger un bureau d'études capable de proposer du

sur-mesure. « J'ai isolé les compétences, donné sa chance à chacun. Surtout, j'ai su bien m'entourer », note le jeune repreneur, qui, patiemment, imprime sa dynamique personnelle. Désormais aussi, Roselier Agencement assure la pose en direct, ce qui l'entraîne de plus en plus souvent chez des clients parisiens – boutiques, galeries d'art, laboratoire – ailleurs en France, parfois visible à l'export à travers ses fabrications (« les podiums d'une expo du plasticien Xavier Veilhan à New York »). Toutes ses avancées l'ont ouvert à des marchés publics, dont l'Office de Tourisme et le Pôle Muséal de Lisieux, démontrant l'agilité d'une PME « efficace et réactive ». Parallèlement, Alexandre Bezault s'appuie sur la filière lexovienne en sous-traitance, favorisant les démarches à l'image de sa dernière réalisation Nespresso, « 300 meubles bois », dont un élément sera confié à l'ESAT de Lisieux.

Passion du bois

Pour l'étudiant parisien, né dans une famille d'ingénieurs, la voie était tracée. C'était oublier sa passion du bois héritée d'un aïeul artisan, alors il est reparti se former « CAP ébénisterie, CAP dessinateur de meubles, Brevet des métiers d'arts » dans un atelier œuvrant pour le Mobilier national et des marques de prestige. Puis le destin s'en est mêlé jusqu'à ce qu'il rencontre, via la plateforme Transentreprise, Christian Roselier, le fondateur – cédant de Roselier Agencement. ◀ I.P.

À savoir

Parcours d'apprenti

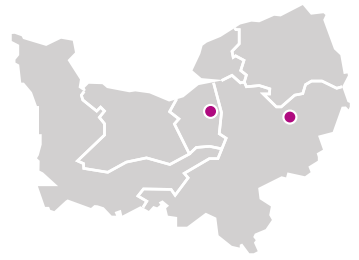
Aujourd'hui qu'il en parle volontiers devant des jeunes ou des décideurs, Alexandre Bezault confie adorer raconter son parcours « l'apprenti devenu entrepreneur ». Il n'a jamais oublié non plus ses soutiens de la première heure : ancien bénéficiaire, il siège au comité d'Initiatives Calvados, également adhérent du Lisieux Business Group.

CONTACTS

Pascal Laporte
Conseiller Entreprise
02 31 61 55 55

www.transentreprise.com
http://roselier.fr





Criquebeuf-sur-Seine

Nouveaux matelas

Cofel ouvre une nouvelle usine de matelas et augmente sa production.

Le numéro un de la literie en France, Cofel, vient d'inaugurer une nouvelle usine à Criquebeuf-sur-Seine dans l'Eure. Cet investissement de 30 M€ est destiné à remplacer l'usine d'origine de Perriers-sur-Andelle, et qui avait été détruite par un incendie en 2013. Le site emploie 200 personnes et est doté d'un showroom de 600 m². L'usine intègre « les dernières innovations en matière de logistique avec un stockage automatisé et des chargements de camion effectués en vingt minutes contre une heure trente auparavant », précise Luis Flaquer, directeur général du groupe. Sur 15 000 m², l'atelier accueille différentes lignes de fabrication, depuis la création du cœur des matelas

jusqu'à la finition, en passant par la fabrication des sommiers. Une zone spécifique est destinée au haut de gamme. La capacité de production, de l'ordre de 250 000 matelas par an, est supérieure de 80 % à celle de l'ancienne usine. Le groupe, qui pèse 29 % de part de marché en France, produit dans ses cinq sites plus d'un million de matelas et 400 000 sommiers.

Haut de gamme

Filiale de l'Espagnol Pikolin, Cofel fabrique à Criquebeuf-sur-Seine les matelas la marque Epéda, le groupe, qui travaille également pour Bultex et Merinos, développera un produit spécifique pour l'international qu'il

a baptisé Dédicace. Ses dirigeants visent les pays voisins de la France notamment la Belgique où Cofel a racheté un réseau de distribution qui compte une quinzaine de magasins. À terme, Cofel espère réaliser de 15 à 20 % de ses ventes à l'étranger et veut doubler sa part de marché dans le haut de gamme qui est de 8 % aujourd'hui. Dans l'immédiat, le chiffre d'affaires devrait atteindre les 260 M€ en 2018. ◀

CONTACT
www.cofel.fr

www.ofracar.fr
BIEN PLUS QUE DE L'ASSURANCE...

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.

ASSURANCE DE BIENS

- Multirisques
- Responsabilité Civile
- Flottes véhicules
- ...

ASSURANCE DE PERSONNES

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

ASSURANCE CRÉDIT ET FINANCEMENT

- Assurance Crédit
- Affacturage
- Cautions
- ...

CONSEIL ET AUDIT

- Accompagnement
- Formation
- Prévention
- ...

ROUEN
3 rue Georges Charpak
76130 Nord Saint-Agrain
02 35 42 35 50

**GENÈS
LYON
DEAUVILLE
BORDEAUX**

OFRACAR
Courtiers en Assurances

N° 1985 - 07 02 27 1 - 000 000 000 - Courrier et téléphone, en général, le dimanche et jours de semaine

à la rencontre des **Entrepreneurs**

Hérouville-Saint-Clair

Allez Heula

**Heula dessine une Normandie souriante, heureuse et fière.
Quelques coups de crayon pour redorer l'image d'une région.**



Une équipe qui manie avec délectation le second degré.

françaises (Corse, Bretagne, Côte d'Azur, Nord, Vendée...). Les deux activités vont être regroupées sous une marque unique, Trait d'Humour. « Partout il y a des choses à dire, des choses à rire », commente Yann Troprès, responsable commercial (chez Heula, on dit commercialogiste). « Ce qui nous porte, c'est l'envie de faire rire, de se moquer gentiment, de faire de l'autodérision, et de porter l'image de notre région, que nous adorons tous ». Cette mise en valeur humoristique du patrimoine normand trouve son expression aussi bien auprès des entreprises, qui veulent une communication originale, des collectivités, pour valoriser la Normandie, que des particuliers, pour des mariages, des anniversaires... Heula fait beaucoup, mais ne fait pas n'importe quoi. Sylvain Guichard-Bichicchi veille scrupuleusement à ce que l'esprit Heula soit respecté, quitte à refuser des commandes. Ce n'est pas grave, car ce ne sont pas les idées qui manquent. « Il faut continuer à

Tout le monde a vu, et souri, à ces petits dessins. Cette Normandie vue de « gougoule earth » et qui n'est qu'une forêt de parapluies, cette spécialité culinaire, le « froid de canard », ce premier Overlord que fut la bataille de Hastings ou ce subtil « I love Normandy », reprenant le célèbre « I Love NY », et en glissant les lettres « ormand » entre le N et le Y. C'est tout cela, et bien d'autres produits et découvertes, Heula. Depuis dix ans, le crayon de Sylvain Guichard-Bichicchi dessine une Normandie drôle, décalée. On reconnaît sa patte du premier coup d'œil, un trait simple (ce qui demande toujours beaucoup de travail), presque enfantin, un texte percutant et efficace. Une façon de parler de la Normandie qui vaut mille discours et qui manie le contre-pied. Il pleut en Normandie ? Eh bien, retournons le problème, faisons-en un argument, cherchons à convaincre par le rire, c'est tout le propos et toute la sagesse d'Heula. Travailler le second degré peut s'exposer à quelques grincements de dents, mais re-

cueille une majorité de suffrages. C'est un peu corrosif, ça gratte parfois, mais cela ne tombe jamais à côté de la plaque. Sinon, l'entreprise n'existerait pas depuis dix ans, avec ses deux boutiques en nom propre, ses 150 points de vente et sa dizaine de salariés sans cela. Elle n'aurait pas non plus ce catalogue fourmillant de produits, entre l'autocollant avec la crevette, qu'on voit de plus en plus sur les voitures, la coque de smartphone, le paillason, le bloc-notes, et on s'arrête là, la liste est trop longue.

Des choses à rire

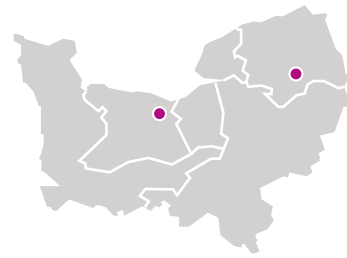
Elle vient même d'augmenter son capital avec l'arrivée d'un nouveau partenaire financier. Et elle a déployé son savoir-faire, sous un autre nom, dans d'autres régions

“ Continuer à s'amuser. ”

s'amuser, proposer de nouveaux produits, développer de nouveaux secteurs d'activité », déclare Yann Troprès. Un des prochains best-sellers sera certainement la boîte de chocolat poétiquement baptisée « la bourse Normande ». « Nous voulons continuer à étonner », proclame le commercial. C'est cet esprit start-up qui anime l'open space où travaillent les équipes d'Heula et où les idées de chacun sont écoutées, même si le génie de Sylvain les transforme souvent en or. ◀

CONTACT

www.heula.fr



Bois-Guillaume

L'image et la sécurité

Somatico propose une large gamme d'équipements de protection individuelle.



François Puech d'Alissac
présente la nouvelle gamme
« Décalé ».

Spécialisée dans les équipements de protection individuelle, Somatico vient de lancer sa toute dernière marque destinée au marché des jeunes sapeurs-pompiers (âgés de 10 à 18 ans) : Décalé. Un nom qui parle aux professionnels, qui fait partie du jargon du métier. Il vient de l'époque où les engins étaient tractés par des chevaux, et dont les roues étaient, à l'arrêt, bloquées par des cales qui étaient enlevées (décalées) au moment des interventions. Les chevaux ne sont plus là, mais l'expression est restée. « On recense 35 000 jeunes en France. Pour eux, nous avons sorti une gamme de huit produits, et d'autres sont à venir », explique François Puech d'Alissac.

Cette nouveauté s'inscrit à la fois dans la volonté affirmée du dirigeant de mener une politique de développement commercial forte, visant à doubler le chiffre d'affaires d'ici 2020, et aussi dans l'ADN de la marque. À son origine, Somatico était spécialisée dans la fourniture d'équipements pour les pompiers. « Nous les équipions des pieds à

la tête », précise François Puech d'Alissac, arrivé en 2007 aux commandes. La création des SDIS en 1996 a induit un changement dans les circuits de distribution, mais Somatico a su se renouveler en élargissant son spectre à tous types de protections individuelles, principalement pour des métiers à risque, mais pas seulement. « On parle de produits techniques, de ceux qui équipent les gens au travail », souligne le dirigeant. Un catalogue de 600 pages, 12 000 références, on mesure l'étendue de la gamme, de la pétrochimie aux parcs de loisirs, des services municipaux à la logistique, et toujours les pompiers.

L'enjeu du confort

Positionnée plutôt sur le haut de gamme, Somatico accorde évidemment une attention particulière aux qualités techniques de ses produits, mais ne néglige pas le confort, le look. « Ce sont des enjeux importants. Les entreprises sont sensibilisées aux questions de sécurité et consacrent des moyens à l'équipement de leurs collaborateurs. C'est

aussi d'image dont il est question. Et de façon pratique, si les équipements plaisent, les salariés sont plus enclins à les porter », explique François Puech d'Alissac.

Depuis dix ans qu'il a repris Somatico, avec le soutien d'actionnaires familiaux et amicaux, il a effectué un important travail de marketing et de développement de l'offre, allant de pair avec un déploiement national et des agences dans le sud, l'est et l'ouest et un panel de 180 fournisseurs. Cela demande une organisation logistique de pointe, concentrée depuis la plate-forme logistique de Luneray. La réussite s'est caractérisée par cinq embauches l'an dernier et des projets de croissance externe à court terme. ◀

À savoir

Somatico s'est offert un joli coup de

comm', à l'occasion du congrès national des sapeurs-pompiers. Apprenant que le président de la République visitait le salon, François Puech d'Alissac est parvenu à le faire venir sur son stand, avec un petit mensonge géographique vite pardonné. « Je lui ai dit que nous sommes installés à Bois-Guillaume, une ville qu'il connaît bien ». Il lui a avoué ensuite que Somatico est installée à Mont-Saint-Aignan, mais le président ne lui a pas tenu rigueur de cette légère approximation. Le dirigeant a pu présenter la gamme et faire part des projets d'embauche. « Je lui ai dit que nous travaillons pour la courbe du chômage », sourit François Puech d'Alissac. Cet arrêt présidentiel a attiré l'attention des exposants et des visiteurs sur le stand de Somatico : « Ce fut un moment sympa, valorisant pour les équipes ».

CONTACT
www.somatico.fr

Villedieu-lès-Bailleul

Acteur de la route

Fabricant pionnier de la sécurité routière, Tertu fait le tour du monde.



Les glissières de Tertu partent à la conquête de l'international.

Sécurité universelle

Soutenue par Orne Développement, proche du réseau consulaire pour l'export, en novembre 2016, Tertu était l'une des 13 PME parties en Iran avec Hervé Morin, la délégation normande réunissant des élus, des chefs d'entreprise, des enseignants (COMUE, l'EM Normandie), et CCI International Normandie, Bpifrance, l'AD Normandie. Au retour « que du positif », d'autant mieux qu'un collaborateur interne, perse d'origine, « parle le farsi couramment ». ◀

Pépite ornaise devenue célèbre pour ses glissières mixtes de retenue routière, premières à marier « les fonctionnalités d'un renfort acier dans un habillage bois », Tertu vient de fêter ses trente ans. Aussitôt sortie (1992), l'innovation a rapidement franchi les frontières, imposant la marque Tertu Équipements sur les cinq continents. La PME (36 personnes et « des embauches en cours ») rayonne aujourd'hui en France et dans près de 40 pays. Fournissant des clients poseurs, elle affiche quatre filiales (Chili, États-Unis, Chine, Brésil), fabrique en direct ou grâce à des accords de licence en Australie, Corée du Sud, Nouvelle-Zélande, cible la Russie et l'Asie centrale en 2017. Souvent copié sur son marché, l'équipementier reste leader référent mondial. « Avec une dizaine de glissières conformes à la norme européenne, nous offrons la gamme la plus large du monde, capables de retenir de la berline au bus ! » affirme le directeur général adjoint, Stéphane Charpy, bientôt le futur dirigeant puisque les fondateurs veulent passer la main.

Dès 1999, anticipant l'harmonisation réglementaire, Tertu a aménagé sa propre piste de crash-tests complétée d'une veille active, de manière à garantir des dispositifs certifiés CE ou pré-testés (« 85 simulations à ce jour »), sa maîtrise du process accélérant ses entrées à l'international. Toutefois, si les glissières couvrent encore 60 % du chiffre d'affaires, elles ne sont plus le seul axe R&D d'une marque « acteur de la route ». Développant des murs antibruits, des garde-corps piétons, des séparateurs de voie am-

vibles, l'entreprise met un point d'honneur à combiner performance sécurité, nouvelles technologies et approche écologique. Ses derniers projets en font la preuve : « Une glissière connectée pour alerter d'un accident en temps réel » ou « des glissières de protection dédiées aux ouvrages d'art ». Depuis dix ans aussi, elle est la distributrice française exclusive de grandes marques étrangères, l'une (Trinity, USA) spécialiste des atténuateurs de chocs et des origines de file, l'autre (Marcegaglia, Italie) produisant des glissières métalliques. Or, à partir de février 2017, les origines de file seront obligatoires en France sur les glissières enterées, représentant, dans le seul Calvados, plus de 600 spots à mettre aux normes ». Parallèlement, Tertu vient de lancer une offre-conseil proposant de réaliser sur mesure « les passerelles en bois, les aménagements bois/métal sur site », capitalisant sur son cœur de métier.

Glissières innovantes

Fondée par Jacques et Gwénaëlle de Maussion à Villedieu-lès-Bailleul, la PME familiale a toujours eu la vocation d'offrir l'alternative, originellement destinée à valoriser les bois d'éclaircies des forêts. Longtemps elle a fabriqué des clôtures en bois pour les haras alentour, avant d'imaginer ses glissières innovantes de sécurité routière. ◀ I.P.

CONTACT
www.tertu.com

À savoir

Impliquée de cent façons dans le domaine de la sécurité routière, l'activité ornaise est membre de l'European Road Federation et l'un des représentants français au sein du Comité européen de Normalisation. Fin 2016, elle a rejoint le Syndicat des Équipements de la Route (SER).



Argentan

Carrossier des urgences

GifaCollet aménage les voitures du futur.

Signe qu'elle a le vent en poupe, GifaCollet inaugurerait l'été dernier, l'extension de son site d'Argentan servant à « restructurer l'outil et rationaliser les flux de production », précise Jean-Christophe Rabiller qui la dirige depuis son rachat par le groupe Gruau (2010). Car GifaCollet, carrossier de métier, a pour spécialités de fournir clés en main, des véhicules de secours et d'assistance aux victimes (VSAV), des ambulances et des véhicules funéraires. A la source, elle s'approvisionne en châssis de véhicules utilitaires auprès des constructeurs automobiles européens, fabriquant des véhicules de pompiers intéressant les SDIS et les marchés publics, des ambulances pour les SAMU et les ambulanciers privés, des corbillards vers les professions du secteur. Soit trois marchés distincts et des savoir-

faire stratégiquement répartis entre son site de Saint-Laurent-sur-Sèvre, usine dédiée aux VSAV, alors que la base normande (50 permanents) est spécialiste des ambulances et des fourgons funéraires. En outre, s'appuyant sur des modèles standards, l'entreprise est reine des customisations sur-mesure, et si ses clients sont en France, aujourd'hui elle s'exporte, touchant l'Afrique et le Moyen-Orient. Dans cette logique d'ouverture, GifaCollet a choisi d'innover. Observant par exemple, que la problématique prioritaire des ambulanciers devenait le poids des patients, « nous travaillons sur l'ergonomie des postes, l'allègement des pénibilités », d'où le système easy-brancardage sorti récemment. Idem s'agissant du volet funéraire où la marque a fonctionné avec un designer afin de proposer des cor-

billards élégants, mieux équipés, dont un modèle électrique ou la possibilité d'un écran multimédia sur le hayon arrière.

L'ambulance communicante

Mais l'ambition la plus spectaculaire résulte d'un programme AmbuCom où GifaCollet, à travers le groupe Gruau, était partenaire d'un consortium fédérant des entreprises, des instituts de recherche et des services opérationnels. Les trois ans de travaux ont débouché sur un VSAV et une ambulance 100% connectés, premiers véhicules de secours d'urgence communicants, favorisant « la prise en charge la plus rapide et la plus adaptée des patients ». A ce jour, le VSAV est en phase de test par les SDIS des Bouches-du-Rhône et bientôt en Vendée, déjà 50 ambulances du futur sont en service chez des ambulanciers privés. ◀ I.P.

CONTACTS

www.gifacollet.com
www.gruau.com



FIATPROFESSIONAL.FR
VOTRE DISTRIBUTEUR FIAT PROFESSIONAL VOUS SOUHAITE UNE EXCELLENTE ANNÉE 2017.
Nouvelle gamme Fiat Professional. Le travail ne s'arrête jamais.

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

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



GRUPE
MARTENAT
www.martenat.fr

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

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

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

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

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

Gonfreville-L'Orcher

Pieuxres à la carte

Fournissant des pieuvres électriques à la carte, une PME havraise optimise les chantiers.



Des boîtiers d'interconnexion prêts-à-poser.

Il y a douze mois tout juste que Xavier Courbe, le fondateur d'Estuaire Électricité et Pieuvre de l'Estuaire, les a installées dans un siège social flambant neuf, à Gonfreville-L'Orcher. Aujourd'hui, ses équipes évoluent sur un site 100 % fonctionnel de 1 200 m² d'atelier et stockage, 500 m² de bureaux. Si les deux PME sont spécialistes d'électricité, elles sont à la fois distinctes et complémentaires, ciblant des clientèles bien différentes. Créée par un entrepreneur venu des grands comptes du secteur, Estuaire Électricité (50 personnes) – « 10 ans en 2017 » –, assure des services généralistes ou d'électricité tertiaire auprès des bailleurs sociaux en Normandie pour

“ Investir malgré la crise ”

« 1 000 logements neufs par an en moyenne », comme elle équipe ou rénove des bureaux, des collèges, des hôpitaux, des maisons de retraite, rayonnant de Dieppe à Caen, Rouen, Evreux et la périphérie havraise. Sur les chantiers, ses techniciens utilisaient des pieuvres électriques réalisées en interne, « des boîtiers d'interconnexion prêts-à-poser, qui centralisent tous les appareillages », ces solutions de précâblages optimisant la

prestation. À force, leur savoir-faire a fini par attirer des électriciens confrères et d'autres sous-traitants, demandeurs de pieuvres à la carte.

Si bien qu'en 2010, Xavier Courbe a lancé Pieuvre de l'Estuaire, dédiée à des pieuvres électriques en kits, préfabriquées sur mesure. « Un gain de temps, de sécurité et un gage de performance », résume le gérant, qui, stratégiquement, vise Paris et l'Île-de-France. À la clef, il a mis en ligne un site Internet « pour les devis à distance », acquis des machines d'usinage en grande série (« des préfileuses automatisées ») et formé une équipe réactive de 5 collaborateurs, deux au bureau d'études ». Car en amont, tout projet de pieuvre exige un process CAO du meilleur niveau. « Entre la RT 2012 et la domotique, les cahiers des charges sont de plus en plus techniques », note Xavier Courbe, soulignant que le dispositif est adaptable « du pavillon individuel à la voiture connectée ». Exemple, il vient de fournir 500 pieuvres (et leurs plans de pose) destinées à une flotte d'entreprise, répondant à « tous les professionnels du bâtiment », voire à « des particuliers auto-bâtitisseurs ». Privilégiant un matériel de marques françaises (Legrand, Schneider, etc.), la PME livre en direct « nous avons nos propres camions ».

À la hauteur

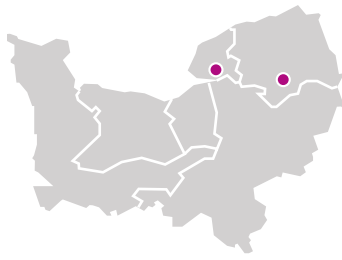
Les résultats sont à la hauteur : au bout d'une année, le nouvel environnement débouche sur une croissance à deux chiffres (+12 %), des embauches (+4 personnes, bientôt 5). De quoi réjouir le gérant qui confie « déménager était un enjeu vital, par manque de surface, nous allions refuser des marchés ». Alors il a fait le pari « d'investir malgré la crise », fédérant des soutiens locaux (la Région dans le cadre d'un Contrat d'objectifs, Seine Maritime Expansion pour le suivi) et « des financeurs qui m'ont fait confiance ». ◀ I.P.

À savoir

Sensibles aux politiques d'insertion, avec « 2 contrats en CDI », les PME de Xavier Courbe accueillent des élèves-ingénieurs du Cesi en alternance. En 2013, Pieuvre de l'Estuaire a reçu un Trophée de la Performance par la CCI Seine-Estuaire. Quant à l'entrepreneur, il est membre et trésorier du Club des Dirigeants de l'Estuaire (CDES).

CONTACT

www.pieuvredelestuaire.fr



Rouen

Accès aux compétences

Le réseau Prométis propose aux dirigeants de TPE/PME de pouvoir s'appuyer, pour des missions spécifiques, sur des experts dans des domaines stratégiques.

Les dirigeants de TPE et de PME sont des hommes-orchestre, obligés de jongler avec plusieurs casquettes pour mener leur barque. Mais aussi talentueux qu'il soit, un dirigeant maîtrise rarement l'ensemble des domaines stratégiques de l'entreprise. Il pourrait recruter, mais il n'est pas évident, voire tout simplement impossible, de pouvoir compter sur des directeurs financiers, administratifs, en charge des ressources humaines ou de l'informatique, pouvant traiter des questions de qualité – sécurité – environnement ou du marketing et de la communication. Le frein principal étant évidemment le coût. C'est là qu'intervient le réseau Prométis, créé par Marie Fauvin. Il met à disposition des entreprises, pour une période donnée, à un prix adapté, un panel de spécialistes très qualifiés pour des missions en temps partagé, en gestion de projet, en formation ou en management de transition « complétant ainsi parfaitement les autres experts accompagnant l'entreprise », souligne-t-elle.

Relation de confiance

« Ce sont des profils issus du monde de l'entreprise, souvent de grandes structures, qui apportent du recul, des connais-

sances pratiques, une façon aussi de poser les problèmes. Il est toujours utile d'avoir un regard extérieur sur son activité. C'est véritablement du transfert de compétences », explique Marie Fauvin. Elle compte déjà un panel de huit intervenants, couvrant un très large panel de spécialités. « J'ai pu m'apercevoir que de nombreux directeurs cherchent des missions. Je leur apporte une capacité de prospection, j'établis une relation de confiance entre les deux parties », précise-t-elle. Pour mieux faire connaître son offre, elle organise régulièrement des soirées de présentation autour de points techniques intéressants au premier chef les dirigeants. « Cela permet de leur présenter Prométis, et j'ai constaté que cette idée rencontrait de l'adhésion ». ◀

CONTACT

www.reseauprometis.fr



Marie Fauvin,
réuni des experts
du monde de
l'entreprise.



**BUREAU VERITAS
RECRUTE 1000
INGÉNIEURS ET TECHNICIENS
PARTOUT EN FRANCE**

**POUR LA NORMANDIE
CONTACTEZ-NOUS**

+33 (0)6 74 28 96 45

dominique.ferrieres@fr.bureauveritas.com

WWW.BUREAUVERITAS-RECRUTE.COM



**BUREAU
VERITAS**

**DEVENEZ CRÉATEUR DE CONFIANCE
POUR L'AVENIR
AVEC BUREAU VERITAS
LEADER MONDIAL**

DES TESTS, DE L'INSPECTION ET DE LA CERTIFICATION

à la rencontre des **Entrepreneurs**

Courgeoùt

Sommelier à la carte

Caviste à domicile, Julien Ménager offre l'univers des vins sur un plateau.

Sur le modèle « j'irais dormir chez vous », Julien Ménager est sommelier-conseil itinérant, développant des prestations à domicile. Ce passionné initie les débutants aussi facilement qu'il intervient auprès des amateurs de grands crus, sollicité pour « élaborer une cave personnelle, offrir un millésime, définir les vins d'un menu de prestige », ou bien organiser un quizz ludique, animer des dégustations privées, « J'apporte les vins, les verres et les mises en bouche » détaille le créateur de « Come chez Vous » (come pour coming).

Dans son espace aménagé « comme un chai », il dispense aussi – sur réservation en ligne – des cours d'œnologie et des soirées à thèmes où l'on vient découvrir des vins dans une ambiance conviviale. Chaque semaine, Julien décore ses murs

selon l'ordre du jour – « vins et chocolat », « les appellations d'excellence » – grâce à des artisans et des magasins partenaires. Son offre traiteur est réalisée par le charcutier-traiteur d'en face (la maison Habert) et quand il veut un décor forêt pour sa soirée champignons, un ami bûcheron lui prête main-forte. Sa cave compte « 55 références originales et accessibles » si bien que chacun repart en moyenne avec « 12 à 18 bouteilles ».

Une évidence

Accompagné par la CCI Portes de Normandie, soutenu par Initiative Orne, Julien Ménager s'est lancé en mai 2015 et depuis, il a des clients entre Normandie et Paris, fidélisant « de

l'étudiant au senior ». Quelle que soit la clé d'entrée « un mariage, des cadeaux d'entreprise », il fournit la réponse. Quant à sa carte « fournir en vins les restaurateurs », il prévoit de la décliner à l'export, des contacts sont pris en Lituanie, au Luxembourg et jusqu'en Malaisie. ◀ I.P.

CONTACTS

Arnault Delpech

Responsable Délégation Orne
arnault.delpech@normandie.cci.fr

Emmanuelle Vaugon

Conseillère Création
emmanuelle.vaugon@normandie.cci.fr

www.comechezvous.fr

<https://fr-fr.facebook.com/-Come-Chez-Vous>



Bretonnelles

Partition culinaire

Une offre de traiteur nomade qui livre à domicile? La Saloupière est faite pour vous.

Start-up de bouche née d'une envie de « cuisine audacieuse », La Saloupière a fini 2016 en beauté! Jusqu'ici nomade, l'offre traiteur vient d'inaugurer son propre site, investissant dans un laboratoire, une salle de dégustation, « 160 m² au total », visant de développer des prestations séminaires. Lancée par un jeune chef cuisinier créatif et sa compagne, – Loïc Métayer, Lucie Guincêtre – l'activité propose des services traiteurs à la carte avec l'originalité de composer sur-mesure, livrant sur site ou à domicile, se pliant à toutes les fantaisies. Ouverte aux particuliers et à la clientèle BtoB, La Saloupière a des menus standards, mais ce que le couple préfère, c'est qu'on lui donne carte blanche pour enchanter l'événement, qu'il s'agisse d'un dîner intime, d'un repas de mariage ou d'un buffet de 500 couverts. Tout est fait maison, excepté les desserts (« au-delà de 20 %, nous sous-traitons à des

pâtisseries d'excellence ») selon le principe d'« assortir le culinaire et l'esthétique des objets » indique Lucie Guincêtre, spécialiste du dressage et de déco des tables.

Cercle gourmand

En général « dès la première rencontre, j'ai la recette principale en tête » assure Loïc Métayer. Ensuite, ils brodent à leur guise, s'appuyant sur un réseau d'artisans locaux et petits producteurs « pour les viandes (Les Prairies du Perche), les volailles, les pommes de terre, le chocolat, les fleurs comestibles ». Dans leur cercle gourmand figurent « Les Cadres noirs perchons (Bellême) pour son miel, le Moulin du Gué-Pierreux (La Hoguette) pour son safran et son yuzu authentique ».

La Saloupière a une autre vocation, « partir à l'étranger



et cuisiner sur place pour faire découvrir les recettes normandes », chaque fois élargissant son répertoire. Le premier voyage les a conduits au Québec, débouchant sur un projet « portes ouvertes et dégustations » chez une productrice canadienne, prévu « à l'été 2017 ». ◀ I.P.

CONTACT

<https://www.facebook.com/La-Saloupiere-traiteur>

AFTRAL forme 10 000 personnes chaque année en Normandie

Avec six centres de formation en Normandie, AFTRAL est un acteur majeur de la formation normande. Chaque année, ce sont plus de 10 000 salariés, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion ou jeunes qui sont formés aux métiers des Transports et de la Logistique.

AFTRAL (Apprendre et se Former en TRANsport et Logistique), est, depuis le 1^{er} janvier 2015, le nouveau nom de l'AFT-IFTIM. Chaque année, l'organisme forme près de 190 000 personnes sur ses 100 centres répartis sur l'Hexagone.

En Normandie, AFTRAL assure une offre globale de formation initiale allant du CAP au Bac +3 ainsi que l'ensemble des formations continues Transport-Logistique.



Ainsi, AFTRAL Normandie compte :

- six implantations (Caen, Argentan, Vire, Rouen, Evreux et Le Havre) assurant des formations de perfectionnement pour tous les personnels qui exercent une activité en Transport-Logistique, qu'ils soient conducteurs de véhicules poids lourds (Permis, FIMO, FCO), d'engins de manutention ou de levage (CACES), techniciens supérieurs, cadres ou dirigeants, mais également pour toutes les personnes qui veulent se reconverter ou évoluer (Titres Professionnels) vers le secteur des Transports et de la Logistique ;
- deux CFA TL (Centres de Formation d'Apprentis en Transport-Logistique) à Caen et à Rouen qui forment plus de 200 apprentis chaque année au CAP Opérateur Logistique, CAP Conduite routière, Bac Pro Logistique et au Bac +2 Technicien Supérieur en Méthodes et Exploitations Logistiques ;
- une antenne ISTEELI (Institut Supérieur du Transport Et de la Logistique Internationale), ouverte en octobre 2014 à la demande des professionnels de la région au Havre et formant au Titre RPTL (Responsable de Production Transport et Logistique), une formation en alternance destinée aux futurs Responsables d'exploitation, de niveau Bac +3 et certifiée par l'État et la Profession elle-même ;
- un IFA (Institut de Formation Ambulancier) à Caen formant plus d'une centaine d'auxiliaires ambulanciers et plus d'une trentaine de DEA (Diplômes d'État Ambulancier).

Animé par le souci permanent d'améliorer la qualité du service de formation dans son ensemble, AFTRAL, premier organisme de formation professionnelle Transport-Logistique en France, enregistre l'un des taux d'emploi après la formation les plus élevés.

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter :

- AFTRAL **Caen** – Tél : 02 31 46 19 00
- AFTRAL **Argentan** – Tél : 02 31 46 19 00
- AFTRAL **Vire** – Tél : 02 31 66 42 00
- AFTRAL **Le Havre** (Montivilliers) – Tél : 02 35 25 08 39
- AFTRAL **Rouen** (St-Etienne-du-Rouvray) – Tél : 02 35 66 67 28
- AFTRAL **Evreux** – Tél : 02 35 66 67 28

www.aftral.com

Industrie

Les Rendez-vous d'Affaires de Normandie



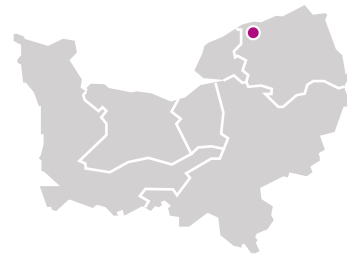
**Jeudi 8 juin 2017
à Deauville**

Vous cherchez
de nouveaux
partenaires ?

Optimisez
vos contacts avec les
**Rendez-vous d'Affaires
de Normandie.**

En une journée
300 entreprises,
3 000 rendez-vous ciblés

www.rendezvous-affaires-normandie.fr



Cany-Barville

Métal lourd

Animée par une forte volonté de croissance, Mauler Constructions se développe géographiquement et techniquement.

Créé en 1989, Mauler Constructions évolue dans trois métiers principaux : la construction métallique, pour des bâtiments commerciaux, des enseignes spécialisées, la serrurerie-métallerie (escaliers, portails, portes...), la menuiserie aluminium et, en complément, un peu de couverture - bardage. Dans tous ces secteurs, Xavier Hedde, qui a pris la direction de la société en 2015, insiste sur la capacité à « comprendre les exigences des clients, y répondre en offrant une solution complète et chiffrée précisément, tout en misant sur la souplesse d'une PME ». S'ajoute la compétence de ses équipes, indispensable dans des métiers que les normes européennes ont complexifiés et fait évoluer, et voilà qui permet à Mauler de bénéficier d'une solide réputation et de jouer sur le même terrain que les gros noms du secteur.

Présent dans toute la France, Mauler a franchi la Méditerranée et travaille avec le premier embouteilleur d'Algérie, Ifri, pour lequel un bâtiment de très grande portée a été réalisé. La réussite de l'opération a donné des idées à l'entreprise, qui prospecte, avec le soutien de CCI International Normandie, vers d'autres clients algériens, mais aussi la Côte d'Ivoire et le Sénégal.

Depuis son arrivée à la tête de Mauler Constructions, Xavier Hedde a apporté une nouvelle impulsion à l'entreprise, dans tous les domaines. La communication, avec identité visuelle repensée et refonte du site internet, la production avec l'achat d'outils modernes, dont une machine à découpe plasma, l'organisation interne, avec la mise en place d'un comité de direction impliqué sur les choix, l'investissement, la stratégie, dans un esprit de prises de décisions collégiales. Peut-être se retrouve dans cette



Xavier Hedde a donné une nouvelle impulsion à Mauler Constructions.

façon de manager la patte du CJD, auquel Xavier Hedde est adhérent.

Histoire à écrire

Cette organisation est mise en place pour atteindre dès cette année les 10 M€ de chiffre d'affaires. « Nous sommes en mesure d'y parvenir, en exploitant la totalité de nos capacités », estime le dirigeant. « C'est une question d'organisation, de planification, d'anticipation, d'analyse de nos marchés pour proposer le meilleur positionnement. Nous développons des produits spécifiques, avec l'appui d'un bureau d'études renforcé ». Mauler se fait ainsi plus efficace, plus performant, ce qui a des répercussions positives sur le recrutement d'apprentis : « Nous devons former des gens compétents, mais aussi attirer les talents avec de la technicité, du matériel, des chantiers qui sortent de l'ordinaire ».

Signe supplémentaire de la volonté de développement portée par Xavier Hedde, l'acquisition du groupe Buray à Neufchâtel-en-Bray (métallerie – menuiserie, 35 salariés, 5,5 M€ de chiffre d'affaires). L'opération s'est effectuée par l'intermédiaire de sa holding Hedoxia. « Nous devenons le premier groupe métallier de la région. Il y a une histoire à écrire avec ces deux sociétés, un rapprochement qui leur permet de s'ouvrir sur des marchés sur lesquels nous n'étions pas présents comme le tertiaire, le logement, les particuliers ». Cela permet aussi à Mauler d'être plus présent en Normandie, et ce n'est pas tout à fait anodin pour Xavier Hedde, très attaché au développement économique de sa région. ◀

CONTACT

www.maulerconstructions.fr



La Normandie se projette dans la mobilité de demain >>>

Transports en commun

En matière de transports, la Normandie a de nombreux arguments à faire valoir. Un réseau routier très développé, avec une douzaine d'autoroutes et plus de vingt routes nationales, une façade maritime maillée de ports puissants et complémentaires, le fer, l'aérien, des ponts prestigieux, un constructeur automobile solidement implanté et un fleuve aux 20 millions de tonnes transportées pour cimenter tout cela. Elle a su structurer la logistique autour d'un pôle de compétitivité (Nov@log) et d'une association (LSN) qui ont donné des lettres de noblesse, des ambitions et de la modernité à toute la filière. Elle se projette dans la mobilité de demain comme en témoigne le lancement d'un cluster hydrogène, prolongement des avancées réalisées dans la Manche puis à Rouen et le déploiement dans toute la région de stations de remplissage.

Elle porte des projets d'aménagement du territoire qui marient l'activité économique et la performance environnementale. Certains parviennent enfin à sortir de terre, comme la modernisation de la ligne ferroviaire Serqueux – Gisors, élément essentiel de la construction d'un axe fret performant sur l'axe Paris – Rouen – Le Havre, qui a été déclarée d'utilité publique et pourrait voir le jour dans trois ans.

Croisée des chemins

Pour d'autres desseins, c'est un peu plus compliqué, comme dans le cas de la Ligne Nouvelle Paris Normandie, qui prendra du temps, comme l'a rappelé le président du directoire de la SNCF, Guillaume Pépy : « Une ligne nouvelle c'est cinq ans d'études, cinq ans de concertation et cinq ans de travaux ». Au niveau routier, la liaison A13 – A28 (qu'il est trop réducteur de

résumer à un contournement Est de Rouen) a toujours du mal à se définir, cette fois en raison de certaines dissonances entre les collectivités financeurs, un ralentissement de plus dans un programme qui date de plus de quarante ans. Dans le ciel normand, la nomination de Maryline Haize-Hagron, déjà à la tête de l'aéroport de Caen (130 000 passagers), à la direction de la plateforme de Deauville (150 000 passagers). Cette gouvernance unique, pour l'instant purement technique, pourrait permettre d'accroître encore plus l'efficacité de l'offre régionale.

À la croisée de tous ces chemins, le fleuve. Car rien de grand ne se fera sans l'axe Seine. Le nouveau président de la CCI Normandie, Vianney de Chalus, l'a rappelé dans une interview à Paris-Normandie : « C'est le seul projet d'envergure qu'on peut avoir en Normandie. On crée une richesse folle qui restera, aura une influence sur tout le territoire normand. Et ensuite, il faut faire les infrastructures en conséquence ». Les Normands ont su redécouvrir leur fleuve depuis quelques années. Il leur faut parvenir à convaincre leurs puissants voisins franciliens d'en faire une ambition commune. Ce n'est pas gagné, car les Franciliens semblent plus motivés par le Canal Seine Nord Europe, pour lequel ils viennent de confirmer leur engagement financier afin de boucler le tour de table, que sur la construction industrielle et logistique d'un projet séquanien. Ce canal sonnera-t-il le glas des intentions normandes ? Sera-t-il une pompe aspirante béante vers les géants flamands ? Face à son irrémédiable lancement, le monde économique normand doit travailler à la compétitivité et l'attractivité de tout le bassin de la Seine. C'est le dernier défi, peut-être le plus important, qui permettra de transporter la Normandie dans une dimension mondiale. ◀

Évolutions à suivre



Le transport de marchandises dangereuses s'effectue dans un cadre normé précis.

Le transport routier, de marchandises dangereuses, est soigneusement encadré par une législation aussi pointue que dense (les textes réglementaires pèsent 1 250 pages), qui évolue tous les deux ans. Le plus récent changement s'est effectué le 1^{er} janvier dernier, sous forme de quelques ajustements autour des emballages, des étiquettes, de la définition des volumes ou de la prise en compte de nouvelles problématiques comme celles des batteries au lithium. Le respect de la réglementation, qui concerne 49 pays d'Europe et du Maghreb, est assuré par des contrôles de plus en plus fréquents, pouvant aboutir en cas de problème à des amendes au tarif assez élevé.

Ces dispositifs impliquent l'ensemble des acteurs de la chaîne logistique. Les expédi-

teurs ont, par exemple, un rôle fondamental dans le classement, l'étiquetage et le conditionnement des marchandises. Les conditions de transports (limiteur de vitesse, moyens de secours incendie, choix des matériaux, permis ADR et formation des chauffeurs) sont évidemment réglementées. Les opérations de chargement et déchargement doivent aussi s'effectuer en suivant des protocoles précis.

Contrôles fréquents

Une marchandise est déterminée comme dangereuse, lorsqu'elle est susceptible d'entraîner des conséquences graves pour la population, les biens et/ou l'environnement, en raison de ses propriétés physiques et/ou chimiques, ou bien par la nature des réactions qu'elle peut

engendrer. Cette définition s'applique également à certains déchets.

La réglementation impose aux entreprises, concernées par le texte, de disposer d'un conseiller à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses (CSTMD). Afin d'aider les entreprises à poursuivre leur politique de sécurisation, le bureau Veritas peut intervenir pour mener ces missions qui sont nombreuses : rédaction du bilan annuel, classement, inspection technique, formation des personnels... ◀

CONTACT

cedric.rocatcher@fr.bureauveritas.com

Automobile

L'ère du phygital

L'expérience automobile change de dimension. Une évolution qui impacte les techniques de vente dans les concessions.

Hier symbole de liberté, devenue synonyme de pollution, l'automobile n'a cessé d'entretenir des rapports psychologiques très particuliers avec la société. Dans le débat autour de sa place dans la mobilité moderne, elle a su se réinventer et s'affirmer comme le véritable premier objet connecté. Une révolution technologique qui induit de nouveaux comportements de la part des professionnels. « On ne vend plus de voitures », résume François Vila, directeur marketing et communication du groupe Mary. « On vend du service, du conseil, de la valeur ajoutée », poursuit-il. À tel point que le groupe a fondé sa « Mary Academy » pour se former à de nouvelles techniques de vente et qu'il compte sur un community manager pour veiller à la perception des marques sur les réseaux sociaux.

La concession automobile est entrée dans l'ère du « phygital », qui consiste à intégrer de façon efficace l'apport du digital dans des lieux physiques. « 95 % des clients vont sur

internet pour obtenir toutes les informations dont ils ont besoin. Le point d'entrée n'est donc plus la porte de la concession. Il faut dialoguer avec le client avant qu'il se déplace, puis, une fois sur place, mener les négociations avec de l'empathie, de la considération, en proposant un parcours unique. Nous devons être humains, sinon les gens resteront devant leur ordinateur », remarque François Vila.

Sans contrainte

Les attentes face à la voiture peuvent revêtir plusieurs formes, dont celle de l'achat : l'âge moyen pour acquérir un véhicule neuf est de 55 ans. La génération Y a évidemment d'autres façons de consommer. « L'idée est de proposer une utilisation sans contrainte », souligne François Vila.

Si le groupe Mary a su prendre le virage de la nouvelle mobilité, c'est qu'il compte sur l'expertise de ses 20 ans d'existence et de ses 24 points de vente. L'aventure a commencé à



Lisieux, puis le réseau s'est étoffé au fil des années, par croissance externe, pour totaliser 700 salariés (dont 10 % d'apprentis) et 300 M€ de chiffre d'affaires, faisant de lui le 10^e distributeur européen de la gamme PSA. Il commercialise aussi des motos (14 marques à Caen) et s'appuie sur la plateforme logistique Mary Distribution, qui distribue des pièces détachées dans un rayon de 350 km.

Au niveau automobile, entre les performances commerciales de la 3008 et de la DS3 et le renouveau de C3, l'ensemble des marques (Peugeot, Citroën, DS Automobiles) peuvent chacune revendiquer leur part de succès. ◀

CONTACT

www.groupemary.fr

Le gaz émerge

Nouveau venu dans le panel des carburants, le GNV est appelé à se développer rapidement.

La mobilité peut-elle être durable et alternative ? À cette question, Emmanuel Schillewaert, directeur régional de GRDF répond « oui » avec enthousiasme. « La solution est multiple, avec toutes les énergies les unes à côté des autres », explique-t-il. Dans cette différenciation au tout pétrole, c'est le GNV (Gaz Naturel Véhicule) qu'il voit jouer un rôle majeur dans les prochaines années.

Tous les indicateurs semblent en effet confirmer l'émergence de cette solution : « Le modèle économique et technique existe, les acteurs sont prêts, les constructeurs ont travaillé sur le couple et la puissance pour améliorer le niveau de performance, la fiscalité est attractive. De notre côté, nous avons l'outil – notre réseau – pour organiser la distribution sans coûts supplémentaires », détaille Emmanuel Schillewaert.

Lettres de noblesse

La France n'est pas tout à fait à la pointe dans le domaine. Si l'Italie dénombre 1 000 stations GNV, la France n'en affiche qu'une cinquantaine, dont une publique au Havre, une privée

à Sotteville-lès Rouen. « Le besoin va se créer au fil du temps. Aujourd'hui, le particulier n'est pas encore une cible prioritaire », souligne le directeur régional, qui imagine l'axe Seine comme un territoire parfaitement maillé en stations.

Si le GNV peut être appelé à prendre de plus en plus d'importance, c'est en raison de ses qualités environnementales, avec des rejets moindres de CO₂ et de particule fine, par rapport au diesel et à l'essence, sans compter une diminution de la pollution sonore, précieuse en centre-ville, le tout en s'appuyant sur une autonomie de 350 à 400 km. C'est encore mieux quand on parle du bioGNV, issu du biométhane : « C'est une technologie 100 % renouvelable puisqu'issue de la fermentation des déchets organiques. On fait le lien entre l'économie circulaire et la transition énergétique ». Une solution vertueuse qui peut aussi contribuer à « redonner ses lettres de noblesse au transport », et qui marche : les déchets annuels de 7 000 habitants font rouler un bus au bioGNV pendant un an. ◀

Simplement et rapidement

C'est pour répondre à une demande croissante que Laurent Martenat a créé il y a déjà quatre ans la société GN Drive pour distribuer des compresseurs de gaz naturel et ravitailler les véhicules VP, VUL et PL. Très rapidement, la volonté d'aller plus loin s'est fait sentir, et la décision a été prise par le groupe Martenat d'ouvrir une station de GNV à Sotteville-lès-Rouen. « C'est une première, et d'autres implantations sont déjà envisagées au Havre, Caen et Rennes », commente François Joerger, directeur de site. « Cette station permet de ravitailler les véhicules GNV aussi simplement et rapidement qu'un plein d'essence. Elle est située en plein cœur de la zone industrielle et donc parfaitement positionnée pour les poids lourds et utilitaires légers qui représentent notre cible principale ». Le gaz est aspiré depuis le réseau de gaz souterrain exploité par GRDF, puis monté en pression par GN Drive pour l'injecter à 200 bars dans les véhicules. « C'est une volonté forte de démocratiser l'usage du gaz naturel et booster le marché », précise François Joerger. ◀

Un plein en GNV
s'effectue en toute
sécurité et
en quelques instants.



La possibilité d'un fleuve

Il reste beaucoup à faire pour que le fluvial s'impose comme un moyen de transport reconnu.

Le transport fluvial de marchandises françaises va globalement mieux, avec une progression de ses activités de près de 40 % depuis vingt ans. Mais il plafonne à 3 % du transport terrestre (contre 10 % en Europe), loin derrière le routier (84 %) et même le ferroviaire (10 %).

La Seine ne fait pas mieux que les autres. « Sa capacité de trafic est quatre fois supérieure à son niveau actuel », constate le président de LSN, Alain Verna. « L'offre fluviale n'est pas valorisée économiquement, même si le secteur s'est profondément structuré depuis une dizaine d'années. Et pendant ce temps, le transport routier progresse, il est chaque jour plus compétitif et plus écologique », pointe Didier Léandri, président du comité des armateurs fluviaux. « Il y a de la pédagogie à faire en Île de France sur la place du fluvial », appuie le délégué interministériel au développement de la vallée de la Seine, François Philizot.

Vient alors la comparaison avec les grands ports européens, rarement à l'avantage des Normands : À Rotterdam, 65 % des marchan-

dises sont tenues de quitter le port autrement que par la route sous peine de pénalité. On est loin de cela au Havre, qui n'utilise le transport par barge à hauteur de 8 %, contre 40 % à Anvers.

Démarches lourdes

Il apparaît toutefois qu'un début de mouvement en faveur du fluvial se fait sentir. C'est le cas au niveau des infrastructures, entre les rénovations d'écluses, à Tancarville ou à Méricourt, la « chatière » du Havre, pour permettre aux barges fluviales d'accéder aux terminaux de Port 2000, le terminal multimodal du Havre, le projet Seine Métropole Ouest, entre Seine et Oise. « Ce sont des démarches lourdes et ambitieuses en termes d'investissement public, pour une mise à niveau du système fluvial avant l'éventuelle livraison, vers 2025, du canal Seine-Nord », explique François Philizot.

Les acteurs économiques suivent le mouvement. Ou aimeraient le suivre. Car les questions environnementales (dont la réduction de l'empreinte carbone) commencent à peser de plus en plus dans les attributions des marchés.

Certains secteurs, comme le luxe, le textile, la grande distribution, sont très demandeurs. « On se doit d'offrir des solutions, mais elles ne sont pas complètement abouties », remarque Laurent Foloppe, directeur de Bolloré Logistique France. « Les clients ne sont pas prêts, notamment en raison des temps de transit. Mais on peut trouver un avantage économique sur le fluvial ». Un argument que tous ne partagent pas, comme Frédéric Henry, P-DG de Lubrizol : « Je vois la Seine depuis mon bureau, mais je ne l'utilise pas. Plusieurs études ont démontré que les investissements que nous devrions consentir pour transporter nos produits par la Seine ne pourraient être rentabilisés ».

La profession s'implique avec des bateaux plus performants et la volonté de mettre en place une chaîne logistique plus efficace. Marc Papinutti, directeur général de VNF, aimerait trouver sur le Seine, « comme sur le Rhin, de gros opérateurs logistiques intégrés ». Cela passera par une offre d'infrastructures complète et stratégiquement bien positionnées. ◀

Entre deux rives

Les ponts de Tancarville et Normandie jouent un rôle complémentaire dans les flux de circulation et l'attractivité économique régionale.

Tancarville (ouvert en 1959) est né de la vision des élus de la CCI, qui après-guerre, ont pris en charge la construction avec le premier contrat de concession et le principe d'utilisateur-payeur. Il était alors en majorité fréquenté par des poids lourds, la voiture individuelle n'était pas encore devenue aussi importante, et jouait un rôle de connexion économique avec l'arrière-pays. Déjà, on pensait à un deuxième franchissement, qui survint en 1995, faisant de la CCI du Havre la seule en France à gérer deux ponts.

Ils ont chacun leur « clientèle ». Tancarville (20 000 véhicules en moyenne par jour, 25 % de poids lourds en semaine), c'est l'axe est-ouest. Normandie (également une moyenne quotidienne de 20 000), c'est le flux nord-sud, qui se caractérise par les pointes à 33 000 véhicules/jour lors des grandes migrations estivales.

Dans quelques semaines, les travaux de

l'amélioration des accès du pont de Tancarville s'achèveront. Ils auront constitué, dans un environnement contraint, un chantier au séquençage complexe – puisque réalisé sans interrompre la circulation – qui a permis de régler des problèmes majeurs de fluidité et de sécurité, avec en ligne de mire les évolutions du trafic, pouvant atteindre les 30 000 véhicules/jour en 2020. « Il fallait redimensionner les accès », souligne Claire Grivel, directeur des concessions à la CCI Seine Estuaire, pointant la nécessité de placer la barrière de péage au Sud.

Assurer la circulation

Un autre aspect a été soigné pendant les travaux, celui de l'intégration environnementale. La défense incendie de l'ouvrage a également été renforcée. Cet aspect de sécurité rythme chaque instant de la vie des ponts. L'état de la chaussée, sa viabilité hivernale, la

vitesse et la direction du vent (le pont de Normandie n'a été jusqu'alors fermé que quinze minutes, en pleine nuit, lors de la grande tempête de 1999), « tout cela se gère avec finesse, à l'instant T ». Les nouvelles technologies (drones, GPS), complétées par l'indispensable regard des techniciens, sont utilisées sur les ouvrages pour étudier leurs réactions, leurs évolutions, identifier les points de fatigue éventuels. Les 20 M€ d'investissement sur le viaduc du Grand Canal, essentiellement consacrés à la peinture du tablier métallique, participent à ce travail.

La volonté derrière tout cela, l'obsession pourrait-on presque dire, est « d'assurer la permanence de la circulation ». Car les ponts sont des vecteurs majeurs d'attractivité territoriale et de compétitivité économique pour la zone industrialo-portuaire du Havre, et au-delà. ◀

CONTACT

www.pontsnormandietancarville.fr





NATURAL POWER TECHNOLOGY*

LA SOLUTION FIAT PROFESSIONAL POUR UNE MOBILITÉ «ÉCO-LOGIQUE»



PLUS SÛR

- Utilisation du véhicule GNV sans contrainte
accès autorisé aux parkings souterrains
- Entretien et réparation assurés par le réseau officiel FIAT
- Espaces intérieurs conservés
- Garantie contractuelle constructeur de 2 ans

PLUS ÉCOLOGIQUE

- Gamme GNV à partir de 119g CO₂/km
- 95% d'émissions de particules fines en moins
- Plus silencieux que les motorisations traditionnelles

PLUS ÉCONOMIQUE

- Jusqu'à 990 km d'autonomie réservoirs essence & GNV combinés
- Frais de maintenance équivalents aux motorisations traditionnelles
- Coûts d'utilisation réduits

FIAT est depuis 18 ans le leader mondial dans le domaine des véhicules équipés de moteurs hybrides GNV & ESSENCE.

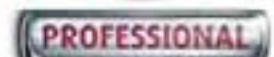
Face à un réseau de pompes au gaz naturel en pleine expansion, Fiat Professional, avec le Fiorino, le Doblò Cargo et le Ducato, offre la gamme de véhicules utilitaires GNV Natural Power la plus large sur le marché français. Son choix étendu de carrosseries (fourgon tôlé, transport de personnes et plancher cabine) répond aux besoins de nombreux professionnels.

Venez découvrir la gamme GNV Natural Power chez votre distributeur Fiat Professional.



NATURAL POWER TECHNOLOGY

*Technologie Gaz Naturel pour véhicules



PROFESSIONNEL COMME VOUS

initiatives, **Innovations**, tendances

Normandie

L'eau à la bouche

Les producteurs normands rivalisent d'imagination pour séduire les consommateurs.



Jérôme Dupont
diversifie l'usage
du Calvados.

L'innovation n'est pas réservée aux laboratoires de recherche. Elle est très présente dans l'agroalimentaire, où il faut savoir suivre les tendances, comme la toute dernière, celle des flexitariens, des végétariens pouvant à l'occasion consommer de la viande. Depuis dix ans, les trophées de l'agroalimentaire mettent en valeur les idées neuves des professionnels normands, celles qui apportent de la couleur et de la saveur dans les assiettes. Innover, c'est risquer, mais « 65 % des 84 produits récompensés depuis l'origine sont toujours présents en magasins, alors que d'ordinaire 80 % des innovations agroalimentaires disparaissent dans les deux ans qui suivent leur lancement », se réjouit Daniel Genissel, président de la Chambre régionale d'Agriculture.

Cette année encore, l'eau vient à la bouche quand on découvre la liste des lauréats. Il y en a pour tous les goûts, pour tous les

moments du repas, avec toujours une volonté absolue de promouvoir le territoire. « Nous persistons à fabriquer manuellement nos chocolats et à n'utiliser aucune graisse végétale. Nos produits contiennent uniquement du beurre cacao », affirme Lionel Pierre, président des Chevaliers d'Argouges (Moyon). Il a été récompensé pour une innovation à la fois marketing et art culinaire : une gamme de coffrets associant vin et chocolats, proposant aux acheteurs

de composer eux-mêmes s'ils le souhaitent leurs propres assortiments, en y rajoutant, délicieuse idée, un verre tout en chocolat.

Cuisine et marketing

Toujours aux frontières du goût et du commercial, le Domaine Dupont (Victot-Pontfol) a sorti un spray au Calvados, permettant l'application de fines gouttelettes de la précieuse boisson sur tous types de préparations, offrant un parfum léger et diffus. On

En chiffres

L'industrie agroalimentaire
en Normandie :

6 290 M€

de chiffres d'affaires
(16,7 % du chiffre d'affaires
manufacturier régional)

25 000

salariés (14,9 % de l'emploi
manufacturier régional)

830

établissements.

À savoir

Les lauréats 2016 : Biscuiterie de l'Abbaye ; SARL Marais ; Isigny Sainte-Mère ; Fromagerie Gillot ; Priméale ; Lait douceur de Normandie ; Les Chevaliers d'Argouges ; Domaine familial Dupont ; Distillerie Busnel ; Calvados Christian Drouin.

Antoine Mangeot
modernise la
consommation
d'escargots.



connaissait le Calvados comme ingrédient phare de cocktails, il devient désormais véritable produit d'assaisonnement. Jérôme Dupont, qui dirige le domaine familial, deux générations après que son aïeul Jules l'a ouvert en 1887, cherche toujours à amener ses productions vers de nouvelles directions. Son « cidre réserve », affiné en fût de calvados, est une remarquable réussite aromatique. Il est un ardent défenseur des boissons normandes : « Nous n'avons rien à envier aux régions viticoles. Les variétés de pommes, la richesse des terroirs, nous permettent de produire des cidres et des calvados de typicités différentes ». Un discours qui plaît en France, mais aussi hors des frontières, puisque le Domaine Dupont est très présent à l'export (Australie, Japon, Russie notamment). Si associer Normandie et Calvados tombe sous le sens, c'est moins évident pour les escargots. Pourtant Antoine Mangeot

(Escargots du Pré d'Auge, Trouville-sur-Mer) a su, depuis 2013, faire du « gros gris » un habitué des tables normandes. Il le cuisine traditionnellement, mais il veut aussi sortir du classique beurre à la bourguignonne, afin de développer les ventes. C'est ainsi qu'il a fait naître une raviole d'escargot au gingembre, Espuma de Fourme d'Ambert, et réussi un coup de maître avec ses « Crok'Apero », des escargots pour l'apéritif en toute saison, élargissant le sceptre de dégustation. C'est un crok'apero au beurre de coriandre et des berlingots des mers aneth et citron qui ont été récompensés par les trophées. Car en plus des escargots, Antoine Mangeot s'est diversifié avec des produits de la mer, toujours à coquille. ◀

Normandie

Un unique univers

Des producteurs normands travaillent en parfaite intelligence avec les enseignes Système U.

Les relations entre la grande distribution et les producteurs peuvent aussi ressembler à de belles histoires. C'est en tout cas ce qui se passe depuis vingt ans avec la démarche U de nos régions », lancée par Système U Nord-Ouest. Dans chaque région les magasins U sélectionnent des spécialités locales et les mettent en valeur. « On cherche à aller au-delà de l'assortiment de base, à découvrir des pépites », explique Christian Gaignard, responsable de magasins de Beaumont-Hague et Les Pieux. « Cela peut être un petit fournisseur qui livre vingt pots de confiture à celui qui va essaimer dans plusieurs magasins », précise François Nicolas, chef des ventes de Système U. « Nous avons un point commun avec les consommateurs : nous sommes amateurs de produits locaux », poursuit-il.

Système U a organisé à Rouen son salon Nord-Ouest Expo 2016 qui a permis à 320 producteurs de mieux faire connaître encore leurs produits. « Nous avons de vraies relations, qui ne sont pas du tout dans l'optique de la négociation pure et dure », explique François Nicolas. Nous travaillons avec eux sur la qualité, le développement, le process, cela va bien au-delà de la mise en rayon ». La clientèle se montrant très réceptive, U va chercher à « étoffer les gammes et augmenter le nombre de producteurs ».

Fabriquer et distribuer

Dans les allées du parc des expositions de Rouen, c'est l'unanimité qui règne : « Nous avons été aidés sur le packaging. Nous avons un savoir-faire pour fabriquer, mais

il faut être distribué », constate-t-on chez Saveurs d'Auge (Pont l'Évêque). « Ils nous ont apporté de l'exigence, ils nous ont fait progresser, et ils sont notre plus gros client », confirme le Manoir des Abeilles (Pontorson). « Ils ont l'habitude de travailler avec des petites structures, nous avons vite et bien trouvé notre place », précise William & James (Carentan). « C'est une opération qui englobe plusieurs aspects », estime Christian Gaignard. « La défense de l'économie locale, et les préoccupations écologiques et nutritionnelles. Ce sont vraiment des tendances fortes ». ◀

initiatives, **Innovations**, tendances

Rouen

Le pain et plus encore

L'Institut National de la Boulangerie Pâtisserie repense la façon de travailler des professionnels du pain.



© J. Lanier / INBP

Tout l'art
du geste
pâtissier.

Le boulanger d'aujourd'hui doit être multitâche. « Faire de beaux pains, gâteaux et chocolats de qualité ne suffit plus », reconnaît Jean-François Astier, directeur de l'Institut National de la Boulangerie Pâtisserie (INBP). C'est pour accompagner cette mutation que l'institut a travaillé à repositionner son offre depuis quelques années. Il a ainsi joint à ses formations plus classi-

ques, des activités autour des pizzas, des crêpes, des glaces. « Nous devons devenir un pôle d'excellence des métiers de bouche, proposer des activités qui permettent aux professionnels de dégager de la marge ».

Learning café

L'INBP veut permettre aux commerces de devenir des lieux de passage incontournable.

bles : « Les clients doivent pouvoir passer chez le boulanger pour acheter leur plat du soir », estime Jean-François Astier. Il est aussi mobilisé par les mairies qui souhaitent relancer leur centre-ville. « Cela passe par implanter une boulangerie », explique le directeur, citant l'exemple de Cléon. « Mais il faut aussi savoir adapter l'offre à la zone de chalandise, son pouvoir d'achat, sa moyenne d'âge ».

L'INBP compte sur son CFA et développe aussi plusieurs offres de formation, s'appuyant sur la réalité augmentée pour diffuser des contenus, proposant de créer des boutiques (ce fut le cas récemment en Russie), de penser à de nouveaux produits, à l'animation de points de vente... Il vient de participer au lancement d'un « learning café », plateforme de formation en ligne pour laquelle l'INBP a produit une soixantaine de vidéos en ligne. ◀

CONTACT

www.inbp.com

Normandie

Faire pommes communes

Les cidriculteurs normands veulent redorer le blason du cidre.

« Normandie Terre de cidre ». C'est sous cette appellation qu'une quarantaine de cidriculteurs normands ont décidé de travailler en commun pour « valoriser le territoire et redorer le blason du cidre », comme le revendique le président de l'association, Éric Doré. Ils aiment ces pommes qu'ils produisent et transforment, mais savent que le cidre ne bénéficie pas d'une image des plus modernes, qu'il est bu essentiellement à la Chandeleur et que Bretons et Normands représentent 90 % des consommateurs. « Nous avons beaucoup travaillé sur la qualité. Nous sommes parvenus à un excellent niveau. Il faut aujourd'hui mieux communiquer, faire du cidre une boisson branchée », explique Éric Doré. L'international est en ligne de mire, autant que les jeunes générations et de nouveaux réseaux de distribution.

Pour moderniser l'image, faire monter le produit en gamme et attirer de nouveaux consommateurs, une des innovations est le cidre de glace, non effervescent.

Nouveaux gosiers

Ses riches arômes le rapprochent d'un vin liquoreux, mais avec peut-être encore un peu plus de subtilité au palais, grâce aux concentrations successives par le froid, et les six mois de fermentation et ses 5 à 6 kg de pommes par litre (trois fois plus qu'un cidre classique). « Nous voulons coloniser de nouveaux gosiers », déclare Éric Doré. 13 000 bouteilles ont été produites, mais « le potentiel est important ». ◀

CONTACT

www.normandie-terre-de-cidre.fr



A l'image de Marie Bourut

(cidres Manoirs du Val), les cidriculteurs Normands ont des ambitions pour leurs pommes.



Le Havre

Logistique cosmétique

Le projet Cosvapex veut renforcer la puissance logistique des entreprises de la Cosmetic Valley.

Le port du Havre est déjà celui par lequel la très grande majorité des produits cosmétiques produits en France partent à travers le monde. Une situation sur laquelle ne veulent pas se reposer les professionnels du secteur. Le pôle de compétitivité Cosmetic Valley a choisi de mobiliser certains de ses membres (Dior, Guerlain, Sephora, Hermès, Lampe Berger, Puig...), des experts en logistiques (ISEL, IDIT, LSN), un autre pôle (Nov@log) et Haropa pour mener un projet d'étude, baptisé Cosvapex, pour améliorer la compétitivité à l'export des entreprises de la filière. « Notre marché est en croissance de 5 % par an, les dépenses augmentent partout dans le monde, la marge de progression est considérable », argumente le président du Pôle, Marc-

Antoine Jamet. « Un fonctionnement optimal du flux d'exportation est donc vital. Il faut gagner en régularité, fluidité sécurité, qualité pour continuer à assurer la pérennité du Made in France ».

Marge de progression

C'est toute la chaîne logistique qui est concernée, de la réalisation d'une plateforme export mutualisée à la maîtrise de la reverse logistique (gestion des retours) en passant par l'amélioration du temps de transit. « Nous allons échanger avec nos clients de la cosmétique pour déterminer quelles sont les actions qui peuvent leur convenir, pour améliorer la performance logistique collective », souligne Hervé Cornede, directeur commercial et marketing d'Haropa.

Le port du Havre a procédé d'une manière identique dans le domaine automobile (projet RoRo Max) ou dans celui des vins et spiritueux (un milliard de bouteilles traitées par an). ◀

CONTACT

www.cosmetic-valley.com

Saint-Lô

Haras heureux

La filière équine normande pourra continuer à bénéficier du travail de qualité effectué au sein du pôle hippique de Saint-Lô.

Le pôle hippique de Saint-Lô et l'institut français du cheval et de l'équitation ont trouvé un accord, aux côtés de la Région, du Département de la Manche, de Saint-Lô Agglomération et de la Ville pour relancer le site. Le désengagement de l'État en moyens humains et la mise en vente du patrimoine avaient mis en danger la pérennité d'un lieu majeur pour la filière équine normande, pour lequel près de 14 M€ avaient été investis à l'occasion des Jeux équestres mondiaux.

Centre d'attractivité

L'ambition des quatre collectivités est de créer un centre d'attractivité de niveau national (voire international) pour la valorisation des chevaux de sport par l'organisation de concours d'élevage et d'événements de sports équestres. Les « journées du Selle français » ou le « salon des étalons » pourraient ainsi se dérouler à Saint-Lô, de même que le Normandie Horse

Show, concours d'obstacle international, ou des épreuves de Horse-Ball. Dans le même temps, la mise en valeur du site sera encouragée, le Haras et ses deux siècles d'histoire pouvant admirablement se prêter à la tenue de manifestations touristiques, culturelles ou promotionnelles.

« Les objectifs sont concrètement de consolider la filière équine en permettant aux éleveurs régionaux de développer leur chiffre d'affaires grâce au site de Saint-Lô, mais aussi d'attirer des passionnés de cheval ou de simples amateurs qui pourraient par ailleurs devenir des investisseurs potentiels sur le territoire », expliquent les partenaires. ◀

CONTACT

www.polehippiquestlo.fr

Parc d'attractions

Le Haras du Pin dans l'Orne pourrait devenir un parc d'attractions sur le thème du cheval. Le président de l'Établissement public administratif qui le gère, et président du Département, Alain Lambert indique avoir auditionné un porteur de projet qui croit en une version hippique du Puy du Fou. Ce parc devra être « interactif, ludique, pédagogique et touristique » avec l'ambition de « rassembler tous les types de parc en un seul ». L'objectif est de « marier le site majestueux du Pin avec la nature, l'histoire et la culture équestre, les sciences et la technologie ». Une expérimentation de spectacles va être menée au printemps à quatre endroits du haras pour mesurer l'intérêt du public pour ces sujets. L'investissement est évalué à 40 M€ qui seraient financés pour la partie réhabilitation sur des fonds publics. ◀

initiatives, **Innovations**, tendances

Saint-Christophe-sur-Avre

Profonds regards

Par sa maîtrise de la production audiovisuelle, Eye Eure Productions donne à ses prestations une signature singulière.

C'est comme une déclinaison de leur métier de journaliste dans les grandes chaînes nationales (Émilie Lambert) et de chef monteur, là aussi au sein de médias de référence (Emmanuel Banceline). Désirant retrouver de temps en temps leurs racines normandes, ils ont décidé de créer il y a un peu plus d'un an, Eye Eure Productions (un titre à prononcer pour en savourer la richesse), qui propose des productions audiovisuelles pour les entreprises pour les particuliers. « Notre valeur ajoutée, c'est la maîtrise de toute la chaîne : nous écrivons un scénario, nous le tournons, nous le montons. La gestion des images est totale », précise Émilie Lambert.

Au travail de caméra ou de photographie classiques, les prises de vue par drones sont venues rapidement se joindre. La demande explose pour ce genre de prestation, et Eye Eure Productions s'est doté d'un « Phantom Pro » avec caméra intégrée qui lui a permis quelques belles réalisations comme le film « L'Eure au fil de l'eau », pour le compte du Conseil Départemental.

Donner un sens

L'objectif est, cette année, de se doter d'un drone plus évolué, pour dissocier le pilotage et la prise de vue, et d'acheter des caméras thermiques afin d'aller dans l'expertise de bâtiments ou d'infrastructures, en profitant de la souplesse d'utilisation de la machine, qui permet de visionner des endroits inaccessibles. Émilie pense aussi à faire émerger un écosystème des multiples métiers qui gravitent autour de la production audiovisuelle : « Nous pourrions nous associer selon les besoins à des thermographes, des graphistes, des musiciens, des spécialistes de la 3D ou de la réalité augmentée, des motions designers... On ne peut pas fonctionner tout seul, et je sais que de nombreuses compétences se trouvent dans la région. Ce serait utile à tous de créer des passerelles. En règle générale, travailler en réseau est toujours positif ».

On sent la griffe d'Eye Eure Productions dans un traitement des images sans artifice, sans mise en scène tapageuse. Leur style s'exprime dans la vérité des scénarios,



Drone, caméra,
Eye Eure Productions
filme sous tous les angles.

dans une technique de montage épurée, dans une écriture donnant du sens. Émilie et Emmanuel sont capables de se conforter à tout type de demande, mais leur œil journalistique se retrouve dans une approche spontanée de la réalisation, parfaitement adaptée à la mise en valeur des sujets évoqués.

Et demain, quand la jeune entreprise aura su s'installer plus confortablement, Émilie, qui ne semble jamais à court de bonnes idées, aimerait porter un projet qu'elle mûrit depuis longtemps, celui d'un journal vidéo sur l'actualité internationale pour les enfants, leur

expliquant en quelques minutes, très pédagogiquement, les tenants et aboutissants de ce qui se passe dans le monde. Ce sera une autre façon d'ouvrir le champ visuel d'Eye Eure Productions. ◀

CONTACT

www.eye-eure-prod.com



Flers

Une touche de douceur

Une créatrice lance une gamme de vêtements qui véhiculent d'authentiques valeurs.

« Douceur », « bonheur », « amour », « vegan », ces mots, brodés sur les tee-shirts signés Aurore Dupont-Sagorin, résument tout l'esprit de la marque. La jeune femme, également journaliste et documentariste, désirait depuis longtemps s'essayer à la création d'une gamme de vêtement. Une photo d'elle et de sa mère, habillées de la même façon, fut le déclic : proposer des vêtements bio assortis aux mamans et à leurs enfants. Le plus facile fut de trouver le nom, il lui fut fourni par ses deux lapins, Tiger et Pepper.

Puis une deuxième étape fut franchie quand Aurore apprit que les Bains Douches Numériques de Flers, qu'elle aperçoit de la fenêtre de son appartement, offraient la possibilité d'utiliser une brodeuse numérique. Après quelques tâtonnements bien naturels, elle

put produire des prototypes, des tee-shirts aux couleurs douces, pastel, arborant donc chacun un des mots emblématiques qu'elle a choisis. Troisième étape de la fusée, après un shooting-photo, l'appel au crowdfunding via la plateforme Ulule. « C'est une sorte d'étude de marché grandeur nature », constate Aurore. Les 4 300 € recherchés furent couverts en temps et en heure. Tiger & Pepper pouvait être mise en orbite.

Esprit citoyen

Consciente, malgré le travail accompli, de n'être qu'au début de l'aventure, Aurore se donne tous les moyens de réussir. Elle lance un site internet, est très présente sur les réseaux sociaux, mais aussi physiquement, au marché de Noël de Flers ou au salon « Veggie World » de Paris. Elle a déjà dans ses car-

tons des déclinaisons de sa gamme, vers les hommes (avec d'autres mots à broder), des sweat-shirts, et des accessoires (bavoirs, tod-bags, badges, miroirs, carnets...). Pour rester en conformité avec son esprit citoyen, elle a choisi de faire broder ses vêtements par l'ESAT de La Glacière, à Cherbourg, elle utilise des matières bio issues du commerce équitable, et reverse sur chaque vente 1 euro à l'association L214, qui œuvre pour la défense des animaux, pour la plus grande satisfaction de ses deux lapins. ◀

CONTACT

www.tigerandpepper.com

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



OUTIL N°5 : LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

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

Alain. P., chef d'entreprise



EXPERT-COMPTABLE, PARTENAIRE OFFICIEL DE LA RÉUSSITE.

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

Louvigny

Âme sensible

Menant de front le rôle de mère de famille d'enfant handicapé et de créatrice d'entreprise, Laura-Julia Fiquet donne tout son sens au mot engagement.



Une gamme tout en charme.

Confrontée à l'extrême complexité du rôle de mère célibataire d'un enfant handicapé, Laura-Julia Fiquet aurait pu baisser les bras. Mais la détermination qui l'anime lui a fait surmonter bien des obstacles. Sa passion pour la lingerie, dont elle est grande consommatrice, lui a inspiré l'idée d'un site de e-commerce, « Point Sensible ». « Mon entreprise n'est pas née dans un garage, comme beaucoup de start-up, mais dans ma salle de bain », sourit-elle avec un sens de la formule qui ne se dément jamais. Un site dédié à une « offre sélective », du haut de gamme présélectionné, parmi la crème de la lingerie de marque française. Une fois l'idée lancée, l'étape suivante fut la recherche de bons fournisseurs. Après quelques voyages en banlieue parisienne, chez différents grossistes, c'est une visite au salon de la lingerie qui fut un déclen-

cheur. « J'ai eu l'opportunité de rencontrer des décideurs haut-placés qui m'ont prêté une oreille attentive ». Son slogan, « liberté - féminité - sensualité », avait en effet de quoi attirer l'attention. Deuxième difficulté, celle de l'argent. C'est la plateforme de financement participatif « My Major Company » qui lui permit de récolter 3 500 € et de lancer

UN ROAD-TRIP AUTOUR DE LA DENTELLE

les premières ébauches de site marchand, pour lequel une aide de Caen La Mer Pionnières a été obtenue. Pendant que celui-ci se construisait, Laura-Julia ne restait pas inactive, et mettait en ligne son blog « Séduction à la française ». « Je veux communiquer sur le savoir-faire, l'actualité, l'histoire de la lingerie ». Son « road trip » autour de la dentelle, avec huit destinations normandes, est l'illustration parfaite de sa volonté d'ajouter au charme des parures, une dimension culturelle tout à fait passionnante. Le site de e-commerce devrait être opérationnel, dans une « version bêta », pour la Saint-Valentin, ce qui tombe sous le sens.

Apprendre la différence

Mais parler du parcours d'entrepreneur de Laura-Julia Fiquet serait totalement incomplet, si on n'évoquait pas son autre combat, celui de la mère d'un petit Johan, atteint de troubles comportementaux. Parce qu'il n'est rien de pire que de rester seule, elle a lancé la page Facebook de l'Union des Mères d'Enfants Handicapés. « Nous étions deux au départ. Nous sommes 5 000 aujourd'hui, de toute la francophonie. C'est

un réseau social de femmes qui parlent des difficultés qu'elles traversent dans une société où rien n'est fait pour nous ». Puis elle a créé le réseau *Entreprendre Chez Soi*, dont le nom résume la philosophie. Parallèlement, elle a mené un combat médiatique qui lui a fait frapper à la porte de quelques ministères pour obtenir que son fils puisse être scolarisé et donc avoir, comme les textes le prévoient, le soutien d'un Auxiliaire de Vie Scolaire. Une victoire personnelle dont elle ne se satisfait pas, car les situations semblables à la sienne sont légion : « Un enfant qui ne va pas à l'école, c'est une mère qui ne va pas à l'emploi », martèle-t-elle. « L'accès à l'éducation peut débloquent des situations. Il n'y a aucune raison pour que ces enfants ne puissent pas aller à l'école, avec une assistance. Cela permet aussi aux autres d'apprendre la différence ». Revendiquant « la liberté d'être une femme, d'être une mère », elle sait que créer son entreprise lui a donné « l'énergie pour aller plus loin ». Et elle veut que d'autres suivent ce chemin. ◀

CONTACTS

www.seductionalafrancaise.fr/
www.point sensible.fr



Normandie

Anges groupés

Le réseau des Business Angels normands se regroupe pour plus d'efficacité.

Les trois associations de Business Angels normand sont désormais regroupées sous une appellation unique, Normandie Business Angels (NBA). La nouvelle structure a organisé, en partenariat avec la CCI Seine Estuaire, son premier « Meet-Up », pour qu'entrepreneurs et financeurs se rencontrent, se découvrent, renforcent leurs liens. « C'est toujours important d'expliquer quel est notre rôle », témoigne Francis Labrunye, président de NBA. « Ce genre de rendez-vous permet aux entrepreneurs de se faire connaître et à nous d'essayer d'accroître notre réseau. Nous sommes une centaine de business angels en Normandie, nous aimerions bien doubler ce chiffre ». L'investissement d'un BA est en moyenne de 5 à 10 000 €. Mais les capitaux ne sont



pas tout. « Nous participons à la vie de l'entreprise. Nous apportons nos compétences et notre réseau », précise Francis Labrunye, qui insiste sur l'importance du facteur humain au moment de faire le choix de s'engager : « Un bon Business Angel aime les entreprises, n'a pas peur du risque et a la capacité de croire en les gens »

Aspect humain

Créateur de RXR Protect, solutions de protection individuelles pour motards, cyclistes, cavaliers, pratiquants de sports à risques, David Schuller compte 13 BA dans

son capital, avec chacun de petites participations. Il en mesure l'importance : « Quand on est seul, on se raconte son histoire. Là, je suis challengé, ils m'apportent des idées. Je les réunis tous les trois mois, c'est un moment important de la vie de l'entreprise ». Ses partenaires ont ainsi approuvé son choix d'aborder le marché américain, même si « c'est un grand pays qui demande de grands moyens ». Mais avec l'aide des anges, tout est possible. ◀

CONTACT

www.normandieba.com

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



**OUTIL N°6 :
LA GESTION DE LA PAIE**

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

Martin. B, chef d'entreprise

photos : iStockphoto © artemuyes



EXPERT-COMPTABLE, PARTENAIRE OFFICIEL DE LA RÉUSSITE.

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

initiatives, **Innovations**, tendances

Bernay

Santé connectée

C'est pour porter sa croissance internationale que Biolog-id vient de lever 7 M€.



La RFID pour faciliter la traçabilité.

B iolog-id, une entreprise spécialisée dans la traçabilité des produits de santé sensibles comme les globules rouges, le plasma ou les chimiothérapies injectables, a levé 7 M€ pour se développer à l'international. La PME, qui signe ainsi l'une des plus importantes levées de fonds en Normandie, a été conseillée dans cette opération par la société de gestion de portefeuille Xerys. « Cet investissement doit permettre à la société d'accélérer la commercialisation de ses solutions sur les marchés-clés que sont l'Asie et le continent Nord-Américain dès cette année », précise Jean-Claude Mongrenier, président de Biolog-id. L'entreprise a remporté en 2015 un impor-

tant succès en étant retenue pour mettre en œuvre un système de traçabilité du plasma sanguin par Radio fréquence identification (RFID). L'opération associe les centres de collectes de l'Établissement français du sang (EFS) et le laboratoire public LFB qui a l'exclusivité du fractionnement du plasma pour en faire des médicaments.

Experts en e-santé

La technologie utilisée, qui remplace les anciens codes à barres peu fiables, permet un transfert d'informations rapide et sans erreur. Le procédé, qui est présenté comme « une première mondiale », a nécessité huit ans de mise au point en collaboration avec le LFB avant de recevoir l'aval de l'Agence nationale

de sécurité du médicament (ANSM). Il fallait en particulier, s'assurer que la puce intégrée ne s'altérerait pas dans des conditions de conservation extrêmes, qu'elle n'interagissait pas avec le plasma et qu'elle conservait l'intégralité de ses données. « En développant le concept de poche connectée, nous rentrons dans le cercle des experts de la e-santé », constate Jean-Claude Mongrenier.

Biolog-id, qui détient 70 brevets et emploie 38 salariés pour un chiffre d'affaires de 8 M€, a été créée en 1981 sous le nom de Réseau-matique. À l'époque, elle assurait, via le minitel, le passage des commandes des pharmaciens auprès des distributeurs de produits pharmaceutiques. Depuis, le web a fait oublier le minitel et l'entreprise s'est adaptée. Elle a été reprise en 2005 par Jean-Claude Mongrenier qui a injecté dans l'affaire dix millions d'euros pour la relancer. ◀

“ Nous rentrons dans le cercle des experts de la e-santé. ”

CONTACT

www.biolog-id.com



Hérouville-Saint-Clair

La clé du succès

La conception d'un organigramme de clés devient accessible grâce au tout dernier-né de Legallais, le site « Capitaine Clés ».

La question de départ est simple : qui ouvre (ou qui n'ouvre pas) quoi dans un bâtiment ? Mais sa mise en pratique peut s'avérer complexe, et aboutir à d'imposants trousseaux de clés compliquant la vie des utilisateurs. La réponse consiste en la création d'« un organigramme de clés », qui détermine la hiérarchie des droits d'accès (l'ouverture mécanique des portes) aux différents locaux. Mais là encore, le travail pour l'établir et le faire fonctionner n'est pas des plus aisés. C'est à ce niveau qu'intervient le dernier-né des objets développés par Legallais (spécialiste des produits de second œuvre pour le bâtiment), « Capitaine Clés », une solution en ligne par laquelle les artisans déterminent et gèrent en toute simplicité un organigramme de clés. Plus précisément, c'est de cylindre (ou de barillet) qu'il s'agit, la pièce qui permet le verrouillage d'une serrure. Un domaine qui reste très largement dominé par les systèmes mécaniques, mais à terme, l'électronique et la

commande par téléphone portable seront appelés à prendre de plus en plus de place.

Comme une start-up

Deux ans et demi de développement ont été nécessaires pour arriver au lancement de Capitaine Clés. Un délai qui permet de mesurer la difficulté de la mise au point de l'algorithme, et qui témoigne de la volonté forte d'aller jusqu'au bout de l'aventure. « Je n'hésite pas à parler de révolution technologique, dans un métier qui reste traditionnel. Le projet a été conçu de A à Z en interne. Nous avons un peu fonctionné comme une start-up, pour changer le marché, apporter de l'innovation et confirmer notre stratégie de digitalisation », explique Loïc Adriaenssens, directeur commercial de Legallais. Les utilisateurs sont les entreprises artisanales et PME du bâtiment (menuiserie, serrurerie) et de l'agencement.

La simplicité est le maître mot de Capitaine Clés. Une fois déterminé le type de bâtiment (à partir d'une animation très ludique), un sys-

tème de tableau avec cases à cocher permet d'établir les droits d'accès. Puis le logiciel donne à l'ensemble des offres techniques adéquates. En quelques minutes, l'organigramme est réalisé et le chiffrage effectué. 72 heures étaient nécessaires auparavant pour accomplir la même tâche. « Nous optimisons et rationalisons l'ensemble du processus », analyse Loïc Adriaenssens. « Par exemple, l'accès pour des personnels pendant une période donnée – CDD, saisonniers – est très facilement programmable. Nous répondons aussi à une des priorités de nos clients, celle du délai : il est essentiel de fermer rapidement un bâtiment en cours de construction. Enfin la qualité, la sécurité, le prix, toutes les informations sont accessibles ». Le contenu en accès libre devrait être un autre facteur de succès. ◀

CONTACT

www.legallais.com

Les équipes de Legallais

se sont mises en mode startup pour créer Capitaine Clés.



À savoir

Dans un marché du bâtiment qui persiste à guetter les signes de reprise, Legallais continue, selon son directeur commercial, à « afficher une croissance à deux chiffres, comme tous les ans depuis 30 ans ». Une indication de cette bonne santé se retrouve dans les recrutements, avec une cinquantaine de nouveaux salariés embauchés en 2016, pour porter l'effectif à 820 personnes. Legallais dispose d'un siège administratif à Hérouville-Saint-Clair, d'un centre de distribution logistique à Saint-André-sur-Orne et de treize points de vente en France. L'entreprise est également présente à l'international (Allemagne, Maghreb, Côte d'Ivoire).

initiatives, **Innovations**, tendances

Alençon

Durablement innovant

À l'automne 2016, deux ateliers étaient encore disponibles à la pépinière CCI Intech. Deux projets durablement innovants, BioTerre et Design d'Alençon, s'y sont installés.

Design d'Alençon

De l'arbre à l'objet



Ébéniste converti à l'éco-conception, Vincent Duhé a imaginé Design d'Alençon avec la vocation de « fabriquer une ligne contemporaine de meubles durables ». Sa collection compte à ce jour une douzaine de références dans son e-boutique « des luminaires, des consoles et tables basses, un mobilier pour les enfants, des bougies d'ambiance ». Que des objets uniques au design épuré, fabriqués selon une boucle vertueuse : l'artisan d'art utilise des bois indigènes venant de forêts françaises certifiées PEFC, sélectionne ses essences rares (chêne brun, noyer, if, sycomore), garantit des colles naturelles et des finitions écologiques (huile, cire). Nostalgique des réseaux « Arts & Craft » qui fédéraient au XIX^e siècle des artisans et des artistes, il favorise l'artisanat de proximité, tous ses sous-traitants « pour le verre, les bougies, le cuivre, la pierre » sont en Normandie.

Passionné du travail du bois en souvenir des « armoires normandes » de son enfance, Vincent Duhé a développé son expérience au Vietnam puis à Londres avant de s'installer comme restaurateur de meubles en 2006, puis créant le concept Design d'Alençon. Il a investi la pépinière en septembre dans « un atelier bien plus grand que l'ancien », ravi de rompre avec « l'isolement du créateur », évoquant « la dynamique d'échanges » et les conseils de l'équipe consulaire. Ils l'ont ouvert – notamment – aux étudiants du campus et de l'EM Normandie, au FabLab de l'IUT en libre accès tous les jeudis après-midi « pour des prototypes » le poussant à exposer localement au 10^e Salon des Métiers d'art. ◀ I.P.

À savoir

Le projet 2017 chez CCI Intech? « Accueillir dans l'espace coworking, la 1^{re} antenne normande Digital Village qui rassemblera des free-lancers spécialistes du numérique », évoque Nicolas Tessier, responsable de CCI Intech. Avis aux volontaires intéressés – développeurs Web, infographistes, webdesigners... – il reste des places à prendre.

BioTerre

Logique bio

Paysans-cuisiniers ou traiteurs-maraîchers, François et Sabrina Bolanos n'ont jamais su choisir, ce qui compte est qu'ils cultivent, cuisinent, commercialisent du bio exclusivement. Séduits par l'environnement stimulant d'« une pépinière à deux heures de Paris », ils ont implanté une filiale BioTerre à CCI Intech, avec l'idée de développer des plats bio en conserve et un atelier brassicole. Deux produits sont déjà sur les étagères : la Solite et l'Insolite, deux bières blondes bio, issues d'une formation chez un brasseur mançais. Comme lui, à terme, François Bolanos pourrait développer un bar à bières bio, à base d'épices et de fruits de saison, des ateliers « faites-le vous-mêmes ».

C'est en 2009 que le couple a démarré dans la vente de légumes bio au Mans, puis devenu maraîchers bio, ils ont proposé des services de traiteur 100 % bio pour des menus végétariens, vegan ou sans gluten, de plus en plus recherchés dans les mariages, les colloques, les séminaires d'entreprises. Venu dans l'Orne en assurant le catering du Centre de résidences artistiques Le Tapis vert, BioTerre a rebondi vers CCI Intech. Arrivé en décembre, François Bolanos y retrouve Pierre Jeanjean, fabricant des pâtes bio. « Dans biologique, il y a logique bio » conclut le créateur. ◀



CONTACTS

CCI Intech
06 18 14 32 75
Nicolas Tessier
nicolas.tessier@normandie.cci.fr
www.bioterre.fr
www.design-d-alencon.com





Orne

Esprit de groupe

Le groupement d'entreprises Plast'eo, lancé par Mov'eo, compte deux entreprises normandes dans ses rangs.

Le pôle de compétitivité Mov'eo a développé une stratégie groupements de PME qui se cooptent en fonction de leurs compétences. Collaborant, elles peuvent lever un chiffre d'affaires additionnel, en répondant de concert à des appels d'offres ou en trouvant de nouveaux débouchés. Les équipes du pôle leur apportent un appui logistique et des aides au développement (rencontres mensuelles, sélection de bases de données d'opportunité de business, présence sur les salons, communication...).

Le dernier né, Plast'eo, implique cinq entreprises travaillant dans le domaine de la plasturgie : aux côtés des Franciliens, Promold, Eco Engineering et Creatix 3D, deux Normands, les Ornaïs Société Nouvelle ACM (La Sauvagère) et Manuplast (La Ferté-Macé). « Le but est d'amener de la compétence à nos clients », témoigne Frédéric Guihal (Gérant et Chef de projets de la Société Nouvelle ACM). « Les grands donneurs d'ordre sont dans l'hyperspécialisation. Nous disposons d'une chaîne de valeurs, de spécificités, de métiers, de techniques dont ils ont besoin. On leur garantit de la qualité. C'est un enjeu stratégique pour les industriels ».

Enjeu stratégique

Les cibles sont clairement identifiées : les gros bureaux d'études des constructeurs automobiles, en premier lieu PSA et Renault. D'autres secteurs d'activités comme ceux des objets connectés, regroupant à la fois

une expertise de plasturgie et d'électronique, sont également concernés. Plast'eo permettra d'améliorer la performance des pièces plastiques et des systèmes, un domaine en pleine évolution avec notamment l'apparition de l'écoconception. Les cinq entreprises proposent un large éventail de solutions : choix des matériaux, simulations avancées de l'injection des pièces, impression 3D et fabrication additive, industrialisation des moules et fabrication proto ou série en injection et soufflage 2D ou 3D. « Manuplast c'est une centaine de salariés, les quatre autres en comptent chacune une vingtaine. Ensemble, nous représentons 25 M€ de chiffre d'affaires, cela offre une meilleure visibilité sans laquelle nous n'aurions pas pu intéresser les donneurs d'ordre », explique Frédéric Guihal.

Le groupement, à peine lancé, déjà des premiers contacts plus qu'encourageants ont été enregistrés. « La tendance est positive », reconnaît-il. « Nous sommes tous complémentaires, c'est plus efficace de travailler en bonnes relations ». Et puisque cela marche bien, la porte est ouverte si d'autres sociétés veulent adhérer. ◀

CONTACTS

www.pole-moveo.org
www.acm-groupe.com
www.manuplast.fr

À savoir

Plast'eo est le sixième groupement de PME initié par Mov'eo. Il rejoint ITS Infra (systèmes de transports intelligents), INI (systèmes embarqués), ADAS (aide à la conduite), WS (stockage de l'énergie) et Prod'eo (Usine du futur). Ce dernier, lancé il y a un an, regroupe cinq entreprises normandes : Digital Airways, Insid Software, Oreka Ingenierie, Ob'Do Contact Agile et Starnav. Il propose aux responsables d'unités de production des méthodes et des outils pour mesurer et améliorer la compétitivité, la rentabilité, l'organisation industrielle et le bien-être des salariés. Il s'appuie sur de puissants instruments de simulation 3D et la création de pilotes (production en temps réel, optimisation de la planification, maîtrise de la traçabilité...).

En chiffre

x 3

Sur les vingt dernières années, le chiffre d'affaires de la plasturgie a

progressé trois fois plus vite que celui de l'ensemble de l'industrie manufacturière. La France est au sixième rang mondial de la plasturgie derrière la Chine, les USA, l'Allemagne, le Japon et l'Italie.



© Kobayagami - Fotolia

Normandie

Progresser ensemble

Les PME de l'aéronautique se doivent d'améliorer leur performance industrielle pour suivre la cadence du secteur.



La culture de la performance se déploie dans les entreprises aéronautiques normandes.

En 2016, Airbus a produit son 10 000^e appareil. Il lui avait fallu 42 ans pour parvenir à ce chiffre. Le 20 000^e arrivera dans 10 ans. La montée en cadence du secteur aéronautique se fait à marche forcée. Et le niveau d'exigence des donneurs d'ordre, dans un marché mondialisé où la concurrence se fait des plus agressives, suit la même courbe exponentielle. Pour que les PME sous-traitantes puissent, elles aussi, avancer au même rythme, elles doivent adapter leur maturité industrielle. C'est pour les aider à y parvenir que NAE participe au programme « Performance Industrielle » initié par le GIFAS (Groupement des Industries françaises aéronautiques et spatiales) et l'association

SPACE (qui regroupe de grands industriels européens). Il fonctionne en « grappe », chacune d'entre elles ayant pour leader un donneur d'ordre, qui travaille avec quelques PME. Après une phase de diagnostic individuel, des axes d'amélioration et des besoins en formation sont identifiés puis des actions engagées dans des domaines comme la performance de livraison, la qualité, la planification des ressources, l'approvisionnement.

En Normandie, 15 PME ont pris part au programme. « Cela a entraîné un changement profond dans nos ateliers », constate Jean Masselin (Ressorts Masselin). « C'est l'outil qui a fait bouger la société. On ne reconnaît plus nos ateliers, tout a changé, les flux,

l'organisation, les méthodes ». Thierry Sevestre (SICAP Électronique) parle même de « petite révolution dans la résolution de problèmes et l'atteinte des objectifs. Nous avons réveillé l'entreprise, remis en cœur des certitudes, développé la culture du changement positif. Cela a motivé l'ensemble des personnels. Sans investissement ni équipement supplémentaire, nous avons augmenté notre production et l'utilisation de nos machines ».

Petite révolution

Du côté des grands groupes, on se félicite tout autant de la démarche : « Je reconnais avoir été dubitatif au début », déclare Arnaud de Bussac, directeur des achats de Safran. « Mais je suis impressionné par les résultats. Nous avons constaté une diminution des retards de 40 %, et une division par deux de la non-qualité ». « C'est une formidable opportunité de déployer la culture de la performance », souligne Denis Meekel, directeur de la performance industrielle des fournisseurs chez Thales. « On progresse ensemble », précise Claire Leduc, responsable des achats TE Connectivity. « Nous avons initié de nouveaux modèles d'approvisionnement avec nos fournisseurs ».

Ce qui est intéressant c'est que les deux côtés de la barrière estiment que des efforts restent à accomplir. C'est pour cela que vient d'être lancée la phase 2 du programme, dont l'objectif est « d'aller vers l'excellence en améliorant sa compétitivité », tout en « préparant les PME à l'industrie du futur ». Comme lors de l'exercice précédent, une quinzaine de Normands suivront les deux années du programme. ◀

CONTACTS

www.nae.fr

www.gifas.asso.fr



Gonfreville-l'Orcher

Safran au futur

Pour fournir Airbus, Boeing, Comac et Dassault, Safran Nacelles investit et lance de nouveaux programmes

Le groupe Safran Nacelles vient de moderniser son usine havraise pour lui permettre « d'assurer le développement d'un sans précédent de nouveaux programmes. Nous avons réalisé une véritable transition numérique », explique son président Jean-Paul Alary. « Au total, le groupe a injecté 50 millions d'euros dans ses installations, au cours des trois dernières années, en introduisant la réalité virtuelle, en implantant des robots dernière génération ou encore en généralisant la digitalisation. Mieux armée, cette « usine du futur » qui s'étend sur 68 hectares a pu ainsi lancer le développement de huit nouvelles nacelles. La première équipe depuis quelques semaines l'A320neo d'Airbus, pour une

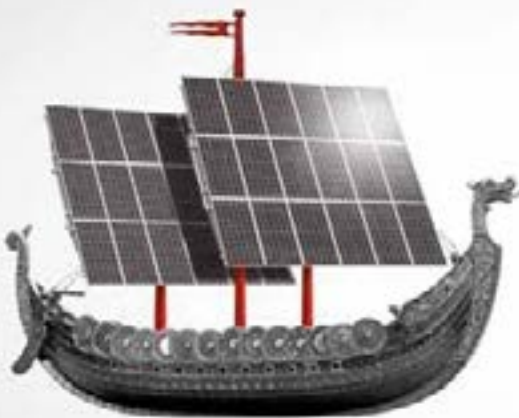
montée en cadence qui devrait permettre d'atteindre 600 nacelles par an. D'autres nacelles iront sur le long courrier A330neo, le grand biréacteur Boeing 777X, le Comac C919 le concurrent chinois de l'A320, l'avion d'affaires Falcon5X de Dassault...

Grâce aux investissements réalisés, l'usine qui abrite aussi le siège de Safran Nacelles a considérablement amélioré ses performances. « Il a fallu 74 mois pour développer les nacelles de l'A380, 60 pour celles de l'A320neo et seulement 42 pour celles de l'A330neo », détaille Jean-Paul Alary. ◀



Safran a engagé d'importants investissements dans sa transformation numérique.

DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE FORMATIONS CONTINUES EN MARITIME-PORTUAIRE-LOGISTIQUE



L'Institut Portuaire d'Enseignement et de Recherche,
un organisme de formation expert :

- 40 années d'expérience jalonnées de succès
- Des formations catalogue ou sur-mesure
- L'alliance fructueuse de la théorie et de la pratique
- Un vaste réseau de professionnels experts et de consultants
- Une haute idée du service et de l'accompagnement
- Une implantation dans le 1^{er} port français pour le trafic de conteneurs
- Une renommée internationale
- Des partenaires d'exception dont l'Organisation Maritime Internationale

POUR PLUS D'INFORMATIONS :
iper.fr • info@iper.fr



CAËN • LE HAVRE • PARIS • OXFORD

Cherbourg-en-Cotentin

Coques en stock

Cinq sous-marins nucléaires vont être déconstruits à Cherbourg par DCNS.

Le chantier DCNS a été choisi par la Direction générale de l'armement (DGA) pour « déconstruire » à Cherbourg les sous-marins nucléaires lanceurs d'engins (SNLE) de la première génération. Les engins concernés qui s'appellent le Terrible, le Foudroyant, l'Indomptable, le Tonnant et l'Inflexible sont entrés en flotte entre 1973 et 1985 et retirés du service actif entre 1996 et 2008. Le marché dont le montant n'a pas été révélé ne comprend pas le premier sous-marin de cette série, Le Redoutable, en service entre 1967 et 1991. Débarrassé de son cœur nucléaire, il est devenu en 2002 une pièce maîtresse de la Cité de la Mer de Cherbourg. Actuellement, ces cinq coques longues chacune de 128 mètres pour un poids de 7 000 tonnes, mouillent dans le bassin Napoléon III de Cherbourg non loin de l'endroit où elles ont été construites par l'ancêtre de DCNS.

Opération sensible

Comme pour Le Redoutable, les réacteurs ont été enlevés et stockés sur une aire antisismique voisine. Cette opération « sensible du point de vue de la sécurité nucléaire et techniquement délicate à réaliser », selon la

DGA, avait, elle aussi, été confiée à DCNS. Pour leur déconstruction, les coques prendront place dans la forme 5 qu'exploite DCNS et qui bénéficie de l'agrément Installation classée pour la protection de l'environnement (ICPE). Ce site sera au préalable rénové avec une remise en état des circuits et de la station de pompage des eaux, l'installation d'une grue et d'une salle blanche ainsi que l'aménagement d'une plateforme de tri des déchets. Ces travaux sont prévus pour durer une vingtaine de mois.

Selon la DGA le démantèlement de ces sous-marins « nécessite des outillages spécifiques et des surfaces de travail importantes ». Pour honorer la commande, DCNS s'appuiera sur deux sous-traitants : Veolia pour les prestations liées à la dépollution, à la découpe et à la gestion des déchets et Vinci pour le désamiantage. Il est prévu une revente des métaux extraits ayant une valeur marchande. Les travaux débuteront en 2018 pour la première coque et s'achèveront en 2027 pour la dernière. Entre-temps, DCNS devrait récupérer la « déconstruction » d'autres sous-marins de la Marine nationale au fur et à mesure de leur retrait du service actif. ◀



© dmitriamarta - Fotolia

CONTACT

www.dcnsgroup.com



Cherbourg-en-Cotentin

Démonstrateur hydrolien

Un nouveau pas est franchi dans la consolidation de la filière hydrolienne française.

CMN (Constructions Mécaniques de Normandie) et HydroQuest (concepteur d'hydroliennes) mettent leurs efforts en commun pour le développement d'un démonstrateur pour la filière hydrolienne marine. Ce projet, réalisé avec l'appui de l'université de Caen Normandie, prévoit l'installation en mer d'une hydrolienne marine de 1 MW sur le site de Paimpol-Bréhat au second semestre. L'objectif est de valider les performances de la machine en conditions réelles de fonctionnement, pour une commercialisation internationale à partir de 2019. « C'est le fruit d'une collaboration, entre nos entreprises,

qui remonte à plusieurs années », déclare le président de CMN, Pierre Balmer.

Commercialisation en 2019

L'engin sera construit dans les chantiers de CMN et proposera une puissance nominale de 1 MW. Sa conception à flux transverses lui permet d'être peu sensible à l'orientation du courant et donc d'être fixe sur sa fondation. Il se déclinera en un ou deux étages pour s'adapter aux profondeurs des gisements marins dans le monde. Il est conçu avec une structure tout métal, qui « permet une meilleure résistance aux contraintes

marines et une réduction des opérations de maintenances », détaille Jean-François Simon, président d'HydroQuest.

« Les énergies marines renouvelables deviendront à terme, en plus de notre activité historique de chantier naval, un des piliers de l'entreprise », témoigne Pierre Balmer, qui insiste sur l'importance de la création « d'une filière française de l'hydrolien marin ». ◀

CONTACT

www.cmn-group.com

+ Environnement ROUEN

Extension du domaine du tri

Avec un outil industriel modernisé et redimensionné, le Smédar peut désormais réaliser le recyclage de certains emballages plastiques.

Dix ans après son ouverture, le centre de tri du Smédar (syndicat mixte de valorisation des déchets concernant 605 000 personnes dans 162 communes des arrondissements de Rouen et Dieppe) entre dans une autre dimension. Il pouvait jusqu'alors absorber 25 000 tonnes de déchets par an. « Mais le process n'était plus en capacité d'absorber de nouveaux gisements », témoigne son président Patrice Dupray. Parmi ceux-ci, et c'est la grande nouveauté, l'arrivée des emballages plastiques : pots, boîtes, sacs, sachets et barquettes, tous les emballages de produits de consommation rejoignent les bidons, bouteilles, flacons. Et dans les aciers, ce sont les opercules métalliques et les capsules (non vidées) pour les machines à thé et café qui seront acceptés. Alors que seuls 25 % des déchets plastiques étaient

dirigés vers les filières de recyclage, ce taux va rapidement passer à 50 %.

13 tonnes par heure

« L'idée est d'avoir plus de déchets recyclables qui rejoignent le centre de tri. Désormais, après de lourds travaux, véritable prouesse technique, nous avons fait passer la capacité à 35 000 tonnes et nous avons doublé le nombre de trieuses optiques », détaille Patrice Dupray. Jusqu'à 13 tonnes de déchets pourront être affinés par heure : le rythme était d'une tonne en 1997 et de 8 tonnes l'an passé.

Les évolutions permettent « d'aller beaucoup plus loin dans le geste de tri » tout en le simplifiant puisque tous les emballages et tous les papiers peuvent être mis dans le sac, le bac ou le conteneur de tri. ◀



En chiffres

59,70

Les kilos d'emballages triés en 2015 en moyenne par les habitants du ressort du Smédar. Ce gisement se compose de :

- 22,27 kg de verre,
- 21,08 kg de papiers,
- 10,13 kg de cartonnets d'emballages
- 3,69 kg de bouteilles et flacons en plastique.

CAEN
Aéroport

Toutes vos destinations directes* à portée de main!

destinations directes*

Ajaccio Bastia
Bordeaux Figari
Londres Lyon Nice

Nouveau
Toulouse

via Lyon

Biarritz Bologne Bordeaux Brest
Bruxelles Brives Clermont-Ferrand
Florence La Rochelle Lille Limoges
Luxembourg Marseille Metz Milan
Nantes Nice Pau Poitiers Prague Rome
Strasbourg Toulouse Venise Vienne

* Dates des vols et conditions sur les sites internet des compagnies

CHALAIR
flybe.
HOP!
VOLOTEA

Informations - réservations 02 31 71 20 10
www.caen.aeroport.fr

Montures vertes

Quand un opticien met en vitrine la technologie normande, l'innovation est au rendez-vous.



Des lunettes de proximité.

Il fallait être opticien en Normandie (et entrepreneur) pour avoir le déclic, mais lorsque Charmant, groupe japonais leader mondial des montures en titane, a sorti sa collection Awear de lunettes éco-responsables, le lunetier soulignait sa matière première d'origine végétale : un plastique biosourcé signé Arkema. Ainsi Laurent Treffé, opticien-conseil à Beaumont-le-Roger, découvrant la nouvelle ligne écologique avec le représentant de la marque, a rebondi aussitôt. « J'ai fait la liaison avec l'un de mes clients travaillant au Cerdato », raconte ce professionnel de l'optique, qui, après quelque 20 ans de métier, a posé ses valises dans l'Eure en 2006,

ouvrant « Au Confort Visuel du Prieuré » à moins de dix kilomètres d'Arkema. Implantée à Serquigny, le site comprend une usine de production et un centre R&D (Cerdato) où 245 chercheurs développent – souvent en co-branding BtoB – des solutions polymères de haute performance. Tel

“ De la molécule au produit fini ”

le Rilsan Clear, matériau réalisé à partir de graines de ricin cultivées en Inde, en Chine ou au Brésil.

Prouesse technique

À partir de là, l'opticien a souhaité valoriser la « prouesse technique » auprès de sa clientèle, prêt à recommander « des lunettes pionnières, sourcées à proximité et finalisées ici, sur place », se rapprochant alors de Catherine Savary, documentaliste en charge de la communication du Cerdato. Ensemble, ils ont imaginé à quatre mains une communication unique autour de la ligne Awear, déclinable dans l'argumentaire qui met en avant la dimension technologique « des montures design ultra-légères, d'un confort et d'une durée de vie supérieurs » et visibles en vitrine. Car en plus des PLV (recyclables) fournis par le fabricant, ils ont mis au point une scénographie croisant les lunettes « trente montures pour tous les âges », des mini-flacons d'huile de ricin et des visuels illustrant le processus de production – transformée à Marseille puis acheminée à Serquigny « de la molécule au produit fini ». Leur démarche en duo n'a pas manqué de faire parler d'elle, attirant les médias locaux, jusqu'au magazine interne de Charmant. Lauréat d'un Web'trophée 2015, Laurent Treffé est familier du réseau consulaire. En 2016, accompagné par la CCI Portes de Normandie dans sa démarche Qualité, il a reçu le label Préférence Commerce, avant d'être certifié (VeriSelect Opticiens) par Veritas. ◀ I.P.

CONTACTS

CCI Portes de Normandie

Carole Richard

Conseiller aux Entreprises

Label Préférence Commerce

02 32 38 81 09

carole.richard@normandie.cci.fr

www.beaumont-opticien27.com





Saint-Symphorien-des-Bruyères

Prendre de la hauteur

► **Le leader français de la quincaillerie de couverture et des installations antichute, Frénéhard & Michaux**, a fait l'acquisition de Tubesca Comabi, spécialisé dans les solutions d'accès et de travail en hauteur. « Nous disposons ainsi d'une approche globale du risque lié au travail en hauteur », commente Jacques Frénéhard, président du groupe. « Nous proposerons à tous les professionnels du bâtiment et de l'industrie une offre intégrée de produits constituant une chaîne de déplacement et de travail en hauteur ». La nouvelle entité pèse 160 M€ de chiffre d'affaires et emploie plus de 1 000 salariés. Pour Frénéhard et Michaux, c'est la poursuite d'une logique de développement dans la protection contre les chutes en hauteur, entamée par le lancement de sa gamme de garde-corps de toits-terrasses Securigard. ◀

CONTACT

www.frenehard-michaux.fr

Saint-Etienne-du-Rouvray

Formation numérique

► **C'est à la rentrée 2018 que les 1350 apprentis de l'Espace Lanfry** pourront s'installer dans leurs nouveaux locaux, et profiter de formations BTP (du niveau CAP à celui d'ingénieur en alternance), s'appuyant sur les outils numériques les plus modernes. Réalité virtuelle ou augmentée, démarche BIM (maquettes numériques), matériau 3D, tout sera mis en œuvre dans le bâtiment dessiné par les cabinets d'architecte CBA et AACD pour leur donner une approche pédagogique innovante et donc susceptible de concourir à l'attractivité des métiers. L'Espace, implanté dans la technopôle du Madrillet, voisin, et ce n'est pas que symbolique, d'une pépinière d'entreprise dédiée à l'éco-construction, prend la relève du BTP-CFA Georges-Lanfry lancé dans les années cinquante, le premier du genre en France. Si les techniques ont évolué, l'esprit reste le même, celui de chefs d'entreprises persuadés que la formation de jeunes et l'apprentissage sont essentiels pour l'avenir de leur profession. Preuve supplémentaire de cet engagement, la création au BTP-CFA du Havre d'un laboratoire dédié au numérique, dont les travaux seront diffusés dans l'ensemble des CFA. ◀

CONTACT

www.cfabtp-hn.com



BÂTISSEUR D'ESPACES TEMPS

CONCEPTION - REALISATION SUR-MESURE

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



Rapide - Economique - Clé en mains

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

Industriel Modulaire Sur mesure

Tél. 02 31 68 16 16
www.legoupil-industrie.com

Les mots pour le dire

L'impro théâtrale comme moyen de mieux se parler en entreprise : Com' Une Impro prouve que cela marche.

Le monde de l'entreprise est parfois comme une pièce de théâtre, avec ses caractères définis et ses scènes répétées. Pourquoi dès lors ne pas aller plus loin et bénéficier du travail de vrais comédiens pour booster ses séminaires, ses présentations de résultats, ses AG ? La troupe de « Com' Une Impro » est là pour cela. Dirigée par Vincent Posé, comédien improvisateur depuis 2003, elle propose des animations théâtralisées, évidemment basées sur l'impro, qui décoiffent et font réfléchir en s'amusant.

Le mot qui revient le plus souvent dans le discours de Vincent Posé est « bienveillance ». Il ne s'agit en effet de ne pas chercher à déstabiliser, à faire naître de nouveaux conflits, mais bien au contraire « à faciliter la cohésion de groupe, renforcer les liens à dramatiser la notion d'échec, dans un esprit ludique ». Sur scène, tout le monde est égal,

et c'est un excellent moment pour laisser parler sa créativité. Au fil de ses spectacles, Vincent Posé a toujours su détecter des temps forts, ceux, par exemple, où une personne un peu timide se révèle sous un autre jour. « Il y a toujours des choses qui se déclenchent, de fabuleux moments d'échange. On voit le regard du groupe changer, un langage commun apparaît ». Il reste toutefois prudent et lucide : « Ce n'est pas une solution miracle. Ce n'est pas parce qu'on a réussi une impro que tout va aller mieux le lendemain. Mais c'est une façon de verbaliser les manques, les besoins, les solutions ».

Dépoüssierer les conférences

Pour y parvenir, il commence toujours par quelques exercices ludiques, des petits échauffements physiques, des échanges d'idées, autant de bases très techniques pour nouer la complicité, faire venir la

décontraction. Puis après, tout est possible, comme dans toute impro. Les prestations sont diverses. Elles peuvent concerner la cohésion d'équipe (team building), le développement de la créativité individuelle ou collective, des ateliers de gestion du stress et de la peur de la prise de parole en public. L'expérience est accessible à tous, sans aucun prérequis. C'est la personnalité qui parle. Et, souvent, se révèle. Tout le monde est confronté à l'expression en public, à la résolution de problèmes en groupe, à la pression... L'impro théâtre est un condensé de tout cela : créer vite, quasiment sans réfléchir, faire agir son instinct, être à l'écoute des autres.

Com' Une Impro propose d'autres types d'animation, comme le théâtre-forum. Les comédiens jouent une scène de la vie quotidienne de l'entreprise, et discutent avec le public, pour faire émerger des solutions. Les « restitutions théâtralisées » se déroulent après une Assemblée générale, une réunion, qui sont rejouées, en appuyant sur des mots entendus, des postures, dans un esprit de mise en perspective. Pour aller plus loin encore, « l'imposture ». Un comédien se glisse dans le public et dans la peau d'un invité, intervient pendant la réunion, pose des questions, investit parfois la scène, « sur le fil de la crédibilité, entre le vrai et le faux », ce qui provoque des situations promptes à susciter le débat ou le dialogue. « On dépoussière les conférences », résume Vincent Posé.

Avec lui, trois talents locaux issus des « Zimproloco » : Lucie Hervieu, Stéphanie Rausch, Fabien Gabriel. Une troupe appelée à grandir, puisque Vincent Posé, espère pouvoir monter de 80 à 100 spectacles par an en Normandie. ◀

Sur scène, tout devient possible.



CONTACT

www.comuneimpro.fr



Le Havre

Bien évaluer ses formations

Avec My Training Online, la formation professionnelle est passée au crible, dans un souci de performance et d'efficacité.



Sébastien Hamon s'implique pour de meilleures formations.

« **E**st-ce que j'ai le droit de faire cela ? ». Cette question, Sébastien Hamon l'a souvent entendue. Il se l'est même parfois posée lui-même, quand il occupait les fonctions de DRH de Sidel ou en tant que parrain de la première promotion Plato de la CCI du Havre en 2007. Et depuis 2011, date de lancement de son agence de conseil spécialisée en ressources humaines, Gest'RH, il cherche à aider ses clients à y répondre. Il y parvient, puisqu'ils sont près de 400 à solliciter ses services, en très grande majorité des PME de l'estuaire havrais. « Est-ce que j'ai le droit de faire cela ? », c'est un problème dont les solutions se trouvent dans un code du travail de plus en plus lourd et délicat d'approche. Il faut des spécialistes pour s'y retrouver, c'est ce que propose Sébastien Hamon et ses équipes, « un accompagnement et une mise en sécurité réglementaire », en abordant des domaines comme la GPEC, la formation, le recrutement, le

management ou des points précis et tout aussi essentiels comme le pilotage social, la politique de rémunération, le transfert des compétences. « Il y a beaucoup d'aspects à maîtriser pour des entreprises qui doivent se concentrer sur leur cœur de business », explique-t-il.

Le dernier très gros dossier à digérer est celui de la réforme de la formation professionnelle, qui porte l'obligation pour l'entreprise de former ses collaborateurs tout au long de leur carrière. Il devient dès lors indispensable de fournir une prestation de

À savoir

Gest'RH va continuer à avancer sur le principe du soutien en ligne. Il dispose ainsi d'un jeu de rôle autour de relations sociales, utilisé pour des étudiants en licence pro RH, et qui va être développé pour les entreprises.

qualité. C'est là qu'intervient l'outil mis en place par Gest'RH : My Training Online, un site permettant d'évaluer l'impact des formations. « Cela permet de démontrer que l'acquisition des compétences a été réelle, cela sécurise les entreprises », précise Sébastien Hamon. Le site a été développé avec la société informatique Sanchez Consultant et passé par une phase de test avec trois entreprises.

Graphiques

Il est aujourd'hui opérationnel et présente une solution à la fois très simple dans son utilisation et très pertinente dans son apport analytique. Avant la formation, l'entreprise fixe les objectifs et les thèmes à aborder, les compétences à développer. Le manager et le salarié évaluent sur une échelle de 0 à 4 le niveau actuel et celui à atteindre. Puis, une fois la formation terminée, un premier retour est immédiatement effectué (toujours sur la même base de notation), et un second un peu plus tard, quand l'application des savoirs a été mise réellement en œuvre. Il est alors facile d'apprécier les éventuels écarts, et d'apporter le cas échéant les correctifs nécessaires. Un système de graphiques et de tableaux de bord permet une vue globale de la situation. « L'outil va resservir pour l'entretien professionnel et pour la mise en place du plan de formation », complète Sébastien Hamon.

Le bénéfice est évident pour les entreprises, qui contrôlent ainsi parfaitement le bien-fondé de leurs actions de formation, mais aussi pour les organismes de formation qui pourront proposer des cursus ciblés en fonction des niveaux d'attente respectifs et donc d'avoir un accompagnement client de meilleure qualité. ◀

CONTACTS

www.gest-rh.fr
www.mytrainingonline.fr

en échos

Jean-Baptiste Savalle, directeur du CREPI Normandie



© Daniel Rodriguez Quintana / iStock

Dignité et citoyenneté

Repères

50 Le nombre d'adhérents que souhaite atteindre le CREPI Normandie en 2017. 32 entreprises sont aujourd'hui membres du mouvement.

700 contrats de travail signés en Normandie depuis 2010, dont 70 % vers des publics jeunes dans les secteurs du BTP.

Les Clubs Régionaux d'Entreprises Partenaires de l'Insertion cherchent à créer des liens entre les demandeurs d'emploi et les entreprises, par des actions à la fois classiques comme les jobs dating ou les visites d'entreprises, mais aussi par des rendez-vous plus originaux, souvent autour de rencontres sportives, qui permettent des échanges plus libres et une meilleure compréhension des besoins et des attentes des uns et des autres. Le CREPI compte 16 représentations en France, au sein desquelles 1 400 entreprises se mobilisent.

Le CREPI de Normandie a fêté ses 10 ans, en organisant 10 actions dans toute la région. L'occasion de revenir sur la philosophie d'un mouvement qui prône une insertion active.

> Interview

Comment définiriez-vous l'action du CREPI?

Jean-Baptiste Savalle > Chacun d'entre nous contribue, pierre par pierre, à construire des solutions pour l'emploi de ceux qui en sont éloignés, les jeunes, les personnes handicapées, les seniors, les femmes... Tous les publics, même si un focus certain a été mis sur les jeunes, dont on sait qu'il est toujours compliqué de les faire sortir de leurs quartiers. Nous pouvons accompagner les entreprises souhaitant engager ou renforcer une démarche RSE (Responsabilité Sociale d'Entreprise) sur le volet recrutement / insertion notamment via la gestion de la clause d'insertion sociale. Nous voulons donner des chances d'emploi durable. Nous sommes motivés par des valeurs comme la dignité et la citoyenneté, mais aussi la convivialité, l'esprit humaniste. Il y a un « esprit CREPI », fait de bonne humeur, d'envie de s'engager, d'aller à la découverte des autres.

De quelle façon les chefs d'entreprise peuvent-ils s'engager?

J-B. S. > Parmi les nombreuses actions que nous mettons en place, le parrainage est un élément fort. Le processus de recherche d'emploi est fait de hauts et de bas, avec le risque de s'enfermer dans une spirale mentale négative. L'écoute, les conseils d'un parrain, apportent un vrai soutien moral. Ils aident aussi concrètement les jeunes à se préparer aux entretiens d'embauche, aux démarches à effectuer. Les chefs d'entreprise adhérents de CREPI, et beaucoup d'autres savent que toute initiative qui les rapproche des demandeurs d'emploi est bonne. On remarque d'ailleurs que les parrains renouvellent souvent l'expérience. Les deux mondes ne se parlent pas assez, les jeunes connaissent mal le monde de l'entreprise, et réciproquement. Il est important de faire partager une vision commune.



Jean-Baptiste Savalle,
directeur du CREPI
Normandie

Pour bâtir cette vision commune, quels types de moments, de rencontres, organisez-vous?

J-B. S. > Nous cherchons à créer ce lien avec des actions qui peuvent prendre plusieurs formes. Des visites d'entreprise, des petits-déjeuners d'information, des ateliers, des découvertes des métiers, des jobs dating, des simulations d'entretien. Mais parce que nous croyons aussi au fait de se parler en sortant du cadre habituel, nous organisons des rencontres un peu plus originales, par exemple au Stade Océane avec une rencontre sportive pour briser la glace entre les chercheurs d'emploi et les entrepreneurs, puis un repas en commun. Pour la soirée de clôture de notre 10^e anniversaire, à Rouen il y avait un atelier pâtisserie, pour favoriser là encore le dialogue, faire tomber les barrières. Et à Évreux, notre premier « Markethon de l'emploi », pendant lequel des chercheurs d'emploi, répartis en petits groupes, allaient interroger des entreprises d'un secteur donné sur leurs besoins, et se positionnaient sur les offres éventuelles. ◀

CONTACT

www.crepi.org

Engagement collectif

Après Rouen, le CREPI va signer en début d'année deux nouvelles chartes « entreprises et quartiers », avec la communauté d'agglomération du Havre et la ville de Vernon. 17 entreprises seront engagées dans cette action qui vise à favoriser l'accès à l'emploi, la création d'entreprise, le développement économique, social et culturel des quartiers prioritaires de la ville. Le CREPI a été sollicité par l'État pour donner une impulsion plus importante encore au programme, auquel le réseau consulaire est également associé. Il s'agit pour les entreprises, via des « conventions d'engagement », de s'impliquer sur des sujets sur lesquels leurs compétences peuvent le mieux s'exprimer : faire découvrir les métiers aux collégiens, encourager l'inclusion des publics dans l'emploi, accompagner des initiatives locales, soutenir des porteurs de projets. C'est aussi la possibilité pour les différentes parties prenantes de mieux se connaître, de créer des connexions pour briser le mur de verre entre les quartiers, les jeunes et l'entreprise.

7 Le CREPI de Normandie fait partie des 7 CREPI français à participer à la mise en œuvre de la Charte Entreprises et Quartiers, porteuse d'engagements auprès des personnes issues des quartiers prioritaires de la ville.



CCI Ouest Normandie

Formation

Obtenir sa carte de professionnel de l'immobilier

Suite à la loi Alur et à compter de 2016, tous les professionnels de l'immobilier (titulaires de la carte, son représentant légal ou statutaire, les négociateurs et agents commerciaux) doivent avoir suivi une formation attestant de la mise à jour de leurs connaissances pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle.

Attention ! Les modalités (durée de la formation) diffèrent selon la date de renouvellement de la carte professionnelle.

Pour répondre à cette obligation, le service Formation de la CCI Ouest Normandie vous propose d'intégrer la formation (durée : 14 heures).

Les sessions auront lieu :

- **FIM CCI Formation Saint-Lô :**

24 et 31 janvier 2017 – 3 et 10 avril 2017

Contact : sylviane.blouet@normandie.cci.fr

- **FIM CCI Formation Cherbourg :**

2 et 9 février 2017 – 18 et 25 avril 2017

Contact : angele.bezard@normandie.cci.fr

- **FIM CCI Formation Granville :**

7 et 14 mars 2017 – 9 et 16 mai 2017

Contact : gerard.etienne@normandie.cci.fr

- **FIM CCI Formation Flers :**

16 et 21 mars 2017 – 12 et 19 juin 2017

Contact : patricia.rohee@normandie.cci.fr ◀

En savoir plus Télécharger le programme

<http://www.ouestnormandie.cci.fr/>

demande-de-carte-des-professions-immobilières



Retrouvez l'intégralité de nos rendez-vous sur notre site

www.ouestnormandie.cci.fr



CCI Seine Estuaire

Portail Emploi

Découvrez la nouvelle version de cci-estuaire-emploi.com

Le portail emploi de l'Estuaire fait peau neuve et change de nom. Plus ergonomique et plus performante, la nouvelle version du Portail offre de nouvelles fonctionnalités pour faciliter le recrutement et la recherche d'emploi. Simple, rapide et gratuit, le site de recrutement de la CCI Seine Estuaire est un outil incontournable pour les entreprises de l'Estuaire qui recrutent et les candidats en recherche d'emploi dans le secteur du Havre, du Pays de Caux (Fécamp, Bolbec, Port-Jérôme) et dans le Pays d'Auge (Honfleur, Deauville, Lisieux).

Les nouveautés pour les candidats :

- Un moteur de recherche avancé pour sélectionner plus rapidement les offres qui correspondent à son profil.
- Un tableau de bord pour gérer plus efficacement ses candidatures.
- Un test de personnalité gratuit qui permet de mieux se faire connaître auprès des recruteurs.

D'autres nouveautés attendent les candidats, comme l'annuaire des partenaires qui permet d'identifier rapidement tous les acteurs de l'emploi et de la formation.

Les nouveautés pour les entreprises :

- Une gestion des annonces simplifiée : publiées pour une durée de 6 semaines, elles sont remises en ligne gratuitement autant de fois que souhaité.
- Un tableau de bord qui facilite la gestion des candidatures reçues en per-

mettant d'entrer en contact directement avec les candidats (envoi d'un e-mail, demande d'entretien, gestion des e-mails de refus...).

mettant d'entrer en contact directement avec les candidats (envoi d'un e-mail, demande d'entretien, gestion des e-mails de refus...).

• Comme les candidats, les entreprises peuvent aussi passer un test qui définit les valeurs et la culture d'entreprise : un bon moyen pour les candidats de vérifier leur compatibilité avec le poste proposé !

• Actualisation permanente de la CVthèque : tous les CV sont datés. Les CV trop anciens sont supprimés automatiquement.

• Annonce à la une : la nouvelle version du site proposera jusqu'à 4 annonces en page d'accueil pour leur assurer une meilleure visibilité (service payant).

Les recruteurs retrouveront dans cette version tous les atouts qui font d'ores et déjà le succès du site : la relecture des annonces par un conseiller CCI, un vivier de candidats opérationnels, disponibles et sur place... L'évolution de cci-estuaire-emploi.com conforte son statut d'outil de référence des candidats et recruteurs locaux. ◀



Orientation - Formation - Emploi

CCI Seine Estuaire est partenaire d'événements pour promouvoir les métiers et favoriser l'orientation, la formation et l'emploi

- Le 20 janvier à Mézidon Canon : Forum emploi-formation – focus sur les métiers du numérique
- Le 31 janvier à l'Abbaye du Valasse à Gruchet : Forum des métiers – focus sur l'aéronautique – Job Dating avec Pôle Emploi
- Le 3 février de 16h à 21h au Havre : Nuit de l'orientation. ◀

En savoir plus Agenda de la nouvelle version du portail CCI Estuaire Emploi

<http://www.cci-estuaire-emploi.com/>



Retrouvez l'intégralité de nos rendez-vous sur notre site

www.seine-estuaire.cci.fr



CCI Portes de Normandie

International

Conquête du CES de LAS VEGAS

Seize entreprises ornaises et euroises sont parties à la conquête du CES de LAS VEGAS



Le 4 janvier 2017, au départ de Roissy Charles de Gaulle, en compagnie de AXFIL, ADIAMIX, RUBB BIO CONCEPT, DANRICK ET UDN, STARTECH NORMANDY, ACM, WATIZ, WICONNECT, PLAYXUS, URBAN CONNECT, CxLINKS, ALTERNATIV REALITY, DIGITALIZ, SOLUTIONS CONSOMMABLES, HEBUS IP et SEPT CINQUANTE.

L'an passé une dizaine d'entreprises composait la délégation du réseau consulaire eurois. Ces entreprises avaient pu s'approprier les technologies numériques présentées au Consumer Electronic Show (CES) de Las Vegas.

L'objectif majeur de l'accompagnement proposé est d'aider les entreprises à intégrer les nouveaux usages liés au numérique, dans leurs produits, leurs services ou leurs process de fabrication.

Cette année, c'est 23 personnes (16 entreprises), pour la plupart industrielles et de services non technologiques qui sont du voyage.

L'accompagnement de CCI International porte sur la préparation de la visite du salon : identification des stands à visiter, networking sur place (French Tech), formation au pitch, parcours de visite, etc.

Le CES... c'est LE Rendez-vous à ne pas manquer pour devenir acteur de la révolution numérique. REALLY THE PLACE TO BE !! ◀

En savoir plus Géraldine Lecarpentier - CCI International - 02 77 27 20 23 - 07 89 44 97 54 - geraldine.lecarpentier@normandie.cci.fr

Pascal Duvernoy - Conseiller numérique CCI Portes de Normandie - 06 85 99 14 58 - pascal.duvernoy@normandie.cci.fr



+ d'informations sur

www.portesdenormandie.cci.fr



CCI Caen Normandie

Speed dating

Speed Dating Bancaire

30 minutes pour convaincre un financeur!



Destiné aux porteurs de projet de création et de reprise d'entreprise, et aux entreprises en développement, le prochain

Speed Dating Bancaire, organisé par la CCI Caen Normandie, se déroulera le vendredi 3 février, de 9h à 12h30. Cette rencontre sera l'occasion pour vous de présenter votre projet auprès des banques et des organismes d'accompagnement au financement. Véritables partenaires de la réussite des entreprises, leurs conseils seront fondamentaux. Saurez-vous les convaincre ?

Au programme :

- Entretiens individuels de 30 minutes avec chaque partenaires bancaires
- Échanges avec les organismes d'accompagnement au financement. ◀

En savoir plus Pôle Entreprendre entreprendre@caen.cci.fr ou 02 31 54 54 54



+ d'informations sur

www.caen.cci.fr



CCI Seine Mer Normandie

Commerces

Dispositif Alerte Commerces

Un appel à vigilance rapide par SMS pour la sécurité de votre commerce

ALERTE COMMERCES est un dispositif de prévention qui permet d'informer les commerçants par SMS de faits délictueux (vols à main armée ou avec violence, vols à l'étalage, escroqueries par faux moyens de paiement...) venant de se produire dans un commerce situé à proximité.

Certains délits étant reproduits dans différents commerces en un laps de temps réduit, une diffusion rapide de l'alerte permet de renforcer la vigilance des commerçants et éviter ainsi la réitération des faits en leur défaveur.

Le dispositif ALERTE COMMERCES fonctionne grâce à un partenariat entre la CCI Seine Mer Normandie, la Préfecture de Seine-Maritime, la Gendarmerie Nationale et la Police Nationale.

L'adhésion au dispositif est gratuite pour les commerçants de la CCI Seine Mer Normandie et s'effectue en ligne sur le site www.alerte-commerces-normandie.fr.

La CCI Seine Mer Normandie fournit à chaque commerçant adhérent une vitrophanie afin de communiquer son appartenance au réseau ALERTE COMMERCES à ses clients et surtout auprès des délinquants. ◀

En savoir plus www.alerte-commerces-normandie.fr



+ d'informations sur

www.seinemernormandie.cci.fr



Convention d'affaires

NormandinnoV

La 10^e édition de NormandinnoV se déroulera au Havre le 26 janvier 2017

La convention d'affaires a pour objectifs premiers la présentation de PME innovantes auprès d'investisseurs, de business angels et de structures d'accompagnement en vue de trouver des financements et des partenariats pour faire aboutir leur projet de développement.

• Cette année, pour la 1^{re} fois, **NormandinnoV** se déroulera au Havre après une alternance historique entre Rouen et Caen ce qui permettra d'élargir la visibilité des entreprises innovantes sur le territoire normand.

AD Normandie, pilote du développement économique normand reprend les rênes de l'événement après 9 éditions organisées par l'agence de développement économique SYNERGIA et l'agence de l'innovation SEINARI.

L'AD Normandie conserve cependant le format initial de NormandinnoV : Introduction par une personnalité du monde économique, présentations de projets d'entreprises, pitches devant les investisseurs, témoignages d'anciens participants, networking déjeunatoires...

Partenaires : CCI Seine Estuaire, Inocéane, BNP Paribas, Synergia-Caen la mer, Go Capital, Kiosk to Invest, In Extenso, Le Havre Développement, Métropole Rouen Normandie, Normandie Incubation, Normandie Seine Incubation, Normandie Business Angels.

• Un 2^e temps fort : le **FFW'Day** sera organisé en parallèle de la convention d'affaires. Cet événement réunira des investisseurs potentiels pour des rencontres en tête-à-tête avec les dirigeants des entreprises accélérées par le programme FFWD Normandie de la saison 3. Lors de cette journée, les 10 entreprises ayant suivi le programme d'accélération exposeront leur potentiel de développement et leur besoin précis en financement devant un ensemble d'industriels, d'investisseurs et de potentiels clients, ainsi que d'experts de l'innovation. ◀

En savoir plus www.normandinnoV.com


Nautisme

Étapes normandes - La Normandie est à l'honneur pour le 40^e Tour de France à la Voile

Pour sa quarantième édition, le Tour de France à la Voile fera la part belle à la Normandie avec deux escales en Manche. Venue de Dunkerque, la flotte rejoindra Fécamp (10-11 juillet) et Jullouville (13-14 juillet), qui accueillera l'épreuve pour la première fois. Cette grande première est possible grâce au Diam 24 qui permet désormais de déployer des paddocks techniques directement sur les plages, en plus des accueils traditionnels au port. À noter que le clou de « l'Acte » de Jullouville sera un raid côtier inédit dans la baie du Mont-Saint-Michel !

Les concurrents feront ensuite voile avec la Bretagne (Golfe du Morbihan, baie de Quiberon) avant de rejoindre Les Sables-d'Olonne puis de filer en Méditerranée (Roses, Le Grau-du-Roi, Marseille, Nice) pour l'explication finale.

Alternance de raids côtiers et de stades nautiques, départs sous pavillon noir, Super Finale, la nouvelle formule du Tour, qui a fait ses preuves l'an dernier, sera renouvelée à l'identique cette année.

En savoir plus www.tourvoile.fr


Énergies Marines Renouvelables

Seanergy

Un carrefour pour les professionnels des Énergies Marines Renouvelables, au Havre, les 22 et 23 mars 2017

Au cœur d'un territoire pionnier, Seanergy est la convention internationale et transfrontalière dédiée exclusivement aux professionnels. Après Biarritz en 2016, c'est au Havre que SEANERGY réunira ses forces avec le concours des partenaires territoriaux, dont la CCI, afin de poursuivre sa démarche en faveur de la filière des Énergies Marines Renouvelables et de l'éolien offshore. Résolument internationale, cette deuxième édition s'installera les 22 et 23 mars 2017 au Centre des Congrès et d'exposition du Havre.

• Exposez vos solutions en démontrant vos compétences à vos clients et partenaires,

• Participez aux conférences techniques en étant acteur du développement de cette filière industrielle d'avenir,

• Développez et créez des contacts qualifiés en participant au programme de rendez-vous d'affaires,

• Exposez vos posters de Recherche dans un espace dédié.

En savoir plus www.seanergy-convention.com

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

L'INNOVATION ?

« Imaginée pour nos partenaires,
pensée pour vos clients. »

Helvetia innove pour rendre l'Assurance
Maritime et Transport plus intuitive.



	Assurances de Dommages	Assurances de Responsabilités et Dommages	Assurances de Responsabilités
Helvetia Solutions Entreprises	<ul style="list-style-type: none">• Marchandises transportées• Dommages aux véhicules• Peintures marines & industrielles• Commerce des œuvres d'art	<ul style="list-style-type: none">• Transporteurs & logisticiens• Armateurs au commerce, à la pêche industrielle et armateurs portuaires• Professionnels du Yachting• Construction navale	<ul style="list-style-type: none">• Entreprises portuaires
Helvetia Solutions Pros	<ul style="list-style-type: none">• Transports privés• Salons professionnels• Transports animaux vivants• Exposants d'œuvres d'art	<ul style="list-style-type: none">• Pêche artisanale• Conchyliculteurs• Armateurs de navires à passagers• Transporteurs fluviaux	EN COMPLÉMENT D'HELVETIA SOLUTIONS ENTREPRISES <ul style="list-style-type: none">• Les programmes internationaux• L'assurance des bâtiments
Helvetia Solutions Particuliers	<ul style="list-style-type: none">• Bagages• Instruments de musique• Équitation• Collections privées d'œuvres d'art	<ul style="list-style-type: none">• Bateaux logement• Plaisance	
Helvetia Solutions Digitales	<ul style="list-style-type: none">• Marchandises transportées	<ul style="list-style-type: none">• Transporteurs routiers• Plaisance	

Helvetia toujours plus proche de vous via ses 11 bureaux et délégations

Retrouvez vos solutions sur www.helvetia.fr

Besoin de renseignements ?

Votre réponse en 24h sur contact@helvetia.fr

Helvetia Assureur Maritime et Transport depuis 1921

helvetia 
Votre assureur suisse.

NOUVEAU SUV PEUGEOT 3008

JAMAIS UN SUV N'EST ALLÉ AUSSI LOIN



SHAZAMER POUR LE
DÉCOUVRIR EN EXCLUSIVITÉ

PEUGEOT RECOMMANDÉ TOTAL

Consommation mixte (l/100 km) : de 3,8 à 6. Émissions de CO₂ (g/km) : de 100 à 136.

N° Spécial PME/PMI : 02 77 07 80 07
www.groupemary.fr

MOTION & EMOTION



PEUGEOT