

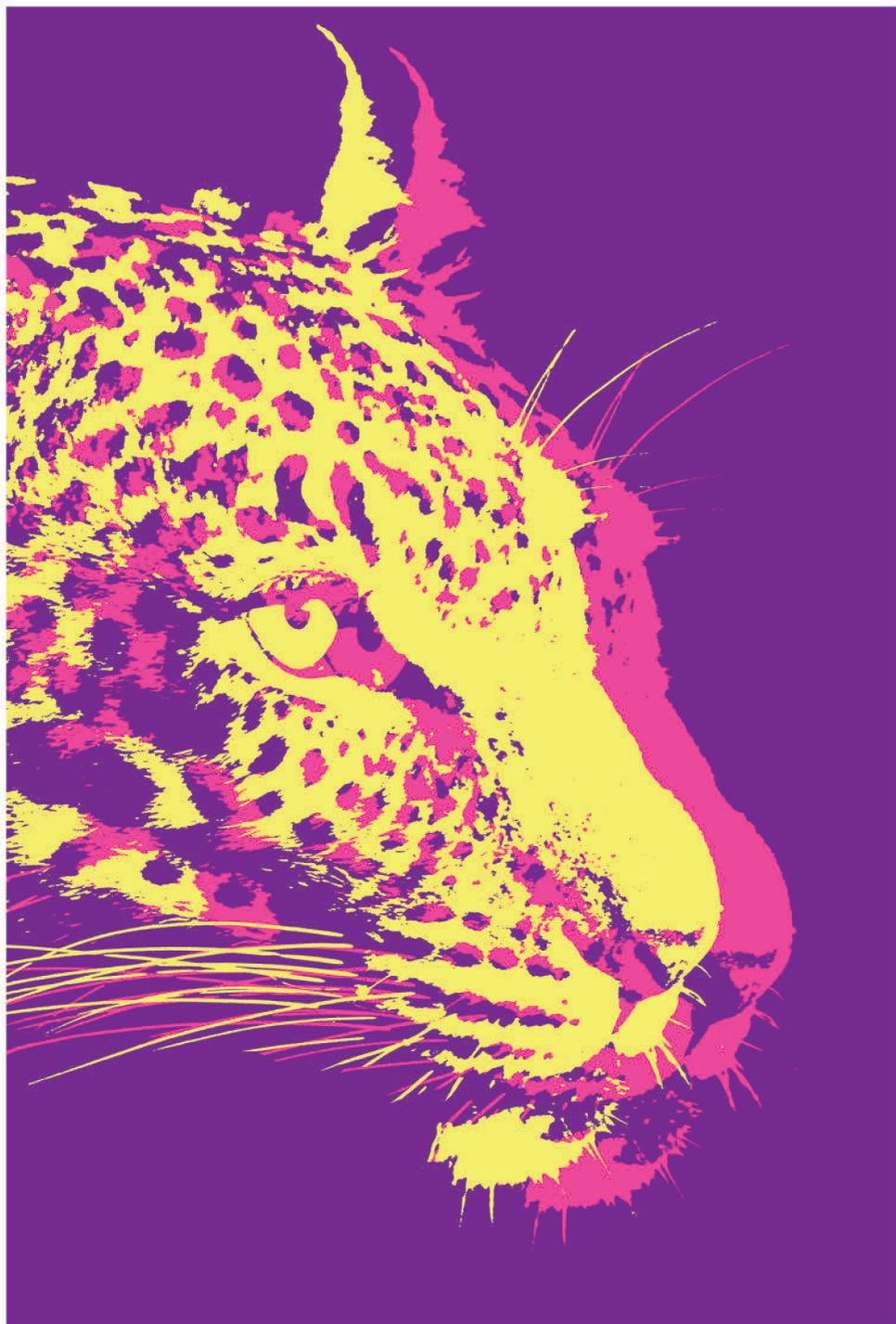


LES LAURÉATS

2017

**LES TROPHÉES
DE L'ÉCONOMIE NORMANDE**







LES TROPHÉES DE L'ÉCONOMIE NORMANDE

SOMMAIRE

LES LAUREATS

DES TROPHÉES DE L'ÉCONOMIE NORMANDE 2017

CRÉATION

PETIT BONHEUR DE NORMANDIE

INNOVATION

ONIP

DÉVELOPPEMENT

FACTEM

ENJEUX DE DEMAIN

CETTEFAMILLE

MADE IN NORMANDIE

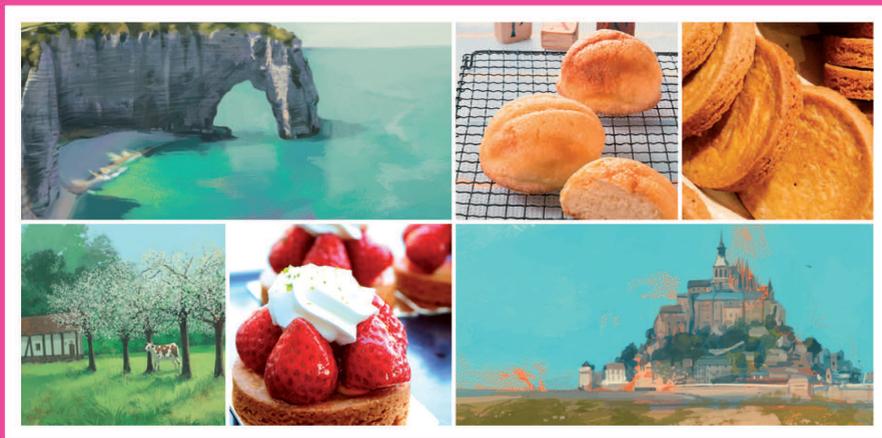
FILT

FEMME DE L'ÉCONOMIE

DIGNITUDE

PETIT BONHEUR DE NORMANDIE

L'aventure du boulanger-pâtissier normand, qui devient un entrepreneur reliant le Japon et la France en préparation pâtissière.



► **Dominique DOUCET est né en Normandie, à Lisieux, où il a appris le métier de pâtissier-boulangier et a développé sa passion pour les arts culinaires.**

Après 30 années passées au pays du Soleil Levant où il passe de chef pour la société automobile Honda, à entrepreneur et dirigeant de la société Dominique Doucet Co.Ltd. Son expérience et sa connaissance du marché japonais, son désir de partager et de transmettre, son instinct créatif

en perpétuel renouvellement, lui permettent aujourd'hui d'être à la tête de plusieurs boulangeries/pâtisseries, d'un restaurant et d'une usine de production de cannelés. En 2015, il décide de revenir dans sa Normandie natale et associé à sa fille Blandine, ils créaient la SARL PETIT BONHEUR DE NORMANDIE à Lisieux. Cette implantation en France est le premier échelon posé pour leurs objectifs de développement français et internationaux.



PETIT BONHEUR DE NORMANDIE

Contact : Dominique DOUCET

13 avenue Victor Hugo
14100 LISIEUX

Mail : doucetjm@dominique.co.jp

Site : www.dominiquedoucet.fr

Tél. : 02 31 61 70 45

PETIT BONHEUR DE NORMANDIE

Caractère exemplaire et marché envisagé

Après le développement de l'activité B to C (Boulangerie-Pâtisserie), qui permet de communiquer sur le savoir-faire de Monsieur Dominique Doucet et de croître sa visibilité en France, un projet d'exportation en B to B portant sur le marché asiatique est en phase de finalisation. L'objectif étant de percer sur le marché japonais qui est moteur pour les autres pays asiatique.

Stade de commercialisation ou de mise en œuvre

Sa présence au Mobac Show à Osaka, salon dédié aux machines et aux matériels des métiers de la boulangerie et de la confection, a valu à l'entreprise des retombées très positives quant aux produits qui y étaient présentés. Plusieurs grands fournisseurs japonais ainsi que des établissements d'enseignement, des petites boulangeries-pâtisseries, des hôtels se montrent aujourd'hui très intéressés. L'usine, une fois terminée permettra d'envoyer les premiers échantillons.

Si vous êtes lauréat, quelle utilisation prévoyez-vous de faire du montant de ce trophée ?

« Ce montant nous permettrait d'investir dans un laminoir que nous installerions à l'usine. Le laminoir nous permettrait de développer tout une nouvelle gamme de produits : des pâtes feuilletées ou feuilletée-brisées que Monsieur Doucet a développés il y a quelques années et dont il garde la recette secrètement ».

ONIP

Nouvelle gamme révolutionnaire de peintures intérieures Clean'Odeur labellisée NF Environnement qui capte et détruit les mauvaises odeurs en une heure.

RESPIREZ, vous êtes chez vous !

Clean'Odeur,
la peinture qui détruit les mauvaises odeurs *

**ELU PRODUIT DU BTP
PAR LES PROFESSIONNELS**

ONIP
Clean'Odeur
MAT

* Odeurs corporelles, de cuisine, d'humidité ou de tabac,
Bon pouvoir opacifiant,
Grande blancheur,
Pour travaux neufs et rénovation de finition soignée.

ONIP
www.onip.com

► Les odeurs dans l'habitat restent un problème récurrent aux yeux du particulier mais aussi de l'utilisateur (chambres d'hôtel, salles de restaurant, vestiaires, toilettes, ...).

Aujourd'hui l'unique solution est l'utilisation de masquant d'odeur comme les désodorisants, les bougies ou bien les huiles essentielles. Ce marché pèse près de 7 milliards d'euros et continue à grandir année après année malgré les inconvénients et la nocivité des produits. ONIP est le seul fabricant français à produire une gamme complète de peintures qui captent et détruisent ces molécules d'odeurs dérangeantes telles que les odeurs de cuisine, de tabac, d'humidité, de moisissure et les odeurs corporelles. Le procédé Clean'Odeur utilisé est un additif incorporé dans la peinture qui permet en une heure d'abattre totalement les mauvaises odeurs et ce pendant une durée de 3 à 4 ans. Cette peinture est unique dans le monde et met encore une fois en lumière une société normande.



ONIP

Contact: **Patrick VERLHAC**

Route d'Hondouville
27400 LA VACHERIE

Mail: p.verlhac@onip.com

Site: www.onip.com

Tél.: 02 32 50 90 14

Caractère exemplaire et marché envisagé

Les marchés envisagés sont les suivants :

- cuisines, réfectoires et cantines, salles de restaurants
- établissements recevant du public (EHPAD, hôpitaux, musées, hôtels)
- salles de sport, gymnase, vestiaires
- maisons individuelles

Stade de commercialisation ou de mise en œuvre

A fin 2016, soit 3 mois de commercialisation, plus de 50 tonnes de peintures Clean'Odeur ont été appliquées soit près de 6 000 m² de surfaces peintes. Cela représente 10 % de son chiffre d'affaires des peintures intérieures sur cette même période. L'objectif d'ONIP est d'atteindre 15 % de son chiffre d'affaires des peintures intérieures en 2017.

Si vous êtes lauréat, quelle utilisation prévoyez-vous de faire du montant de ce trophée ?

« Si nous sommes lauréat, nous utiliserons le montant pour d'avantage communiquer auprès des médias notamment auprès des télévisions pour nous faire connaître encore plus du particulier et de la distribution ».

FACTEM

Transmettre la parole de façon intelligible dans des milieux sévères et bruyants tout en protégeant l'opérateur des nuisances sonores.



► Le projet de FACTEM est de se positionner et d'être reconnu comme un acteur majeur dans le domaine de la transmission de la parole de façon intelligible dans les environnements difficiles en assurant à la fois la protection des opérateurs et une transmission de qualité.

Pour transmettre la voix dans des environnements difficiles, FACTEM conçoit et fabrique des micros et des écouteurs, des casques de protection acoustique communicants (ANR, débruitage micro, sans-fil), des haut-parleurs et des micros. Certains équipements sont certifiés aéronautique.



FACTEM

Contact: Séverine STEVARAGLIA

32 route de Caen
14400 BAYEUX

Mail: contact@factem.com

Site: www.factem.com

Tél.: 02 31 51 27 51

Caractère exemplaire et marché envisagé

Des compétences techniques importantes, des équipes soudées et motivées et une organisation claire et définie permettent aujourd'hui à FACTEM de mettre en œuvre la stratégie de développement définie par la Direction Générale. L'approche dual ainsi que la connaissance des besoins clients permettent la définition d'un marchés cibles (civil vs militaire, aéronautique vs non-aéronautique).

Stade de commercialisation ou de mise en œuvre

FACTEM est maintenant dans le 3^{ème} et dernier tiers de sa stratégie de développement. Sur le plan technique, FACTEM a fait le reverse engineering sur ses anciens produits et en a acquis la maîtrise des technologies. Sur le plan commercial, la société s'ait réappropriés la base clients historique et a développé le marché européen. L'entreprise est prête pour apporter de l'innovation technologique et pour se tourner vers le grand export.

Si vous êtes lauréat, quelle utilisation prévoyez-vous de faire du montant de ce trophée ?

« Si FACTEM est lauréate dans la catégorie Développement, le montant du trophée sera tout naturellement réinvesti dans le développement de la société à travers l'acquisition de moyens complémentaires pour le laboratoire de Recherche et Innovation. En particulier, nous investirons dans un rack PXI qui permettrait de faire de l'acquisition de signaux en temps réel et de gagner du temps dans nos expérimentations et dans le développement de nos solutions acoustiques ».

CETTEFAMILLE

Développe, anime et accompagne un réseau de familles formées et sélectionnées pour héberger des personnes âgées.



► **CETTEFAMILLE propose une solution « comme à la maison », chaleureuse, personnalisée et économique et un accompagnement tout au long de l'accueil dans l'une des 1200 familles de son réseau.**

Les personnes âgées vivent au rythme de la famille dans un environnement intergénérationnel et stimulant. Elles participent pleinement à la vie de famille et conservent ainsi leur autonomie au maximum.

Selon les modalités de l'accueil qui ont été définies, en fonction de ses aptitudes et de ses envies, le senior participe aux tâches qui rythment la vie d'une famille

(lecture aux enfants, préparation de la cuisine, cours, etc.). Cela permet le plus souvent d'éviter une rupture brutale après un décès, une chute ou le placement d'un conjoint en établissement qui génèrent de l'isolement et la fin de l'autonomie.

CETTEFAMILLE développe la première plateforme nationale de mise en relation entre des seniors et des familles formées et sélectionnées pour les accueillir et propose des services pour sécuriser, faciliter, professionnaliser et communiquer sur l'accueil des seniors à domicile.



CETTEFAMILLE

Contact : Paul-Alexis RACINE JOURDREN

4 place des trois Croix
61200 ARGENTAN

Mail : paul-alexis@cettefamille.com

Site : www.cettefamille.com

Tél. : 01 76 44 04 37

Caractère exemplaire et marché envisagé

Les études de l'INSEE indiquent que l'allongement de l'espérance de vie combiné à l'arrivée des babyboomers entraîne une augmentation du nombre de personnes âgées. La population des plus de 75 ans devrait ainsi atteindre 12 millions de personnes en 2060, soit le double de la population actuelle. CETTEFAMILLE développe une filière d'emplois non délocalisables qui permet à des personnes âgées de rester dans leur bassin de vie et de conserver les amitiés et leur tissu relationnel historique.

Stade de commercialisation ou de mise en œuvre

En 8 mois, CETTEFAMILLE a conquis un réseau de 800 familles accueillantes représentant plus de 1 000 places disponibles partout en France.

Partant de 10 appels en Septembre 2016, CETTEFAMILLE reçoit aujourd'hui 300 appels/mois de familles qui souhaitent trouver une solution pour leur parent âgé. 6 000 personnes visitent le site Internet chaque mois et les premiers contrats sont commercialisés depuis mi-janvier

Si vous êtes lauréat, quelle utilisation prévoyez-vous de faire du montant de ce trophée ?

« Nous lancerons la réalisation de vidéos courtes de formation pour accueillants familiaux sur des thèmes comme : la nutrition, les activités, l'incontinence, Alzheimer, etc. Par ailleurs nous recruterons un stagiaire pour nous accompagner sur la communication ».

FILT

Fabrication de filets et de cordons pour un grand nombre de domaines d'activités.



► **FILT est l'une des plus vieilles entreprises normandes, basée à Caen depuis 1860 et elle exporte 50 % de sa production normande, à travers le Monde.**

« Nous sommes fiers d'avoir relancé la fabrication de nos filets de « mémés ». Nos filets sont fabriqués au sein de notre entreprise de 19 salariés. Et c'est parce qu'ils sont fabriqués en Normandie, depuis plus d'un

siècle que nous les vendons partout dans le monde. En effet, nous mettons tout en œuvre pour maintenir notre savoir-faire textile industriel en France. Le textile Made in France est dans nos « tripes » (à la mode de Caen). De Pont-l'Évêque, en passant par Paris mais aussi New-York, Vancouver et Tokyo, nos filets de « mémés » voyagent à travers le monde afin de faire partager le savoir-vivre à la française. »



FILT

Contact: Jean-Philippe COUSIN

55 rue Maréchal Gallieni
BP 6126
14064 CAEN cedex 4

Mail: catherine@filt.fr
Site: www.filt.fr
Tél.: 02 31 74 72 53

Caractère exemplaire et marché envisagé

Fidèle à ses valeurs d'ouverture, d'engagement et d'authenticité, nul besoin d'aller sur la lune pour trouver les produits de demain. C'est dans sa propre histoire et avec les tripes (à la mode de Caen bien sûr !) que FILT connaît son succès avec ses filets à provisions dans le Monde entier.

Stade de commercialisation ou de mise en œuvre

FILT est en phase re-commercialisation depuis janvier 2011, depuis sa première participation au salon Maison&Objet à Paris. Environ 200 000 filets ont été vendus à travers le Monde en 2016.

Si vous êtes lauréat, quelle utilisation prévoyez-vous de faire du montant de ce trophée ?

« Nous investirons dans du matériel de production neuf pour garder notre compétitivité et augmenter le confort de travail des opérateurs. Nous, toute l'équipe, serons aussi très fière d'être reconnue comme une entreprise locale qui compte ».

DIGNITUDE

DIGNITUDE, des vêtements de tous les jours aux fermetures astucieuses pour simplifier votre quotidien en préservant votre autonomie et votre intimité.



► **DIGNITUDE, des vêtements de tous les jours aux fermetures astucieuses pour simplifier votre quotidien en préservant votre autonomie et votre intimité.**

La perte d'autonomie pour s'habiller est un véritable handicap révélé par l'hospitalisation (perfusion, sonde urinaire) et la perte de mobilité (vieillesse, arthrose, suite opératoire, AVC, situation de handicap). Pour répondre à ces contraintes, DIGNITUDE a ajouté des fonctionnalités pertinentes aux vêtements de tous les jours. Adaptés aux mensurations et aux besoins de chacun, leurs vêtements réduisent les manipulations douloureuses de l'habillage. Ils sont classés dispositifs médicaux et répondent aux exigences de la norme ISO 13485. Ils contribuent aussi à entretenir un meilleur état psychologique et à réparer l'image de soi. Se sentir bien et se sentir beau dans ses vêtements facilite sa relation avec l'autre. Cet élément est important également pour la famille qui voit ses proches (re)mis en valeur.

Dignitude

DIGNITUDE

Contact : Hélène GOUJOU

14 route de la Brique
50700 VALOGNES

Mail : contact@dignitude.fr

Site : www.dignitude.fr

Tél. : 02 33 93 81 53

DIGNITUDE

Caractère exemplaire et marché envisagé

Procurer du bien-être et de l'estime de soi, est un élément moteur qui donne encore plus de sens et de dynamique à ce projet d'entreprise.

DIGNITUDE adresse des marchés porteurs qui se recoupent à travers des cibles communes : les personnes hospitalisées ou en ré-éducation fonctionnelle, les seniors, les personnes en situation de handicap. La loi ASV joue également en faveur de l'entreprise en soutenant le développement de dispositifs sauvegardant l'autonomie.

Stade de commercialisation ou de mise en œuvre

La commercialisation des produits est prévue en juillet 2017. Un accent fort va être mis sur la communication (développement et activation d'outils numérique, catalogue, vidéos pédagogiques, PLV). Le travail mené en amont auprès des différents utilisateurs a permis à DIGNITUDE d'identifier les prescripteurs de ses produits et clients potentiels. Sa gamme Hospitalisation sera distribuée en direct et sa gamme Senior en pharmacies.

Si vous êtes lauréat, quelle utilisation prévoyez-vous de faire du montant de ce trophée ?

« Ce prix nous servira à mettre en place des outils de promotion : photos, catalogue, PLV, vidéos pédagogiques, clips, développement d'un site marchand et outils d'animation pour notre communication numérique. Nous pourrions par ailleurs envisager de suivre des formations pour mieux utiliser ces outils ».

LES TROPHÉES DE L'ÉCONOMIE NORMANDE



RÉGION
NORMANDIE



NORMANDIE
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT

www.unistudio.fr

LES PARTENAIRES TERRITORIAUX

DÉPARTEMENT DE
LEURE

L'ORNE
Conseil départemental



GRUPE
**Caisse
des Dépôts**

ÉVREUX
PORTES DE NORMANDIE

**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRES D'AGRICULTURE
NORMANDE

CaenIamer
NORMANDIE
COMMUNAUTÉ URBAINE

Caen Normandie
DÉVELOPPEMENT

cpme
NORMANDIE

MEDEF

MA
Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Région Normandie

LE HAUT-PIRE
DÉVELOPPEMENT

**CLUB
NORMANDIE
PIONNIÈRES**

métropole
ROUEN-NORMANDIE

CCI NORMANDIE

cress
Chambre Régionale
de l'Économie Sociale
et Solidaire de Normandie

bpi france