

ÉDITION SPECIALE

Retour sur les Trophées de l'économie normande  
Portraits croisés des cinq lauréats de l'édition 2018

## PORTRAIT

### Laura & Lucie Marie

Fondatrices de Zecarrossery (Colombelles 14)

## Les carrossoeurs

Elles sont deux sœurs (presque) jumelles nées sous le signe de l'auto. Et osons dire qu'elles déposent. C'est parce qu'elles ont vu leur père et, avant lui, leur grand-père, carrossiers de profession, tirer le diable par la queue que Laura et Lucie Marie ont eu l'idée (gonflée) de créer une nouvelle enseigne nationale de carrosserie. Laquelle est déjà forte d'une dizaine de franchisés à travers la France quelques mois à peine après son entrée sur le marché.

Joli tour de force que ces deux jeunes femmes énergiques doivent à leur parfaite maîtrise de ce métier « d'hommes » dans lequel elles baignent depuis l'enfance. La pomme n'est pas tombée loin de l'arbre. si ce n'est que le concept qu'elles ont imaginé emprunte plus au SUV des années 2020 qu'à la 2CV des sixties. « *Marcher dans les traces de papa, oui, mais différemment* ».

Les ingrédients de leur recette ? Une bonne dose de marketing, une solide pincée de digital, une communication glamour et moderne et des offres commerciales bien pensées sur le mode « Vous ne viendrez plus chez nous par hasard ».

« *On aime les artisans mais force est de reconnaître qu'ils n'y connaissent pas grand-chose dans ces domaines* » argumentent-elles tout sourire. Paroles de connaisseuses.

La promesse de Zecarrossery ? Susciter de nouveaux courants d'affaires chez les franchisés et, au passage, permettre aux intéressés de s'émanciper des agréments des assureurs « *qui exigent des taux horaires inférieurs de 30 à 40 % au taux plein* ». Prêt de voiture, remboursement de la franchise, appli pour suivre l'avancée des travaux



jour par jour... Les garages qui arborent la marque des deux sœurs, font entendre leur différence. « *Et ça marche !* » constatent-elles. De quoi les rassurer sur la crédibilité de leur plan d'affaires.

Laura et Lucie croient possible de convaincre une soixantaine de carrossiers de se rallier à leur panache rouge et noir d'ici fin 2019. À première vue, elles semblent sur la bonne route.

# Philippe Fournier

Président de Linkinfarm (Mouen 14)

## Le digital est dans le pré

Oui, il est possible de transposer les modèles éprouvés par Blablacar et consorts aux moissonneuses-batteuses et autres ensileuses. Ce jeune ingénieur en apporte une démonstration convaincante.

La place de marché virtuelle qu'il a développé avec trois acolytes experts pour les uns en informatique et pour les autres en machinisme agricole, est née d'un double constat.

La mécanisation croissante et l'agrandissement des exploitations poussent les agriculteurs à externaliser le travail des champs pour gagner du temps mais surtout éviter d'avoir à investir en propre dans des machines de plus en plus sophistiquées. Problème, leurs appels d'offres restent souvent sans réponse. « *Faute de quoi, ils se résolvent à acquérir à grands frais*

*des équipements qui ne serviront que quelques jours par an* » constate Philippe Fournier.

À l'autre bout de la chaîne, les prestataires de travaux peinent effectivement à répondre à la demande. « *Ils doivent jongler avec les pannes matérielles, la pression des clients, les temps de trajets, la gestion administrative et les fenêtres météo* ». Complicé dans ces conditions de maximiser le taux d'utilisation des machines et d'organiser les plannings, à plus forte raison au moment du pic de la moisson.

Comment fluidifier et optimiser ce marché complexe soumis aux caprices du ciel et aux aléas de la biologie ? C'est précisément l'enjeu auquel se propose de répondre la plate-forme. « *Le but est de référencer un maximum de prestations et de*



*demandes de chantier pour aider ses acteurs à mieux travailler ensemble et à bien élaborer leurs stratégies d'investissements respectives* » expliquent ses créateurs. En clair, de faire croître la communauté des Linkinfarmers sur un modèle gagnant-gagnant.

Quelque chose nous dit que cette jeune pousse pourrait bien parvenir à creuser son sillon.

# Anne Lamerant

Gérante de la Linière du Ressault (Le Neubourg 27)

## Retour vers le futur du lin

Ne pas se fier à son allure réservée. Ce petit bout de femme d'une trentaine d'années est aux commandes d'une exploitation de 3 200 hectares plantés de lin au cœur du très prodigieux plateau du Neubourg, paradis terrestre de cette plante à fleur bleue dont on fabrique les chemises. Héritière de trois générations de liniculteurs, la dame s'est formée dans une école de commerce puis tannée le cuir en Chine chez un négociant en fibre de lin avant de se décider à reprendre la société familiale à la veille de son centième anniversaire (la linière le fêtera en 2019). Bon sang ne saurait mentir. Twittos assidue, anglophone impeccable et réseautrice efficace, elle y fait souffler un vent de modernité. Dans la lignée des Lamerant, le lin se conju-

gue au féminin. C'est elle qui a convaincu le clan de relancer l'activité de peignage abandonnée dix ans plus tôt, victime de la concurrence de l'atelier du monde. Les filateurs chinois s'étant équipés pour maîtriser cette étape clef de transformation de la fibre (la dernière avant le tissage), Didier père s'était résolu à débrancher ses peigneuses.

La maison n'avait rien perdu de son savoir-faire. Sa fille s'est fait un plaisir de rallumer la flamme et, avec elle, les machines qui crachent à nouveau des kilomètres de torsades d'un fil lustré.

« *De nouveaux débouchés se sont ouverts grâce à la relocalisation en Europe de l'Est de plusieurs filatures spécialisées dans le haut de gamme* » explique-t-elle comme



pour s'excuser de bousculer les habitudes.

La nouvelle gérante nourrit d'autres projets pour faire fructifier son patrimoine. Elle parle de fabriquer des huiles et des co-produits à partir des poussières. « *Rien ne se perd, tout se transforme dans cette plante qui ne produit aucun déchet et n'a pas besoin d'irrigation* », rappelle-t-elle. Un retour vers le futur, en somme.

# Philippe Le Grand

Vice-président de Nomotech (Poilley 50)

## Bonnes ondes

Profession : réducteur de fracture numérique. Alors que la fibre relève encore du mirage pour beaucoup de zones rurales, l'opérateur manchois (eff. 200 - CA 45 M) passe à l'offensive dans le très haut débit radio. Son objectif ? Proposer une solution de recours à toutes ces collectivités financièrement contraintes mais impatientes de connecter leurs administrés -les plus isolés y compris- au monde du 4.0.

Cette quadrature de cercle, Philippe Le Grand se flatte de la résoudre par la vertu des ondes. « *Non seulement la technologie radio peut être mise en œuvre en moins d'un an mais elle est presque cent fois moins chère que le FTTN qui ne sera*

*pas accessible partout avant dix ans. En cela c'est un outil de lutte contre la désertification rurale* ».

À cet exercice d'aménagement numérique du territoire, Nomotech revendique vingt ans d'expérience. La société s'est arrogée une place de leader sur le marché du haut débit hertzien dans une dizaine de pays dont la France où elle équipe près de quarante départements. Pour l'étape d'après, celle du très haut débit, le normand a pris une longueur d'avance. Il a été le premier opérateur bleu blanc rouge à décrocher une fréquence auprès du gendarme des télécoms, pour la Seine et Marne et son océan de zones pavillonnaires. Le départe-



ment francilien s'est laissé convaincre de déployer le THD hertzien pour muscler son réseau d'initiative publique, contre la promesse d'un débit de 30Mbits/s. La croissance de Nomotech, « *continûment à deux chiffres depuis quinze ans* » rappelle son vice-président, n'est manifestement pas vouée à ralentir.

# Ghislain Gréaume

Gérant de Fabrique moi un bonbon (Vimont 14)

## Douceurs d'ici

Son logo représente un petit viking rigolard, une sucette à la main. Aucun doute possible, ce confiseur-là assume ses racines. Mieux, il les porte en étendard.

Son blockbuster ? Une pomme -forcément une pomme- de pâte d'amande « faite maison » joliment orangée qui enferme un petit noyau liquide d'un Calvados AOC de la meilleure facture.

Avant de partir barouder dans les meilleures maisons, le maître d'œuvre a sévi pendant cinq ans dans le milieu cidricole, il sait choisir son nectar. « *J'en épuisse deux cent cinquante litres par an rien que pour ce bonbon* ».

C'est dire si cette douceur fondante, qu'il expédie aux quatre coins de la

Normandie, s'arrache. Cambrai a ses bêtises, Aix son calisson et la Normandie... la pomme de Ghislain. Aux côtés des meringues, guimauves et autres pâtes de fruit, elle tient la vedette dans fabrique/boutique qu'il a installée sur la route qui relie Paris à Deauville.

« *Les gens aiment parce que c'est plus qu'un bonbon, c'est un souvenir à croquer* » raconte notre homme avec gourmandise. Pourquoi dès lors ne pas décliner la recette du « made in Normandie » sur tous les tons ? Le confiseur est passé maître à cet exercice.

Dans le secret de son laboratoire, il mitonne toute une gamme d'autres souvenirs à croquer, à consommer sans modération : la Pierre de Caen,



« *un bonbon sans sucre à base de jus de pomme* », le Caillou de Vieux-la-Romaine « *une réinvention du caramel* », la Patate du pays d'Auge à l'amande et la Truffe de Vimont « *une meringue framboise enrobée de chocolat* ». D'autres recettes sont en préparation mais d'ici là, il devra avoir poussé les murs. À force d'inventions gourmandes, la maison Gréaume est devenue trop petite.