

Reflets



LE MAGAZINE DE LA RÉGION BASSE-NORMANDIE

N° 82 - OCTOBRE - NOVEMBRE 2014



Allô, où puis-je me former ?



09

Etudiants,
où logez-vous ?



22

JEM 2014
L'empreinte
des Mondiaux



26

Ligne Nouvelle
Paris-Normandie
place au débat

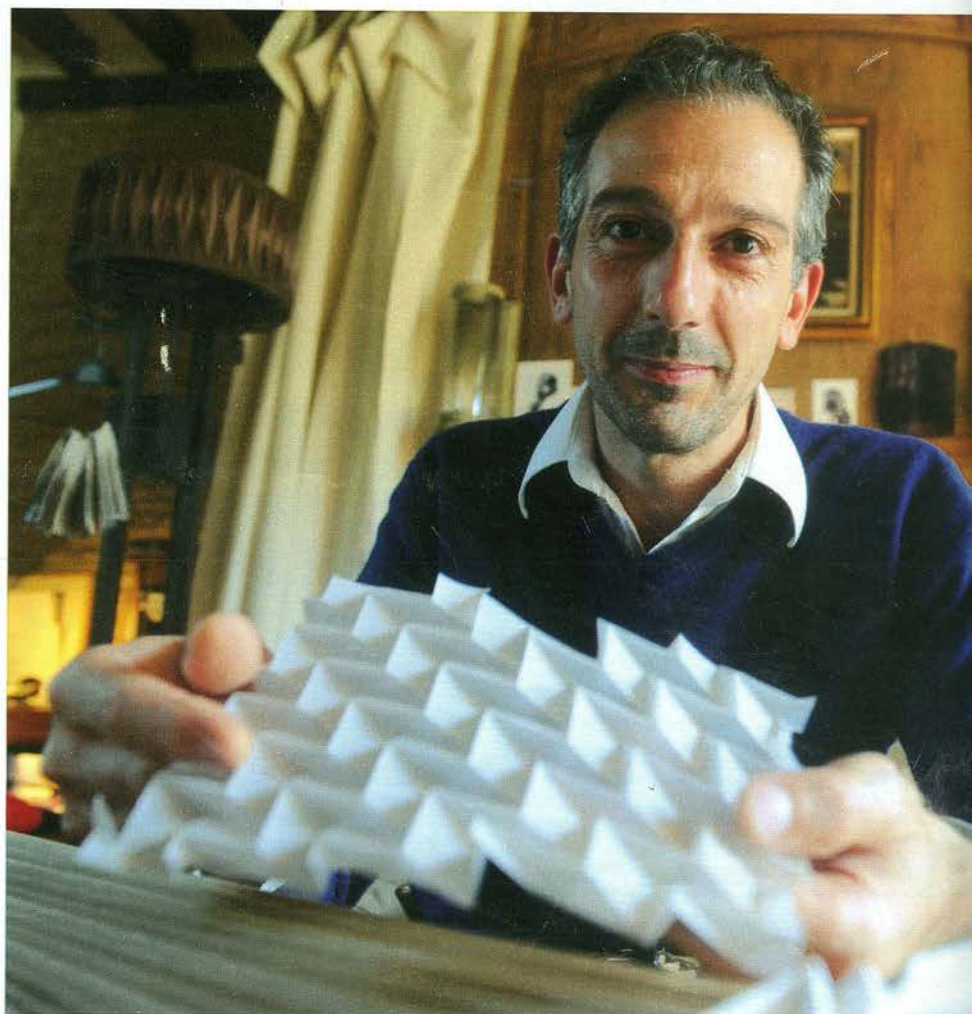
À l'assaut du monde



LE MOLAY-LITTRY

Maître dans l'art du pli, Pietro Seminelli commence à se faire une réputation outre-Atlantique dans l'univers de la décoration haut de gamme. Depuis ses ateliers du Molay-Littry (14), l'artisan a entrepris d'enfoncer le clou, avec l'appui de la Région.

Par **David Quaillet**
Photo : **Éric Biernacki**



Exporter son savoir-faire, même lorsqu'il est unique, n'est pas chose aisée pour une entreprise artisanale. Nichée dans un ancien corps de ferme rénové du Bessin, au bout d'un chemin en sous-bois, la société Artesina - quatre personnes - confectionne rideaux, panneaux coulissants, stores, voilages... Toutes ces pièces uniques sont créées par Pietro Seminelli, reconnu Maître d'art dans l'art du pli par le ministère de la Culture et de la Communication en 2006. Récemment, il a ajouté à sa panoplie des carreaux en céramique, avec l'entreprise manchoise Fauvel, et expérimente de nouvelles applications, comme les voiles de bateau.

Ses clients ? Des particuliers et des architectes d'intérieur, dont le cabinet new yorkais Peter Marino, qui « habille » les boutiques Dior, Chanel et Vuitton dans le monde. Jolie carte de visite... mais insuffisante : « *Mon principal client représente actuellement 60 % de mon chiffre d'affaires. Si je le perds, mon entreprise devient fragile ; c'est ce qui m'a poussé à chercher trois ou quatre autres cabinets d'architecte* ». Alors qu'en France, il n'a « *jamais démarché et toujours travaillé grâce au bouche à oreille* », Pietro Seminelli

a donc bâti une stratégie de conquête de nouveaux marchés à l'international.

Les États-Unis deux fois par an

Aux États-Unis, pour commencer : « *Mon programme consiste à y faire deux voyages par an, au minimum. Pour moi, c'est un marché sécurisant car j'y ai déjà un pied, et mes produits se prêtent bien à l'architecture de leurs espaces, notamment les fenêtres qui se lèvent en guillotine. Et j'aime leur mentalité dans les affaires : un chat est un chat et ils ne perdent pas de temps !* ». La Suisse, l'Italie et la Norvège viendront dans un second temps. En plus de l'appui de la Chambre régionale du commerce et de l'industrie et d'Ubifrance,

Artesina a répondu avec succès à l'APPEX *, lancé par la Région Basse-Normandie (*lire ci-dessous*). Cet accompagnement lui a permis d'aller à la rencontre d'acheteurs américains dans le domaine de l'hôtellerie, en mai dernier, et d'architectes d'intérieur, en octobre. Il lui permettra également d'embaucher une personne en charge de l'export. Par ailleurs, Artesina s'apprête à réaliser un film sur ses activités, et à traduire en anglais la plaquette et le site internet de l'entreprise. Il faut savoir se plier aux exigences de l'export !

* Appel à Projets Pour l'Export

+ d'infos www.seminelli.fr et www.normandy-ceramics.com

Ce que fait la Région

Depuis 2011, la Région a mis en place un nouvel outil pour aider les sociétés bas-normandes à se développer à l'international : l'APPEX *. Plafonnée à 50 000 €, la subvention peut couvrir jusqu'à 80 % des frais de prospection et une partie des dépenses liées au recrutement de salariés, cadres ou non, ou de stagiaires/étudiants dédiés à l'exportation. Deux fois par an, un jury de professionnels de l'export (CCIR International, Ubifrance, OSEO, COFACE, les conseillers pour le Commerce extérieurs français, les clubs exportateurs des départements, la Région) sélectionne les projets. Prochain lancement de l'appel à projets en janvier 2012.

+ d'infos www.region-basse-normandie.fr, rubrique *La Région à votre service* et 02 31 06 98 48