

# Contact

## entreprises

Le magazine des Responsables d'Entreprises du Val d'Oise

### Le JARDIN, *un secteur florissant*



Bimestriel n°90  
Juillet-Août 2011  
4,60 € - Réf. C. 113



Entreprise du mois :  
**WEBER**



La femme du mois :  
**Nadège Cassé**





# Cergy-Pontoise, composante essentielle de la région capitale.



[www.cergypontoise.fr](http://www.cergypontoise.fr) ■ 192 000 habitants ■ 100 000 emplois ■ 25 000 étudiants  
VILLE CLUSTER ■ VILLE CAMPUS ■ VILLE DURABLE ■ VILLE À VIVRE

#### DOSSIER

Le Jardin  
un secteur florissant .....p.5 à 8

#### ENTREPRISE DU MOIS

Weber ..... p. 9

#### ACE

..... p. 10 à 11

#### FEMME DU MOIS

Nadège Cassé,  
directrice de MB&A.....p.12

#### INFOS ENTREPRISES

.....p. 14 à 17

#### DÉTENTE

..... p. 18-19



#### Un gâteau à partager

Il est, en cette veille de vacances, question de partage des bénéfices dans les entreprises. Le dispositif imposant aux sociétés de plus de 50 salariés qui versent des dividendes en hausse de distribuer des primes exonérées de charge aux salariés est en voie d'être appliqué. Les petites entreprises de moins de 50 salariés pourront bénéficier des mêmes avantages sans caractère obligatoire. Faut-il s'en réjouir ? Selon les organisations patronales, imposer le versement d'une prime empiète sur la liberté de gestion du chef d'entreprise, l'ingérence du gouvernement dérange.

Quand on les interroge individuellement, les dirigeants

de PME ne sont pas rares à considérer cette répartition entre actionnaires, patron et salariés "normale", certains l'appliquant déjà.

Après la clôture du salon du Bourget, un autre partage est en question, qui ne sera pas sans conséquence pour l'industrie française, s'agissant du transfert de nos compétences et de nos technologies. Si le triomphalisme est de mise, avec pas moins de 730 commandes enregistrées par Airbus et un engagement d'achat pour un montant de 72,2 milliards d'euros, il semble toutefois y avoir un envers au décor. L'essentiel des commandes provient de compagnies asiatiques comme Air Aisia et des pays émergents en général, qui tirent aujourd'hui les ventes mondiales. La plupart de ces contrats s'accompagneront en effet de compensations (offset) industrielles, obligeant le constructeur européen à travailler avec les entreprises locales, dans le but de réduire la facture pour le pays acheteur et de favoriser le développement de l'industrie locale, grâce aux transferts de technologie. Cela induit fatalement la disparition de sous-traitants français au profit de nouveaux sous-traitants dans des pays émergents, la perte du savoir-faire technologique et perte de marchés. Ces pratiques conduisent à déstabiliser le tissu de PME sous-traitantes, de fournisseurs, de centres de R&D français, les compensations industrielles n'engageant pas seulement l'avantage concurrentiel, commercial et technologique de l'entreprise, mais bien l'avantage stratégique du tissu industriel français dans sa globalité.

L'aéronautique n'est pas le seul concerné, puisque les grands donneurs d'ordre y ont recours dans tous les secteurs (énergie, ferroviaire, automobile...). A l'inverse, l'absence de cette pratique conduirait à une perte récurrente de parts de marchés et empêcherait les firmes de rentabiliser leur technologie souvent coûteuse. Mais ne peut-on pas limiter les risques induits, exercer un contrôle plus important sur les technologies transférées, et surtout, mettre en œuvre une stratégie globale concertée ? Le rôle de l'État, garant des intérêts de la France au niveau international, paraît donc primordial, alors que les relations diplomatiques s'annoncent de plus en plus déterminantes dans la conclusion des contrats. Des interrogations que portent aujourd'hui de nombreux sous-traitants, préoccupés par ces transferts de technologie, annonceurs d'une concurrence accrue. A moins que nos constructeurs parviennent à garder un temps d'avance en terme d'innovation... Airbus annonce déjà la construction d'un super-Concorde, qui mettrait Tokyo à 2h30 de Paris, pour un décollage prévu en 2050.

En attendant, il me reste à vous dire au revoir, car la retraite a sonné, et je remercie tous les lecteurs qui ont bien voulu s'intéresser à ma prose de m'avoir encouragée à écrire ce qu'ils ressentent.

A tous bonnes vacances, la relève est assurée.

Sincèrement vôtre  
Marie-France Paviot

[www.contact-entreprises.net](http://www.contact-entreprises.net)

Contact  
entreprises

Édition : MF PROMOTION

Agence Conseil en Communication  
B.P. 78447 - 95807 Cergy-Pontoise cedex

Téléphone : 01 34 25 97 08

Fax : 01 34 24 84 83

Web : [www.mfpromotion.fr](http://www.mfpromotion.fr)

E-mail : [vpaviot@mfpromotion.fr](mailto:vpaviot@mfpromotion.fr)

SARL au capital de 7622,45 euros

RCS Pontoise B 352 519 292

Code APE 744B

Tirage : 8 000 exemplaires

#### Rédaction & Publicité

Rédacteur en chef : .....Virginie PAVIOT

Rédaction : .....Audrey LE MEUR

.....Mathilde LE GALL, MF. PAVIOT,

Resp. Publicité : .....Julien PAVIOT

#### Réalisation & Fabrication

Maquette : .....V. BENAZRA

Flashage et Impression : .....IRIS Impression

#### Abonnements

Tarifs et conditions (1 an, 6 numéros) 1 an : 40 €

Règlement à l'ordre de MF PROMOTION

Directrice de la publication : MF. PAVIOT

# Votre entreprise mérite nos apprentis **RECRUTEZ-LES !**

Parce que recruter un apprenti, c'est **investir pour l'avenir**  
la CCIV est à vos côtés pour détecter et révéler  
**les talents de demain**

6 000 apprentis

16 écoles.

200 formations  
du CAP au Bac + 5

En savoir plus :

01 30 06 70 12

[www.ecoles.versailles.cci.fr](http://www.ecoles.versailles.cci.fr)



Chambre de commerce et d'industrie  
Versailles Val-d'Oise / Yvelines

À vos côtés, précisément.

Seul à créer son entreprise  
mais pas seul à y croire  
**PARLONS VRAI**

Jean-Marie,  
restaurateur à Metz

Aurélië, sa chargée d'affaires  
à l'agence de Metz Déroulède

**BNP PARIBAS** | La banque et l'assurance d'un monde qui change

[bnpparibas.net/entrepres](http://bnpparibas.net/entrepres)

# Le JARDIN, un secteur florissant

Notre cadre de vie se végétalise, le jardin est aujourd'hui perçu comme une pièce à vivre à part entière. A l'heure où le climat économique se durcit, les Français cherchent et trouvent refuge dans de nouvelles habitudes et pratiques de consommation, axées en grande partie sur le retour à la nature.

Le jardinage est devenu un vrai hobby et l'on compterait quelque 13 millions de jardiniers du dimanche. Les dépenses dans le secteur se montent en moyenne à plus de 6 milliards d'euros chaque année (soit 235 euros par ménage, l'un des premiers postes d'équipement du foyer). Un budget multiplié par deux en 25 ans, alors que la superficie moyenne des jardins a diminué de moitié.

La pratique du jardinage, déjà largement présente dans nos modes de vie depuis l'augmentation du temps libre et la multiplication des résidences individuelles s'impose comme une réponse évidente à de nouveaux objectifs de consommation, en zone rurale comme urbaine. Cette passion du jardinage profite à la croissance du secteur économique associé, qui s'adapte à ces tendances de fond, structurellement porteuses. Rencontre avec ces professionnels du plein air.

9 habitations principales sur 10 possèdent aujourd'hui un espace de jardinage :

61% ont un jardin (77% des jardins ont une pelouse et 38% des espaces de jardinage ont un potager)

43% ont une terrasse

30% ont un balcon

49% ont un rebord de fenêtre fleurissable

(source Promojardin – mars 2011)

QUELQUES CHIFFRES

## Gilles Gaye, adepte du jardin vertical

Paysagiste de métier, Gilles Gaye s'est tourné dès 2005 vers d'autres formes d'expressions végétales. Son entreprise, Couleurs jardin, installée à Saint-Gratien, développe depuis 1987 une activité "espaces verts" traditionnelle et propose, en parallèle, la réalisation de murs végétalisés. "J'avais envie de faire autre chose, explique-t-il. Tout est parti de la demande d'un client, puis d'une rencontre avec un importateur de Sphaigne, basé à Saint-Tropez." La Sphaigne, c'est cette mousse végétale sèche provenant des zones marécageuses du Chili, utilisée pour la mise en œuvre de murs végétaux. Dotée de

propriétés remarquables, notamment une grande capacité de rétention d'eau sans perte de volume dans le temps, elle possède également des caractères antibactériens et inodores et des capacités d'isolation thermique et phonique. Les végétaux plantés directement dans ce substrat (principe de culture hors-sol) colonisent le mur rapidement et assurent un rendu esthétique assez exceptionnel. En intérieur comme en extérieur, le système permet de camoufler un mur, d'aménager une terrasse ou d'agrémenter un jardin.

suite p.6



CHÂTEAU D'AUVERS

## Nouveautés 2011 du parcours multimédia "Voyage au temps des Impressionnistes"

- Le théâtre virtuel au café concert
- Un café d'époque entièrement rénové
- Une nouvelle évocation du pont de l'Europe
- Des bornes tactiles et interactives

CHATEAU D'AUVERS-SUR-OISE - Tél. : 01 34 48 48 48 - [www.chateau-auvers.fr](http://www.chateau-auvers.fr)

SITE DU CONSEIL GÉNÉRAL DU VAL-D'OISE



## Gilles Gaye, adepte du jardin vertical (suite)

Un arrosage automatique est incorporé (système de récupération d'eau par gouttière au sol ou système de pompe électrique fonctionnant en circuit d'eau fermé). "Aujourd'hui, la création de parcs, jardins, terrasses et d'espaces verts continue de représenter la plus grosse partie de mon activité. Petit à petit, je souhaite cependant passer la main à l'un de mes collaborateurs, pour me consacrer pleinement aux murs végétaux, car la

demande est là, il y a un vrai marché auprès des professionnels comme des particuliers. J'envisage aussi de lancer un nouveau concept en proposant la location de murs végétalisés." Déclinant la technique sur d'autres supports, Gilles Gaye réalise également pour ses clients des cadres d'intérieur sur-mesure, toujours sur le principe de la culture en hydroponie. De véritables œuvres végétales, qui ornent les espaces intérieurs

et s'avèrent moins coûteuses que les murs végétalisés (pour lesquels il faut compter près de 400 euros du m<sup>2</sup>, car longs et délicats à mettre en œuvre).

Le patron souhaite également aménager progressivement son actuel entrepôt en show-room de vente et d'exposition.

Tél.: 01 34 17 20 65  
www.couleurs-jardins.fr

## Pépinières Chatelain : une production de 70 hectares au Thillay

Depuis 250 ans, les Chatelain sont producteurs et agriculteurs au Thillay : élevage de vaches laitières (aujourd'hui abandonné), mais aussi culture de céréales (blé, betterave, maïs), activité qui perdure sur près de 200 hectares, malgré la pression foncière à laquelle doit faire face l'exploitation sur ce territoire en plein développement (car proche de Roissy). Afin d'assurer une rotation des cultures, la famille commence à se diversifier en 1967, lorsque Jean-Marie Chatelain crée la pépinière, qu'il dirige toujours avec ses enfants et qui s'étend sur 95 hectares de production. Les activités sont réparties entre deux entités juridiques : une SCEA (pour la ferme et la pépinière) et une SARL qui regroupe la jardinerie, la vente aux professionnels et le service espaces verts. Les deux structures emploient au total 38 collaborateurs.

Du côté de la pépinière, la production est essentiellement tournée vers les arbustes et les arbres fruitiers (pommes, prunes, cerises...), les conifères et les gros sujets (hêtres, cèdres, érables... pouvant atteindre 12 à 15 mètres de haut). L'équipe y cultive près de 400 variétés différentes d'arbres fruitiers et pas moins d'une centaine d'espèces de pommes, dont certaines variétés fruitières régionales en voie de disparition, comme la Belle de Pontoise\*. Au total, 800 variétés de plantes différentes sont exploitées sur le site du Thillay ainsi qu'au Mesnil Amelot, où la société familiale a fait l'acquisition complémentaire d'une pépinière de 25 ha pour renforcer la structure. "Nous ne produisons pas de rosiers ou de plantes de terre de bruyère, nous ne sommes pas horticulteurs, insiste Laurent Chatelain, c'est un métier aux techniques bien différentes. Pour les grands conifères par exemple, nous pratiquons la mise en bac, procédé qui demande un savoir-faire important car il s'agit de transplanter un grand sujet après avoir creusé une tranchée autour de la motte de l'arbre, et de garantir sa reprise chez le client."



La commercialisation des végétaux se partage entre les particuliers (30%), les collectivités (35%), les paysagistes (30%) et les pépiniéristes (5%), avec un rayonnement sur toute la France. Pour assurer la vente au détail, une jardinerie de 4800 m<sup>2</sup> est ouverte aux particuliers depuis dix ans. La société adhère à une centrale d'achats qui lui permet de proposer à sa clientèle des plantes et fleurs complémentaires, soit près de 17 000 références. L'espace de vente propose également des produits du terroir locaux (salades, fraises, œufs, pommes de terre, oignons, bière du Vexin, huile et farine du Vexin...) et organise certains week-ends des ateliers jardin gratuits pour apprendre à tailler les végétaux, préparer une plantation... Pour boucler la boucle, une équipe de cinq paysagistes travaille à l'aménagement des espaces verts et jardins pour le compte des particuliers, sur l'ensemble de l'Île-de-France.

\* L'entreprise est membre de l'association des Croqueurs de pommes

Tél. : 01 39 88 50 88  
www.pepinieres-chatelain.com (vente en ligne de productions saisonnières)

## Medicis France, le salon s'invite au jardin

Grossiste en meubles et décoration de jardins, la société Medicis France est basée à Saint Ouen l'Aumône (Vert Galant), sur une plate-forme logistique de 3500 m<sup>2</sup>. Créée en 1992 et dirigée par Pascal Leguez, elle offre une large gamme de produits spécifiques au jardin avec, comme ligne directrice, la recherche d'un matériau le plus naturel possible (démarche « éco-responsable »). Ses produits sont certifiés F.S.C. (Forest Stewardship Council) pour assurer la traçabilité des es-

sences de bois. Outre le bois (teck, eucalyptus, hêtre), les matériaux utilisés sont multiples : aluminium, textile, pierre, granit noir, mosaïque, fer forgé... L'entreprise, qui emploie déjà 10 personnes, fait fabriquer une partie de ses produits directement en Indonésie. Les produits de Medicis France se retrouvent chez de nombreux distributeurs (Leroy Merlin, Magasin vert et Point Vert, Bricorama, Gamm Vert, Monsieur bricolage, la Redoute, la Maison de Valérie...).

www.medicis-france.fr

## Piscinelle crée une école pour ses clients

Voici plus de 30 ans que l'entreprise crée, fabrique et distribue des piscines enterrées haut de gamme ainsi que de multiples accessoires. Depuis mars 2011, Piscinelle a lancé sa propre école, l'école Piscinelle (Domont), un service gratuit à destination de ses clients, afin d'aborder, un samedi par mois pendant une journée complète, de nombreux thèmes : traitement de l'eau et chimie moléculaire, fonctionnement du système de filtration, notions d'électricité et de terrassement, protection de sa pis-

cine l'hiver pour mieux la remettre en service au printemps et exercices pratiques de montage pour ceux qui choisiraient d'installer eux-mêmes leur piscine. Le groupe a connu une croissance de ses ventes de 31% sur l'exercice 2009-2010 et compte aujourd'hui plus de 10 000 piscines installées dans 9 pays.

Inscriptions au 01 34 38 04 93

## ADEI, menuisier paysagiste

Diplômé de l'école Boule (bois, ébénisterie, agencement, décoration d'ensemble...), Stéphane Dudillieu a choisi une spécialisation plutôt originale. Cet artisan accompli, amoureux du bois, monte en 1983 un atelier de "menuiserie paysagère". Un qualificatif qu'il imagine pour décrire son métier, essentiellement tourné vers l'aménagement extérieur. "Après avoir travaillé pendant 18 ans dans la menuiserie traditionnelle, j'ai décidé de monter ma propre société, ADEI, en 1993. Nous nous sommes installés à Livilliers, dans le Vexin. Aujourd'hui, les jardins, terrasses et balcons représentent 90% de notre activité, avec un très fort ancrage chez les particuliers, sur Paris et la région." Cela va du plancher, aux bacs et jardinières sur-mesure, en passant par les abris de jardin, les pergolas, les escaliers, la réalisation de terrasses et même du mobilier de jardin, dont le design est assuré par le bureau d'études... Les bois utilisés, essentiellement du

pin traité éco-certifié provenant des Vosges, ou des bois exotiques (20%), sont tous usinés en atelier, par une équipe de trois menuisiers. Le patron sélectionne des essences de première qualité, sans nœud ni poche de résine, peut associer à ses créations d'autres matériaux (polycarbonates, zinc, pierre) et intégrer des systèmes d'éclairage basse tension. Aujourd'hui, Stéphane Dudillieu commence même à proposer de petites vérandas à ossature bois. Pour offrir à ses clients des prestations complètes, ADEI a internalisé il y a quelques années l'aménagement d'espaces verts, en s'adjoignant les services d'un paysagiste, sorti de l'école du Breuil. L'entreprise se démarque ainsi du tout standardisé en offrant des ouvrages soignés de grande qualité, avec des finitions impeccables, "au goût du client". Son savoir-faire lui a permis



d'intervenir en sous-traitance sur de gros chantiers, chez diverses personnalités du show business, et de développer un important carnet d'adresses dans la capitale.

Tél.: 01 34 66 91 14  
[www.adei-paysage.com](http://www.adei-paysage.com)

## Maisonelle : un abri de jardin modulable en un clic

Cabanon de jardin pour stocker le matériel de jardinage, ranger les vélos, salle de jeux pour les enfants, atelier d'artiste ou bureau d'été, l'abri de jardin est à la mode. Pour répondre à cet engouement croissant, Maisonelle, filiale du groupe Piscinelle basé à Domont, a lancé sa boutique en ligne. Jusqu'à présent, la marque s'adressait à des professionnels. Avec son e-boutique ([www.maisonelle.com](http://www.maisonelle.com)), elle propose aujourd'hui des abris de jardins personnalisables pour les particuliers, à monter soi-même.

Maisonelle a été fondée en 1979 par Bruno Choux. Fils de constructeur de maisons à ossature bois et petit-fils de bucheron, il s'appuie sur le savoir-faire familial en orientant l'activité de sa société dans la fabrication de charpentes, puis vers la production de chalets et cabanons de jardin qu'il développe avec succès. Cette grande maîtrise du bois lui a ensuite permis d'inventer la première piscine hors-sol en bois, qui sera le point de départ de la

création de l'autre activité du groupe, les piscines (voir encadré p. 6)

Avec ce portail internet, l'entreprise s'attaque donc à un nouveau marché, celui du grand public. L'internaute peut choisir, grâce à un configurateur, la taille et la structure de son futur abri (superficie, forme du toit, couleur, type de porte, fenêtres, rampe d'accès, plancher, rambarde...) et le créer virtuellement, de façon

très simple. Côté matériaux, les Maisonelles sont fabriquées avec des bois provenant des forêts scandinaves, traités en autoclave (donc imputrescibles) et garantis 10 ans, sans nécessité d'entretien particulier. Maisonelle est aujourd'hui le seul constructeur du marché français à proposer des abris de jardin avec des murs de 46 mm d'épaisseur, et ce dès les petites surfaces. La fabrication est entièrement réalisée dans l'usine située à Domont, qui s'appuie sur l'expertise d'une cinquantaine de collaborateurs, dont certains ont plus de 30 ans d'ancienneté. Une fois commandé, l'abri, livré en kit, doit être monté par les soins du client (mise en œuvre simple, nous dit-on), grâce à un système original d'encoches sur les madriers en bois qui permettent l'emboîtement des planches l'une après l'autre, selon un principe répétitif de construction de la structure. Des vidéos en ligne permettent également de suivre les grandes étapes de montage.

[www.maisonelle.com](http://www.maisonelle.com)



### L'UNIVERSITÉ DE CERGY-PONTOISE PARTENAIRE DES ENTREPRISES

Vous avez besoin de :

RECRUTER

FORMER

INNOVER

ACCOMPAGNER

[www.u-cergy.fr](http://www.u-cergy.fr)

L'université vous propose de :

Vous faire connaître auprès des futurs diplômés  
 Anticiper vos besoins de recrutement >> [bipe@ml.u-cergy.fr](mailto:bipe@ml.u-cergy.fr)

Construire des formations professionnelles  
 Accompagner vos évolutions RH >> [formation.entreprises@ml.u-cergy.fr](mailto:formation.entreprises@ml.u-cergy.fr)

Initier une recherche de pointe  
 Développer l'innovation - Renforcer votre R&D >> [recherche.valorisation@ml.u-cergy.fr](mailto:recherche.valorisation@ml.u-cergy.fr)

Valoriser votre engagement sociétal >> [fondation@ml.u-cergy.fr](mailto:fondation@ml.u-cergy.fr) >> <http://fondation.u-cergy.fr>

## Soisy Arrosage consolide son développement



La création de la société Soisy Arrosage remonte à 1957. Elle est à l'origine spécialisée dans la création et l'entretien des espaces verts. A partir de 1966, l'arrosage automatique est pour la première fois importé en France. La société est l'une des premières à offrir le service de l'installation. Après le départ à la retraite du fondateur, Pierre-Alain Madelaine reprend la société en 2004, l'entreprise est en redressement judiciaire. Ancien responsable des ventes chez un fabricant dans le domaine de l'arrosage automatique, le nouveau gérant, qui connaît bien le métier et préside aujourd'hui le syndicat national de l'arrosage automatique, va redonner un second souffle à la société. "J'ai repris les trois salariés de l'entreprise au moment du rachat, précise Pierre-Alain Madelaine. Nous sommes aujourd'hui 11 à plein temps et l'une des plus grosses structures dans le domaine de l'arrosage automatique en France, qui reste notre cœur de métier (près de 75% de l'activité pour un chiffre d'affaires qui se monte aujourd'hui à 1,3 million d'euros)." Parcs, jardins, sols sportifs, stades, golfs, mais aussi particuliers haut de gamme, la

société est sollicitée pour la création des plus belles installations ainsi que leur maintenance : stade Charlety, Camp des Loges, Jardin des Plantes, ville d'Enghien les Bains... La PME est même intervenue l'an dernier pendant 4 mois sur un chantier au Congo dans le cadre d'une installation résidentielle de grosse envergure, qui a mobilisé une équipe de trois personnes, épaulée sur place par de la main d'œuvre locale. "Avant chaque chantier, des études hydrauliques sont menées afin d'apporter à la plante les quantités d'eau dont elle a besoin, de rationnaliser les consommations, et d'obtenir des espaces verts de qualité. Tous les tuyaux sont enterrés à l'aide de trancheuses et nous avons recours à la technique du déplaquage et replaquage pour préserver les sols et les pelouses." L'entreprise développe en parallèle l'éclairage au sein des jardins et la mise en lumière de végétaux (profitant des tranchées réalisées pour faire passer les réseaux électriques), la création de bassins, ou encore l'installation de systèmes de brumisation. Pour faire face à son développement, la société fait actuellement construire à Soisy un bâtiment de 800 m<sup>2</sup>, qui abritera le magasin (ouvert aux paysagistes et particuliers), le dépôt et les bureaux. Un investissement de l'ordre de 800 000 euros pour une livraison début 2012.

Tél. : 01 39 34 93 30  
<http://soisy-arrosage.com>

### Vert compost, du terreau 100% bio

Vert Compost, installé à Epiais Rhus, est le fruit d'une diversification. Exploitant agricole, Philippe Pellé se lance dans la "transformation des biomasses" en 1993. Il récupère auprès des déchetteries, des paysagistes et des communes environnantes les déchets organiques (déchets verts, agricoles ou alimentaires comme les moûts de jus de pomme...) pour les recycler et les transformer en amendement, selon un processus complètement naturel et écologique (broyage, mise en aindains...). Chaque année, Philippe Pellé et son équipe (6 personnes) récupèrent entre 10 et 15 000 t de déchets, pour une production variant entre 3000 et 5000 t selon les années. La société fournit aussi bien les professionnels (notamment les maraîchers biologiques) que les particuliers, en terreau, compost, fertilisants et supports naturels de culture. Depuis quelques années, Vert Compost travaille également avec les chaufferies industrielles (comme Cergy ou Achères) auxquelles elle fournit du bois de chauffage. Pour donner un coup de pouce à votre jardin, n'hésitez pas à aller vous approvisionner sur place (vente en sac ou en vrac).

Tél.: 01 34 66 41 70 - [www.vertcompost.fr](http://www.vertcompost.fr)

## Clôture du Vexin s'agrandit à Ennery

Les véritables "clôturistes" se comptent sur les doigts d'une main. C'est le métier et la spécialité de la société Clôture du Vexin (ancien établissement Rangan de Cormeilles-en-Parisis), qui assure exclusivement, depuis 1990, la fourniture et pose de tous types de clôtures (béton, barreaudées, treillis, grillagées, bois...). Spécialisée dans la transformation du fer, la PME, dirigée par Raphaël Henry, compte également un atelier serrurerie (dédié à la fabrication de portails, portillons, garde-corps...), pour des réalisations sur-mesure, pouvant être automatisés. Le particulier représente près de la moitié de son chiffre d'affaires, le reste de l'activité se partageant entre les communes, les syndicats et les entreprises privées. Etant donné la spécificité de son métier et l'absence de formation dans ce domaine, l'entreprise accompagne en interne ses futurs collaborateurs, qui, suivis par un tuteur, apprennent le métier sur le

tas. Pour poursuivre son développement, l'entreprise (12 personnes) a fait construire un tout nouveau bâtiment, répondant à des normes environnementales strictes, situé dans la ZAC des Portes du Vexin à Ennery, dans lequel elle s'est installée l'an dernier.

Tél. : 01 30 37 47 50  
[www.clotureduvexin.fr](http://www.clotureduvexin.fr)



# weber réinvente le barbecue

*La marque Weber - qui fêtera l'année prochaine ses 60 ans - a fait une arrivée fracassante sur le marché français, il y a un peu plus de 10 ans, après l'ouverture de sa filiale dans l'hexagone, lancée par Régis Flusin à Eragny. A l'origine du barbecue avec couvercle, l'entreprise américaine, une des plus grosses au monde dans le secteur du jardin, décline aujourd'hui son modèle chez nous et partout en Europe. Weber, ce sont bien sûr des produits qualitatifs et techniques offrant de réelles possibilités, du petit barbecue d'appoint au véritable piano de cuisson, mais aussi tout un art de vivre et de cuisiner au jardin, des livres et des cours de cuisine...*



Qui aurait pu penser que les Américains donneraient un jour aux petits Français des leçons en matière de cuisine ? Pourtant, l'histoire commence en 1952, lorsque George Stephen, fondateur de la société, invente le tout premier barbecue à charbon avec couvercle en forme de boule. Le principe de cuisson, semblable à un four à chaleur tournante, permet de saisir les aliments tout en gardant et en contrôlant la chaleur. L'idée rencontre un franc succès aux Etats-Unis comme dans le monde entier. Depuis, la marque Weber est devenue une véritable référence. Présidée par Jim Stephen, l'entreprise reste 100% familiale, avec un process de fabrication entièrement géré en interne, un service R&D basé à Chicago, deux usines aux Etats-Unis et un site en Asie pour les accessoires. Les gammes comprennent des barbecues à charbon (les plus plébiscités), à gaz qui prennent fortement leur envol, des barbecues électriques, ainsi que de nombreux accessoires et ustensiles d'art de la table. Un soin tout particulier est apporté au design, avec une large déclinaison de formes et de couleurs, qui inscrit le produit comme un véritable objet de décoration au sein du jardin.

## De plus en plus d'adeptes

Avant les années 2000, ils ne sont que quelques importateurs à proposer les gammes Weber sur le vieux continent. Les ventes réalisées sont très marginales. Le groupe décide alors d'ouvrir ses propres filiales, d'abord en France, Danemark, Allemagne et Royaume-Uni, puis dans tous les pays. Pour attaquer le marché hexagonal, Régis Flusin ancien directeur commercial de Gardena, est l'homme de la situation. Avec peu de moyens, il part de zéro pour créer la structure, s'entoure de collaborateurs qui, comme lui, croient au produit, monte des partenariats avec les jardinerie. Celles-ci jouent le jeu et valorisent la marque. Onze ans après, le volume des ventes a explosé, avec près de 250 000 barbecues vendus l'an dernier, un rythme de croissance annuel de l'ordre de 35 à 40 %. En 2011, le chiffre d'affaires prévisionnel devrait atteindre les 60 millions d'euros, pour un effectif d'une soixantaine de personnes. Les bureaux cergyponsains témoignent de ce développement rapide, locaux soignés, barbecues en exposition à tous les étages, la dynamique est palpable. Régis Flusin est également vice-président de Weber-Stephen Europe du Sud, qui regroupe l'Espagne, le Portugal, la Belgique, le Luxembourg, l'Italie, Malte et prochainement l'Afrique du nord. Pour certains pays, les directions commerciales sont assurées par un représentant local, voire un "Country Manager". Le marketing est également géré de façon conjointe entre Eragny et les représentants locaux.

## Les clefs de la réussite

"Aux Etats-Unis, le barbecue est un mode de vie, précise le PDG. Chez nous, son utilisation est plus limitée, bien souvent associée aux traditionnelles saucisses - merguez cuites sur les braises. Weber a élargi le champ des possibles, avec des produits suréquipés et d'une haute précision. Le système de cuisson directe (pour saisir) ou indirecte (pour rôtir), mais aussi un réglage précis de la température permettent de cuisiner des recettes simples comme les plus élaborées". Si Weber s'appuie sur des produits de haute qualité et d'une grande robustesse, garantis jusqu'à 25 ans, avec des prix oscillant entre 79 € et 3500 €, l'entreprise mise aussi sur un système de distribution efficace, s'appuyant sur plus de 3000 jardinerie et magasins de bricolage revendeurs partout en France. "Nous avons mis en place des formations support pour les vendeurs, qui chaque année, suivent nos programmes durant une à deux journées, sur notre site d'Eragny, indique Catherine Massot, responsable communication. En magasin, ils sont des éléments clefs en terme de conseils. Il est vrai que nos produits, principalement les plus hauts de gamme, ont besoin d'être "expliqués" aux consommateurs, qui ne se lancent pas dans un tel achat les yeux fermés." Depuis dix ans, face à cet engouement croissant, les magasins revendeurs n'ont cessé d'élargir les espaces de vente consacrés aux activités de plein air. Weber, qui a largement contribué au phénomène, représente aujourd'hui 80 % des ventes de barbecues dans les jardinerie.

**Pour mieux approcher le consommateur, le champion du barbecue à couvercle a su capitaliser sur une palette d'outils marketing associés, en ouvrant la première école de cuisine au barbecue, la Grill Academy, basée à Issy les Moulineaux, lieu très plébiscité. Weber a également lancé un livre de cuisine vendu à des millions d'exemplaires dans le monde entier. Cette "bible Weber du barbecue" a été adaptée et publiée en France par Larousse. Avoir un Weber est donc devenu très tendance, le must de ce qui se fait actuellement dans ce domaine. Un produit séduisant qui devrait faire encore de nombreux adeptes.**

Activités : fabricant d'appareils de cuisson extérieure  
Effectifs : 60 personnes  
Chiffre d'affaires : 60 millions d'euros  
Adresse : 17 Allée Rosa Luxembourg - 95610 Eragny  
Tél : 01 39 09 90 00 - [www.barbecueweber.fr](http://www.barbecueweber.fr)

Nous avons autant de façons de faire notre métier que nous avons de clients.

CERGY ENTREPRISES  
6, boulevard de l'Oise - Cergy (95)  
Votre contact :  
Stéphanie Hutrel-Sourin, Directeur  
Tél. 01 30 30 71 92 - [www.credit-du-nord.fr](http://www.credit-du-nord.fr)



Crédit du Nord

Credit du Nord S.A. au capital de EUR 800 203 248 - SIREN 456 504 851 - RCS Lille - Siège Social : 28 place Bihour - 59000 Lille - Crédit Central - 59 boulevard Haumanm - 79008 Paris - Illustration Abelle - Antoine Magnin - Photos : ImageSource / tonontop/Michael Blum / CC0/Backgrouds.com / Photosanda / Getty Images visual GraphicObsession/Retna Images visual GraphicObsession/Design Pops.

### Rencontre avec François Scellier

Le club ACE et la CGPME organisaient le 23 juin dernier un déjeuner au Week-end (Cergy) en présence du nouveau président du CEEVO, François Scellier, figure politique déjà bien connue sur le département. Nous étions une soixantaine de participants. Durant cette rencontre, François Scellier est revenu sur le rôle du Conseil général et les actions qu'il souhaite porter au plan économique dans le Val d'Oise. *"Si nous ne pouvons nous substituer aux entreprises, notre rôle est de soigner leur*

*environnement et de les mettre dans les meilleures conditions pour qu'elles réussissent."* Interrogé, le 1<sup>er</sup> vice-président a indiqué qu'il souhaitait ouvrir le dossier de la requalification des parcs, qui avait, il y a quelques années, permis de ranimer certaines zones d'activités vieillissantes, en améliorant les conditions d'accès, la signalétique...

En terme de fiscalité, le président du CEEVO a souhaité expliquer le choix de la majorité d'augmenter les impôts pour faire face à la hausse des dépenses de fonctionnement (dues notamment à la mise en place de certains dispositifs comme le RSA). *"L'état fixe les règles, s'est-il justifié, mais ne compense pas. C'est aujourd'hui le devoir du département d'augmen-*

*ter la pression fiscale, bien que cela ne nous réjouisse pas."*

Au cours de son intervention, l' élu a également passé en revue chacun des trois pôles économiques majeurs du département : Roissy / le Bourget, en fort développement, Argenteuil/Bezons qui, avec la construction de nouveaux ensembles et l'arrivée du tramway, offre de belles potentialités et enfin Cergy-Pontoise, la "malaimée", qui suscite aujourd'hui des inquiétudes. *"L'agglomération compte de nombreuses écoles supérieures mais manque de centres de recherche majeurs. Au niveau économique, le projet du Louvre, qui n'est à ce jour garanti par aucun écrit ni financement, était-il le plus judicieux, s'agissant de stockage d'œuvres d'art ? Nous notons également la difficulté à faire revivre le centre commercial des Trois Fontaines. Sans se lancer dans des projets de réaménagement trop ambitieux, des opérations de rénovation et des accès sont à recréer pour que cela fonctionne mieux."* Les participants ont également pu poser quelques questions avant que le président, appelé à d'autres réunions, ne quitte la table : arrivée de la fibre optique (un schéma d'aménagement du numérique est en cours), la pérennisation du dispositif Scellier sur l'investissement locatif, le souhait de conserver une économie sur le parc naturel régional du Vexin et de développer une ligne plus régulière entre l'aérodrome de Cormeilles en Vexin et l'Angleterre, mais aussi les difficultés rencontrées par les entreprises avec les banques, thème qui a largement animé l'assemblée.

Le Club ACE et la CGPME restent bien entendu à votre disposition et à votre écoute pour se faire porte-paroles et faire remonter toutes vos questions aux élus et institutionnels.

**Club ACE : 01 34 25 97 08**  
**CGPME : 01 34 30 05 76**





**Un réseau d'acteurs économiques pour :**  
*Etablir des partenariats,  
 Participer à la vie du club d'affaires,  
 Echanger, Témoigner,  
 Se faire connaître*

**Venez rejoindre le club des entreprises de Cergy-Pontoise et environs**

**01 34 25 97 08**  
[iclub@clubace.org](mailto:iclub@clubace.org)



*L'impression de votre expression  
 Offset et Numérique*

**Tél. : 01 34 64 33 35**  
**Fax : 01 30 37 85 10**  
[www.iris-impression.com](http://www.iris-impression.com)

*L'art évolue, l'impression aussi... IRISistiblement !*

1, rue de la Guivernone - Z.I. du Vert Galant - Saint-Ouen-l'Aumône

# Buroteam présente sa "ColorQube"

Le 21 juin, Philippe Thomeret directeur commercial de Buroteam, distributeur Xerox et nouvel adhérent du club ACE, a fait découvrir ses locaux et son concept d'impression couleur au prix du noir. Concept économique mais aussi écologique, puisque moins de 90 % des déchets sont rejetés après utilisation grâce à la composition des cartouches faites de soja et de pigments. Une trentaine de participants étaient présents à l'occasion de cette présentation.

Adaptées aux imprimantes A4 comme A3,



ces cartouches à encre solide (ColorQube) existent depuis déjà quinze ans mais la technologie, à la fois écologique (car il n'y a ni emballage, ni résidus) et économique (car les documents sont faiblement colorés et donc facturés au même prix que des impressions noir et blanc) commence seulement à se faire connaître. Le système permet à l'encre de se déposer sur le papier et non pas d'y pénétrer, ce qui lui donne un aspect brillant. Les gammes sont amenées à s'élargir. La colorQube représente déjà 20 à 25 % des ventes réalisées par Buroteam.

**Contact Buroteam :**  
**01 30 50 58 42**

## Nouvel Adhérent

### Bernard Lasnier, BLM le Bossé



Bernard Lasnier, 56 ans, est président de BLM le Bossé (concessionnaire Motos Yamaha), affaire reprise en 2006. Diplômé de sup de commerce (ESC Lille), il travaille pendant 10 ans en tant

que directeur administratif et financier au sein du groupe Devanlay Lacoste, puis comme secrétaire général du groupe Grand Vision (Grand Optical, photo Service, Général d'optique...). En 1997, il devient actionnaire et directeur général du groupe Kindy Mariner et en 2001, consultant en redressement et repositionnement d'entreprise. En 2006, ce passionné de deux roues depuis l'âge de 16 ans (il roule lui-même en W-max), franchit le cap et rachète la société Lebossé Yamaha qui compte trois concessions de ventes de motos et scooters neufs et occasions (Osny, Montigny les Cormeilles et Epinay sur Seine). Chaque site compte un atelier de réparation et ventes de pièces détachées et accessoires. Le dirigeant continue de développer le groupe et projette de faire d'autres acquisitions pour consolider son affaire. Bernard Lasnier est également amateur de photo, de voyages et fin cuisinier.

**Tél. : 06 50 04 20 20**  
**Bernard.lasnier@wanadoo.fr**  
**www.lebosse.fr**

## La château de Maudétour cherche mécènes

La restauration des communs du château de Maudétour, va être lancée pour une durée de 18 à 24 mois. Elle permettra la réalisation de trois salles de réception et séminaires de 30 à 200 personnes, d'espaces de réception additionnels, d'hébergement pour les participants des réceptions et séminaires. Afin de soutenir le financement de ces travaux, Didier Fradin, propriétaire des lieux lancera le 8 juillet la création d'un Club Mécènes, manifestation à laquelle sont conviés les membres du Club. L'idée est d'offrir aux partenaires un avantage commercial supplémentaire dans le cadre de l'exploitation future des lieux en matière de séminaires et d'hébergement. Les entreprises mécènes pourront ainsi bénéficier de conditions financières particulières sur les prestations qui seront offertes à l'issue des travaux de restauration et ceci pendant une période de 5 années. L'objectif est aussi de créer une réelle proximité entre les entreprises et le Château de Maudétour. Les étapes successives de réalisation de la restauration seront l'occasion de manifestations périodiques qui regrouperont responsables locaux et personnalités du monde de la culture et de l'architecture, auxquelles pourront être associés les mécènes.

**Afin de participer à cette rencontre de présentation, n'hésitez pas à Contacter Didier Fradin au 06 13 24 77 04 ou le club ACE au 01 34 25 97 08.**

DDVO Communication Tél : 01 79 85 71 01

- Plafonds tendus
- Isolation thermique
- Peinture, décoration
- Revêtements sols et murs
- Rénovation de la pierre de taille
- Ravalement et imperméabilité des façades

# Hexatech

## Décors & Techniques

251, Bd des Aviateurs Alliés  
95610 Eragny sur Oise

Tél : 01 39 09 49 09 - Fax : 01 39 09 49 00 - Retrouvez-nous sur : [www.hexatech.fr](http://www.hexatech.fr)

# Nadège Cassé, directrice de MB&A

Rares sont les femmes chefs d'entreprise dans le milieu aéronautique. Nadège Cassé qui dirige la société MB&A, fait partie de ce cercle restreint. La dirigeante a fait toute sa carrière dans cette entreprise, spécialisée en sellerie aéronautique, avant de la racheter il y a 7 ans, après le départ du créateur. Un aboutissement pour celle qui y a débuté 22 ans plus tôt comme prototypiste, après un BTS dans l'industrie de l'habillement, qui manage aujourd'hui une équipe de 10 personnes et traite en direct avec des clients privilégiés comme Air France ou Air Austral.



contrairement aux housses en tissu, qui sont majoritairement sous-traitées à l'étranger, pour des questions évidentes de coût. Etant présents sur ce marché depuis plus de 30 ans, nous avons su construire des relations de confiance avec nos clients, notamment Air France, compagnie pour laquelle nous sommes fournisseurs de rang 1, ou Air Austral, pour qui nous réalisons les housses cuir des gros porteurs type 777. Ce sont eux qui, bien souvent, imposent MB&A comme prestataire et manifestent la volonté de travailler avec nous.

## Racontez-nous vos débuts professionnels

Je suis originaire de Normandie. Je suis venue en région parisienne après avoir été recrutée par mon ancien patron, un homme de talent, avec qui je suis toujours en contact aujourd'hui. Il cherchait quelqu'un de qualifié pour l'accompagner. J'ai commencé "petit", à ses côtés. J'ai toujours été passionnée par mon métier, je voulais faire de la couture depuis l'âge de 12 ans. Je suis quelqu'un de manuel, j'aime créer, confectionner. Mon grand-père, était lui-même peintre et sculpteur. Encore aujourd'hui, je réalise l'ensemble des gabarits et des premiers modèles qui sont faits dans nos ateliers. Au fil du temps, j'ai évolué et pris des responsabilités dans l'entreprise. C'est moi qui rencontrais les clients, gérais le personnel. Lorsque M. Dubois est parti à la retraite, son fils a repris la suite pendant quelques années. Lui-même avait d'autres activités en parallèle et pour s'y consacrer pleinement, a proposé de me passer les rênes. Cela s'est imposé assez naturellement.

## Parlez-nous de votre activité

MB&A est certifiée Part 145 depuis 1996, un agrément obligatoire pour les prestataires aéronautiques. Nous réalisons le design et confectionnons sur mesure les intérieurs d'avions, essentiellement en maintenance : housses de siège, rideaux plissés, réparations de filets de soute, accoudoirs, sangles, ainsi que la pose de moquettes et de tapis plastique sur avion, activité qui représente une part importante de notre chiffre d'affaires. La société développe également un savoir-faire bien spécifique dans le domaine des habillages en cuir, dont la fabrication est encore faite en France,

laquelle nous sommes fournisseurs de rang 1, ou Air Austral, pour qui nous réalisons les housses cuir des gros porteurs type 777. Ce sont eux qui, bien souvent, imposent MB&A comme prestataire et manifestent la volonté de travailler avec nous.

## Qu'est ce qui fait la force de l'entreprise, comment vous démarquez-vous ?

Je tiens à rester une structure à taille humaine, disponible et réactive. J'ai aussi la chance d'avoir avec moi une équipe soudée, efficace et fiable : trois chefs d'équipes qui travaillent sur site (Roissy, Orly, ou d'autres aéroports en province) pour assurer le travail de pose, un qualicien et des couturières, qui m'ont quasiment tous suivie lors du déménagement, malgré la distance. Nous étions historiquement installés à Noiseau dans le Val de Marne. J'ai souhaité me rapprocher de mes clients et de Roissy. Sarcelles était donc un point de chute très stratégique. Nous avons pris en location des locaux spacieux, avec une surface de stockage plus importante, que nous avons réhabilités pour les rendre opérationnels rapidement et nous y sentir bien. Nous disposons d'un atelier de couture et de sellerie, d'un show-room au sein duquel je rencontre mes clients, et d'une salle réservée à l'ameublement. Au niveau local, j'adhère à la SAVI, association des industriels de Sarcelles Villiers le Bel, qui me permet de participer à des rencontres amicales et de tisser des liens avec d'autres entrepreneurs sur les parcs.

## Etre une femme dans un milieu d'hommes, est-ce plutôt un avantage ?

Pour l'anecdote, lorsque j'ai été amenée à traiter en direct avec le Moyen-Orient, mes

interlocuteurs, des Iraniens, m'ont indiqué qu'ils souhaitaient rencontrer le patron. Au départ, ils ont été surpris d'apprendre que j'étais la dirigeante... Finalement, tout s'est bien déroulé. Notre travail peut aussi être très physique, par exemple, la pose de moquette ou de tapis plastique, que je délègue aujourd'hui. Mais, d'une manière générale, être une femme est plutôt bien perçu dans ce milieu masculin par nature.

## N'est-il pas trop difficile de concilier sa vie de famille et la direction d'une entreprise ?

J'ai deux filles de 14 et 16 ans, qui étaient encore jeunes au moment du rachat, mais ont su faire preuve d'autonomie rapidement. Il est vrai que l'implication d'un dirigeant d'entreprise impose parfois certaines absences, mais nous avons su dans l'ensemble bien surmonter cela. J'ai aussi la chance de pouvoir m'appuyer sur une structure familiale stable. En dehors du travail, je suis très tournée vers ma maison, je prends plaisir à la décorer, à l'aménager. Nous avons aussi plusieurs animaux. J'ai voulu recréer un univers personnalisé, agréable à vivre, où j'aime recevoir.

*Grâce à ses compétences, son sérieux et son antériorité dans l'entreprise, Nadège Cassé, 43 ans, a réussi à imprimer sa marque au fil du temps et à encrener durablement ses relations avec les grands donneurs d'ordre du secteur. De la confiance et de la constance, principes qui cimentent aussi son environnement familial. La dirigeante trouve son équilibre dans des plaisirs comme les voyages et l'art floral, où elle se ressource. Un penchant pour le "cocooning" qui la caractérise et lui permet de prendre du recul.*

Activités : Sellerie aéronautique  
Effectifs : 10 personnes  
Chiffre d'affaires : 1 million d'euros  
Adresse : 22, r. du Fer à cheval - 95200 Sarcelles  
Tél : 01 39 94 59 18 - [www.mbaaero.com](http://www.mbaaero.com)

**PARTENET**  
Nettoyage Industriel



ISO 14001 Environnement



**Propreté**

Tél. : 01 30 37 39 18  
[partenet.sa@wanadoo.fr](mailto:partenet.sa@wanadoo.fr)

[www.partenet.fr](http://www.partenet.fr)

**Les outils de la différence**

- Sur site, POINTAGE au jour le jour de tous nos salariés
- Point qualité hebdomadaire de la direction avec nos inspecteurs
- Devis au mètre carré près

NOUVEAU

## Baume Super Hydratant

Hydraté, protégé, tonifié,  
prêt à tout affronter.

En baume ou en gel, les actifs haute performance anti-pollution et anti-rougeurs des deux best-sellers ClarinsMen se battent chaque jour pour sauver votre peau. Hydratée par le calcium hyaluronate, dérivé d'origine naturelle de l'acide hyaluronique, calmée par le chardon bleu des Alpes, dynamisée par l'herbe à bison : votre peau trouve une nouvelle force intérieure, tout en douceur.

Clarins, N°1 Européen des soins de beauté haut de gamme\*.

\*Source : European Forecasts

Votre boutique en ligne :  
[www.clarins.com](http://www.clarins.com)



# CLARINS MEN

# Embarquement pour le Bourget



*Le Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace (SIAE) Paris le Bourget a accueilli du 20 au 26 juin près de 2100 exposants internationaux, au Parc des expositions du Bourget, réunissant l'ensemble des acteurs de l'industrie mondiale autour des dernières innovations technologiques. Les retombées de cet événement international sont, pour les entreprises du secteur, majeures. L'occasion de faire un zoom sur nos sous-traitants valdoisiers.*

Pour l'Île-de-France, le collectif francilien organisé par le pôle Astech, Seine Saint-Denis Avenir et les trois CCI de Paris, Meaux et Versailles a permis à 110 PME de participer. La CCI de Versailles a accompagné 27 entreprises, parmi lesquelles :

AB Safety (Saint-Ouen l'Aumône), Aero Générale Intervention (Sarcelles), Atelier mécanique de Deuil (Groslay), Aviatec (Jouy le Moutier), Bigot mécanique (Beauchamp), Comptoir général des métaux (Argenteuil), Erpro (Saint Leu), JIB (Garges les Gonesse), Laroche SA (Andilly), Metavia Brami (Bezons), Protec Industrie/ Protec Décors (Bezons), Vue et Semmip (Saint-Leu la Forêt), SDI (Beauchamp), Siremballage (Boisemont), Cose (Eaubonne)....

## Un technocentre aéronautique au Bourget

Le 20 juin, le Conseil général du Val d'Oise a concrétisé la réalisation du projet "Aigle", en signant la convention relative à la réalisation d'un technocentre aéronautique francilien (avec le pôle AS'Tech, la communauté d'agglomération de l'Aéroport du Bourget et le Conseil général de Seine-Saint-Denis). Ce futur technocentre proposera une possibilité d'accueil pour des activités aéronautiques (industries, laboratoires de recherche et centres de formation) et se situera sur la plate-forme aéroportuaire du Bourget, dont 60 % de l'emprise est en Val d'Oise sur les communes de Bonneuil-en-France, Gonesse et Garges-lès-Gonesse. Ce projet irriguera le territoire valdoisien et devrait permettre aux valdoisiers de bénéficier de retombées économiques en matière d'emploi et de formation. Un premier budget de 40 000€ a été alloué par le Conseil général du Val d'Oise.

## LCF, le "tailleur" du câblage

Du câble de quelques centimètres à plus de 50 mètres de long... Depuis plus de 40 ans, c'est le domaine de compétence du Câblage Français, spécialisé dans l'étude et la réalisation, l'installation et la maintenance de câblages et d'équipements électriques pour l'aéronautique, le spatial, l'automobile (rallye, formule 1) et les domaines militaires.

Le siège social de la PME est implanté à Montmagny, où elle possède une unité de production employant 80 personnes dont une soixantaine de techniciens. En 2000, un second site est ouvert à Istres, dans les Bouches du Rhône, afin de se rapprocher de la demande locale et des donneurs d'ordre (Dassault, Eurocopter...). Une vingtaine de techniciens y sont aujourd'hui rattachés. En 2007, la société prend un nouveau virage. Elle est rachetée par quatre associés, Philippe Duvillier (PDG et directeur du site d'Istres), Vincent Durand (DG), Olivier Rouche (directeur commercial) et Orliè Allali (directrice des achats et du site de Montmagny). "J'étais moi-même salariée dans l'entreprise, ainsi qu'Olivier Rouche, précise Orliè Allali. Nos deux autres associés étaient issus d'une autre entité, Intercâbles, une société à la fois cliente et fournisseur du Câblage français. Ces liens professionnels ont permis de créer des connexions fortes et d'envisager ensemble ce rachat. Nous avons ouvert deux ans plus tard un troisième site à Mérignac, pôle aéronautique majeur, riche en main d'œuvre qualifiée. Employant une dizaine de collaborateurs, cette implantation remplit pleinement ses promesses." Au cœur de la chaîne des sous-traitants,

agréé part 145 et part 21 G, LCF se positionne comme un spécialiste du prototype, avec des fabrications sur-mesure en très petites séries. "Notre valeur ajoutée est notre excellence en terme de technicité. Nous pouvons également assurer l'étude en amont grâce à nos logiciels 3D. Il est vrai que face à nos gros concurrents, nous nous positionnons comme challenger, avec des compétences égales, mais des capacités moindres. De ce fait, nous nous partageons le marché, en intervenant essentiellement sur de petits volumes tandis que nos concurrents directs privilégient des productions plus importantes. Enfin, nos équipes peuvent être envoyées en détachement sur des "chantiers avions" afin de réaliser les installations directement chez nos clients, d'où notre besoin de proximité." LCF tire également son épingle du jeu en intervenant dans d'autres secteurs d'activité comme l'auto-sport et le secteur marine, domaines dans lesquels elle fait valoir son expertise. L'aéronautique représentant près de 60 % de son chiffre d'affaires, le salon du Bourget reste un moment attendu et important, permettant de renforcer le relationnel et de rencontrer les directions des clients donneurs d'ordre, plus difficiles d'accès le reste du temps, et de développer des collaborations plus conséquentes.

**Chiffres clef :**

**Effectif : 120 salariés**

**Chiffre d'affaires :**

**6,7 millions d'euros**

**Tél. : 01 39 84 24 22**

**[www.lecablagefrancais.com](http://www.lecablagefrancais.com)**

## Serge Normand se tourne vers le Maroc

Les établissements Serge Normand, qui ont démarré leur activité en 1962, fêteront leur 50<sup>e</sup> anniversaire l'année prochaine. Au départ, spécialisée en mécanique ferroviaire, la société (Jouy le Moutier) est reprise en 1979, par Patrice Aubert, beau-fils du fondateur, qui la réoriente vers l'aéronautique (40% de l'activité) et l'électronique. Dans le domaine aéronautique, le PMI de 50 salariés fabrique du matériel embarqué (boîtiers en usinage), du matériel de surveillance d'aéroport (multi-coupleurs émission-réception), des pièces tournantes de moteur (usinage de pièces de 2 à 3 mm jusqu'à 2 mètres de diamètre), mais aussi arbres de turbines et des tambours, dans des matériaux très durs (titane, inconel...). Les établissements travaillent aussi bien pour l'aviation civile que militaire, en tant que fournisseur de rang 1, pour le compte de grands équipementiers comme Safran, Thalès, EADS... "Contrairement à ce que l'on peut entendre, précise Patrice Aubert, nous ne constatons pas réellement de reprise favorable dans le secteur. Notre chiffre d'affaires est resté stable en 2009 et 2010, à environ 5 millions d'euros. La baisse d'activité, de l'ordre de 15%, se ressent davantage aujourd'hui. Bien que nous ne soyons pas exposants, le salon du Bourget

est pour nous un événement important que je visite afin de rencontrer mes clients. Les prises de commandes des constructeurs ont été favorables, mais il y aura des délais significatifs avant le démarrage effectif des projets signés. Reste également à savoir si la fabrication se fera sur le territoire ou à l'étranger, la concurrence des pays low-cost du sud-est asiatique et d'autres pays comme le Brésil, le Mexique et la Chine étant de plus en plus forte. Les commandes passées par ces pays émergents



s'accompagnent généralement de clauses de compensation, qui imposent à l'entreprise qui réalise la vente d'acheter ou de produire en retour sur le territoire du client. Des accords qui se font, la plupart du temps, au détriment de notre industrie." Patrice Aubert a donc décidé de s'implanter lui aussi au Maroc, dans des locaux situés à Casablanca. Sa PMI rejoint deux autres industriels déjà installés là-bas. Première étape, l'envoi de machines sur place afin de former dans un premier temps 6 à 8 opérateurs. L'industrialisation continuera de se faire en France et les programmes seront transmis après avoir été fiabilisés. Le projet devrait être opérationnel à partir d'octobre. La société se développe par ailleurs dans d'autres secteurs (télécom, nucléaire, médical...), innove en développant en interne ses propres produits, notamment dans le domaine de la médecine nucléaire (une machine pour les radiopharmaciens sera prochainement mise sur le marché), lui permettant ainsi de se positionner comme constructeur.

**Chiffres clef :**  
**Effectif : 50 salariés**  
**Chiffre d'affaires : 5 millions d'euros**  
**Tél. : 01 30 30 75 30**  
**www.ets-serge-normand.com**

**val d'oise**  
 le département  
 Comité d'expansion  
 économique

**POUR RECHERCHER UN NOUVEAU SITE D'IMPLANTATION EN VAL D'OISE**  
 (TERRAINS, BUREAUX, LOCAUX D'ACTIVITÉS, ENTREPÔTS...),

**01 34 25 32 42**  
**www.ceevo95.fr**  
**ceevo@ceevo95.fr**  
 Hôtel du Département - 2 avenue du Parc - Cergy  
 95032 CERGY-PONTOISE CEDEX

**VOUS CHERCHEZ DES LOCAUX POUR VOTRE ENTREPRISE ?**

**IMPLANTEZ-VOUS SUR LE PARISIS !**  
 Val-d'Oise

**Le Parisis**  
 COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION

**www.agglo-leparisis.fr**  
 Appelez le 01 30 26 39 61



## Biomedic Services donne un second souffle aux appareils médicaux

Paul Pelissier et son associée, Magali Carré, ont créé Biomedic Services à Gonesse en juillet 2005, une activité de niche que se partagent quelques rares entreprises en France. La société assure la maintenance d'appareils médicaux, notamment de cuves à oxygène, utilisées dans les hôpitaux pour les insuffisants respiratoires, d'aérosols, de pompes à perfusion, à nutrition ou à insuline, d'aspirateurs pour les trachéotomisés, ou encore de fauteuils roulants. Pari réussi puisque les associés ont déjà pu recruter deux salariés et embaucher deux apprentis. *"Après avoir travaillé pendant 20 ans chez des fabricants de matériels puis des prestataires de service en tant que technicien, précise Paul Pelissier, je me suis rendu compte qu'il y avait un manque sur le marché. En passant par les services après-vente des fabricants, les délais de réparation sont de plusieurs mois. Notre idée était donc de prendre en charge la remise en état des appareils défectueux, avec des délais raccourcis."* Avant cela, Paul Pelissier a suivi une formation chez des fabricants comme Air Liquide afin d'obtenir les agréments requis et a équipé ses ateliers d'un banc d'essai permettant de réaliser l'ensemble des tests nécessaires (calcul des flux d'air, débit de liquide...), selon un protocole de vérification normalisé. Le matériel réceptionné dans les ateliers de la PME est ainsi révisé, remis à neuf, nettoyé et reconditionné... parfois rebuté si trop endommagé ou si la remise en état s'avère trop coûteuse.

### Une vision nationale

Biomedic Services reçoit du matériel en provenance d'hôpitaux ou de maisons de retraite implantés un peu partout en France (Lyon, Marseille...). Afin d'intervenir au plus près de ses clients, Paul Pelissier a décidé d'ouvrir une autre agence à Rennes. Celle-ci est gérée par un de ses techniciens, qui effectue sur place les opérations de maintenance des appareils médicaux, évitant ainsi leur rapatriement jusqu'à Gonesse. *"Certes, nous intervenons essentiellement au niveau technique sur les machines, mais nous gardons l'esprit terrain. La connaissance du patient est primordiale dans ce métier."* Le gérant a d'autres projets puisqu'à la rentrée, une nouvelle agence ouvrira à Valence, l'idée étant de mailler à terme le territoire, en étant présent à Bordeaux et Strasbourg. Depuis fin mai, pour compléter son activité maintenance, la société s'est dotée d'un site Internet marchand proposant la vente de matériel neuf, avec plus de 500 références : concentrateur d'oxygène, aérosols, fauteuils roulants, lits médicalisés, tensiomètres, défibrillateurs, produits de désinfection et même huiles essentielles pour le bien-être des patients... Le gérant table sur un millier de colis dès septembre et espère grâce à Internet doubler son chiffre d'affaires.

Tél. : 01 34 04 88 82  
[www.biomedicservices.com](http://www.biomedicservices.com)

## Renault lance son projet "Cergy 2012"

Renault va investir 2,5 millions d'euros dans un réaménagement des ateliers du site de Cergy-Pontoise qui emploie 936 personnes. C'est ce qu'annonce le site de l'Usine Nouvelle. L'objectif est de favoriser l'organisation du travail sur ce site qui gère 86 000 références et expédie 45 000 commandes dans le monde par jour. Le chantier révisera l'organisation des flux de pièces entre les différentes zones de réception, de stockage et d'expédition. A la fin de ce projet baptisé "Cergy 2012", cinq zones de stockage auront été réaménagées sur les cinq bâtiments logistiques de la plate-forme. L'investissement sera aussi axé développement durable : le système de chauffage du site fonctionnera grâce à l'énergie produite par une chaufferie biomasse.

## Les entreprises investissent les Montfrais

La zone d'activités des Montfrais se développe avec l'installation récente de deux entreprises industrielles occupant de grands bâtiments neufs, sur les hauteurs de Franconville. La première, Couleurs Systèmes qui emploie 7 personnes, est spécialisée dans le traitement de surfaces (peinture, pliage des tôles, cisailage, découpe de pièces métalliques...). L'entreprise, qui n'utilise aucun solvant, travaille pour l'industrie et le bâtiment (fabrication de petites tôleries, de couvertines, d'habillages, découpe de verre, acier, bois, alu et plastique...). Une machine performante de découpe au jet d'eau capable de percer 200 mm d'acier a intégré l'usine de 1200 m<sup>2</sup>. A côté, le second site installé aux Montfrais est la miroiterie Reber, 40 ans d'activité dans le secteur, qui possède une autre unité de production à Saint-Ouen-l'Aumône. L'entreprise propose différents produits verriers comme la fabrication de vitrage isolant, la découpe automatique de vitrage feuilleté, le façonnage du verre... Les machines-outils de découpe du verre pour la miroiterie et les cabines sont installées dans de grands hangars aménagés de 1200 à 1600 m<sup>2</sup>. Une 3<sup>e</sup> entreprise d'aménagement paysager (Cercis) projette d'installer son siège social dans cette zone.

## AMS investit en France et attaque le marché chinois

Filiale d'un groupe italien, AMS France, dirigée par Laurent Clousier, est un des premiers fabricants mondiaux d'appareils d'analyse pour l'environnement et l'agroalimentaire, et un des seuls producteurs français dans ce secteur d'activité. L'entreprise (anciennement Alliance Instruments) a maintenu à Frépillon la fabrication et l'assemblage de ses analyseurs. Ses matériels, basés sur trois technologies de mesure (séquentiel, flux continu et proche infrarouge), sont utilisés par les entreprises privées et les organismes publics pour des applications de recherche et de contrôle. Les marchés couverts sont divers : l'environnement (eau, sol...) représente le plus gros marché (35 % du chiffre d'affaires), puis l'agroalimentaire (nourriture animale, tabac, agriculture...) couvrant 25 % du CA, l'œnologie (20 %) et enfin l'industrie du lait (20 %).

En 2010, et malgré un contexte économique mondial difficile, la PME a réussi à maintenir son chiffre d'affaires à près de 5 M€. Le site du Val d'Oise réunit sur 1 600 m<sup>2</sup> (dont 900 m<sup>2</sup> d'ateliers) un effectif total de 36 personnes. Plus de 200 instruments sont fabriqués ou assemblés chaque année sur le site valdosien. Pour conserver un niveau élevé de performance et de compétitivité, AMS France mise sur la Recherche et Développement (5 % du CA) et renouvelle sans cesse ses outils de production. Ces trois dernières années, la société a investi près de 300 000 €, dont 200 000 € pour de nouvelles machines à commande numérique. Depuis septembre 2010, des travaux sont également en cours sur le site (pour un montant de 350 000 euros).

Afin d'asseoir ce développement et pour renforcer sa présence sur un marché à fort potentiel, AMS France a inauguré en mars dernier sa filiale chinoise à Shenzhen. Ce résultat est le fruit de plusieurs années de tra-



vail et de contacts étroits avec des distributeurs locaux. Le bureau de Shenzhen est dirigé par un responsable local qui anime un réseau de distributeurs couvrant le sud, l'est, le nord et le nord-est du territoire. AMS France prévoit d'étoffer l'équipe d'au moins trois nouveaux collaborateurs d'ici à 2013.

Tél. : 01 34 18 71 10 - [www.alliance-instruments.com](http://www.alliance-instruments.com)



BMW 320d  
EfficientDynamics  
Édition

[www.horizon.fr](http://www.horizon.fr)



Le plaisir de conduire

## LA JOIE A TOUJOURS UNE LONGUEUR D'AVANCE.

Si les BMW 320d EfficientDynamics Édition font figure de références dans leur catégorie, c'est sans doute parce qu'elles concentrent un ensemble de technologies innovantes, appelées BMW EfficientDynamics. En phase avec les préoccupations d'aujourd'hui, les BMW 320d EfficientDynamics Édition vont encore plus loin pour décupler votre plaisir de conduire tout en limitant votre consommation et vos émissions.

### NOUVELLES BMW 320d EFFICIENT DYNAMICS ÉDITION.

Berline	163 ch	4,1 l/100 km	109 g de CO <sub>2</sub> /km
Touring	163 ch	4,3 l/100 km	114 g de CO <sub>2</sub> /km

**BMW EfficientDynamics**  
Moins d'émissions. Plus de plaisir.

Consommations en cycle mixte.

**HORIZON**  
[www.horizon.fr](http://www.horizon.fr)

## Escale italienne du côté de **Chaponval**

La Halte de Chaponval, ancien bistrot et pension de famille, est sortie de terre en 1788, à deux pas de la gare d'Auvers. L'histoire raconte que Vincent Van Gogh venait y attendre son frère Théo à sa descente de train. Très vite, ce café est devenu un des rendez-vous préférés des

deux frères durant l'année 1889. Les propriétaires des lieux se sont succédés au fil des décennies, mais l'endroit, toujours un restaurant, a conservé le même aspect extérieur. Aujourd'hui, le propriétaire des lieux, Enzo, originaire de Naples, propose une cuisine italienne et d'inspiration méditerranéenne. Après avoir tenu la Terrazza à Pontoise, place Notre Dame, le chef a officié 8 ans dans les Caraïbes (Saint Barth). De retour en France, il reprend quelques temps plus tard le restaurant auversois, séduit par le lieu. Depuis quatre ans maintenant, la Halte de Chaponval propose une large carte : en entrée, salade Caprese, carpaccio de bœuf, aubergines farcies ou encore anti pastis, que nous avons choisis. Une belle assiette composée de cœurs d'artichauts,

d'aubergines, de poivrons et champignons marinés, accompagnés de copa et prosciutto. Chez Enzo, la grande spécialité, ce sont bien sûr les pizzas, à la pâte fine et généreusement garnies (certains diront qu'il s'agit des meilleures aux alentours), les pâtes (linguinis, penne, tagliatelles...), très copieuses, mais aussi l'escalope milanaise, l'osso bucco, les gambas grillées, ou encore les Saint-Jacques à la provençale. Le tout, accompagné d'un Bardolino Chiantetto rosé. En dessert, des grands classiques : tiramisu, panacotta ou encore profiteroles. Nous avons eu la chance de pouvoir dîner sur la terrasse, protégée du vent. Le midi, l'établissement est fréquenté par des professionnels qui travaillent à proximité, des habitués qui en ont fait leur « cantine », tandis que le soir, les lieux attirent plutôt une clientèle familiale, dans une ambiance décontractée. S'il œuvre en cuisine, Enzo ne manque pas de venir saluer les visages connus, les clients soulignent sa gentillesse, tandis qu'en salle, son épouse assure le service. L'accent transalpin est de mise, la simplicité aussi. Pour les anniversaires ou soirées privées, une salle à l'étage peut accueillir les groupes.



**Ouverture : du mardi au dimanche, fermeture Hebdomadaire le lundi**

**Budget : 20 à 30 euros par personne**

**1, rue de Pontoise – 95 430 Auvers sur Oise**

**Tél : 01 30 36 12 72**



## Balades plein air dans le Vexin français

*Durant l'été, le parc naturel régional propose un programme de sorties culturelles, randonnées ou encore sorties nature riches et variées :*

### Grimpe d'arbres, le dimanche 31 juillet :

Des initiations à la grimpe d'arbres (moulinettes, tyroliennes) seront proposées dans le parc du château de Théméricourt.

Tarifs : 18 euros et 16 euros pour les 7 – 16 ans, de 11h à 13h et de 14h à 16h

Inscriptions au 06 28 23 21 55

### Journées des étoiles, les 6 et 7 août :

Initiation à l'observation des phénomènes cosmiques grâce aux télescopes pointés dans le ciel du Vexin français. Maison du parc à Théméricourt, entrée libre le samedi de 18h à 1h du matin et le dimanche de 10h à 18h.

Informations au 01 34 48 66 00

### Le vendredi 26 août et le samedi 27 août : A la découverte des chauve-souris

Le vendredi, découverte nocturne au Bois du Moulin de Noisement (Chars), sortie gratuite, à 20h. **Inscriptions au 01 34 25 76 22**

Le samedi, nuit européenne de la chauve-souris, sortie gratuite, RDV à 20h devant la mairie de Frémainville.

Tél. : 01 72 69 51 00

[www.aev-iledefrance.fr](http://www.aev-iledefrance.fr)

### Les balades du dimanche, animées par les guides du Vexin français :

**Le 24 juillet :** Goûts, odeurs et couleurs de fleurs, à Chars (avec Manuel Bénier)

**Le 31 juillet :** des vallées aux plateaux, à Chars (avec Manuel Bénier)

**Le 14 août :** le chemin de arbres à Jouy le Comte (Parmain), avec Michel Saintoul

**Le 21 août :** histoire et géologie autour de la carrière à Saillancourt (Sagy), avec Gilles lemaire

Réservations au 01 30 39 95 46 –

[www.guides-vexin-francais.com](http://www.guides-vexin-francais.com)



**LIVRES**

## La Roche Guyon, au centre du récit

Frédéric Reverend, dramaturge et comédien, vient de publier aux Editions du Palais un nouvel ouvrage : L'origine du monde est à La Roche-Guyon. Après L'Invention d'un château et Le Coffre meurtrier, l'auteur invite à un nouveau voyage dans le temps qui rend hommage à neuf figures féminines (déesse, sainte, fée, reine ou modèle vivant) qui ont marqué ce lieu. Le livre est illustré par Christian Broutin, peintre connu également pour ses affiches de cinéma (Robert Bresson, François Truffaut) et ses illustrations de littérature jeunesse.

En vente à la boutique du Château de La Roche-Guyon.

### Le château ouvre ses portes à la tombée de la nuit

A noter que le château de la Roche Guyon propose, le premier samedi de chaque mois, des visites guidées, au flambeau, de 20h30 à minuit pour un voyage, du 12<sup>e</sup> au 19<sup>e</sup> siècle.

Dates 2011 : le 6 août, le 3 septembre, le 1<sup>er</sup> octobre, le 5 novembre et le 3 décembre.

Durée de la visite : 1h30.

Tarif : 12 euros.

Rés. obligatoire au 08 11 09 16 96.



## Nouveau complexe aquatique de Soisy : premiers plongeurs dès juillet

Al'eau

Construit en limite d'Andilly, il s'agit du plus grand espace nautique du département, comprenant, sur 2500 m<sup>2</sup>, deux bassins en inox de 25 m, une piscine de loisirs, une pataugeoire mais aussi un spa, un hammam, un sauna, une salle de fitness, une plage minérale et des jeux d'eau extérieurs pour les enfants. Sa capacité d'accueil est de 1200 personnes en même temps. Un projet

assez exceptionnel porté par la Communauté

d'agglomération de la Vallée de Montmorency (Cavam) dont le montant s'élève à 20 M€, qui se veut aussi écologique car

équipé d'une toiture

végétalisée, d'une soixantaine de panneaux solaires et d'une petite éolienne permettant de chauffer en partie l'eau des bassins.

Renseignements au 01 34 28 37 20  
[www.lavague-cavam.fr](http://www.lavague-cavam.fr)

## Embarquement pour une croisière au fil de l'Oise

Un avant-goût de vacances et l'occasion de découvrir en bateau des sites exceptionnels et les berges de l'Oise. De nombreuses dates sont proposées :

*Les dimanches 17, 24 et 31 juillet, 14 et 28 août, 11, 18 et 25 septembre, 9 octobre : départ de*

*L'Isle-Adam, quai de l'Oise (11h - 14h - 16h, horaires variables selon les week-ends)*

*Les dimanches 10 juillet, 7 août et 20 octobre : départ de Pontoise, quai Bucherelle (16h)*

*Dimanche 21 août : départ d'Auvers-sur-Oise, pont de Méry-sur-Oise (15h30)*

*Les dimanches 17 juillet et 4 septembre : départ de Port Cergy (15h30)*

**Tarif adulte : 13 euros – réservation auprès des offices de tourisme**

**(L'Isle-Adam : 01 34 69 41 99 /**

**Auvers : 01 30 36 10 06 /**

**Cergy-Pontoise : 01 34 41 70 60)**

[www.lavalleedeloise.com](http://www.lavalleedeloise.com)



## Agenda de rentrée

### 4 septembre Meeting Aérien International d'Ile de France

Aérospace organise le dimanche 4 septembre une nouvelle édition du Meeting Aérien International d'Ile de France



à l'Aérodrome de Cergy-Pontoise. Le site est ouvert au public à partir de 10h. Après quatre ans d'absence, la patrouille nationale présentera son ballet aérien 2011 en milieu d'après-midi et les avions pourront être admirés de près au sol. **Billets d'entrée : 12 € (gratuit pour les moins de 10 ans). Sur place, des baptêmes en hélicoptère seront possibles pour 45 €.**

### 9, 10 et 11 septembre : Cergy Soit, Festival des arts de la rue et du cirque :

Le temps d'un week-end, le parc de la Préfecture sera envahi par une quarantaine de compagnies françaises et étrangères invitées à venir partager leur univers et leurs créations. Au programme, des spectacles pour tous les âges, accessibles au plus grand nombre et des déambulations dans toute l'agglomération.

[www.95degres.net/cergysoit](http://www.95degres.net/cergysoit)

### du 16 septembre au 23 octobre

### Festival baroque de Pontoise :

Huit semaines de concerts dans les plus beaux lieux patrimoniaux du Val d'Oise (Cathédrale Saint-Maclou et Eglise Notre-Dame à Pontoise, Eglise Saint-Christophe à Cergy, Château d'Ecouen, Abbaye de Royaumont) et une programmation pluridisciplinaire pour révéler toutes les facettes de l'esprit ba-



roque (musique, danse, théâtre, poésie...). L'occasion de retrouver les plus grands noms de la musique baroque aux côtés des jeunes talents d'aujourd'hui. Cette 26<sup>e</sup> édition aura pour thématique "l'éclat des nuits".

### 23, 24 et 25 septembre : Festival du cirque

Le festival revient pour la 12<sup>e</sup> édition. Les arts de la piste s'inviteront pendant trois jours au parc des Coquelicots à Domont à travers les spectacles d'artistes venus cette année du Canada. Pour cette édition, le festival a triplé sa capacité d'accueil.

**Réservations ouvertes sur [www.cirqueduvaldoise.fr](http://www.cirqueduvaldoise.fr)**



IMAGINÉE AVEC PLUS DE LÉGÈRETÉ



### Nouvelle Audi A6. Imaginée avec plus de légèreté.

Pour rendre la nouvelle Audi A6 plus légère, nous n'avons reculé devant rien, jusqu'à développer un procédé innovant permettant de combiner l'acier et l'aluminium. Le résultat est une structure plus légère et plus solide qui améliore encore le dynamisme du véhicule et réduit sa consommation de carburant de 16% par rapport à la génération précédente. [Audi.fr/A6](http://Audi.fr/A6).



Photographiez ce QR Code avec votre smartphone et découvrez la nouvelle Audi A6 imaginée avec plus de légèreté. Si vous ne disposez pas de l'application pour lire ce QR Code, sur votre smartphone rendez-vous sur : <http://goo.gl/MryyC> pour télécharger l'application de la nouvelle Audi A6. Ou rendez-vous sur le site mobile A6 : [Audi.fr/mobileA6](http://Audi.fr/mobileA6)

**Audi A6**

Consommation de carburant (mixte) : 4,9-8,2 l/100 km. Émissions de CO<sub>2</sub> (mixte) : 129-190 g/km.  
Groupe Volkswagen France S.A. RC Soissons B 602 025 538. 

L'avance par la technologie



**Valodis Rousseau Automobile** - Centre Régional Audi

Avenue François Mitterrand - Plateau Saint Martin  
Pontoise (A15 Sortie 9) - Tél. 01 74 02 76 85 - [www.valodis.fr](http://www.valodis.fr)

Pour un essai privilège contactez Nicolas Gintrand : [nicolas.gintrand@genemail.net](mailto:nicolas.gintrand@genemail.net)