

■ **Lucyf'Hair**, qui conçoit des bijoux pour cheveux, a décidé de rapatrier sa production à Oyonnax. Créée en 2003, cette start-up lyonnaise, avait confié sa fabrication à une entreprise chinoise qui proposait des prix 30 % moins chers qu'en France. Problème : Lucyf'Hair devait attendre 8 semaines avant d'être livrée contre seulement 3 semaines en France. Et il fallait payer 50 % à la commande, sans compter les coûts et les délais de transport. Lucyf'Hair, dirigée par Sylvain Tillon, a réalisé 220 000 euros de chiffre d'affaires l'année dernière avec 4 salariés. Mais le rapatriement de la production en France a coûté plus de 60 000 euros.

■ **Infogrames a réalisé l'année dernière** un chiffre d'affaires de 290 millions d'euros, en baisse de 5 %. Contre une chute de 16 % sur le précédent exercice. Ce recul s'explique par le retard dans le lancement de deux jeux importants : "Alone in The Dark" et "Dragon Ball Z Burst Limit". Du coup, au 4<sup>e</sup> trimestre, les ventes ont baissé de 20 %. L'année dernière, Infogrames a réussi quelques belles performances comme "Astérix aux Jeux olympiques" qui s'est vendu à 530 000 exemplaires.



## INNOVATION

## Plastic Omnium mise sur la poubelle à puce

**Le groupe lyonnais est en négociation avec plusieurs villes de l'agglomération lyonnaise pour mettre en place un système écolo et innovant.**

**A**ujourd'hui, la taxe sur les ordures ménagères est calculée en fonction de la valeur locative du logement et non pas en fonction du volume de déchets produit par le foyer. Un système injuste qui pourrait évoluer. Plastic Omnium, le groupe lyonnais spécialisé dans la fabrication de bennes à ordures, a mis au point une poubelle à puce électronique. Le principe : quand un camion poubelle, lui-même équipé d'un ordinateur, fait sa tournée, il enregistre le nombre de containers collectés. Du coup, à la fin de l'année,



Laurent Burelle, Pdg de Plastic Omnium

le contribuable paie en fonction du volume de déchets ménagères ramassés. Ce système, mis au point il y a 10 ans, fonctionne déjà en Belgique mais avait des difficultés à se mettre en place en France. Le Grenelle de l'environnement, qui a comme objectif d'augmenter de 24 à 35 % le volume de déchets recyclés d'ici 2012, va changer la donne. "Avec notre technologie, on incite les particuliers à placer plus de déchets dans les bacs de tri qui n'ont pas de puce", explique Michel Kempinski, le directeur général de Plastic

Omnium Environnement. Et grâce à ce système, les communes diminuent leurs dépenses : "Un déchet recyclé c'est une matière première qui a de la valeur", ajoute Michel Kempinski. Plastic Omnium est en discussion avec plusieurs villes de l'agglomération lyonnaise, où les premières poubelles à puce pourraient entrer en service d'ici un an. Seul point noir : ce système ne fonctionne que pour des maisons individuelles, car c'est plus compliqué à mettre en place dans des immeubles. ■

## Du low-cost en centre-ville

**Chronostock organise des ventes éclair de produits de marque à prix réduit. Interview d'Edouard de Jandin, un des fondateurs.**

**L**e concept de Chronostock ? Edouard de Jandin : Depuis janvier, on organise des ventes dans des magasins vides à la suite de fermeture, pendant deux mois maximum. On propose du petit électroménager de marque : sèche-cheveux, mixeur, machine à pain, épilateur... Avec des réductions de 30 à 50 %.

►► **Pourquoi que du petit électroménager ?**

Car en centre-ville, il n'y a plus de boutiques d'électroménager alors que les seniors ne se déplacent pas dans les centres

commerciaux plus éloignés.

►► **Votre méthode pour casser les prix ?**

Comme on ne reste que quelques semaines dans le magasin, on négocie un loyer deux fois moins cher d'autant qu'on occupe des commerces vacants qui ont du mal à trouver preneur. Et on ne décore pas le magasin pour limiter les dépenses.

►► **Et ça marche ?**

Oui, sur notre 1<sup>ère</sup> vente à Saint-Etienne du 1<sup>er</sup> mars au 12 avril, on a réalisé un chiffre d'affaires de 110 000 euros avec 200 clients par jour. Et on organise une vente à Lyon du 31 mai au 26 juillet. Pour la 1<sup>ère</sup> année, je mise sur 900 000 euros de chiffre d'affaires.

►► **Et où en sont vos magasins discounts ?**

Jusqu'à l'année dernière, je dirigeais Planete Cash, une chaîne de 11 magasins qui vendaient des objets d'occasion. Mais j'ai vendu toutes les boutiques en 2007 car aujourd'hui, le marché de l'occasion se fait sur le net. ■

## PROFIL

### Guy Sidos

Guy Sidos a pris la direction générale de Vicat, le fabricant de ciment qui a réalisé l'année dernière 2,1 milliards d'euros et 299 millions d'euros de résultat net avec 6 640 salariés. Né le 13 septembre 1963 à Ozouer-le-Voulgis, en Seine-et-Marne, Guy Sidos a fait l'École navale dont il est sorti diplômé en 1984. Puis ce spécialiste des sonars va servir dans plusieurs sous-marins de la marine française. Avant d'être nommé en 1994 commandant en second du sous-marin nucléaire d'attaque Emeraude jusqu'en 1996. Un an plus tard, à 33 ans, il devient le plus jeune commandant de sous-marin nucléaire d'attaque de France en prenant le commandement du "Perle". En



Guy Sidos

1999, il rejoint le groupe Vicat en tant qu'ingénieur usine et en 2002, il est nommé directeur général de "National Cement", la filiale américaine de Vicat. En 2004, il devient directeur général délégué du groupe avant d'être nommé directeur général le 7 mars. Marié à Sophie Merceron-Vicat, la fille aînée du Pdg, Jacques Merceron-Vicat, et père de 3 enfants. ■