



Opéra

*Les Dialogues
des Carmélites*
à Saint-Étienne

Page 10



Capital-développement

Plus de moyens
pour Rhône-Alpes PME

Page 6

Santé > LE PREMIER SITE FRANÇAIS DE DIAGNOSTIC EN LIGNE SE MET EN PLACE

LYON, CŒUR DE LA TÉLÉMÉDECINE

Catherine FOULSHAM

Lyon, berceau de la télémédecine ? Bientôt une réalité. En toute discrétion, TMT Télémédecine Web Médical Center, société basée à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or, met en place le premier projet "opérationnel et viable" dans le domaine de la télémédecine. Convaincus que l'avenir de la médecine passe nécessairement par la télémédecine, les dirigeants lyonnais de cette société ont imaginé le premier centre de télémédecine français. Un véritable centre d'assistance au diagnostic qui permettra aux généralistes, dès la mi-février, d'obtenir très rapidement l'avis précis et validé de médecins spécialistes, via un réseau privé et hautement sécurisé. Une avancée essentielle qui devrait permettre à la société rhônalpine de se positionner comme un futur acteur majeur de l'e-Santé en Europe.

PAGE 3



s'offrir une maison,
c'est s'offrir des saisons.



Le charme
sans les millions.

Plus de 1300 maisons et appartements
à vendre dans toute la France.
4€ chez votre marchand de journaux.

Enseigne > CÔTÉ MAISON ÉTEND SON IMPLANTATION EN PRESQU'ÎLE

CÔTÉ MAISON PREND SES AISES

■ Catherine FOULSHAM

LE HASARD FAIT BIEN les choses. Et l'histoire de Côté Maison, petite enseigne lyonnaise devenue grande, en est une preuve indéniable. Quand en 1995, la Lyonnaise Brigitte Richard ouvre, un peu par hasard, avenue de Saxe dans le 6^e, une boutique Côté Maison pour développer ses produits coup de cœur autour de la maison, elle n'imagine pas créer une chaîne. Mais le succès est immédiatement au rendez-vous et en moins de dix ans l'enseigne ouvre seize magasins en France dont cinq mégastores. Siège social et maison-mère de la société, la boutique de Saint-Nizier, ouverte dès 1996, devait refléter ce succès. "Il était dommage que, dans notre berceau, nous ne puissions pas offrir aux Lyonnais un mégastore dédié à l'univers de la maison", sourit Brigitte Richard. C'est chose faite depuis cet été. Le magasin de la place Saint-Nizier, entièrement repensé en sept coins mis en ambiance, est devenu mégastore, passant de 150 à 500 m² et possède désormais

une façade rue de Brest. Dans cet espace aéré et clair où la "visibilité des produits" a été privilégiée, on trouve sur 140 m² les incontournables arts de la table à l'origine du succès de Côté Maison (Côté table), du matériel de pro sur Côté cuisine, un corner de 55 m², tout blanc, noir, chromé brillant ou brossé, des ustensiles de rangement malins et branchés (Côté utile); des éponges Yves Delorme griffées Côté Maison (Côté bain); des douceurs sucrées et salées (Côté gourmand 47 m²) associées à des livres de cuisine proposés Côté lectures gourmandes et enfin des meubles en teck et fer forgé (Côté jardin). Et bien d'autres produits encore plus tentants les uns que les autres. Car dans cet univers travaillé où rien n'est laissé au hasard, tout est fait pour que le visiteur se sente chez lui. "Si le produit est sophistiqué, explique Céline Costa, directrice du mégastore lyonnais, les produits sont destinés à tous, quel que soit leur budget". "En général, poursuit-elle, le panier moyen est 35 euros mais le prix des articles s'échelonne

de moins de 1 euro pour le bâton de réglisse à plus de 900 euros la table en teck". Avec ses sept vitrines en façade, le magasin n'est que la partie visible de l'iceberg. En réalité, Côté Maison a investi en Presqu'île une surface totale de 1 300 m²: outre la surface de vente de plain-pied, 300 m² sont consacrés au siège social à l'étage et 500 m² aux réserves en sous-sol. La mise en place de ce concept store a nécessité cinq mois de travaux et un investissement total de 1,2 million d'euros. Un investissement dont le retour ne devrait pas se faire attendre: "Nous pensons multiplier notre chiffre d'affaires par quatre et réaliser 2,2 millions d'euros sur douze mois", se réjouit Charles Richard. Comme toutes les autres ouvertures, le mégastore de Lyon est une succursale de la maison mère. "Nous tenons à contrôler l'image", insiste Brigitte Richard qui refuse l'idée de franchise et de partenariat. C'est également à partir du mégastore lyonnais que se fera la vente en ligne, qui devrait être opérationnelle en janvier



Le magasin de la place Saint-Nizier, entièrement repensé en sept coins mis en ambiance, est devenu mégastore, passant de 150 à 500 m². (Photo Marcos)

2005, en même temps que le site.

Aujourd'hui, l'enseigne de Brigitte et Charles Richard qui a atteint une vitesse de croisière avec trois ouvertures de boutiques par an (un magasin

classique et deux mégastores) inaugurerait fin 2004 deux mégastores, l'un à Lille de 580 m², l'autre à Bordeaux avec salon de thé et espace œnologique de 650 m² et fin 2005 à Aix-en-Provence (400 m²).