·a de 18 M€ ı lever 4 M€

ulsée Claranor va bénéficier, pen- ·ratégique industrielle (ISI), un des bellisé ISI en décembre, Claranor M€ pour ses activités de recherche baptisé Beata Lux, à hauteur de ıdustriels, avec qui Claranor s'est ambition de Béata Lux est de faire : de la photonique. Pour la petite ıir semble donc désormais plutôt ɔulée et notamment lors des der- portées en raison de la crise éco- i a déménagé dans de nouveaux ·rer pour l'instant sur les activités ıncé une levée de fonds de 4 M€ par des capital-investisseurs mais étudient actuellement en profon- ·riel de la société dans le domaine ment du programme ISI.

Frédéric Maury

nomiques. Parmi celles-ci, la cosmétique, qui s'appuie déjà sur une entreprise installée depuis longtemps à Valréas, la Sicaf (Société industrielle de conditionnement à façon) avec quelque 90 salariés. La Ville souhaite dédier 10 ha de la réserve foncière acquise par l'ancienne municipalité au Quartier des Plans à l'installation d'entreprises de la filière qui pourraient ainsi bénéficier de services mutualisés. Deux études sont ou vont être réalisées : sur la faisabilité et un avant-projet sommaire. PV

MICROELECTRONIQUE

Tagsys se lance dans le logiciel

EXCLUSIF | 13. LA-PENNE-SUR-HUVEAUNE. Le spécialiste de la RFID veut s'essayer au logiciel : *"Ce sont des produits qui promettent des marges très intéressantes"*, avoue **Alain Fanet**, le nouveau PDG de Tagsys en poste depuis le 1er février. Le groupe a longuement étudié la question l'an dernier et compte bientôt se lancer dans la phase productive. En attendant, l'entreprise continue de croître avec un chiffre d'affaires 2008 qui s'établit à 24 M€ et un objectif de 28 M€ pour 2009. Tagsys se concentre actuellement sur le marché du textile et de la bibliothèque qui représentent à eux seuls 70% de son activité. Elle a notamment décroché un gros contrat avec la Ville de Shenzen en Chine : *"Nous parlons, pour la Chine, de milliers de bibliothèques qui pourraient être intéressées par nos solutions"*, s'enthousiasme Alain Fanet. Ce dernier remplace **Bill Stuek** au poste de PDG, qui reste cependant président du conseil d'administration. RM

Insight SIP infiltre les réseaux américains et japonais

EXCLUSIF | SOPHIA-ANTIPOLIS. *"Les Etats-Unis et le Japon sont nos deux cibles prioritaires"*, prévient **Michel Beghin**, directeur général de Insight SIP. Le spécialiste des solutions intégrées de composants électroniques pour les communications sans fil et l'électronique haut débit se lance donc à l'assaut de ces deux territoires avec, tout d'abord, l'ouverture d'une filiale à Denver dans le Colorado. Ce sont deux personnes qui assureront pour l'instant le commercial, mais ils devraient être rejoint par trois collaborateurs rapidement. *"On envisage également de créer un bureau de conception sur place, mais on attend de grossir encore un peu"*, avoue Michel Beghin. A Tokyo, Insight SIP a recruté, fin 2008, un commercial pour profiter de la croissance du marché de la télévision haute définition et du jeu vidéo, très en vogue au pays du soleil levant. La société a, par contre, rapatrié ses forces basées à Cambridge *"car le marché anglais des hautes technologies est sinistré"*, affirme le directeur. Pour financer son développement, Insight SIP s'est appuyé sur Sophia Business Angels, pour lever 340 K€, et prévoit une nouvelle augmentation de capital pour se lancer dans la commercialisation de produits en propre. Pour l'instant, elle se positionne essentiellement sur le marché des PC ultraportables et de la haute définition en répondant à des commandes ponctuelles. En 2008, le chiffre d'affaires de la société tutoie le million d'euros en hausse de 50%, et l'année 2009 se profile sous les mêmes auspices. *"Je confirme nos objectifs de plus de 10 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2011 si nous parvenons à nous lancer dans la commercialisation de nos propres produits"*, ambitionne Michel Beghin. Du côté des équipes, il espère dépasser la vingtaine de personnes d'ici la fin de l'année. RM

● *Président : Marc Vodovar, effectif : 15.*

TEXTILE

Les Olivades parier

EXCLUSIF | 13. SAINT-ETIENNE-DU-GRES. *"Depuis 2003, la Provence n'e concerne nos métiers"*, explique avec regret **Jean-François I** tile Les Olivades. La société de production textile d'indienne marque Les Olivades, depuis 1977, au travers de la Société (SAIT), a amorcé une inflexion stratégique. Au contraire de sc Souleïado, qui vient de licencier 17 salariés et qui se restructure timentaires (SI 642), Jean-François Boudin fait le pari inverse. La tiles dédiés à la décoration. La société a lancé, en 2007 en Avigr Esprit de fabrique. *"Une enseigne de marques plutôt qu'une m* gérant de SAIT. Pour l'instant la boutique diffuse des produits c ses lignes de décoration maison, mais Jean-François Boudin che triels et/ou financiers afin d'offrir une gamme cohérente de proc chronique depuis plusieurs années. Plusieurs dossiers sont à l'e ture doit être réalisée d'ici la fin 2009. Ce choix s'accompagne magasins en propre de la société. La boutique de Montpellier s vestimentaire va être revendue, alors qu'un local plus grand es dédiée à la décoration. Dans le même esprit, la boutique de G réseau, qui comprend six franchisés, 50 clients dont 30 signific campagne de communication va être lancée dans la presse "dé et en Rhône-Alpes. En cours de restructuration depuis quatre a diminuer régulièrement, mais ses pertes également : en 200 4,2 M€ pour une perte nette de 5,75%. En 2008, l'activité est t net à -4%. Dans le même temps, les effectifs ont été réduits d liser aujourd'hui à quarante dont huit "indienneurs".

● *En 2008, Les Olivades ont réalisé 1 M€ à l'export, essentiellement aux E*

Stid s'exporte en Méditerranée

EXCLUSIF | 13. GREASQUE. Systèmes et technologies identification (Stid) élargit son champ d'action avec comme cibles principales l'Italie, l'Espagne et les pays du Maghreb. *"Un responsable export a été embauché l'an dernier pour se pencher sur la question et les résultats sont largement au rendez-vous"*, explique **Guy Piuvinage**, le président. Si aucune implantation n'est prévue pour l'instant, le patron avoue être à l'affût de la moindre opportunité sous forme de croissance externe ou d'ouverture de bureaux en propre. Stid se développe également outre-Atlantique avec l'entrée au capital à hauteur de 45% la société mexicaine Idsimex va devenir Stid America dans semaines à venir (SI 486) : *"Cette entité appartenait déjà DPSA, la holding détenant St mais le changement de nom nous permettra d'être plus agressif sur le continent amér cain"*, précise le dirigeant. La société prépare également le lancement de nouveaux produits dans le courant de l'an comme une gamme ultra ha fréquence (UHF) destinée à l'identification des véhicules l'industrie. Si le secteur de la traçabilité était promis à une forte croissance cette année, conjoncture a révisé les prévi sions à la baisse et le dévelo pement de la société se fera tout sur le contrôle d'accès. S a réalisé un chiffre d'affaires 4 M€ en 2008 et table sur u croissance de plus de 10% p 2009, soit 4,5 M€. RM

● *Effectif : 30 personnes : 25 à Gréasque (siège), 3 à Fontenay-aux-Roses (92) et 2 au Mexique.*