

BARR Fabricant d'échafaudages et d'échelles

Fortal se relève

Victime d'une chute de chiffre d'affaires de 30 % en 2009, le fabricant alsacien d'échafaudages haut de gamme a tenu bon. Si le projet de nouvelle usine a été abandonné, une extension est prévue.

FORTAL A EU CHAUD ! La crise de 2008 a fait perdre à l'entreprise familiale barroise tous ses marchés en Espagne, où elle était très présente dans le BTP. Alors qu'elle prévoyait une forte croissance, son chiffre d'affaires a dégringolé. Mais elle s'est bien gardée de licencier une partie de ses 140 salariés.

Positionné en sur-mesure

Le spécialiste des systèmes d'accès en hauteur savait qu'il aurait du mal à retrouver du personnel compétent. « On est positionné sur le sur-mesure. On est les couturiers du métier », sourit Nicolas Ruffenach, qui cogère Fortal avec son frère Fabrice.

En conservant son savoir-faire, la société a pu remonter la



L'entreprise Fortal a un savoir-faire reconnu à l'international dans les échafaudages sur mesure. Que ce soit pour la pétrochimie, l'aéronautique ou le ferroviaire. PHOTO DNA

penne, même si elle n'a toujours pas retrouvé son niveau d'activité de 2008. Elle a déniché des relais de croissance en Afrique du Nord, au Moyen-Orient ou en Allemagne. Fortal réalise à nouveau un cinquième de son activité à l'étranger.

La société vend même son savoir-faire au Turkménistan et en Papouasie-Nouvelle Guinée. « Les grands groupes avec qui on travaille — Bouygues, Veolia, Alstom — nous amènent ces marchés à l'export, commente Nicolas Ruffenach. On a aussi profité de l'opération de chasse en meute menée au Qatar en 2010 avec la CCI ». 80 % du chiffre se fait toujours en France.

Pas de nouvelle usine, mais une extension

La crise a en revanche eu raison de la nouvelle usine, prévue sur plus de 4 hectares. « Le projet était de regrouper toutes nos activités ici mais l'investissement est devenu trop lourd et la vision économique trop floue », déplore Nicolas Ruffenach. Fortal, qui a démarré avec trois personnes

il y a 30 ans, a grandi par à-coups et se retrouve éclaté sur plusieurs sites, ce qui impacte sa rentabilité.

Pour y remédier sans trop exposer ses finances, une extension a été programmée dans le prolongement de l'usine actuelle, sur environ 2 ha. Elle se fera en deux phases : un bâtiment de stockage en 2014 puis un hall de production en 2015 ou 2016, de 15 mètres de haut, pour pouvoir assembler les plus grandes structures. Un investissement estimé à quatre millions d'euros auquel il faut ajouter un million d'euros pour un renouvellement du parc de machines dès cette année. « On a toujours eu une politique d'investissement soutenu avant la crise », avance Nicolas Ruffenach, persuadé que c'est la clé pour gravir les échelons ■

GUILLAUME MULLER

DE GRANDS GROUPES COMME CLIENTS

Fortal a réalisé l'an passé 19 millions d'euros de chiffre d'affaires, auxquels il faut ajouter les 6 millions d'Echamat/Kernst, qui commercialise ses produits dans l'Est de la France et est basé à Fegersheim. Les deux entités emploient au total 140 personnes. Un tiers du chiffre est fait avec des escabeaux et échelles standards mais haut de gamme vendus aux professionnels, un tiers avec des produits vendus à des sous-traitants et le dernier tiers avec les solutions clé en main qui font la force de Fortal. Elles comprennent l'étude, la fabrication, la pose et le service après-vente pour l'aéronautique (Airbus, Air France, Dassault, armée française etc.) la pétrochimie et les fluides (Total, Air Liquide, Veolia etc.) et le ferroviaire (Alstom, Bombardier, SNCF etc.) « Ce qui nous fait vivre, c'est cette diversité des marchés. L'inconvénient, c'est que ça demande beaucoup de polyvalence des machines et de la main-d'œuvre », explique Nicolas Ruffenach, le président.