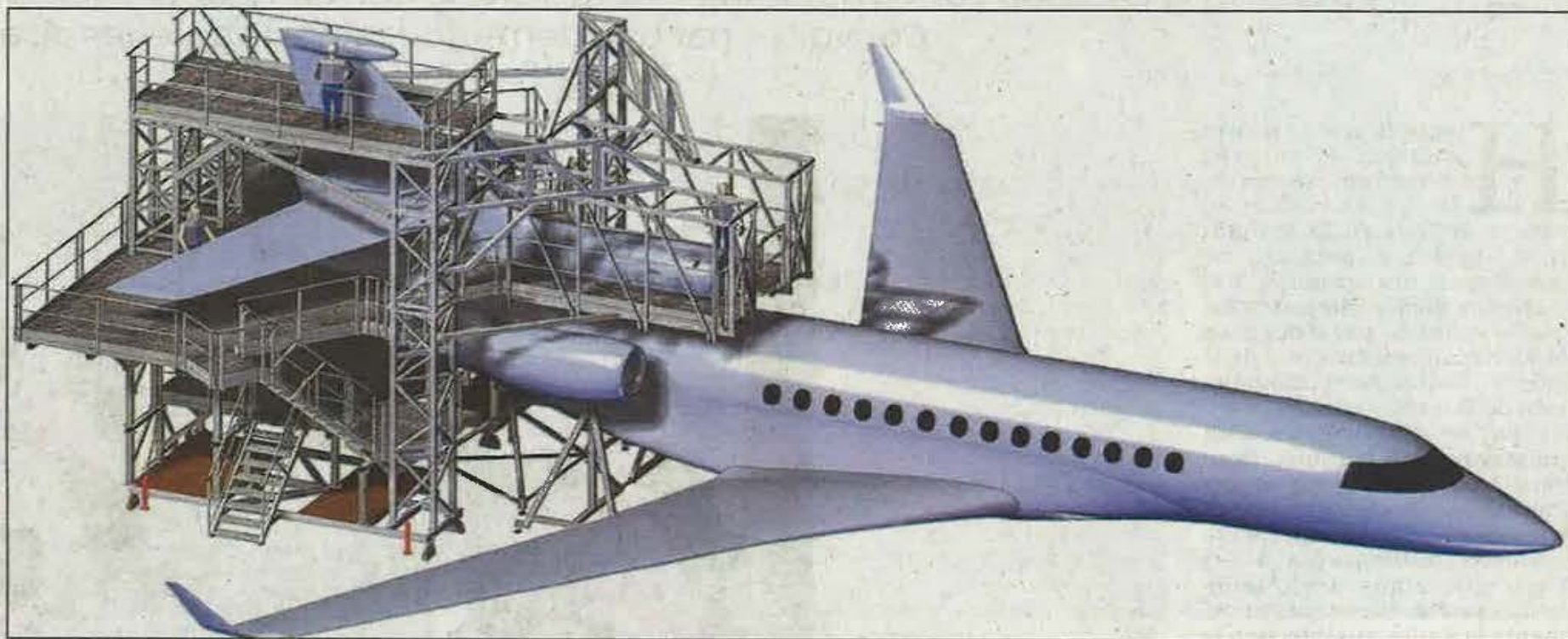


# Fortal agrandit son usine

Très implanté dans le BTP, Fortal aurait pu sombrer avec la crise de 2008. La société s'en est tirée en se tournant vers l'industrie. Elle a développé des compétences quasiment uniques au monde, qui ont stimulé ses ventes à l'export.



Une solution d'échafaudage spécialisée pour la construction aéronautique. DR.

” **L**e métro de Caracas (Venezuela) et de New-York. La flotte de jets privés de l'émir du Koweït. L'usine de bus électriques de Bolloré en Bretagne. Ces quelques contrats décrochés récemment par Fortal, toujours pour des solutions d'accès en hauteur sur mesure, souvent destinées à l'entretien d'un parc matériel, illustrent le prestige et l'internationalisation de ses marchés. Aujourd'hui, environ 70 % de ses produits partiraient à l'étranger : 30 % en direct, le reste via les fleurons de l'industrie française présents dans le monde entier (Alstom, Rafales, Airbus, etc.). Son directeur commercial, Nicolas Ruffenach, parcourt à longueur d'années l'Afrique du Nord, le Moyen-Orient, l'Europe et l'Amérique du Nord pour développer un chiffre d'affaires devenu très volatil. Et qui n'a toujours pas retrouvé son niveau de 2008 (22 millions d'euros à l'époque, 18 millions aujourd'hui, sans prendre en compte sa filiale Echamat-Kernst). Fait exceptionnel, Fortal, société familiale qui revendique une fibre sociale, n'a pas dé-

graissé depuis. Elle voulait conserver les compétences uniques de salariés formés en interne. Aujourd'hui, ils sont toujours 125 à Barr. Ce n'est donc pas pour un surcroît d'activité que l'usine va être agrandie de 3 000m<sup>2</sup> — les travaux sont prévus début 2017. Mais parce qu'elle manque de hauteur : un hall culminant à 7m maximum aujourd'hui. Plus du double demain. Ses plus grands échafaudages doivent actuellement être montés sur le parking extérieur ou chez un charpentier en face.

« On ne fait plus juste un produit qui permet de monter et descendre »

L'investissement total est de 4 millions d'euros, nouvelles machines comprises. Sur le terrain de 1,5 hectare qu'elle a acquis, jouxtant l'usine actuelle, Fortal va en profiter pour construire un parking. L'ensemble des flux de production vont, eux, être revus pour

## PREMIÈRES FILIALES À L'ÉTRANGER

**Dans sa quête de l'export**, Fortal a ouvert sa première filiale commerciale il y a un an à Zurich avec deux personnes. Une autre devrait suivre au second semestre 2016 en Allemagne proche. Une troisième est déjà prévue en Turquie, un des pays qui affiche les plus fortes prévisions de croissance du monde. Fortal se fait aider par la CCI qui dispose de bureaux à l'étranger. La société ne tarit pas d'éloges sur les aides publiques dont elle a bénéficié pour se développer à l'international. « Ça nous a permis de nous lancer dans des pays où on ne serait jamais allés seuls », explique Nicolas Ruffenach.

gagner en productivité. Un autre objectif fort depuis la crise, qui passe notamment par de régulières dépenses d'investissement en machines (un million d'euros encore cette année en soudure robotisée). Et ça marche. « Ça nous a permis de récupérer des marchés dans les produits standards, qui étaient partis en Roumanie », relève Fabrice Ruffenach, directeur de la production et frère de Nicolas. Le standard représente encore un tiers du chiffre d'affaires. Autant que la sous-traitance (pour des chaises d'arbitres de tennis, par exemple) et le sur-mesure, carte de visite de Fortal. « Dans ce domaine, on est très peu concurrencé, parce qu'on est très spécialisé. Le fait que la réglementation soit

plus stricte qu'ailleurs pour l'accès en hauteur en France nous a aidés à avoir de l'avance par rapport à l'étranger, signale Fabrice Ruffenach. On ne fait plus juste un produit qui permet de monter et descendre. Aujourd'hui, ce sont de véritables postes de travail en hauteur qu'on développe, en y intégrant de l'électricité, de l'hydraulique et bientôt de l'informatique. » Ce qui demande une variété de compétences impressionnantes pour la conception, la fabrication et — c'est nouveau — le service après-vente. Il est proposé sous forme de contrat aux entreprises, pour vérifier le bon état de leurs installations. Avec déjà d'intéressantes perspectives. ■

GUILLAUME MULLER