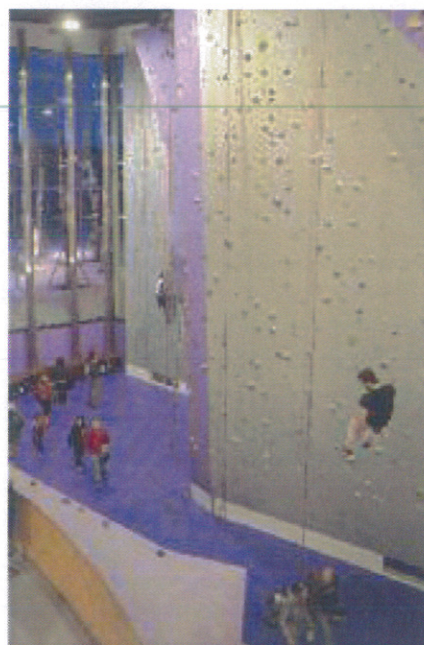


Altissimo : nouvel élan pour le spécialiste français des salles d'escalade



Olivier Marinx devant les prises d'escalade.

Après Marseille en 2011, de nouvelles salles en franchise sur Strasbourg et Lille en 2012.



Le plaisir de la grimpe.

► L'escalade c'est l'univers d'Altissimo. Cette société toulousaine fondée par Olivier Marinx gère le 1er réseau de salles en France dédiées à la grimpe. Et conçoit et produit des murs et des prises d'escalade en étant là aussi le leader national.

Depuis la création de la 1ère salle en 1995 à Montaudran, le cercle s'est agrandi avec l'ouverture d'une seconde salle à St-Martin du Touch, deux salles à Montpellier, plus des sites en franchise à Tarbes, Albi, Avignon et bientôt rejoint par Marseille avec

deux autres salles en perspective à Strasbourg et Lille. Les possibilités restent importantes. «Une vingtaine de villes françaises ne sont pas ou peu équipées comme Reims» indique O. Marinx.

La fréquentation des salles, en légère hausse, n'a pas trop souffert de la crise. L'exploitation des 4 salles gérées en propre est équilibrée dégagant près d'1,5 million d'euros de CA par la filiale Prises en Main. Une quinzaine de personnes y sont affectées. Rendre accessible l'escalade au plus grand nombre c'est la philosophie d'action d'Altissimo pour ce sport loisir. La franchise se développe. «L'obstacle numéro 1 c'est de trouver un terrain à un prix accessible». A Marseille, la salle est aménagée dans une ancienne fonderie. Altissimo propose un packaging complet aux futurs managers (logiciels, organisation du travail...) avec une centrale d'achat et un contrat (1) fédérant le réseau autour d'une image commune animée par un site web dédié.

Les activités de production de prises et murs installées à Montaudran occupent 6 personnes. Ces trois dernières années, la filiale Altissimo SAS a été confrontée sur

les appels d'offre pour l'installation de salles et matériels d'escalade à une sévère baisse des prix de près de 20% entretenue par des produits et poseurs provenant de l'Est de l'Europe. Début 2010, Altissimo réagissait en lançant un site web d'e-commerce de matériels avec des résultats probants qui viennent compléter la vente chez Décathlon d'une gamme de prises d'escalade. En réduisant légèrement son effectif début 2011, le pôle production devrait revenir à l'équilibre en 2011, alimenté notamment par des chantiers sur Bordeaux, Strasbourg, Avignon et le Val-de-Marne où les clients, souvent des collectivités locales, ont préféré une réponse technique française. «Nous allons continuer à produire nous-mêmes pour notamment équiper notre réseau».

Au total Altissimo emploie 24 salariés pour un CA de 2,4 millions d'euros...on progresse mais la voie royale se mérite. Bon pied, bon œil. ◀

www.altissimo-escalade.com

JL. BÉNÉDINI

(1) 28 keuros de droit d'entrée, 5% en royalties et 2% pour la communication nationale.

A Montaudran et St-Martin

La salle d'escalade de Montaudran a généré en 2010, 39 000 passages et 48 800 à St-Martin qui a attiré depuis son ouverture en 2006 plus de 12 000 clients. Plutôt étudiants sur Toulouse, techniciens et ingénieurs à Blagnac, la plupart des pratiquants sont des amateurs qui recherchent d'abord le plaisir de la grimpe.