



COUP de POUCE Miditech 2006



Les Lauréats

▶ **ALTISSIMO** (31)

De bonnes prises pour escalader le marché

Coup de Coeur



En prise directe avec le succès des murs d'escalade, Altissimo a innové dans la fabrication des prises en résine fixées sur ses équipements. Cette avancée technologique lui a permis de décupler ses ventes, notamment chez Décathlon.

Dès l'origine en 1995, Altissimo cherche à se positionner sur deux segments du marché naissant des murs d'escalade : l'exploitation de salles spécialisées et la fabrication d'équipements dédiés. L'activité démarre avec une salle à Toulouse Montaudran et la fabrication de panneaux muraux et de leurs prises en matière synthétique.

Ces nouvelles prises en résine séduisent et la production monte vite à plus de 600 pièces par mois. Cependant le procédé de moulage utilisé n'est pas assez performant pour assurer une qualité suffisante et un bon vieillissement des prises. Dès 1999, Altissimo se tourne donc vers la Chambre Régionale de Métiers en vue d'améliorer la qualité de ses produits. Celle-ci recommande de s'adresser à Prévenscop et présente un dossier de subvention PTR à Miditech pour financer l'intervention.

La prestation porte sur l'optimisation du process de moulage des prises avec une machine à couler. Les résultats sont spectaculaires : la composition chimique, beaucoup plus stable (phénomène de décantation éliminée), apporte aux produits une qualité mécanique constante et les cadences de production sont considérablement augmentées (capacité maximale : 13 000 pièces par mois) tout en améliorant nettement les conditions de travail et de sécurité. Par la même occasion, la gamme de produits a pu être fortement élargie et un nouveau concept de murs d'escalade évolutifs est mis au point avec la fabrication, dans un nouvel atelier, de volumes en polyester venant se fixer sur les panneaux muraux.

Altissimo prend une nouvelle dimension et renforce sa renommée nationale qui lui permet d'accéder au marché de la grande distribution spécialisée (Intersport, Go Sport...). En 2002, cette nouvelle dynamique se concrétise par un important contrat commercial avec la centrale d'achat de Décathlon Europe. Parallèlement, l'entreprise valide son concept d'exploitation de salles d'escalade et franchise celui-ci. Avec une gestion centralisée et un suivi commercial performant via Internet, l'entreprise chapeaute actuellement une salle d'escalade sur Montpellier, ouvre un second site sur Toulouse et a vendu son concept sur Albi et Avignon.

Aujourd'hui, Altissimo a fait passer son effectif de 5 à 14 salariés et produit 7 à 8 000 prises par mois. Avec la création d'un département « collectivité » chez Décathlon, elle pourrait fournir des kits spécifiques collectivités et valoriser sa deuxième gamme de produits avec les murs et les coques polyesters. Altissimo travaille aussi à son référencement dans d'autres grandes centrales d'achats et à renforcer sa présence à l'étranger. Après l'Allemagne, la Suisse, l'Angleterre, le Danemark et l'Espagne, elle vise l'Italie, le Portugal et l'Asie.



L'ENTREPRISE :

ALTISSIMO SAS

5 rue Jean Rodier, ZI Montaudran - 31400 Toulouse

Tél. : 05 61 54 04 53 - E-mail : infos@altissimo.fr

E-Mail : olivier@altissimo.fr - www.altissimo.fr

LE PRESTATAIRE :

Prévenscop

8 rue Jacques Babinet - 31 100 TOULOUSE

LE PRESCRIPTEUR :

Henri HERNU

Chambre Régionale de Métiers

Tél. : 05 62 22 94 22