

UNE SALLE AU FORMAT XXL À MARSEILLE

La cordée «Jibé» Tribout - Hervé Laillé a ouvert mi-août une salle d'escalade à Marseille sous l'enseigne Altissimo. Il s'agit de la plus grande salle du réseau avec 1.200 m² de surface grimvable et 16 mètres de hauteur (22 mètres en développé). «Nous avons tout d'abord constaté un besoin manifeste pour une salle à cordes à Marseille. D'autre part, nous étions à la recherche d'un nouveau projet de business, qui soit aussi un projet de cœur», explique Jean-Baptiste Tribout, grimpeur de haut niveau (champion de France d'escalade vétéran 2009) et cogérant avec Hervé Laillé de la société de distribution d'équipements de grimpe et d'alpinisme XXL (Arc'teryx, Five Ten, Keen, etc.). «Le système de franchise s'est imposé à nous pour plusieurs raisons. Notre activité



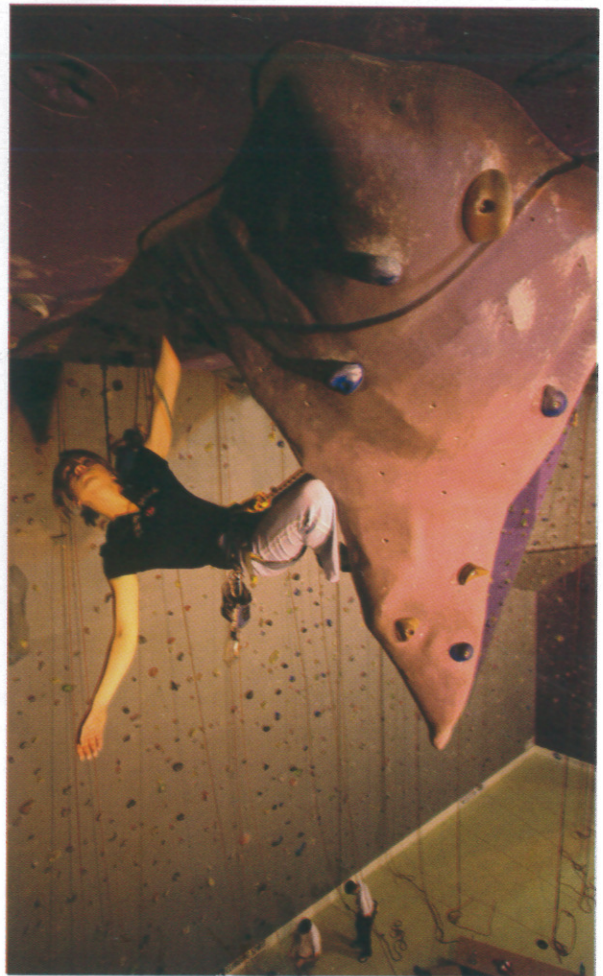
principale reste XXL et il est difficile de monter un projet de cette envergure sans l'appui de pros. On ne peut pas véritablement parler de clé en main, mais nous avons gagné un temps phénoménal pour tout ce qui concerne les murs, les normes, les assurances, etc. Pourquoi refaire le boulot qui a déjà été fait ? En plus, travailler avec une équipe nous a bien motivé et la rencontre avec Olivier Marinx a été le facteur humain déterminant. Enfin, nous avons choisi une marque forte. Altissimo c'est un nom qui résonne tout de suite dans le milieu des grimpeurs», poursuit Jean-Baptiste Tribout. «En termes de fréquentation, nous prévoyons d'atteindre très rapidement les 30.000 à 40.000 entrées par an», précise le grimpeur-entrepreneur, qui pense déjà à se développer : «Marseille est grande et il y a clairement la place pour une seconde salle d'escalade de l'autre côté de la ville. Si tout se passe bien, on espère être ceux qui feront cette deuxième salle dans quelques années. Pour l'instant, ça a bien démarré».

RÉSEAU

ALTISSIMO POURSUIT SON EXPANSION

Le réseau de salles d'escalade Altissimo poursuit son expansion, en direct et en franchise. Après l'ouverture d'une salle à Marseille en août dernier, l'enseigne mettra le cap l'année prochaine sur le Nord puis sur l'Est. Fondé par Olivier Marinx, qui a ouvert une première salle d'escalade en 1995 à Toulouse, le réseau compte aujourd'hui huit salles, dont quatre en direct (deux à Montpellier et deux à Toulouse) et quatre en franchise (Avignon, Albi, Tarbes, Marseille). L'entreprise clôturera l'année à 1,6 million d'euros de chiffre d'affaires (hors franchisés).

«Mon idée était d'aller à la rencontre d'un nouveau public en lui proposant un sport ludique», explique Olivier Marinx. L'ouverture en 2008 d'une salle dans le pôle commercial Odysseum à Montpellier est venue couronner cette vision d'une escalade grand public. «Pour sa troisième année d'exploitation, la salle de l'Odysseum a totalisé 39.000 entrées, soit une hausse de 16%. C'est la plus forte progression du réseau», souligne le fondateur, dont les trois autres sites, installés depuis plus longtemps, affichent des taux de progression annuels de 5 à 6%. «En moyenne, il faut compter 40.000 entrées par an dans une grande ville». La salle de Toulouse Saint-Martin totalise 48.800 entrées. Celle d'Avignon enregistre environ 15.000 entrées. Une dynamique qui intéresse des partenaires extérieurs. Ainsi, une nouvelle salle ouvrira en franchise pour l'été



2012 à Lille dans le complexe de cinéma du groupe belge Kinopolis (Lomme). Puis, pour l'été 2013, Altissimo ouvrira en direct une salle à Reims, dans la zone commerciale des Essillards 2. «Nous prospectons également sur Nantes et aussi sur Rennes avec Oxyane. En revanche le projet de Strasbourg est en attente», précise Olivier Marinx.

La dernière-née des salles Altissimo a vu le jour à Marseille le 16 août dernier, ouverte en franchise par Jean-Baptiste Tribout et Hervé Laillé (*lire ci-contre*). «Si l'ouverture d'Odysseum a été un tournant, celle de Marseille en est un autre. Cette implantation a marqué les esprits dans le milieu. Nous avons rencontré des partenaires très pros», souligne Olivier Marinx.

Parallèlement, Altissimo développe une activité de fabricant de murs et prises d'escalade, à destination principalement des collectivités, et une petite activité de proshop sous le label Altishop (CA : 120 K€) pour la vente de chaussures et matériel. Une entreprise au cœur de la planète grimpe.