

# Succès béton au Canada

**Un nouveau marché est ouvert grâce à un mât de la cinquième génération. Des possibilités mondiales de développement pourraient être exploitées.**

**Narcisse Niclass**

[www.basta-info.net](http://www.basta-info.net)

**D**ans le génie civil, un domaine qui n'est pas très sexy comparé aux NTIC, la recherche et le développement sont aussi payants. GRAM SA, une PME fribourgeoise, exporte en Amérique du Nord des mâts de 40 m, d'un poids de 40 t, avec des propriétés exceptionnelles.

Cette entreprise a résisté aux crises récentes de la construction en élaborant des produits en béton armé, centrifugé et vibré. Elle fournit des colonnes et des mâts aux constructeurs et aux entreprises générales. Le gros œuvre va plus vite, la sécurité est accrue et les prix sont comprimés avec la production industrielle de série. Les solutions que développe la société sont validées par plus de 30 ans d'expérience et de références. En Suisse, de nombreux immeubles de prestige, des constructions commerciales et industrielles importantes, cachent ces colonnes dans leurs structures portantes. Des chantiers en France, en Allemagne, en Espagne, en Tunisie et en Guinée Bissau sont autant de cartes de visite.

## Le béton aérien

Toujours plus léger, toujours plus haut ! Les ingénieurs en génie civil ont relevé défi sur défi. Souvent d'aspect neutre, les produits en béton armé sont le résultat d'une chimie et d'un savoir-faire étonnant. La société fribourgeoise s'est spécialisée dans le pieu, le mât et la colonne. Mises en place en 8 heures, des antennes pour les télécommunications de 50 m hors sol sont des produits courants. En usine, il est possible de produire des mâts en béton de 100 m, compo-

sés de plusieurs éléments qui seront assemblés sur le chantier. Hauteur, résistance, rapidité de pose, recherche de forme, coûts d'exploitation sont des critères qui imposent souvent le béton : la meilleure solution.

## Au pied de la colonne

En 2003, Hydro Québec, géant canadien de l'électricité projetait l'achat de pylônes en béton de 40 m de haut répondants à des contraintes jamais atteintes, avec une résistance toute particulière à la rupture par traction. En effet, une ligne à haute tension de 13 câbles entraîne une force de 30 tonnes en ses points de suspension et d'ancrage. Si vous ajoutez le vent et la glace, ces contraintes doublent. L'entreprise canadienne souhaitait acheter 12 pylônes pour un chantier dans un site aux exigences particulières.

Le cahier des charges exigeait la preuve technique de la fiabilité du mât. Aucun lieu de test et d'analyse en Suisse ne permettait d'apporter le certificat de qualité demandé. Albert Ghiraldi, directeur de GRAM depuis plus de 20 ans, a pris la décision de réaliser un test à l'échelle 1/1. Petit problème, cette expérience, réussie ou non, allait coûter la bagatelle de 500'000 francs. Grâce à une approche professionnelle, convaincue de la solution suisse, la société canadienne a pris en charge les frais du test. En septembre 2003, le team fribourgeois édifiait un mât, fondation et deux éléments assemblés, pour atteindre 40 m hors sol. Le plus dur a été de le briser. Hydro Québec demandait une résistance ultime de 1,2. Le pylône a craqué à 1,65, soit 150 % en dessus du seuil exigé. Gram remportait le marché. La commande est actuellement en production.

## Le succès qui oblige

Tout en découvrant l'importance de ses ressources internes, l'équipe de M. Ghiraldi s'est placée en face d'un nouveau défi. Comment négocier ce virage international ? Après la réussite, le nouveau contrat, les opportunités de marchés, la dimension internationale, le saut technologique sont autant d'ouvertures qu'il faudra saisir rapidement.

Aujourd'hui, la mondialisation prend un sens pour l'entreprise, mais pour une PME helvétique active dans le génie civil, les questions sont multiples et les réponses aussi. Faudra-t-il céder des licences, fabriquer sous contrôle, intégrer un groupe international, créer une usine au Canada ou simplement ouvrir un bureau d'ingénieurs ?

Le management et les actionnaires devront prendre des options rapidement et la recherche de fonds n'est pas exclue. Pour assurer le développement, un partenariat de qualité devra être étudié et mis en place. Les opportunités ne passent pas deux fois dans la vie d'une PME.

## Chiffre d'affaires : 9 à 12 millions de francs

Ce vendredi 27 février, Albert Ghiraldi pouvait être fier du chemin parcouru. L'entreprise a été fondée il y a 40 ans. Sur un marché innovant dès le départ, il a fallu vaincre les obstacles psychologiques. Dans le bâtiment, certaines méthodes sont lourdes à faire évoluer. Le chiffre d'affaire se tient entre 9 et 12 millions l'an, mais ces 3 dernières années se restructurer était inévitable. Le personnel est passé de 70 à 50 personnes tout en assumant le même niveau de production. Le chantier canadien est non seulement une réussite spectaculaire mais aussi une contribution importante pour le développement de la société. L'avenir est prometteur mais il faudra trouver des partenaires pour accompagner ce virage ■