

Cotral : un des leaders de la prothèse auditive

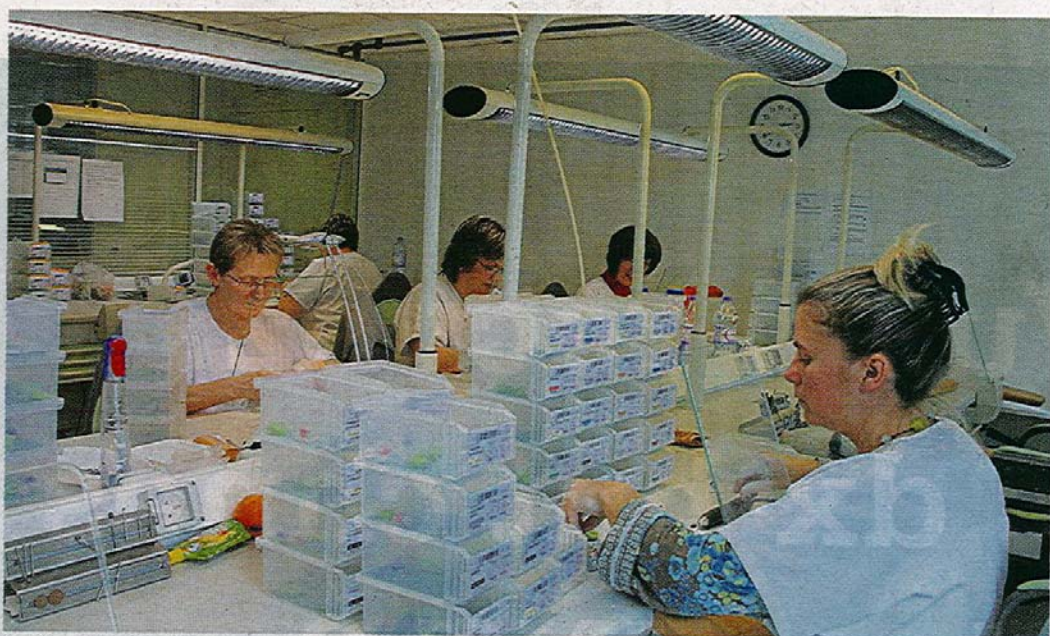
Elles résistent à la crise. Le laboratoire Cotral de Condé-sur-Noireau fabrique des protections auditives pour les professionnels. Depuis 1992, il affiche une croissance de 20 % par an.

Il a commencé avec trois salariés. Aujourd'hui, il en compte 130. Depuis 1992, Laurent Capellari dirige le laboratoire Cotral. L'entreprise fabrique et commercialise plus de 200 000 prothèses auditives par an. « Elles servent aux professionnels qui travaillent dans le bruit comme les ouvriers des travaux publics ou les agriculteurs, explique Laurent Capellari. Pas pour retrouver une meilleure audition mais pour éviter de devenir sourd. »

Le centre de fabrication est implanté à Condé-sur-Noireau. Le laboratoire a aussi des techniciens répartis dans toute la France, en Suisse, Belgique et en Allemagne. « Ils se rendent dans les entreprises pour faire des empreintes des oreilles des ouvriers qui permettront de fabriquer des prothèses sur mesure. »

Dans le secteur, la concurrence est rude. « Mais c'est bien, ça nous oblige à être le meilleur », sourit Laurent Capellari. Son secret pour durer : des procédés de fabrication toujours plus modernes. « Aujourd'hui, on utilise un logiciel pour scanner les empreintes en trois dimensions et fabriquer des protections auditives adaptées à chaque personne. »

Finis les casques ou les bouchons qui font mal aux oreilles. « Depuis vingt ans, on prend de plus en plus en compte la santé au travail. » Les critères pour une bonne prothèse : « Qu'elle puisse être portée 100 % du temps, soit confortable, facile à utiliser, hygiénique et qu'elle permette



Le laboratoire Cotral fabrique et commercialise plus de 200 000 prothèses auditives par an. Il est implanté en France, Suisse, Belgique et Allemagne.

de communiquer. »

8 millions d'investissement

Depuis dix-sept ans, la croissance de l'entreprise est de 20 % chaque année. Laurent Capellari a réussi jusqu'ici à tenir son objectif : doubler le chiffre d'affaires tous les quatre ans.

Mais si l'entreprise se porte bien, la crise se fait sentir. « Des clients ont

des difficultés pour régler, annulent leurs commandes. Du coup, on réfléchit aux dépenses qu'on peut limiter, par exemple en négociant avec les fournisseurs les produits au meilleur rapport qualité prix. »

Pour 2009, le chef d'entreprise sait déjà que sa croissance n'atteindra pas les 20 %. Mais Laurent Capellari veut rester optimiste. Il a entamé en

2008 un programme d'investissement qui doit s'étaler sur trois ans. Huit millions d'euros pour doubler la taille de ses bâtiments, le nombre de ses salariés, améliorer son processus de fabrication et s'implanter dans d'autres pays.

Sylvie DEJOUY.