

ROCTOOL ET LE LICENSING OUT

UN BUSINESS MODEL UNIQUE AU MONDE DANS LES COMPOSITES ET LA PLASTURGIE

ROCTOOL, PRECURSEUR DANS LES COMPOSITES ET LA PLASTURGIE

RocTool est le seul acteur du marché des composites et des plastiques à pratiquer le *licensing-out*, c'est-à-dire la concession de ses technologies sous licences. Si le business model est fréquent dans certains secteurs d'activité comme les biotechnologies, c'est un **modèle innovant** dans l'industrie des composites et des plastiques.

« *Quand nous nous sommes lancés, personne ne misait sur notre réussite avec une stratégie de licensing-out, car de gros acteurs avaient échoué. A ce jour, nous avons signé 35 licences dans les secteurs de la plasturgie, l'électronique, l'automobile et la cosmétique, et nous visons la centaine sous 3 à 4 ans* », indique Alexandre Guichard, PDG de RocTool. Il a fallu 10 ans de R&D et 15M€ à l'entreprise savoyarde qui est en pleine croissance, pour développer ses brevets et son savoir-faire très pointu. La start-up savoyarde compte désormais 25 employés et a développé sa clientèle à l'international, mais **près d'un tiers de ses dépenses reste consacré à la R&D et aux questions de propriété industrielle.**

ROCTOOL EN QUELQUES MOTS

Crée en 2000, RocTool met au point des procédés qui améliorent la productivité, la qualité et l'aspect des pièces. Son premier brevet de référence concerne un **procédé de moulage** qui est adapté pour un capot automobile en matériaux composites. L'avancée industrielle est remarquable : **le process permet de produire la pièce en deux minutes, au lieu de 20 à 40 minutes par un procédé classique.**

RocTool se lance ensuite dans l'injection plastique. **L'entreprise crée des systèmes qui améliorent les écoulements de la matière et la qualité des surfaces, ce qui évite notamment de peindre les pièces et en réduit le coût.**

RESTER INNOVANT EN PRATIQUANT LE LICENSING IN

Avec son business model hors-norme, RocTool pose ses arguments : « *Pour nos clients, mener une politique active de licensing-in est une perspective intéressante et rassurante : leur R&D est en partie externalisée, le paiement up-front d'une licence est bien moins onéreux que la mise en place d'une équipe R&D dédiée qui entraîne des charges fixes, et le paiement des royalties s'effectue en fonction des ventes. Nos clients ne veulent pas laisser passer des technologies de pointe qui peuvent leur permettre de se différencier par rapport à leurs concurrents. De plus, nous leur proposons de les tester sur une période définie pour valider le process avant d'entrer en production. C'est donc une solution clef en main qui représente un pari peu risqué pour l'acheteur de la licence* » ajoute-t-il. En plus des licences, RocTool peut également fournir à ses clients, en fonction de leurs besoins, des générateurs d'induction RocTool et équipements périphériques.

www.roctool.com

Du 27 au 29 mars 2012,

Retrouvez RocTool au salon JEC Europe (Paris), stand M31

A propos de RocTool

Depuis sa création en 2000, **RocTool** développe des process innovants pour le moulage rapide des matériaux composites et plastiques. Deux fois lauréate des JEC Composites Awards, l'entreprise a vendu une trentaine de licences de ses technologies brevetées de chauffage par induction, essentiellement pour des applications de moyennes et grandes séries. **RocTool** a été introduite en Bourse début 2008, au Nyse Euronext Marché Libre de Paris. Son siège et son centre R&D sont situés à Savoie Technolac au Bourget du Lac (France) et trois bureaux sont ouverts à Atlanta (USA), à Tokyo (JAP) et à Taiwan. RocTool dispose également de plateformes d'essais et de démonstrations en France, Allemagne, Japon, Taiwan, USA et Italie.

CONTACTS PRESSE : Agence Apocope

Audrey LAUTARD – Dorothée DAVID

29 rue Fondary – 75015 Paris

Tél : 01 45 78 87 37

Mél : presse@agenceapocope.com

Entretien avec Alexandre GUICHARD, PDG de RocTool

« Les licences : un partenariat gagnant-gagnant »



Comment expliquez-vous le fait d'être le seul acteur des composites et des plastiques à pratiquer la cession de brevets, dite « *licensing-out** » ?

Alexandre Guichard : Le *licensing-in** ne fait pas partie de la culture d'entreprise dans la plasturgie et les composites, et encore moins en France. Ce n'est par exemple pas du tout l'usage chez les grands transformateurs ou équipementiers automobile, alors que les constructeurs automobile et électronique ont quasiment tous des départements spécialement créés pour cette activité. Ils se doivent de **ne pas laisser passer des technologies qui peuvent leur permettre de se différencier par rapport à leurs concurrents.**

Quels sont les avantages du *licensing-in* pour les industriels?

Alexandre Guichard : Le *licensing-in* leur permet d'acquérir une technologie qui a coûté des millions d'euros d'investissement et des années de recherche sans avoir à investir dans la R&D puisque nous leur fournissons des **solutions clés en main**. De plus, nos brevets apportent des **gains de productivité** évidents. C'est un partenariat « gagnant-gagnant » avec **un faible investissement de départ** : l'industriel paye des royalties sur le nombre de pièces vendues, si ça ne marche pas, mis à part le paiement *up-front*, ça ne lui coûte rien !

Que répondez-vous à ceux qui disent que des royalties pendant 20 ans cela peut quand même coûter très cher ?

Alexandre Guichard : Le *licensing-in* est une vraie réponse aux industriels qui souhaitent non seulement **rester à la pointe de l'innovation** mais **proposer des produits différenciants**. En achetant nos licences, ils prennent peu de risques... Car un industriel qui paye des royalties pendant 20 ans, c'est un industriel qui produit pendant 20 ans !

100 % de nos licenciés utilisent nos technologies parce qu'ils peuvent faire des pièces qu'ils ne savent pas faire avec d'autres procédés.

Combien de licences avec-vous signé ?

Alexandre Guichard : Nous avons signé à ce jour avec des acteurs tels que Plastivaloire dans le secteur de l'automobile, ou Flextronics dans l'électronique. Nous avons signé des contrats de licences avec des Majors de l'automobile, de l'électronique grand public et de la cosmétique qui sont en train d'implanter nos technologies dans leurs usines pour de la production de masse et sur des programmes très innovants. Il y a 3 ans nous avons 5 accords de licences, nous en avons désormais 35 et sommes sur un rythme de un à deux accords par mois, ce qui est considérable. A ce rythme nous serons rapidement à une centaine d'accords de licence dans le monde.

* La licence est un contrat aux termes duquel le propriétaire d'un brevet accorde un droit d'exploitation à une entreprise.

Licensing out : concession de licence

Licensing in : prise de licence