

Le Bourget du Lac, 6 mai 2013

**RocTool triple son chiffre d’Affaires en deux ans,  
dévoile un plan d’investissements pour accélérer sa croissance,  
et part à la conquête du... métal !**

Après 10 ans d’efforts R&D et près de \$20 millions investis la start-up RocTool a commencé à commercialiser ses procédés de moulage sous licence et a triplé son chiffre d’affaires en deux ans : il est passé de \$2 Millions en 2010 à plus de \$6 Millions en 2012.

En 2013, RocTool change de dimension, ouvre deux filiales aux Etats-Unis et à Taïwan et part à la conquête de nouveaux marchés en adaptant sa technologie *heat & cool* au moulage du métal.

**RocTool à l’international**



© RocTool

RocTool annonce l’ouverture de **deux nouvelles filiales** : l’une aux **Etats-Unis** et l’autre à **Taïwan**. « *Ces deux nouvelles filiales s’imposent car nous avons pris la décision de franchir un nouveau cap* » souligne Alexandre GUICHARD, PDG de RocTool. « *Une partie de l’équipe part s’installer aux États-Unis et à Taïwan. Nous avons de nouvelles ambitions et des prévisions de croissance fortes dans notre programme à moyen-terme. En effet, nous souhaitons renforcer notre position dans le plastique, les composites et désormais conquérir le métal. L’essentiel, c’est d’être présent quel que soit le matériau. C’est la raison pour laquelle l’entreprise va boucler une levée de fonds importante pour assurer son développement. Nous réfléchissons aussi à une autre introduction en bourse ou transfert sur un marché boursier plus adapté à nos nouvelles ambitions*» poursuit-il.

**Les technologies RocTool adaptées au métal**

RocTool élargit le champ d’application de ses technologies Heat & Cool au moulage du métal. Elles sont adaptées à la production grande série car elles permettent des **gains de productivité, combinées à une amélioration de qualité de surface des pièces produites, une réduction des épaisseurs et une grande performance mécanique** : « *Le métal offre de nouvelles perspectives de design et donc, de marchés, notamment dans l’électronique où des boîtiers de plus en plus fins doivent pouvoir envelopper toujours plus de technologies, tout en répondant à une exigence de qualité perçue extrême et à des coûts réduits. Nous voyons chez nos clients que les matériaux se concurrencent entre eux. D’ici 1 à 2 ans, nous allons accompagner les acteurs majeurs de l’électronique et de l’automobile dans la production de pièces en métal, comme nous le faisons aujourd’hui dans les composites et les plastiques* » précise José FEIGENBLUM, le Directeur Technique de RocTool.



© RocTool

\*Visuels haute-définition disponibles sur demande

**Contact presse : Agence Apocope** - Dorothée DAVID & Justine ROHÉE  
29 rue Fondary – 75015 Paris  
Tél : 01 45 78 87 37 - Mél : [presse@agenceapocope.com](mailto:presse@agenceapocope.com)

## Renfort des fonds propres, augmentation de la capitalisation boursière

RocTool va lever de nouveaux capitaux auprès de fonds d'investissements pour soutenir ses investissements et sa croissance. L'entreprise est actuellement cotée au Marché Libre sur Nyse Euronext Paris. « *Un transfert sur un marché boursier plus important est envisagé. Nous allons renforcer nos fonds propres pour soutenir et accélérer notre rapide croissance entamée en 2011. Les investisseurs et analystes devraient saluer dans les 2 à 3 ans qui viennent cette stratégie offensive et cette croissance* » conclut Alex GUICHARD.

RocTool a investi plus de \$20 Million en R&D et marketing et promu ses technologies à travers le monde pendant 10 ans, avec un véritable succès commercial depuis 2012 : « *Les grandes marques dans l'Electronique et l'Automobile recommandent désormais l'utilisation des technologies RocTool à leurs sous-traitants, les prochaines générations de tablettes, smartphones ou pièces automobiles vont massivement utiliser nos technologies* »

## Des équipes renforcées pour développer le service aux licenciés

**RocTool renforce ses équipes pour apporter un excellent support technique à ses clients licenciés** (mise au point de pièces de qualification, transfert de technologie, formation, SAV). « *Nos clients sont principalement américains, taiwanais, chinois et japonais, et nous souhaitons les accompagner davantage, c'est pourquoi nous allons augmenter nos effectifs, majoritairement dans ces pays.* » indique Alex Guichard. « *Nous avons commencé à installer des dizaines de lignes de production avec nos générateurs RocTool. Nous renforçons nos équipes car les productions de pièces électroniques, notamment pour smartphones ou tablettes vont demander des centaines de lignes de production* ».

## Un Business Model Unique

Forte de ses 80 brevets et d'un portefeuille de technologies unique, la start-up française confirme son Business Model basé sur la vente de licence de ses brevets et savoir-faire : « *Nous avons été tellement décriés lorsque nous avons annoncé la vente de nos technologies sous licences avec le versement de royalties sur les ventes ! Aujourd'hui nous avons démontré avec plus de 40 licenciés, que ce Business Model fonctionne, et qu'il est même au profit de nos clients qui ne paient des royalties que lorsqu'ils produisent. De plus, nous avons développé nos propres générateurs d'induction vendus par RocTool et installés chez ses licenciés. Nous concluons désormais un contrat de licence par mois avec une grande marque ou son équipementier. A ce rythme, nous aurons d'ici 4 à 5 ans une centaine de licenciés* », indique Matt BOULANGER, Directeur du Business Development.


## La cession prochaine d'une licence exclusive dans l'aéronautique

**Pour la première fois, RocTool va proposer des licences exclusives dans de nouveaux secteurs** : « *La plus importante et la plus spectaculaire sera sans doute dans le domaine de l'aéronautique* » confie Alex GUICHARD.

« *Les groupes aéronautiques sont très demandeurs de nos technologies, car elles leur permettent d'accroître leurs capacités de production, baisser leurs coûts et surtout leur permettre une souplesse en production. Il ne faut pas oublier qu'un constructeur d'avions a plusieurs dizaines de milliers de références de pièces composites et de très faibles volumes de production par moule... Le temps de mise en chauffe est un enjeu crucial quand vous changez sans cesse de moule. Avec RocTool, la chauffe d'un moule c'est moins de 1 minute, pas 2 heures ! Le groupe aéronautique doté des technologies RocTool disposera donc d'un arsenal de technologies innovantes et d'un avantage compétitif majeur par rapport à ses concurrents* ».

\*Visuels haute-définition disponibles sur demande

**Contact presse : Agence Apocope** - Dorothée DAVID & Justine ROHÉE  
29 rue Fondary – 75015 Paris  
Tél : 01 45 78 87 37 - Mél : [presse@agenceapocope.com](mailto:presse@agenceapocope.com)



Le Business Model de RocTool est pensé pour de gros volumes afin de générer des royalties récurrentes, et sur des temps de qualifications très courts. L'aéronautique a précisément des problématiques inverses : temps de qualification longs et faibles volumes. « *Il est donc apparu que la meilleure solution est la cession irrévocable d'une licence exclusive mondiale à un Major de cette industrie, car la configuration actuelle de RocTool ne permet pas de répondre aux besoins de l'industrie aéronautique. **RocTool va donc mettre aux enchères une licence « lump sum » avec un versement unique sans royalties*** » indique Alex GUICHARD.

Les fonds retirés permettront aussi de financer les besoins de l'entreprise pour les applications grand public et pour développer de nouveaux relais de croissance.

**[www.roctool.com](http://www.roctool.com)**

#### **RocTool s'agrandit**

*RocTool conçoit, développe et commercialise sous licence des procédés innovants pour le moulage rapide des composites, l'injection des plastiques et bientôt pour le métal. Ils permettent de générer de nouvelles applications industrielles dans l'électronique, l'automobile, la cosmétique, etc. RocTool compte en 2013 plus de 80 brevets, et 40 licenciés, la très grande majorité étant des constructeurs ou équipementiers électronique puisque l'entreprise réalise actuellement 60% de son chiffre d'affaires dans ce secteur auprès des majors. Les autres principaux licenciés sont dans les secteurs de l'automobile et les produits grand public. RocTool est coté 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 l'entreprise dispose également de plateformes d'essais et de démonstrations en France, Allemagne, Japon, **Taiwan, USA** et Italie.*

\*Visuels haute-définition disponibles sur demande

**Contact presse : Agence Apocope** - Dorothée DAVID & Justine ROHÉE  
29 rue Fondary – 75015 Paris  
Tél : 01 45 78 87 37 - Mél : [presse@agenceapocope.com](mailto:presse@agenceapocope.com)

**ROCTOOL**  
INNOVATIVE MOLDING TECHNOLOGIES