

Communiqué de presse

Le Bourget-du-Lac, le 27 janvier 2025 - 18h CET

2024 : résilience confirmée face à un fort ralentissement de l'activité

- Chiffre d'affaires 2024 de 6,3 M€
- Nouvel accord commercial et de licence en Asie

Roctool (Euronext Growth – FR0010523167 – ALROC), spécialiste des technologies de chauffage et de refroidissement des moules pour les plastiques et les composites, annonce son chiffre d'affaires pour l'exercice 2024. Cette année a été marquée par d'importants défis, mais également par la résilience de la société et sa capacité à faire face aux différentes crises traversées. Le volume de ventes est en baisse en dépit de la forte attractivité des solutions innovantes qui répondent par ailleurs à des enjeux majeurs de performance, d'innovation et d'écoresponsabilité.

Mathieu Boulanger, Directeur Général de Roctool précise : « Année bien difficile alors que nos technologies restent attrayantes dans une conjoncture peu favorable qui n'a pas joué en notre faveur. Après trois années dynamiques à la suite de la pandémie, 2024 a été une nouvelle année de tensions, notamment dans les grands secteurs industriels – l'automobile, notamment - qui traversent une période inédite et génèrent pour nous une activité inférieure aux années précédentes. Dans cet environnement, nous avons maintenu notre feuille de route et préservé nos ambitions : pilotage fin de nos coûts, diversification des activités et accélération de la prospection. Mobilisés, nous sommes prêts à renouer avec la croissance pour 2025. »

En M€ - Groupe consolidé	2024			2023		
	S1	S2	Total	S1	S2	Total
Chiffre d'affaires	3,02	3,23	6,26	5,10	3,90	9,01
<i>dont ventes de marchandises</i>	1,85	1,45	3,30	3,31	2,51	5,82
<i>dont prestations de services</i>	0,81	0,80	1,61	1,19	0,82	2,00
<i>dont concessions de licences et redevances</i>	0,36	0,99	1,35	0,60	0,58	1,18

2025 : focus sur la prospection et le développement commercial à l'international

Face à un environnement exigeant, Roctool a intensifié les efforts de prospection, une dynamique qui se poursuivra tout au long de l'année 2025. Combinés au développement de la clientèle existante, cette dynamique devrait rapidement porter ses fruits. Grâce à la diversification des secteurs, Roctool a su conquérir et fidéliser de grands comptes. Ces partenaires, convaincus par la technologie de chauffe rapide par induction, continuent d'investir pour répondre à leurs projets innovants.

Pour rappel, Roctool est idéalement positionné dans trois zones prioritaires, stratégiques pour la croissance, afin d'accompagner les grandes marques à l'international : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. Une attention particulière sera accordée au marché nord-américain.

Poursuite de la réduction des coûts

Depuis le second semestre 2024 et jusqu'à fin 2025, un plan de réduction des coûts a été lancé en France et en Asie pour permettre de retrouver l'agilité nécessaire, et regagner en performance opérationnelle.

Situation financière en amélioration

Au 31 décembre 2024, la trésorerie s'élevait à 0,4 M€. À mi-janvier 2025, cette position est passée à 0,7 M€, sans aucun retard de paiement aux fournisseurs, reflétant une gestion saine et rigoureuse. Même si la situation reste fragile, la mobilisation est intacte et la Société retrouve peu à peu la visibilité qui lui manquait si cruellement en 2024.

Un carnet de commandes prometteur

Le carnet de commandes en début d'année est inférieur à celui des années précédentes, toutefois, les premières semaines de janvier 2025 témoignent d'un dynamisme encourageant, avec l'arrivée de commandes significatives, dont certaines déjà enregistrées. Également, des nouveaux *leads* de qualité sont en approche aussi bien en Europe, qu'en Amérique du Nord et en Asie.

Partenariat stratégique en Asie

Un contrat important de partenariat commercial, technique et de licence a été signé avec un acteur industriel asiatique. Ce contrat cadre de plus d'1M€, d'une durée initiale de 24 mois (renouvelable), couvre la période de fin 2024 à fin 2026. Il renforce la présence de Roctool en Asie, avec un focus particulier sur les composites thermoplastiques dans des secteurs tels que l'électronique, le sport et les loisirs, ou encore l'aéronautique.

Malgré les défis rencontrés en 2024 et la complexité de la conjoncture, la pertinence des solutions ROCTOOL demeure incontestée. Le retour progressif du secteur automobile ([communiqué de presse du 25 novembre 2024](#)), associé à des avancées dans de nouvelles applications comme l'électronique et la défense, confirment la force et la résilience de la technologie. Roctool collabore étroitement avec ses partenaires et clients pour identifier de nouvelles opportunités et renforcer sa position sur le marché, déterminée à offrir des solutions innovantes qui répondent aux besoins des clients, tout en améliorant son efficacité opérationnelle.

Prochaine publication : résultats annuels en avril 2025

Contact presse / relations investisseurs

Aelyon advisors

Valentine Boivin

+33 1 75 77 54 65

roctool@aelyonadvisors.com



A propos de Roctool :

Roctool est spécialisée dans les technologies de chauffage et de refroidissement rapides pour l'injection plastique et le moulage composite. Les procédés développés par Roctool sont en production dans les industries suivantes : l'automobile, l'électronique, les biens de consommation, les énergies renouvelables, le packaging luxe et beauté, et le médical. Roctool est une technologie de moulage par induction, pour le plastique, les composites, et les matériaux recyclés. Roctool propose des services d'ingénierie, des générateurs à induction, du matériel d'outillage et une assistance sur site aux fabricants du monde entier. Les technologies Roctool sont réputées pour supprimer les opérations secondaires, ce qui permet aux fabricants de réduire le coût global des pièces produites, ainsi que leur impact environnemental. Le siège social est au Bourget-du-Lac (France). Roctool est présent aux Etats-Unis, en Chine, au Japon et en Allemagne. Plus d'informations sur : www.roctool.com