



## *L'isolation Haute Température*

SULITEC® Insulating Composites S.A.S  
- FRANCE -

Tél : 04.37.05.12.60 Fax : 04.37.05.12.63

Email: [office@sulitec.fr](mailto:office@sulitec.fr) Internet: [www.sulitec.fr](http://www.sulitec.fr)

RCS 442 884 656 Bourgoin Jallieu APE:268C

# SOMMAIRE

- - Présentation de l'entreprise
  - 1 Identité
  - 2 Historique
  - 3 Activité/Produits
  - 4 Marché
  - 5 Concurrence
  - 6 Démarche commerciale
  - 7 Éléments financiers
  - 8 Remarques sur les éléments financiers
  - 9 Impacts du pôle de compétitivité
- - Annexes ( Plaque entreprise, articles journaux)
  - TELECHARGER SUR INTERNET [www.sulitec.fr](http://www.sulitec.fr)



# I - PRESENTATION DE L'ENTREPRISE





## I.1) Identité:

Entreprise ou organisme : Sulitec Insulating Composites SAS

Secteur d'activité : Fabrication de produits isolants à haute température

Effectif : 5- 6

Adresse : 125 ROUTE DE LYON

Code Postal : 38080 Ville : ST ALBAN DE ROCHE

Personne à contacter : Claude NASSO

Fonction dans l'entreprise : Président

Téléphone : 04.37.05.12.60 Fax : 04.37.05.12.63

Email : Claude.nasso@sulitec.fr

Site Web: www.sulitec.fr



## I.2) Historique de l'entreprise

La société **SULITEC Insulating Composites** a été créée en 2002 suite à une prise de conscience des risques de l'utilisation de fibre amiante et céramique (classe II dite cancérigène) pour former des complexes souples ou rigides, non classés par assemblage mécanique de textiles techniques et de résines minérales pour l'isolation thermique.

**Sulitec®** est une société nouvelle forte par l'expérience de son équipe dirigeante. Elle opère surtout dans les secteurs de l'isolation réfractaire à très haute température et de la protection thermique. Elle répond aux clients avec souplesse, qualité, fiabilité et met au point des produits spécifiques sur demande. L'outil de production permet de répondre aux volumes importants des grands groupes ainsi qu'à des demandes spécifiques sur des pièces unitaires.



## I.2a) Historique de l'entreprise

SULITEC se positionne sur les produits très techniques, mais aussi sur une prestation de service sur-mesure.

L'objectif principal lié à des impératifs économiques est de fidéliser les clients et d'acquérir de nouveaux marchés pour pouvoir assurer la pérennité de l'entreprise **grâce à sa forte implication dans la recherche et le développement.**

Le ministère Délégué à la Recherche et la délégation Régionale à la recherche et à la technologie Rhône-Alpes ont attribué à SULITEC, le **statut de jeune entreprise innovante (JEI)**, le 1<sup>er</sup> septembre 2004.

La chambre du commerce et des industries Nord Isère a attribué, la mention spéciale aux **Trophées Nord Isère Innovation 2004**, le 12 octobre 2004, à la société SULITEC.

Lauréat du Concours de l'innovation Artisanale en Isère CMA (Chambre de Métiers et de l'Artisanat) « **1<sup>er</sup> prix de l'innovation du Procédé de production** » **Artinov 2005**, le 15 novembre 2005.

**Prix IDECLIC Innovation Région Rhône Alpes** en Décembre 2006.

**Labellisation** de Projet OSEO /TECHTERA en juin 2007



## I.3) Nos activités de base

- Sulitec® est une société nouvelle forte par l'expérience de son équipe dirigeante. Elle opère surtout dans les secteurs de l'isolation réfractaire à très haute température et de la protection thermique:
- Assistance technique, étude sur de matériaux composites et fabrication de produits thermiques.
- Une structure faite pour répondre aux clients avec souplesse, qualité, fiabilité et la mise au point de produits spécifiques sur demande. Une situation privilégiée au cœur de l'Europe près des grands groupes industriels dans le domaine des matériaux composites, de l'industrie chimique, pétrolière...
- Une gamme de produits en pleine innovation. Un bureau d'études pouvant répondre à toute demande avec son concept technologique clé "Sulitec®" et son développement des non tissés haute température et leurs supports textiles. Pour nous, l'innovation passe aussi par les services.
- Une recherche et un développement omniprésents afin de répondre à l'évolution des technologies.

# I.3d) Nos Produits

## Insulation Textile

## Insulation Composite



## I.3e) Applications

- Chaussettes de coulées (fonderie...)
- Rideaux de four, étanches à la flamme
- Calorifugeage
- Protection câblages électriques et circuits électroniques
- Manchettes, compensateurs de dilatation sur des conduites de gaz chaud
- Écrans pour postes de travail : soudure, meulage...
- Manchettes et clapets coupe-feu
- Tapis transporteurs : verrerie
- Couverture de contrôle du refroidissement
- Renforts de protection thermique pour vêtement.



## I.3f) *AVANTAGES*

- Produit sans amiante, sans céramique
- Matériau non irritant
- Matériau de faible épaisseur
- Haute résistance mécanique
- Facilement découpable
- Résistant à l'effilochage
- Isolant électrique
- Résistant aux contraintes mécaniques
- Étanche aux métaux en fusion
- Réutilisable
- Facilité de mise en oeuvre





## I.3i) Savoir faire: Contexte scientifique et économique

- Suite à une prise de conscience des risques de l'utilisation de la fibre amiante en particulier, nous avons **créé la société Sulitec pour associer des matières non classées pour l'isolation thermique.**
- La **substitution des fibres amiantes** s'est faite en grande partie par l'utilisation des fibres céramiques (classe II dite cancérigène également), une inconscience notable mais admise pour les industriels.

A notre connaissance, il n'existe pas actuellement de fabricant français d'aiguilleté à haute résistance thermique (plus de 1000°C) ayant des propriétés mécaniques suffisantes pour une utilisation identique à celle de la plaque isolante rigide.

- Le marché de l'isolant thermique se caractérise surtout par des transformateurs et des revendeurs.
- **L'objectif est de promouvoir les isolants thermiques dit non classés sur le marché français et européen.**

Actuellement nous avons mis aux point des produits haut de gamme à des coûts très concurrentiels sans amiante, ni fibre céramique. Ce sont des produits « écologiques » par l'utilisation de fibres Bio-solubles pour une utilisation thermique allant jusqu'à 1000°C et plus.

## I.4) Principaux marchés & répartitions

Sidérurgie	27%
Bâtiment	23%
Verrerie	17%
Protection individuelle	16%
Aéronautique Défense	10%
Industrie divers	7%



## I.4a) *Principaux marchés*

- Notre procédé d'isolant composite incluant une résine minérale, nous différencie d'un savoir commun aux industries, utilisant des produits de protection.
- Nos références clients,
  - DGA( Direction Générale de l'Armement), Unifrax , St Gobain, CEA, ARCELOR, GDF, Eurofloat, Pilkington, Duquesne Composites, SEPR, Pechiney, Keramab, Messier Bugatti,...



## I.4b) Principaux marchés (EXEMPLES APPLICATIONS)

**Fonderie Aluminium :** (Travail des métaux soudure, forge, fonderie)

- Protection individuelle, systèmes de coulée, convoyage



**Industrie :** Câblerie Isolation thermique haute température

- Chaudières, fours et incinérateurs
  - Joints d'étanchéité brûleurs, rideaux,
  - compensateurs thermiques
- Electro-technique Isolation thermique industrielle Calorifugeage/pot d'échappement

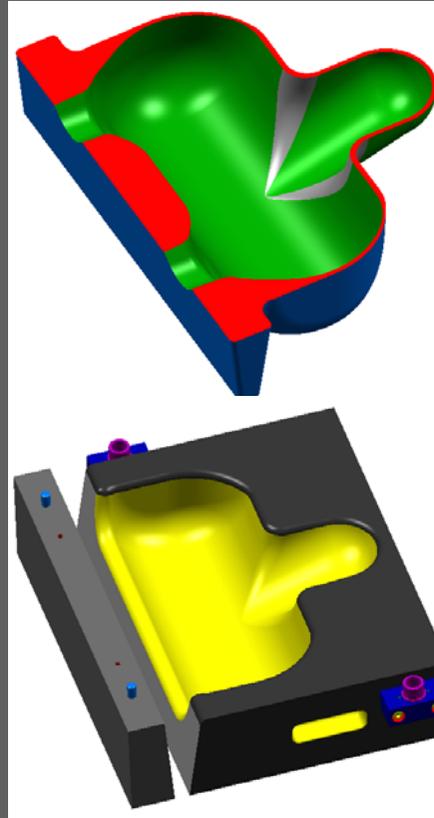


**Verreries, Composites Divers**

- Panneaux composites, ...
  - Prévention ou Intervention incendie, rideau coupe feu (tunnels...)



## I.4c) Principaux marchés Exemple spécifique Pièce Composite moulée en résine minérale



- Réalisation d'une pièce composite en remplacement d'une louche de préhension d'aluminium liquide (Température de 800°C).
- Gain de poids (20kg à 3.7kg), diminution des pertes de charges de température par une meilleure propriété thermique.



## I.4e) *Partenariat technique* : Collaboration industrielle à l'innovation

- La ressource mise en œuvre à l'innovation:
  - Compétences et moyens humains
  - Investissement financier par un partenariat avec les laboratoires et le concours du Système Productif Localisé (S.P.L) qui nous permet l'utilisation des laboratoires des industriels de la région (Texinov, NCV,...),
  - Équipe de la CCI, analyse et suivi de notre société.
  - INPI (Pré-diagnostic)
  - Secteur de niche dans les produits et les procédés.

## I.4f) *Partenariat technique :*

### Protection de l'innovation

- Travail avec l'INPI, grâce au pré diagnostic
- La gestion de l'information:  
actuellement, la veille technologique et concurrentielle de la société est assurée sur la base de données brevet de l'INPI.
- Protection par le secret  
SULITEC maintient le secret par la formalisation et la datation de la « production intellectuelle » de l'entreprise et par la sécurisation des relations avec les partenaires.
- Sulitec développe surtout la dépose d'enveloppes Soleau pour dater les innovations.





## I.5 ) *Concurrence :*

- Nos points forts par rapport à ceux de nos concurrents:
  - Ce sont des produits nouveaux que la concurrence n'a pas dans sa gamme.
  - Produits ayant des propriétés supérieures à ceux proposés par la concurrence d'un point de vue performance d'isolation et poids. **Sans amiante, ni céramique ce sont des produits « écologiques ».**
  - Rappel pour les isolants composites : la concurrence reste au stade de développement ...
  - Les concurrents français sont surtout des revendeurs et non des fabricants.
  - Nous nous situons sur des marchés de niches, à forte valeurs ajoutées.

## I.6) Démarche commerciale et *stratégie Industrielle et Commerciale*

La commercialisation est assurée par Mr NASSO (1)  
et. Mr LUMINET (2)

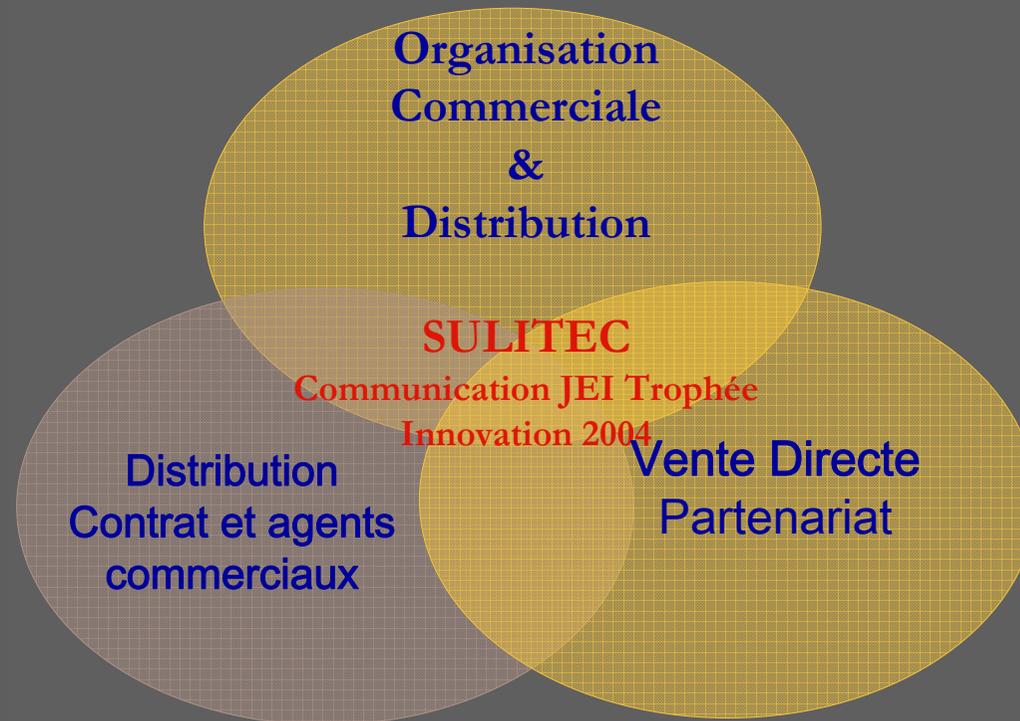


### **Organisation Commerciale**

Synergie entre la distribution des Produits et le  
personnel de nos distributeurs .

# I.6a) Démarche commerciale et *stratégie Industrielle et Commerciale*

## Organisation Commerciale

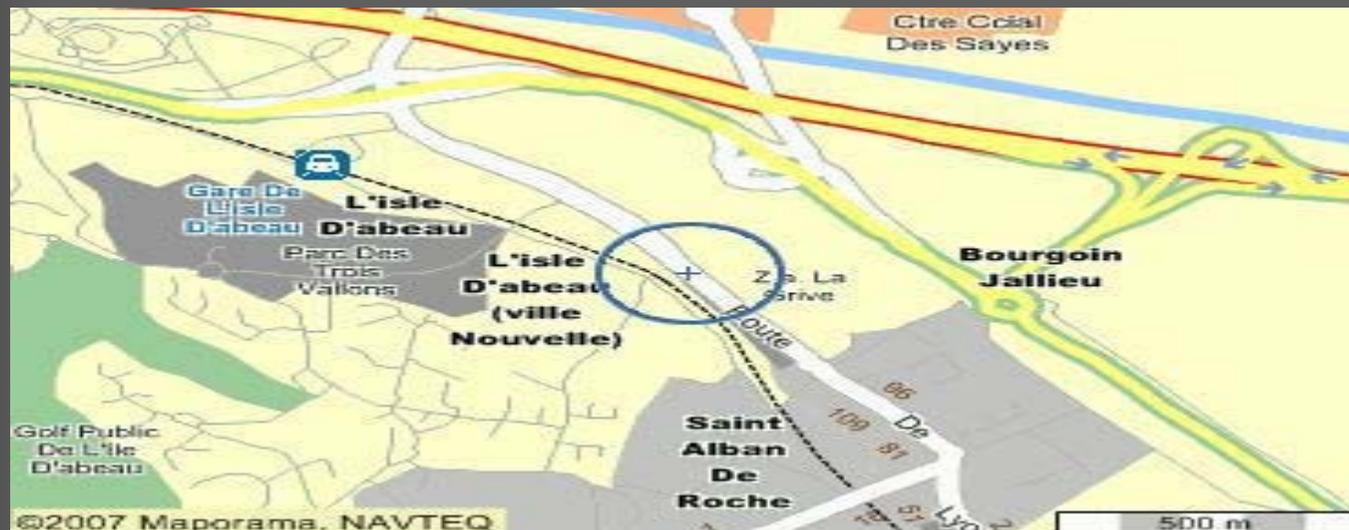


Synergie entre la distribution des Produits et le personnel de nos distributeurs .



# *contexte géographique de l'entreprise*

La société SULITEC se situe à proximité de Bourgoin-Jallieu, à environ 30 min de Lyon et 45 min de Grenoble.



## I.7) La société en quelques chiffres

	31/08/2004	31/08/2006	31/08/2006	30/09/2007
<b>Vente TOTAL</b>	<b>188724</b>	<b>270797</b>	<b>370000</b>	<b>641000</b>
Achat MP	74500	103042	99000	186000
en %	39%	38%	27%	29%
Autres Achats et Service Ext.	58500	75000	113000	134000
en %	31%	27%	29%	18%
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>49422</b>	<b>92000</b>	<b>158000</b>	<b>321000</b>
%CA	27%	34%	42%	50%
Frais de personnel	24500	57500	85000	141000
Impôts et taxes	800	1414	11000	16000
Dotation/Immo	16500	19500	29000	37000
Dotation/Clients /Divers		(1677)	1000	3000
<b>Résultat d'Exploitation</b>	<b>13924</b>	<b>15270</b>	<b>32000</b>	<b>57300</b>
en %	7%	6%	8,6%	9%
Résultat Financier	2700	2750	3200	4500
Crédit d'impôts		22800	15700	22300
<b>Résultat COURANT</b>	<b>11224</b>	<b>12555</b>	<b>28800</b>	<b>112500</b>
<b>Résultat NET</b>	<b>11224</b>	<b>35355</b>	<b>44500</b>	<b>96307</b>
en %	6%	13%	12%	15,02%



## I.7a) Remarques sur les éléments financiers

	31/08/2004	31/08/2005	31/08/2006	31/09/2007
<b>Capitaux propres et compte courant</b>	<b>59668</b>	<b>94737</b>	<b>139237</b>	<b>207778</b>
Total Immobilisation	58450	42000	45000	52000
Endettement	90403	73415	74407	99525
<b>Total BILAN</b>	<b>184344</b>	<b>234649</b>	<b>355000</b>	<b>523367</b>

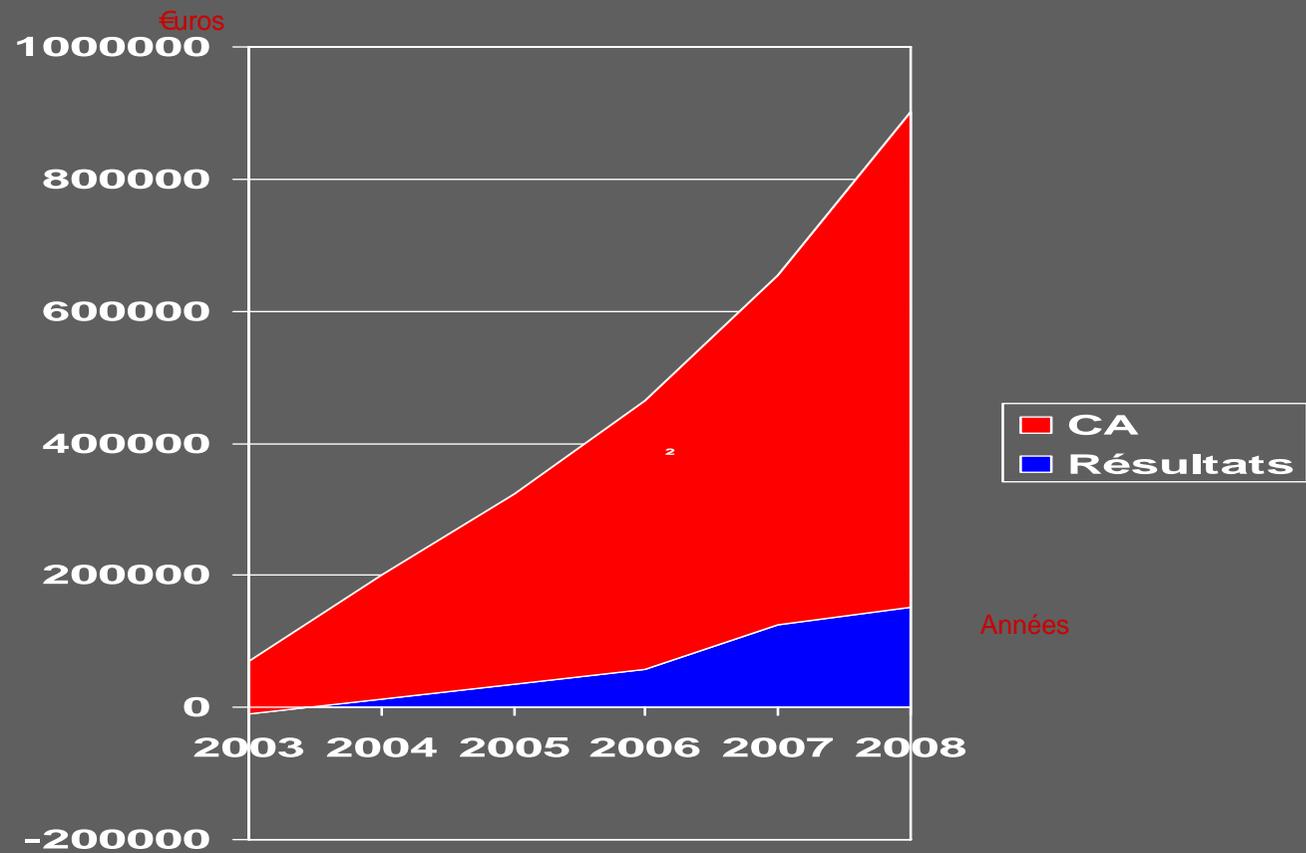
Prévisionnel pour 2008 : 907 000€uros

soit 30% d'augmentation





## I.8b ) Remarques sur les éléments financiers



## I 9) Impacts du pôle de compétitivité

- Le Groupe PROJET en analysant les procédés des clients industriels est en mesure de leur proposer des solutions *particulièrement innovantes* et confirme son axe de développement vers les matériaux isolants thermiques spécifiques a forte valeur ajoutée.
- Son écoute des services « Recherche et développement » lui permet de développer de nouveaux produits, il s'agit d'une rupture avec les produits existants sur le marché.



# I 9) Impacts mondial du partenariat « P.R.O.M.E.S.I.S »

- Programme de Recherche sur l'Optimisation des Moyen Extincteurs pour la Suppression des Incendies en Structure



Site: [www.promesis.fr](http://www.promesis.fr)

### III - CONCLUSION

- Malgré la jeunesse de la société, **nous avons axé notre avenir sur la recherche et l'innovation**. Ceux-ci contribuent par une participation financière aux prototypes de développement.
  
- Évolution du chiffre d'affaire ( année N / année N+1)
  - plus de 240% 2003/2004 Résultat 7%
  - plus de 50% 2004/2005 Résultat 12%
  - plus 37% 2005/2006 Résultat à 2 chiffres
  - plus 70% 2006/2007 Résultat à 2 chiffres
  - plus 30% 2007/2008 Résultat à 2 chiffres (prévision)

