

SULITEC BRÛLE D'INNOVATIONS



L'industrie lourde est un des secteurs d'activités clients

Positionnée sur des marchés autour de « l'isolation thermique hautes températures », cette PME nord-iséroise (Saint-Alban-de-Roche) monte en puissance. Fabriquant les produits qu'il conçoit lui-même, le groupe vient de racheter et d'intégrer un de ses distributeurs et fournisseurs Federal Technics.

Une étape de plus. En absorbant l'été dernier pour un montant non communiqué Federal Technics (jusqu'à dirigé par Lionel Tellier, 600 000 € de CA, trois salariés) l'un des ses principaux distributeurs et fournisseurs, le groupe Sulitec a ajouté une corde à son arc déjà bien solide.

« Nous développons énormément de produits mais il faut aussi penser à vendre, justifie son président et copropriétaire Claude Nasso. Jusque-là, nous étions essentiellement positionnés sur des marchés

de niche à forte valeur ajoutée. Mais on commence à réaliser davantage de volumes et pour promouvoir les produits, il faut pouvoir distribuer et stocker. Surtout que Federal Technics propose une gamme complémentaire à la nôtre. » La construction il y a quelques mois d'un troisième bâtiment sur le site de Saint-Alban-de-Roche - qui cumule désormais environ 2 000 m² de locaux - va permettre d'intégrer cette nouvelle activité.

Fondée en 2002 par Claude Nasso et Jacques Luminet (aujourd'hui directeur général), tous deux anciens ingénieurs d'Hexcel, Sulitec était auparavant située à La Tour-du-Pin avant de déménager dans ses locaux actuels en 2007. Le groupe - la PME décline en effet plusieurs activités distinctes - compte un second site à Meyrié consacré, lui, aux réalisations de chaudronnerie (Captex chaudronnerie). Mais si Sulitec fabrique en effet une partie de ses produits, le groupe en conçoit énormément.

Avec 10 % de son chiffre d'affaires consacrés à la R&D, l'innovation technique est le cœur de métier de l'entreprise positionnée sur des marchés variés autour de « l'isolation thermique hautes températures. »

ISOLATION NOUVELLE GÉNÉRATION

A l'origine, « l'idée était de fournir des produits de remplacement aux isolants cancérigènes comme l'amiante ou encore la fibre céramique. » Sulitec imagine depuis toutes sortes de solutions d'isolation thermique de matériels et de protection des hommes et intègre toute la chaîne du secteur : depuis la conception des produits (y compris à partir de demande spécifique) jusqu'au montage sur site. Une isolation nouvelle génération qui génère aussi des économies d'énergie. Pas anodin, estime Claude Nasso, d'optimiser, par exemple, des fours quand vous savez que l'énergie consommée représente « 60 à 70 % des coûts de

10 % du CA à la R&D

La recherche, c'est son ADN. Avec deux ingénieurs comme fondateurs qui y participent d'ailleurs encore, pas étonnant que le groupe consacre 10 % de son CA à ce domaine. Un poste spécifique a été créé il y a 2 ans pour diriger une R&D qui bénéficie désormais d'une salle d'essai de 50 m² à l'épreuve du feu !

L'une des dernières innovations du groupe est d'ailleurs un simulateur d'entraînement au feu pour pompiers conçu pour subir 400 brûlages à 1 000°C. Il permet aussi de réduire considérablement les consommations de bois pour ce type d'entraînement et de mieux gérer les fumées dégagées. De quoi toucher le marché des collectivités. Selon les dirigeants de Sulitec, le carnet de commandes pour cet équipement est plein jusqu'à fin 2018, y compris à l'export.

fabrication dans l'industrie lourde ». Sidérurgie, naval, aéronautique, automobile, pétrochimie, médical, nucléaire et militaire (l'Armée est un client pour ses sous-marins et frégates) sont les principaux secteurs d'activités clients. Le chiffre d'affaires de Sulitec, 2016/17 s'élève à 4,1 M€ (Federal Technics compris) en progression de 37 % par rapport à l'exercice précédent. Sulitec ambitionne les 5 M€ pour le prochain, et va embaucher quelques postes portant ainsi l'effectif du groupe à un peu moins d'une trentaine de salariés.

Autre ambition : passer d'ici quelques années à 30 voire 40 % du CA à l'export contre 10 % actuellement. Un bureau a été ouvert à Taiwan. Exportant depuis 5 ans, Sulitec a déjà réussi à toucher outre plusieurs pays européens, l'Afrique, le Brésil, les Emirats Arabes Unis, l'Australie et l'Amérique du Nord.

■ Xavier Alix