

# ACTEURS

## La Suisse engagée dans les technologies de l'environnement

OLIVIER FERRARI

Directeur général **CONINCO**

La semaine qui vient de s'écouler a vu se dérouler pas moins de trois événements en lien avec les défis économiques et industriels qui s'offrent à la Suisse. Le Salon international des inventions de Genève a accueilli dans son espace l'île Verte qui a présenté des nouveaux modes de déplacements urbains, de la mobilité douce, de l'écologie, du développement durable et des cleantech. Le Salon Energissima de Bulle a apporté des solutions concrètes pour répondre aux enjeux cruciaux liés à l'approvisionnement énergétique de demain et à la gestion efficace de l'énergie en général. Le troisième événement a été le Salon du Climat 2018 de Genève qui est dédié au marché des technologies et des solutions pour la protection du climat et la réduction des émissions de carbone.

Tous ces événements confirment la dynamique d'une Suisse innovante, tournée vers la recherche et le développement de solutions offrant de hauts potentiels de créations de sociétés avec autant de nouveaux emplois et métiers de demain. Nous retrouvons une entité qui se profile transversale-

ment dans ces différents événements à l'enseigne de Cleantech ALPS. Une porte d'entrée Cleantech en Suisse Occidentale. Celle-ci a organisé un «pitch time» à l'occasion du Climate show où sept start-up ont eu huit minutes pour convaincre un jury international d'investisseurs de croire en leur projet. Celui qui a reçu les faveurs du jury est une entité à l'enseigne de Bound4blue avec une voile rigide adaptée aux navires lourds qui a remporté le Most promising start-up award 2018. Ce premier prix confirme l'orientation d'une Suisse engagée, ouverte et collaborative.

**Un ROI à moins de cinq ans**  
L'aventure barcelonaise de Bound4blue est née de la collaboration entre Jose Miguel Bermudez (CEO), David Ferrer Desclaux (CTO) et Cristina Aleixendri (COO) en 2015. «On sentait que c'était le bon moment pour nous, raconte David Ferrer. Et surtout le marché venait d'apprendre qu'un changement de régulation allait faire augmenter sensiblement les prix du fuel». Fascinés par les voiles rigides déployées sur les bateaux de la Coupe de l'America, les trois entrepreneurs se lancent pour adapter le système à des porte-containers ou de gros bateaux de pêche.

Partant de cette base, ils développent le concept de voile rigide autonome pour le rendre rentable et proposer une alternative réaliste utilisant la force du vent pour optimiser la consommation de carburant. La solution proposée par Bound4blue a été certifiée par des instituts en Europe, aux USA, en Chine et au Japon. Trois autres certifications sont en voie de validation dans d'autres pays. Complètement automatisés, les voiles s'orientent et se plient pour s'adapter aux conditions météo: «Il nous fallait un système simple, qui réduise la consommation de fuel, mais surtout sans demander du personnel supplémentaire explique David Ferrer. Dans l'industrie du transport maritime, le retour sur investissements (ROI) doit être réalisé en moins de cinq ans sinon ce n'est pas rentable. Avec notre solution, nous sommes largement en dessous pour les bateaux de pêche par exemple». Et tout cela sans toucher aux capacités de chargement puisque le système s'installe sur le pont avec

l'avantage d'être conçu avec des matériaux légers, robustes et adaptables à plus de la moitié des cargos neufs ou existants. Seule ombre au tableau, pour les portes-

containers, l'installation est compliquée par la présence des containers sur le pont ce qui augmente le temps avant ROI à plus de

cinq ans puisqu'il diminue la capacité de charge du navire.

Le projet est aujourd'hui en phase de développement: «Nous avons eu de la peine à trouver les premiers partenaires. Les armateurs trouvent notre concept génial, mais ils ne sont pas d'accord de prendre le risque, car cela représente beaucoup d'argent entre l'immobilisation du bateau et l'installation des voiles, détaille le directeur technique. Beaucoup sont prêts à adopter notre système dès la phase de test terminée.»

Les deux premiers bateaux-pilotes devraient sillonner les mers avant la fin de l'année. Un bateau de pêche de 40 m et un cargo de 60 m.

Le second projet sera réalisé sur le Naumon, le bateau de la com-

pagnie de théâtre «La Fura dels Baus» qui naviguera à travers le globe pour présenter son dernier spectacle. La jeune pousse espagnole est à la recherche de sponsors pour accompagner cette expédition artistique. A l'horizon 2019, Bound4blue espère pouvoir commercialiser sa solution sur les bateaux de pêche puis sur d'autres segments dès 2020. Un processus qui nécessite des investissements importants et pour lesquels la start-up cherche à nouer des partenariats pour le mener à bien.

Dans le monde des start-up cleantech, Bound4blue est en train de se tailler une solide réputation. En 2017, elle a gagné le Port Challenge organisé par le Port de Barcelone, et fini dans les hauts de classements internationaux comme le celui de Parlement européen (Top 50), InnoEnergy en 2016 (Finaliste) et plus récemment elle a décroché la récompense Most promising start-up 2018 du «pitch time» organisé par CleantechAlps à l'occasion du Climate Show, le premier salon international du climat, à Genève.

Cet exemple nous démontre que, d'une part, des courses que d'autres jugent réservées à une élite

conduisent à des impacts positifs collatéraux. D'autre part, une industrie comme le transport maritime dont l'Organisation maritime internationale (OMI) estime qu'en 2020, les émissions de CO2 du secteur maritime auront augmenté de 30% pour atteindre 1.475 milliard de kilos annuelles, peut aussi avoir des solutions innovantes.

Tous ces événements démontrent également que le placement privé dispose d'une vaste offre pour canaliser des investissements dans des technologies vastes et porteuses de croissance et que la Suisse dispose, au côté de la Health Valley, une Cleantech Valley déjà bien implantée. La seule réserve demeure dans les prévisions de retour sur investissement qui peuvent s'éloigner en temps, et en résultat, des perspectives annoncées par ses promoteurs, comme dans le cas du vainqueur présent. Une spécificité de risque que l'investisseur ne peut ignorer et fait que ce métier ne peut se faire par du «bouricotage en ligne». ■