

CHRONIQUE

HTceramix lève son premier million de francs

Didier Planche
Journaliste économique

La start-up vaudoise HTceramix, basée dans le Parc scientifique d'Ecublens (PSE) sur le site de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) et à Yverdon-les-Bains (au Centre St. Roch), a vu le jour en mai 2000 grâce à la connivence et à la volonté de deux ingénieurs, Olivier Bucheli et Alexandre Closeset, suivis par deux chercheurs, Jan Van Herle et Raphaël Ihringer. Ensemble, ils ont décidé de concentrer leurs efforts et leurs recherches sur la pile à combustible en céramique, dont les applications à caractère écologique sont multiples et les avantages concurrentiels et compétitifs nombreux.

Du gaz à l'électricité

Le concept technologique de la pile à combustible en céramique repose sur un électrolyte céramique qui, à haute température, permet de réformer à l'interne le combustible et d'utiliser directement du gaz naturel ou des biogaz, soit une énergie renouvelable. A long terme, la jeune PME développera la cogénération, qui est la transformation du gaz naturel en électricité et chaleur pour les usages domestiques. En parallèle, elle a commencé à exploiter des marchés de niche où la pile à combustible en céramique fonctionne comme source d'é-



Olivier Bucheli

lectricité pour des usages spécifiques, destinés à une clientèle ciblée.

La commercialisation

«A ce jour, HTceramix a vendu des échantillons de membranes, un sous-produit, que nous cherchons à commercialiser; nous mettons actuellement en place une ligne de production pilote pour des prototypes, afin de nous permettre d'approcher nos partenaires industriels. Nous passerons ensuite à la réalisation d'une série plus importante pour des empilement de membranes, le produit final, une phase d'une à deux années. Notre approche vise à développer une technologie peu onéreuse, dont tous les coûts sont réduits y compris le prix du kWh, et propice à la

protection de l'environnement par le biais d'une énergie renouvelable et économique. L'utilisation d'un carburant à base de carbone constitue l'un des principaux atouts de la pile à combustible en céramique; elle présente aussi l'avantage d'être modulable dans son utilisation avec un rendement quasi identique; en outre, elle convient à tous les systèmes et applications, petits et grands», explique Olivier Bucheli.

Le financement

HTceramix, qui compte déjà une dizaine de clients potentiels, essentiellement des industries, et quelques commandes fermes d'échantillons, est courtisée par différents partenaires et investisseurs suisses et européens, vivement intéressés par sa technologie et l'énorme potentiel de son produit. La start-up est toujours à la recherche de financement pour assurer son développement, la fabrication des lignes de produits et l'engagement de spécialistes européens. Après avoir reçu des premières aides fédérales, via la CTI et l'Office Fédéral de l'Energie, Capitalproximité a été le catalyseur pour la levée de fonds d'un million de francs. Après avoir connu des périodes difficiles, Olivier Bucheli se montre toutefois serein et optimiste, car il connaît bien tous les atouts de la pile à combustible en céramique. ●

EN BREF

Un espion à vendre

Les produits

sont une famille de systèmes permettant le contrôle et la gestion de tout ce qui se débite et se consomme dans un établissement, c'est à dire hôtels, restaurants, bars, pubs, night clubs, etc, aussi sur des ferry boats, ou des parcs d'attraction.

Les avantages pour les clients sont une absence de pertes par "coulage" ou manipulation, une rationalisation du service, un meilleur prix de revient des produits, et une meilleure gestion de l'établissement. La pratique montre que le chiffre d'affaires augmente de 5-8% au minimum, sans changement des charges (sinon une diminution), et que finalement l'investissement consenti par le client est amorti en 6 à 18 mois selon les cas.

Le marché

pour ces produits est concentré en Europe actuellement, notamment Suisse - Allemagne - Autriche, puis France, Bénélux, pays nordiques. Quelques systèmes sont vendus en Tchèque, Pologne, Espagne, Turquie, et des contacts existent pour d'autres pays, y compris le Canada.

La production

La société développe et fabrique les systèmes. Ils sont vendus et installés par un réseau de distributeurs qui assurent également la maintenance (env. 30 sociétés partenaires).

No 36

EN VEDETTE

Olivier Bucheli

Formation

L'ingénieur chimiste de l'EPFL âgé de 29 ans et originaire d'Uri en Suisse Centrale, Olivier Bucheli, possède également un diplôme post-grade en management de la technologie, dont les cours sont dispensés par les Hautes Etudes Commerciales de Lausanne (HECL) et l'EPFL. Il compte encore à son actif un stage en marketing dans une firme chimique alémanique.

Autant de cartes dans son jeu qui lui ont permis, lui et ses partenaires, de mettre sur pied HTceramix.

Motivation

La création d'entreprise, il l'a dans le sang, étant passionné de transfert de technologie.

D'ailleurs, il pourrait envisager de donner naissance à une nouvelle start-up, dès que la jeune PME vaudoise sera parfaitement opérationnelle et fonctionnera sans son concours.

Comme principe de base de management, il estime nécessaire de placer les collaborateurs à la bonne fonction et de les motiver.

C'est le cas chez HTceramix où toute l'équipe tire à la même corde, sans ménagement et avec passion.

Communication

Il relève encore que l'entrepreneur doit maîtriser l'action dans l'urgence et garder une flexibilité maximale. A ses yeux, la communication entre les collaborateurs, avec les clients, les partenaires et les investisseurs est, elle aussi, incontournable; elle doit être une réalité de tous les instants.

Militer en faveur des PME

Olivier Bucheli, qui se bat pour trouver des financements, s'élève contre la frilosité et le manque évident de vision des pouvoirs publics suisses, qui rechignent à soutenir financièrement le start-up de manière directe, alors qu'elles sont des vecteurs de valeur ajoutée, favorisent l'emploi et fournissent du travail aux sous-traitants régionaux.

Pour tenter de remédier à ce manque d'ouverture et de prise de risques, le jeune chef d'entreprise a décidé de se lancer ultérieurement en politique. S'il met la même fougue à développer sa société et ses produits qu'à défendre la cause des PME, le dossier du financement, si délicat, sera entre de bonnes mains!