

Entreprises romandes & Innovation Paraît chaque mardi

Plusieurs acteurs veulent créer un nouveau réseau de chauffage au cœur de Genève

> Energie Amstein + Walthert et l'EPFL veulent développer un système innovant pour un quartier

> Ce réseau ne sera pas mis en place avant cinq ans

Ghislaine Bloch

Idéalement, l'énergie thermique évacuée par les uns devrait pouvoir être récupérée et réutilisée par d'autres. Pourtant, dans les agglomérations, il n'existe aucune synergie entre les différents réseaux de chauffage et de climatisation. Au lieu d'avoir un supermarché avec des tours de refroidissement sur le toit qui rejette de la chaleur juste à côté d'un immeuble qui brûle du gaz pour se chauffer, Céline Weber a eu l'idée de relier plusieurs bâtiments pour optimiser la consommation énergétique.

«Le but est de récupérer l'énergie rejetée par un supermarché par exemple pour chauffer le bâtiment voisin plutôt que de la laisser partir dans l'atmosphère. Les calculs montrent que l'on pourrait réaliser des économies de l'ordre de 70% par rapport à des installations classiques», explique-t-elle. J'aimerais contribuer à la vision d'une ville sans tours de refroidissement ni cheminées. C'est au cours de sa thèse à l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) avec le professeur Daniel Favrat – désormais directeur de l'Energy Center – que Céline Weber a planché sur ce nouveau type de réseaux de chauffage fonctionnant avec du CO₂. Un brevet européen a été déposé. Désormais, la jeune femme a rejoint l'entreprise Amstein+Walthert en tant que responsable de la planification énergétique territoriale, mais elle continue à tout mettre en œuvre pour que son projet aboutisse. Amstein+Walthert, un



Céline Weber, ingénieure chez Amstein + Walthert, ici à la station de pompage du parc Barton, planche sur un quartier avec transfert d'énergie: «Notre interrogation réside dans l'acceptabilité ou non par la population.»
GENÈVE, 21 OCTOBRE 2013

groupe qui compte 650 collaborateurs en Suisse, dont 70 à Genève, et qui propose à ses clients des prestations d'ingénierie et de technique du bâtiment, y croit aussi et finance une partie de la recherche, effectuée à l'EPFL.

Les Services industriels de Genève (SIG) se sont également joints au projet. «Nous avons déposé une demande de projet à la Commission pour la technologie et l'innovation (CTI), qui a abouti», précise l'ingénieure d'Amstein+Walthert. Le système sera testé l'année prochaine et pourrait être mis en place d'ici à cinq ans. «Nous testons ce projet pilote. Notre avis est pour l'instant positif», note Isabelle Dupont-Zamperini, porte-parole des SIG.

L'idée est de relier tout un quartier des Rues-Basses, dans le centre de Genève, par deux tuyaux en boucle fermée, l'un contenant du CO₂ gazeux pour les besoins de chaud et l'autre contenant du CO₂

liquide pour les besoins de froid. L'énergie rejetée par exemple par les climatiseurs sera récupérée dans le circuit chaud pour tempérer d'autres établissements. «C'est un immense réseau de transfert d'énergie à la grandeur d'un quartier», estime Céline Weber.

Le danger du transport

«Le rendement énergétique du CO₂ est supérieur de 10 à 30% à celui de l'eau, ce qui nécessite moins d'électricité. De plus, les conduites sont plus étroites, ce qui requiert moins de place dans les sous-sols déjà bien encombrés des villes», précise-t-elle. La société Amstein+Walthert met actuellement en place un système similaire sur le campus de l'EPFZ mais avec des réseaux utilisant de l'eau.

Pour équilibrer le réseau – les demandes de froid ne correspondent jamais exactement aux demandes de chaud des voisins –, Céline Weber et Daniel Favrat ima-

ginent un système de pompes à chaleur qui, au lieu de prélever la chaleur du sol, utiliserait celle de l'eau du lac. En ville, les forages géothermiques sont plus complexes car le sol est encombré.

Les sceptiques soulignent le danger de transporter du CO₂ avec une pression de 47 bars. «Il existe déjà beaucoup de systèmes utilisant du CO₂ sous pression, à l'exemple des systèmes de réfrigé-

ration dans plusieurs supermarchés. Le CO₂ est inerte et non toxique, se défend Céline Weber. En outre, les conduites avec des soudures adaptées sont souvent utilisées. Il n'est pas nécessaire de faire appel à du matériel spécifique. D'un point de vue technique, tout fonctionne. J'y crois complètement. Notre seul point d'interrogation réside dans l'acceptabilité ou non par la population.»

Puiser la chaleur de l'eau du lac

Les systèmes de pompes à chaleur qui utilisent la chaleur de l'eau sont déjà en activité à Genève. Depuis 2009, le projet Genève Lac Nations, mené sous l'égide des Services industriels genevois (SIG), permet à 25 bâtiments du quartier des organisations internationales d'assu-

rer leurs prestations de rafraîchissement et de chauffage grâce à l'eau du Léman. Les SIG ont un autre projet: GeniLac. Ce nouveau réseau hydro-thermique concernera le centre-ville. Les offres auprès des clients potentiels devraient être disponibles courant 2014. **G. B.**

Un outil concret pour aider la transmission des PME

> Succession Méthode traduite en français

Un nouvel outil pour les 12 000 PME concernées par la succession chaque année en Suisse, selon les derniers chiffres présentés par l'Université de Saint-Gall. Voilà ce que proposera bientôt la Fondation pour la transmission des PME (KMU Next en allemand). «Nous travaillons à la traduction de Next Check, et celui-ci devrait être disponible en français dès la fin du mois», précise Giovanni Giunta, responsable de l'antenne romande de la fondation.

Quel rôle l'entreprise joue-t-elle pour vous? Y a-t-il un successeur compétent et intéressé? Celui-ci constitue-t-il vraiment la meilleure solution pour l'entreprise? Next Check, c'est une liste de 100 questions très concrètes qui permet tout d'abord d'analyser la PME et ensuite de déterminer des solutions de succession. «Cette méthodologie permet surtout d'enlever la partie émotionnelle au processus, toujours très importante pour un dirigeant qui n'est jamais pressé de se séparer de son œuvre», poursuit le directeur romand.

Son coût? 300 francs pour une analyse simple et 1500 pour l'accompagnement par un expert in-

dépendant sur une journée, qui confronte le patron à la réalité de sa propre entreprise.

Intérêt de banques

Raiffeisen, principal contributeur à la fondation avec UBS à hauteur chacun de 1,5 million de francs, a acquis la licence et l'utilise déjà pour accompagner ses clients lors d'une transmission d'entreprise. Le groupe fiduciaire BDO également. «Certaines banques cantonales se montrent également intéressées, mais pour l'heure, nous en sommes au stade des discussions», précise Giovanni Giunta.

Après des débuts quelque peu houleux en Suisse romande – en raison d'une scission avec l'association Relève PME –, la fondation semble désormais prendre son envol. Et les envies ne manquent pas. «Nous réfléchissons également à une Journée nationale de la transmission d'entreprise et travaillons sur une base de données pour les repreneurs et les cédants, glisse le responsable romand. Ensuite, il s'agira de concrétiser ces idées, car 22% des entreprises devront régler leur succession d'ici à 2018.» **Marie-Laure Chapatte**

Palexpo s'éprend des rendez-vous d'affaires express

> Salon L'art de signer trois contrats en vingt entretiens éclair séduit

Palexpo s'intéresse de près au «business speed dating» (BSD), idée venue des Etats-Unis il y a environ une décennie et qui commence à se router en Suisse. «Nous réfléchissons à appliquer ce concept à nos manifestations propres [ndlr: Salon de la maison ou du livre, les Automnales, etc.]», indique Bernard Quiot. Le directeur de projets du principal site d'expositions à Genève imagine même des «business speed blind dating», ou rendez-vous d'affaires à l'aveugle.

Car le procédé standard (rendez-vous d'affaires express), consistant à réunir un échantillon d'entreprises et à croiser les entretiens où chacun a 90 secondes pour briser la glace – soit au total 3 minutes pour sentir s'il y a un moyen de conclure un contrat de vente ou d'achat –, a fait florès la semaine dernière lors de la deuxième édition du Salon bitoubi, qui a accueilli 1725 visiteurs. «C'est à cela que devrait ressembler toute plateforme d'échanges professionnels autour des PME», résume Sebastian Chiappero, cofondateur de Sponsorize, en référence au BSD.

Vraiment? Pour beaucoup d'invités – à 25 francs l'inscription, prix spécial salon, au lieu des 180 francs

habituels –, ce 5e rendez-vous jamais organisé par la société genevoise de conseil en marketing est d'abord une histoire de coup de foudre. «Je le ferais», clament-ils de manière unanime.

L'événementiel attire l'argent

Toutefois, l'émotion initiale dissipée, d'aucuns se prêtent à une analyse rapide. «On sent que certains ont du métier, qu'ils sont rodés à l'exercice», signale Thierry Russo, chef de vente chez Seat. Ou encore: «On sait déjà dans les premières secondes si le courant va passer au point de conclure un contrat», relève Aleksandar Trpevski, responsable commercial pour le cabinet Ekspert.

Après s'être «reniflés» lors des tête-à-tête chronométrés, les protagonistes parachèvent ensuite les éventuels contours d'une transaction autour d'un apéritif collectif de clôture. «C'est là que se passe l'essentiel des affaires», signale Eric Angeloz-Nicoud, responsable clientèle chez Inergy. Les ingrédients pour un rendez-vous d'affaires express réussi: un sablier, une sonnette pour marquer la fin du temps réglementaire et entre 20 et 50 personnes moti-

vées, que l'on fait dialoguer, de préférence debout «afin de dynamiser les échanges». «Le panel est présélectionné, avec des commerciaux et des décideurs, et au maximum deux représentants d'une même industrie, pour ne pas se retrouver entouré de concurrents», souligne Sebastian Chiappero, qui se targue d'une moyenne de trois signatures de contrat en une heure, soit vingt entretiens. Autre point important: choisir si l'on vient pour acheter ou pour vendre. «Il est illusoire de faire les deux dans une même session», prévient-il.

Lina Beaurain, directrice d'AMC, fait partie des rares femmes présentes lors de la session au Salon bitoubi. «Acheter ou vendre, c'est une approche très masculine. Personnellement, je suis ici avant tout pour faire des rencontres, par simple curiosité économique ou à titre de culture générale.»

Quel avenir pour le BSD? «Aujourd'hui, l'argent investi dans la communication fuit la publicité pour alimenter le digital ou l'événementiel, comme le BSD», conclut Sebastian Chiappero, partenaire avec Zurich Assurances.

Dejan Nikolic

Le chiffre

314

Combien d'argent faut-il pour faire tourner une start-up? Selon l'infographie de Staff.com, une société active dans le recrutement, la Suisse conserve son statut d'îlot de cherté. En effet, à Zurich, une start-up coûte annuellement 314 640 dollars, en incluant les bureaux, un développeur et un designer pour le Web. Ce montant s'élève à 310 000 dollars à Sydney, 296 000 à New York et 205 000 à Paris. En bas du classement des villes analysées, Manille, aux Philippines. Là, une start-up revient à 45 000 dollars par année. Soit près de sept fois moins qu'à Zurich... où la charge salariale est la plus élevée. (LT)

Radar

Luma7, Powzy et ReMeeting

Luma7 propose un outil qui aide à trouver de nouvelles idées et à relancer le processus créatif. Powzy, c'est une plateforme mobile qui offre des programmes de fidélisation ludiques. Enfin, ReMeeting cherche à activer des conférences de manière intelligente. Ces trois projets sont les lauréats de la deuxième édition de l'International Create Challenge. Organisé par l'Idiap à Martigny, ce programme gratuit avait pour but de permettre à des chercheurs d'amener leur idée à l'état d'un prototype commercial. A l'issue des trois semaines, ces trois projets ont reçu une enveloppe de 10 000 francs. De plus, Luma7 décroche le prix The Ark et bénéficiera d'un accès gratuit à l'incubateur valaisan. (LT)

Swiss Tech Association

Un nouveau-né dans le paysage technologique helvétique. En effet, les acteurs de ce secteur peuvent à présent compter sur une nouvelle entité à but non lucratif, baptisée Swiss Tech Association, pour les soutenir. «C'est un projet nécessaire en vue de promouvoir, au niveau national, la scène technologique de notre pays», résume le président de l'association, Xavier Bertschy. Cette organisation va également favoriser un réseautage de qualité en organisant des événements ciblés. A noter que le premier Swiss Tech Talks se tiendra à Fribourg le 28 octobre sur le futur du Leap Motion. (LT) <http://swisstechassociation.com>

Cross Systems

La filiale helvétique de Micropole, Cross Systems, notamment basée à Carouge (GE) et à Morges (VD), a un nouveau directeur général en la personne de Pascal Janin. Cet ingénieur de formation, directeur adjoint de Cross depuis cinq ans, succède à Pascal Soris et rejoint le comité de direction du groupe. Il dirigera notamment une équipe de 150 ingénieurs. (LT)

Agenda

Jeudi 24 octobre

- Conférence sur le lean manufacturing au Medtech lab à Delémont, à 16h. www.creapole.ch
- Rencontre autour de l'impression 3D et de son potentiel pour la production industrielle au Foyer du Casino à Orbe, dès 17h30. www.innovaud.ch

Du 25 au 27 octobre

Start-up Week-end à la HE-Arc à Neuchâtel. <http://neuchatel.startupweek-end.org/>