

SENSILE TECHNOLOGIES SA - La PME romande active à 80% à l'international dans le télé-jaugeage des hydrocarbures collabore avec l'américaine Cla-Val et progresse de 20% en 2018.

Du pétrole, de l'eau et des idées



Sensile, incarnée par Cédric Morel. Une start-up née à l'EPFL il y a vingt ans déjà et dont nous avons suivi les progrès au fil des années.

Photo: dr

Croisé au Salon des cleantechs romandes, Cédric Morel, le patron de Sensile Technologies. Avec de bonnes nouvelles pour le télémètre des pétroliers dont le chiffre d'affaire a augmenté de 20% en 2018.

«À l'international, où nous réalisons 80% de nos ventes, tout le monde a commandé plus cette année. À cela s'ajoute une montée en force de l'Internet des objets et un remplacement des premières générations d'équipements en Suisse, où la fin de la 2G est prévue pour fin 2020. Et puis les grands cabinets de conseil ont redoublé leurs efforts

de sensibilisation à la digitalisation, ce qui commence à porter ses fruits!»

La conquête du marché

Cette tech romande basée à Morges fête cette année ses 20 ans. Elle conçoit et fabrique des appareils, de plus en plus petits et de moins en moins chers, permettant de mesurer et de communiquer à grande distance des données sur l'état des citernes, de pétrole, de gaz. C'est l'exemple d'une start-up de l'EPFL, partie à la conquête du marché des hydrocarbures dans le monde entier. Depuis, les mondes du pétrole et du

gaz ont adopté Sensile: «Les grands acteurs du secteur ont équipé à ce jour moins de 20% de leurs citernes, ils vont d'ici cinq ans installer nos appareils chez la quasi-totalité de leurs clients.»

Du pétrole au potentiel H2O

Le moment était venu de diversifier. Une passerelle est établie avec le monde de l'eau! «Il est primordial aujourd'hui déjà de superviser les réseaux d'eau de manière plus efficace, explique Cédric Morel. Nous avons signé une collaboration avec le leader des vannes de régulation

pour la gestion d'eau, l'entreprise américaine CLA-VAL.»

Les fans de Sensile Technologies sauront peut-être déjà que «cette solution est basée sur NETRIS®2, renommée CV-Log après avoir été modifiée et optimisée pour ce marché, explique Cédric Morel. Qu'elle offre aux gestionnaires de réseaux d'eau une régulation des réseaux plus avancée et efficace en particulier en la combinant avec une vanne CLA-VAL.» Sans oublier quelques innovations au passage.

«En plus d'un contrôle de la vanne en circuit fermé, CV-Log+ enregistre

les paramètres de débit, de pression et est capable d'effectuer des actions d'ouverture ou fermeture d'électrovanne, afin de contrôler la vanne de régulation, ajoute l'entrepreneur. Les données enregistrées sont transmises au centre de contrôle du réseau d'eau et les paramètres de gestion de la vanne peuvent naturellement être modifiés à distance pour un contrôle complet du réseau.» Que c'est pratique, on aurait presque envie de s'offrir une citerne!

L'énergie de l'eau, pensons-y!

L'eau, nombreux sont ceux qui estiment que ce liquide jouera un rôle énergétique important à l'avenir. «Des équipes de chercheurs travaillent depuis des années pour faire de l'eau le carburant de l'avenir, explique encore Cédric Morel. Pour y arriver, il sera crucial d'améliorer l'efficacité de la séparation de l'hydrogène et l'oxygène de l'eau. Et d'y parvenir au moyen d'énergies renouvelables.» La dernière génération d'équipement permettra, grâce aux nouvelles technologies de transmission de données pour l'Internet des objets, de démocratiser nos solutions pour une installation chez les privés. Du côté du soft, on note de nouvelles percées. «L'interface mobile permet de savoir en tout temps sur son smartphone et à distance combien il reste de litres dans vos citernes.»

Elle permet également aux chauffeurs de planifier de mieux en mieux leur tournée, «de livrer au bon moment avec la bonne quantité». Et s'il leur reste quelques milliers de litres, pourquoi ne pas faire un crochet chez tel autre client? Cela permet de faire des économies et de diminuer l'impact environnemental.

François Othenin-Girard

SOLVENT TECHNOLOGY - Un couple de Lucernois trouve un moyen de générer de l'air chaud via des panneaux solaires thermiques.

Recherche partenaires prêts à foncer



Le couple Hans-Jörg et Chantal Häller. Deux Lucernois endurants qui ont développé une invention originale.

Photo: Ogi

Sécher un local qui a tendance à devenir humide en utilisant le photovoltaïque, un entrepôt qui a tendance à devenir humide ou simplement chauffer de l'air frais pour climatiser,

c'est ce que propose Solvent. Installés à Dagmersellen dans le canton de Lucerne, Hans-Jörg Häller et son épouse Chantal présentaient mi-février leur invention au Climat Show

2019 de Lausanne. Cette start-up en plein démarrage a mis quatre ans pour développer son produit. Pour le développement, elle a bénéficié de l'appui de la Fondation suisse pour le climat (100 000 francs à la clé).

Faciliter le recyclage

Le collecteur se constitue de panneaux solaires sur lesquels sont tendus une couche sélective recouvert d'un film plastique qui résiste aux grêlons de trois centimètres. «Le châssis est en acier inoxydable et les matériaux peuvent être facilement recyclés», ajoute l'inventeur qui, après un apprentissage dans le secteur des machines, est devenu ingénieur en environnement. L'installation peut être montée sur un toit. «L'air entre naturellement dans le dispositif qui est sous pression, explique cet ingénieur. Après réchauffement, l'air est expulsé via des ventilateurs et des tubes isolés jusqu'au lieu idoine.» Un thermostat et un régulateur de pression permettent de régler la qualité et le volume de l'air distribué.

Long développement réalisé

«Le dispositif a été testé et mesuré trois ans sur le toit de la ferme de mon frère, explique le jeune entre-

preneur. Il y a une année, nous avons vendu le premier dispositif qui est installé sur le toit d'un garage pour voitures.» Parmi les applications figurent également les exploitations agricoles qui utilisent de l'air chaud, par exemple pour des halles de séchage, des élevages de volailles, détaille le Lucernois. «C'est une solution idéale pour toute personne qui a besoin d'un air tempéré fourni de manière régulière durant une longue période.»

Les difficultés après l'invention

«Passer sans encombre l'étape du développement, c'est une chose. Il

faut ensuite trouver des projets et des partenaires qui s'engagent, explique Hans-Jörg Häller qui se débrouille assez bien en français. Durant cette phase de lancement, la visibilité est une nécessité vitale. Le couple s'active donc pour élargir son bassin commercial en Suisse romande. «Nous commençons par la Suisse, puis nous passerons à l'Allemagne et l'Autriche. Durant le salon, nous avons eu divers prospects pour des projets en Amérique du Sud et en Asie, avant tout dans le secteur de l'agrobusiness.»

François Othenin-Girard

