Le genevois TVP Solar brille au Koweït

Les panneaux thermiques conçus à Satigny ont prouvé leur efficacité en réduisant de 70% la charge électrique quotidienne d'un immeuble.

SOPHIE MARENNE

Depuis un an, un champ solaire de 240m² alimente la climatisation du siège social d'Agility, une grande société de logistique établie à Sulaibiya, au Koweït. Les panneaux ont été conçus et installés par une entreprise basée à Satigny: TVP Solar. En termes d'impact, le système réduit la charge électrique quotidienne de 70%, ce qui équivaut à environ 50% des coûts opérationnels de l'immeuble. La structure produit une quantité importante d'énergie thermique: 750 kWh/m²/an. «Nous cherchions un client établi dans un pays où il y a du soleil. En collaboration avec notre partenaire, Alternative Energy Solutions, nous avons transformé la chaleur régionale oppressante – les températures ambiantes peuvent monter jusqu'à 62°C – en climatisation de journée pour le bâtiment d'Agility», raconte Jonathan Koifman, Head of Technical Pre-Sales & Marketing chez TVP Solar.

Durant 365 jours, le système a fonctionné automatiquement et sans aucune surveillance, si ce n'est un monitoring par internet. Il a présenté une perte d'efficacité assez minime de 8% en raison de la saleté accumulée. «Le gros problème des panneaux solaires, qu'ils soient thermiques ou photovoltaïques, c'est la poussière. Or, cette expérience au Koweït a prouvé que nos panneaux fonctionnent malgré l'effet de souillure.»

JONATHAN KOIFMAN. *«Nous avons transformé la chaleur régionale – les températures ambiantes peuvent monter jusqu'à 62°C – en climatisation de journée pour le bâtiment.»*

La force du vide

Il poursuit: «La mission de TPV Solar est de remplacer les énergies fossiles par le soleil. Et nous y arrivons grâce à nos panneaux solaires thermiques à vide employant une technologie brevetée». L'innovation principale de la PME genevoise est celle de l'isolation maximale sous vide, donc sans perte thermique. A l'aide d'une d'un alliage novateur en verre et en métal, l'étanchéité est suffisante pour conserver le vide à l'intérieur, ce qui amène à des performances jamais atteintes. «Nos panneaux sont capables de monter jusqu'à 200°C». Les produits trouvent des applications dans la climatisation mais aussi dans le dessalement et dans le chauffage à usage industriel. «Ils arrivent à produire du chaud malgré l'hiver. Même s'il fait -20°C dehors, ils ne déplorent pas de perte de chaleur. Ils sont donc aussi intéressants dans des pays où il ne fait pas toujours beau». Jonathan Koifman donne l'exemple d'une laiterie d'alpage. «Imaginez: il lui faut pasteuriser ses produits à 120°C mais également stériliser ses instruments à 160°C. L'utilisation du mazout est chère, et non écologique, alors que nos solutions offrent les trois avantages suivants: le prix de l'énergie, le développement durable et la sécurité énergétique.»

Des objectifs planétaires

TPV Solar a été fondé en juin 2008 par Piero Abbate, CEO, et son partenaire Vittorio Palmieri, CTO. «Ce dernier est l'inventeur du concept de la soudure verre et métal, l'alliage qui nous distingue mondialement et pour lequel nous avons reçu le NOVA Award de Saint-Gobain en 2009». Après quelques années de recherche et développement, le premier prototype adapté à la production en usine a été créé en 2011. «Nous avons réalisé notre première installation dès janvier 2012 à Masdar City, près d'Abou Dabi aux Émirats arabes unis. Ensuite, nous avons créé une nouvelle version de nos panneaux, plus efficace, en 2016. Ce sont ces panneaux qui ont été installés chez Agility, au Koweït, avec un beau succès.»

L'année 2018 est la première durant laquelle la PME pourra enfin se focaliser sur ses ventes. S'adressant uniquement à une clientèle B2B actuellement, elle livrera ses produits aux Émirats arabes unis, en Arabie Saoudite, en France, en Italie et probablement au Brésil dans le futur. «Et même en Suisse: nous négocions deux installations à Genève mais je ne peux rien dire plus pour le moment», s'enthousiasme le directeur marketing.

Une technologie swiss made pour le milieu résidentiel

Le siège genevois, chargé de R&D et de la vente compte dix collaborateurs. «Nous espérons être 25 d'ici fin 2019. L'équipe doit croître car, maintenant que notre panneau industriel est opérationnel, nous comptons nous attaquer au marché résidentiel.» La deuxième implantation de TPV Solar est la manufacture établie à Avellino dans le sud de l'Italie. Elle emploie 50 collaborateurs aujourd'hui mais d'ici fin 2019, ils seront 120. La production actuelle est de 110.000m² de panneaux par an mais la PME accélère la cadence. A l'avenir, elle établira des bureaux régionaux dans l'un des pays du Golfe ainsi que probablement aux Etats-Unis, en Asie et au Brésil.

IPO planifiée en 2021

Le prix pour les panneaux et leur installation est d'un peu moins de 500 francs par mètre carré, pour une surface standard de 1000m². TPV Solar prévoit d'atteindre un revenu de ses ventes de 10 millions de dollars en 2018. «Notre CEO voit encore plus loin. Il vise un revenu d'un milliard d'ici 2025. C'est un objectif agressif mais faisable vu la taille du marché… Un marché énorme, encore bien trop grand pour nous aujourd'hui». En outre, l'entreprise qui a déjà levé 53 millions en dix ans d'existence auprès de ses investisseurs, planifie son introduction en bourse en 2021.■

GENÈVE

Wisekey vise plusieurs augmentations de capital

Le spécialiste de la cybersécurité Wisekey veut reconduire son conseil d'administration à l'assemblée générale du 25 mai. Le groupe prévoit aussi de faire valider par ses actionnaires plusieurs augmentations de capital. Les participants à l'assemblée générale devront se prononcer sur la réélection du CEO Carlos Moreira au poste de président du conseil d'administration. – (awp)

ChemChina va augmenter sa part dans Mercuria

Le négociant en matières premières Mercuria approfondit sa collaboration avec ChemChina. Le géant va augmenter sa participation dans le groupe genevois, en restant actionnaire minoritaire. Et Mercuria va renforcer sa participation minoritaire dans le système de raffinage domestique de ChemChina. – (awp)

Temenos signe un nouveau contrat avec Openbank

Le développeur de logiciels bancaires genevois garde la confiance d'Openbank. La filiale de Banco Santander a choisi la solution WealthSuite afin de soutenir sa stratégie de croissance. Le montant du contrant n'est pas précisé. En octobre, Openbank avait opté pour Temenos T24 Core Banking comme base de son infrastructure informatique. – (awp)

Barrier Reverse Convertible Callable

En souscription auprès de votre banque jusqu'au 26.04.2018, 14h30

3.30% p.a.

SMI®, EURO STOXX 50®, S&P 500®, NIKKEI 225®

N° de valeur 41 434 601

Nominal: Quanto CHF 1 000
Barrière Continue: 55% du fixing initial
Maturité: 03.11.2020
Clause de rappel semestriel (la première fois après 1 an)

Le fonctionnement des produits est expliqué sur notre site www.bcv.ch/emissions

Ces produits structurés ne sont pas des placements collectifs de capitaux au sens de la loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC). Ils ne sont pas soumis ni à une autorisation ni à une surveillance de l'Autorité de surveillance des marchés financiers (FINMA). L'investisseur est exposé au risque de défaut de l'émetteur.Cette annonce est purement informative et ne constitue ni une offre, ni une invitation à la présentation d'une offre, ni une recommandation pour la vente ou l'achat de produits spécifiques. Cette annonce n'est pas un prospectus d'émission au sens des articles 652a et 1156 du Code suisse des obligations ni un prospectus simplifié au sens de l'art 5 al. 2 LPCC. Seul fait foi le prospectus de cotation (ou prospectus simplifié si produit non coté) qui peut être obtenu gratuitement auprès de la BCV ou téléchargé sur son site www.bcv.ch/invest. Les risques liés à certains placements, en particulier les dérivés,ne conviennent pas à tous les investisseurs. Avant toute opération, l'investisseur est invité à procéder à un examen spécifique de son profil de risque et à se renseigner sur les risques inhérents, notamment en consultant la brochure «Risques particuliers dans le négoce de titres» de SwissBanking (disponible dans nos locaux ou sur notre site interne: www.bcv.ch/static/pdf/fr/risques_particuliers.pdf).La diffusion de cette annonce et/ou la vente de ces produits peuvent être sujettes à des restrictions (par ex. USA, US persons, UE, Japon, JP persons); elles ne sont autorisées que dans le respect de la législation applicable. Les valeurs mobilières présentées ici ne sont ni parrainées, ni approuvées, ni vendues, ni recommandées par la SIX Swiss Exchange, l'Euro Stoxx 50 et le S&P 500. Toute responsabilité des fournisseurs d'indice est exclue.Les communications sur le numéro de téléphone indiqué dans cette annonce peuvent être enregistrées; lorsque vous nous appelez, nous considérons que vous acceptez cette procédure.
***Données indicatives qui seront fixées définitivement lors du fixing initial**

BCV

Tél. 021 212 42 00