

ABB entame un partenariat avec Hydrogen Optimized

ÉNERGIE. Les deux entreprises vont joindre leurs efforts pour rendre l'hydrogène «vert» rentable pour leurs clients.

ABB a annoncé la signature d'une lettre d'intention avec la jeune pousse canadienne Hydrogen Optimized. Les deux entreprises vont joindre leurs efforts pour rendre l'hydrogène «vert» rentable pour leurs clients de différents secteurs. Le groupe et son partenaire ont convenu de promouvoir le développement de grandes installations de production d'hydrogène respectueux de l'environnement, destinées à être reliées au réseau électrique et offrir «une source d'énergie propre, durable et avancée», selon les termes du communiqué.

La lettre d'intention signée par les deux sociétés comprend l'accord pour la construction d'une centrale de démonstration et l'élaboration d'une centrale de 100 mégawatts (MW), ainsi que l'examen de stratégies de marketing. Aucune mention n'est faite en revanche des contours financiers de la collaboration projetée. «Ce partenariat permettra d'accélérer la disponibilité commerciale et la viabilité de grandes centrales à hydrogène respectueux de l'environnement», assure Charl Marais, responsable produit d'ABB, signalant que le groupe travaille sur des installations de ce type depuis plus de deux ans et que les synergies avec Hydrogen Optimized étaient «clairement visibles». – (awp)

Une start-up zougnoise a travaillé sur les nouveaux drones de l'armée suisse

La défense a recruté sept drones de reconnaissance militaire auprès de Lockheed Martin. Ils embarqueront un système anticollision conçu en Suisse.

SOPHIE MARENNE

La défense pourra bientôt compter sur sept nouveaux alliés silencieux. Se déplaçant à un peu moins de 50 km/h et affichant jusqu'à 50 minutes d'autonomie, le premier Indago 3 de Lockheed Martin rejoindra les rangs l'armée suisse avant la fin de l'année. Les six autres suivront au fil des mois. Si ce modèle est développé depuis un peu plus de dix ans, cette flotte présentera des caractéristiques inédites, dont un système anticollision de la start-up Flarm.

Cette jeune société zougnoise a été fondée par des ingénieurs et pilotes de planeur qui avaient malheureusement été témoins de trop d'accidents mortels d'aviation. «Deux éléments techniques nous ont poussés à nous lancer», explique Urban Mäder, cofondateur. «D'une part, en mai 2000, l'accès sélectif au système GPS pour les civils a été levé, menant à une bien meilleure précision de navigation. D'autre part, le marché a enfin vu arriver des puces d'émetteur-récepteur radio bon marché», décrit ce docteur de l'École polytechnique de Zurich (EPFZ).

Une «suisstide» bienvenue

L'objectif originel de la start-up était de doter tous les planeurs de Suisse de son dispositif. Née sous forme de club en 2003 et transformée en entreprise en 2006, Flarm a aujourd'hui vendu 45.000 unités de ses produits. «Une fois que le boîtier se met à bipier, il faut agir»,



L'intégration du micro-dispositif de la start-up Flarm est une première pour Lockheed Martin.

décrit Urban Mäder. Des drones, des avions, jusqu'aux hélicoptères de dix tonnes en sont équipés en Europe, aux Etats-Unis, en Afrique du Sud, en Australie et en Nouvelle-Zélande. C'est Armasuisse qui a joué les entremetteurs entre la jeune entreprise et le colosse de l'aéronautique américain. «Suite à une analyse de divers équipements de prévention des collisions, et vu la hauteur de vol prévue, le poids du dispositif

et la complexité d'intégration, le système Flarm était le plus indiqué», décrit Kaj-Gunnar Sievert, porte-parole. Il précise que la «suisstide» de la solution n'était pas obligatoire mais qu'elle représente un bonus.

Pour Lockheed Martin, l'intégration de ce micro-dispositif est une première mais, selon leur ingénieur système Brandon Reimschuessel, il est «tout à fait possible» que les chemins des deux

entreprises se croisent dans le futur.

Surveillance et sauvetage

Sélectionnés car «ils répondent au mieux aux exigences des forces armées», selon les mots du porte-parole d'Armasuisse, les sept drones effectueront des tâches de surveillance et de reconnaissance aériennes. Ils soutiendront aussi les missions de recherche et de sau-

vetage ainsi que d'aide humanitaire ou d'évaluation des dommages en cas d'affrontement.

Pliable et transportable dans un sac à dos, le principal atout de l'Indago 3 est sa très faible signature acoustique, l'une des plus basses pour un drone de cette taille. «L'idéal d'un point de vue tactique», explique Brandon Reimschuessel depuis Fort Worth au Texas. Ce modèle patrouille déjà tout autour du globe, et notamment dans les mers et océan entourant l'Europe où un exemplaire effectue des missions pour le compte de l'Agence européenne de contrôle des pêches (AECF). Le géant américain de l'armement est actif sur le segment des drones depuis les années 70. Au total, une quarantaine d'ingénieurs se sont penchés – ou se pencheront encore – sur les engins destinés à la défense suisse, depuis Salt Lake City dans l'Utah.

Les termes financiers exacts du contrat avec Lockheed Martin n'ont pas été révélés. Comptez néanmoins à peu près 100.000 dollars pour l'ensemble comprenant l'appareil, les manettes, la charge utile, les batteries, la boîte de transport et les pièces de rechange.

L'Indago 3 est l'un des quatre modèles sélectionnés pour le programme Swiss MUAS, pour Mini-Unmanned Aerial Vehicle. Doté d'un budget total de huit millions de francs, ce projet a précédemment jeté son dévolu sur des micro-drones du groupe français Parrot. ■

Enuu veut déployer ses voiturettes électriques à Genève en 2021

La start-up est en discussion avec les autorités genevoises pour lancer un projet pilote.

MATTEO IANNI

Les voiturettes électriques de la start-up Enuu sont prêtes à débarquer à Genève, a annoncé à L'Agefi Yoann Loetcher, cofondateur de la jeune pousse. L'entreprise biennoise prévoit de déployer cinquante véhicules en ville de Genève au premier semestre de l'année prochaine. En parallèle, Enuu a dévoilé son déploiement à Bâle dès lundi.

«Contrairement à Zurich ou Bâle, le canton n'a pas de cadre légal pour les moyens de transports dans la micro-mobilité, explique le cofondateur. Nous allons donc commencer par une phase pilote, uniquement pour la Ville, pour ensuite s'attaquer à d'autres communes du canton.» L'objectif est d'arriver à une flotte de 150 véhicules en s'engageant aussi à Carrouge et Chêne-Bourg.

Plateformes publicitaires ambulantes

Lancée en 2018, Enuu est un service de véhicules électriques en libre accès. Le pari de deux jeunes entrepreneurs biennois: Luca Placi et Yoann Loetcher. Les voi-

turettes d'Enuu ressemblent à de petits ovnis. Silencieux et non polluants, ces buggys électriques sont la parfaite combinaison entre vélo et voiture. Ces LEV (Light electric vehicle) peuvent circuler sur les pistes cyclables et être garés sur les places pour vélo et scooter. Ils roulent à une vitesse maximale de 30 km/h et ont une autonomie assurée de 50 km. S'il ne faut pas de permis de voiture, l'utilisation d'Enuu nécessite en revanche un permis vélomoteur au minimum, en plus d'être âgé d'au moins 18 ans.

Le principal système de rémunération d'Enuu repose sur la publicité qui figure sur ses véhicules. En mouvement au cœur des villes, les petits véhicules constituent en effet une plateforme publicitaire au travers de deux produits d'affichage. Dans cette optique, la start-up s'est liée à Neo Advertising pour la commercialisation de ceux-ci, avec des annonceurs comme Migros et Coop.

En parallèle de son expansion en Suisse, Enuu s'appête à faire le pas à l'international. La jeune entreprise biennoise prépare son arrivée sur le marché allemand, avec

pour cible Berlin. La capitale allemande devrait être couverte pour fin 2021, avec environ 250 voiturettes. Pour ce faire, Enuu prépare une levée de fonds de série A qui doit soutenir cette croissance. Le montant visé se situe entre 10 et 20 millions de francs.

À ce jour, les voiturettes d'Enuu sont disponibles à Bienne depuis 2018 et à Zurich depuis l'an dernier. L'entreprise compte 5000 inscrits sur sa plateforme, pour un total de 40.000 courses. La durée moyenne d'utilisation des véhicules était de 8 à 20 minutes maximum. Et c'est en fin de journée que les utilisateurs ont le plus utilisé ces véhicules.

Quid des accidents? «D'après nos études pour Zurich, nous avons recensé six accidents sur 25.000 courses. Aucun n'a impliqué une tierce personne. Autrement, ils étaient dû à une mauvaise manœuvre du conducteur». Yoann Loetcher ajoute également que la société a recensé quelques actes de vandalisme, comme des tags sur ses véhicules à Zurich, ou pire, comme à Bienne où un véhicule a été jeté dans le canal de la Suze. ■

La start-up Dotphoton lève un montant à sept chiffres

La société de traitement d'images a levé des fonds auprès d'investisseurs privés suisses.

MARINE HUMBERT

La start-up de traitement d'images Dotphoton a annoncé mercredi une levée de fonds de pré-série A à sept chiffres auprès d'investisseurs privés suisses. La jeune pousse n'a pas souhaité divulguer le chiffre exact de ce tour de financement, ni l'identité des investisseurs. Elle précise seulement que les fonds nouvellement récoltés aideront à faire évoluer les solutions de compression d'images de la start-up zougnoise et à répondre à la demande croissante des nouveaux clients.

Conditions fiscales avantageuses

Anciennement basée dans le canton de Genève, le spin-off de l'Unige a déménagé en 2018 dans le canton de Zoug. Le montant à sept chiffres sera donc soumis à l'un des taux fiscaux les plus bas de Suisse. Un avantage que concède Eugenia Balyshva, CEO de Dotphoton, mais qui selon elle ne constitue pas la principale motivation de ce départ des terres genevoises.

«Les conditions fiscales pour les entreprises sont très intéressantes à Zoug, surtout pour des entités qui réalisent beaucoup de profit. Ce qui n'est pas le cas pour notre start-up, car l'entier du profit que nous réalisons est directement réinvesti dans l'entreprise», explique la CEO qui préfère parler de «motivation stratégique».

Genève plus attractive pour les start-up

«Lors de la naissance de Dotphoton en 2017, Genève possédait peu d'incubateurs et certains n'en étaient qu'à leurs débuts. La ville de Zurich, à proximité de Zoug, était sans aucun doute plus avancée en la matière. A l'époque nous ne pouvions pas attendre, il était primordial que nous ayons rapidement accès à des groupes de soutien et des événements dédiés afin de rencontrer de potentiels investisseurs», commente Eugenia Balyshva, tout en ajoutant que Genève a bien rattrapé son retard et constitue désormais un pôle très intéressant pour les jeunes pousses.

En parallèle à cette levée de fonds, la jeune entreprise a lancé un nouveau produit B2B, baptisé Jeteraw, pour la recherche biotechnologique. Il permet aux scientifiques de compresser les données d'image brutes jusqu'à 10 fois sans compromettre leur qualité et de réduire le temps ainsi que les budgets qui sont consacrés à leur volumineuse gestion.

Demande portée par la pandémie

«Le problème de compression d'images a pris de l'importance durant la pandémie du coronavirus: on a observé un boom des recherches de la part des laboratoires industriels et de recherche biotechnologique. Les images prises par certains microscopes sont si grandes qu'il faut généralement les mettre sur des disques durs, mais les limitations de déplacement et de travail imposées par la pandémie ont rendu très difficile cette transmission d'images. JetRaw répond donc à un besoin certain du marché», lance Eugenia Balyshva. ■