

le tremplin à l'innovation

focus

Coup de pouce à l'innovation: **ELSAmetal SA**

par Claire Kaplun

L'idée

ELSAmetal SA est le fruit d'une rencontre. Celle d'une invention, mise au point par un chercheur français, Gérard Bienvenu, et brevetée sous le nom de cémentation optimisée. Et de Franck Lançon, ancien trader de métaux devenu patron de cette start-up établie à Genève.

La technologie issue de cette rencontre trouve aujourd'hui deux champs d'application principaux. Le premier consiste à traiter divers effluents pollués, afin d'en extraire les métaux lourds. Le second concerne la production primaire de métal par extraction.

Finies les boues enterrées ou dispersées dans la nature sous une forme ou sous une autre. Finies les grandes piscines de solvants utilisées dans la production minière. Ici, les métaux sont extraits par des méthodes écologiquement acceptables. Ils sont ensuite valorisés, ajoutant à l'avantage environnemental un avantage économique sur les techniques utilisées à l'heure actuelle.

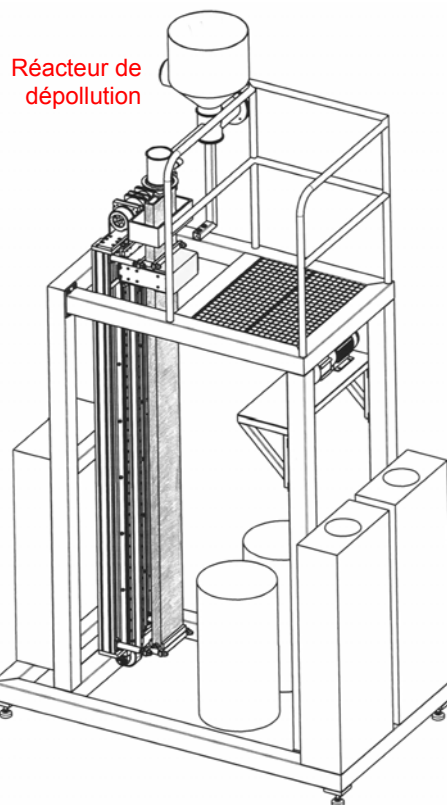
Ses installations -qui s'intègrent aux infrastructures existant chez ses clients et s'adaptent à tout type de métaux ou d'effluents- viennent d'être récompensées du prix Liechti. Une distinction qui entend encourager une entreprise à l'origine d'**«un progrès dans les domaines tels que l'environnement, la santé, l'éthique ou la lutte contre la pauvreté»**.

La structure

Société anonyme créée en janvier 2000, ELSAmetal est une structure à deux têtes. Celle du père, François Lançon, expert-comptable de formation, et celle du fils, Franck. Les deux patrons sont également les deux actionnaires majoritaires d'une entreprise qui s'est constituée exclusivement grâce à des capitaux privés. La société emploie six collaborateurs.

Les partenaires

Le partenariat fait partie intégrante d'ELSAmetal. L'entreprise s'appuie en effet, depuis son origine, sur un réseau -**«des personnes qui, outre une connaissance approfondie des marchés dans lesquels elles sont implantées, ont des idées ou des projets pour appliquer notre technologie»**- qui s'étend du Chili aux Philippines, en passant par le Maroc, la Russie, la Grande-Bretagne, la Pologne ou encore la France.



Coup de pouce à l'innovation: (suite) **ELSAmetal SA**

Sa technologie est le résultat de développements propres. Une collaboration avec l'Ecole d'ingénieurs de Genève et avec l'IMD (International Institute for Management Development) à Lausanne a toutefois été établie. Un important projet de recherche appliquée vient en outre d'être mis sur pied avec le soutien de l'Office fédéral de l'environnement, des forêts et du paysage (OFEFP). Il s'agit cette fois de s'attaquer aux métaux présents dans les rejets de fumée et dans les cendres qui se dégagent des usines d'incinération des ordures ménagères.

Les clients

La clientèle de la start-up genevoise se recrute avant tout du côté des usines de traitement de surfaces, ainsi que des sociétés d'exploitation de mines. Parmi ses prospects, on trouve des entités aussi variées que les Services industriels de Genève, le CERN ou une société minière canadienne. Des réalisations sont par ailleurs en cours au Mexique, en Macédoine et au Maroc. A noter toutefois qu'ELSAmetal ne vend pas ses équipements, mais facture ses services.

Le marché

L'entreprise présente «un fort potentiel de développement», juge Didier Mesnier, chef de projet auprès du CCSO Genève. Le marché de l'environnement est porteur. Et la technologie développée par ELSAmetal n'a, pour l'heure, pas d'égale sur le marché. La partie n'est toutefois pas gagnée d'avance. «Le véritable défi est de sortir de la logique de la décharge. Cela implique un véritable changement culturel», relève Franck Lançon. Les avantages économiques des solutions proposées par l'entreprise pourraient dès lors peser de tout leur poids dans la balance.

S'ils entendent, pour l'heure, se concentrer sur la Suisse et la région Rhône-Alpes (France), les patrons visent un marché international. Comme l'a montré leur récent voyage au pays du Soleil Levant, à l'invitation de la préfecture d'Hiroshima.

Le financement

ELSAmetal SA a vu le jour grâce à des capitaux de proximité et à un prêt de la Fondetec dans la phase initiale de son développement. Aujourd'hui, les patrons -«face à la position traditionnellement frileuse des institutions bancaires envers une entreprise jeune»- espèrent financer leur croissance grâce à des privés ou à du capital-risque.

L'avenir

Les prochains mois seront déterminants pour l'avenir d'ELSAmetal. Il s'agit désormais pour l'entreprise de faire la démonstration de l'efficacité de sa technologie. De sa capacité également à générer des revenus avec ses installations.

Pour en savoir plus...

www.elsametal.com – info@elsametal.com

Rue de Berne 9 – 1201 Genève

Tél 022 716 42 60 – Fax 022 716 42 61

Le rôle du Réseau CCSO

Au-delà de ses «traditionnelles» prestations de soutien à l'innovation (évaluation des produits et marchés, business plan, brevets, etc.), le Réseau CCSO -par le biais du CCSO Genève et de CimArk- a joué un rôle très important dans la mise en contact d'ELSAmetal avec différents partenaires, qu'ils soient financiers, technologiques ou commerciaux. C'est en effet grâce au CCSO Genève que l'entreprise a pu développer des relations avec la HES-SO, avec l'IMD, avec l'OFEFP ou encore avec le Japon. C'est également par l'intermédiaire du Réseau CCSO qu'ELSAmetal est désormais inscrite dans le processus qui doit la mener à l'obtention du label CTI Start-up. Le Réseau CCSO encore qui l'a présentée au prix Liechti.