

# LE TEMPS

---

Energie Jeudi 3 septembre 2009

## «Flexcell doit encore démontrer sa viabilité»

Par Propos recueillis par Marie-Laure Chapatte

**Alexandre Closset, patron du fabricant vaudois de panneaux photovoltaïques, n'a pas encore gagné la partie. Il a désormais entre les mains un bel outil industriel, mais à l'heure où les prix ont chuté de près de 30%, il doit résister à la crise. Il mise notamment sur des projets suisses pour cette fin d'année. Entretien**

A la réception, un paravent en bâche recouverte de panneaux solaires. Le décor est planté. VHF Technologies, dont les produits sont connus sous la marque Flexcell, est bien installée dans un ancien bâtiment de Leclanché à Yverdon-les-Bains. Son patron, Alexandre Closset, vit une année charnière: alors que la PME a investi 72 millions de francs dans ses installations pour industrialiser sa production, le marché s'écroule.

Le Temps: Expliquez-nous les avantages de votre technologie...

Alexandre Closset: Nous fabriquons des panneaux solaires photovoltaïques avec des couches minces, et non des plaquettes de silicium, que nous déposons sur des substrats plastiques, plutôt que sur du verre. L'avantage est que nous obtenons un panneau souple dont l'intégration sur un élément de toiture est facilitée. Par exemple, pour tous les toits plats, les bâches d'étanchéité peuvent supporter nos panneaux. Ainsi, d'immenses toitures industrielles peuvent être équipées sans que la statique du bâtiment soit touchée.

- Mais le rendement est inférieur...

- C'est vrai. Au mètre carré, nous obtenons environ 50 watts, contre environ 100 à 135 pour les panneaux traditionnels et plus de 150 pour les meilleurs. Mais le prix de nos installations est également moins onéreux, dans les mêmes proportions.

- Sur quoi portent vos efforts de recherche?

- Le rendement est un point essentiel. Nous travaillons également sur l'amélioration de l'intégration dans les toitures. Nous cherchons notamment des partenariats avec des fournisseurs de plastique, pour réduire nos coûts. Et avec la chute des prix du solaire, de 30% en quelques mois, nous devons passer à la vitesse supérieure pour évaluer ces matériaux.

- D'autres proposent des systèmes identiques, où se situe votre force?

- Nous sommes le seul fabricant de photovoltaïque flexible en Europe. Unisolar aux Etats-Unis et Fuji Electric au Japon sont des concurrents directs, mais comme le marché est principalement européen, nous avons notre carte à jouer. Nous essayons également de raccourcir la chaîne de valeur en travaillant directement sur les éléments de toiture finaux. Unisolar vient de faire de même en rachetant son plus gros client.

- Votre actionnaire majoritaire (près de 60% du capital), l'Allemand Q-Cells, a essuyé une perte de plus d'un milliard de francs au premier semestre. Comment expliquez-vous cette violente dégradation du marché?

- Le marché européen a fortement décollé en 2000 lorsque l'Allemagne a introduit sa nouvelle loi sur les énergies renouvelables favorisant les investissements dans le secteur et obligeant à reporter le surcoût sur les consommateurs. La croissance a atteint 30 à 50% par an, une ruée vers l'or. Le gouvernement espagnol s'est alors lancé dans la même course. Entre 2006 et 2008, ce pays est devenu le leader mondial du solaire, mais l'Etat ibérique a commis deux erreurs: il s'est engagé

lui-même à payer le surcoût et il a offert un prix trop élevé pour encourager ces investissements, créant une bulle spéculative. Au pire moment, celle d'une crise globale, les autorités ont plafonné leurs subventions. En même temps, l'Allemagne s'est montrée moins généreuse sur les tarifs. Conséquence: le marché s'est effondré.

- Chute de la demande d'un côté, et fort accroissement de l'offre de l'autre?

- Oui, pendant ces années d'euphorie, en deux ans pratiquement, les Chinois ont doublé la capacité mondiale de solaire. En 2008, la moitié des panneaux produits l'ont été en Chine. Bref, le marché est totalement sinistré. Le deuxième boom du solaire viendra quand nous arriverons à des prix de l'électricité qui se rapprocheront de ceux de celle qui sort du réseau, comme c'est pratiquement le cas en Italie du Sud. Mais il faut tenir jusque-là...

- Chez Flexcell, vous avez introduit le chômage partiel au printemps et dû licencier une dizaine d'employés. Comment vont les affaires?

- Nous avons commis des erreurs de jeunesse et connu d'importants problèmes au niveau du rendement de la production, c'est pourquoi nous avons réduit drastiquement les volumes. Depuis juillet, nos 105 employés ne chôment plus parce que l'objectif est d'atteindre d'ici à la fin de l'année au moins le quart de notre capacité productive - la ligne peut produire jusqu'à 500 000 m<sup>2</sup> de films solaires par an. Nous devons encore démontrer que notre processus industriel est viable pour convaincre, soit notre actionnaire actuel, soit d'autres investisseurs.

- En cette période de crise, quelles sont vos relations avec Q-Cells?

- Pour rappel, au départ ils voulaient construire une usine en Allemagne et j'ai réussi à les convaincre de rester à Yverdon. Aujourd'hui, ils nous mettent une pression saine pour accroître les volumes, mais ne nous ont pas obligés à réduire les effectifs, de 20%, comme le groupe le fait.

- Vous produirez près de 50 000 m<sup>2</sup> de films cette année. Arriverez-vous à les écouler?

- Nous avons développé et recentré nos efforts commerciaux, en laissant complètement tomber l'Espagne. En Allemagne, les prix sont tellement bas que le marché n'est plus attractif. Nous nous concentrons sur l'Italie et la Suisse. Chez nous aussi les prix ont chuté de 30%, mais ils sont partis de plus haut. Nous devrions réaliser un chiffre d'affaires de plusieurs millions de francs, mais cela dépendra beaucoup de nos projets helvétiques. De nombreux services industriels semblent très intéressés, mais il faut voir si les commandes se concrétisent.

- Pour un patron, annoncer un grand investissement une année, puis devoir affronter la tempête l'année suivante est éprouvant. Etes-vous inquiet pour l'avenir de Flexcell?

- Tant qu'il ne dégage pas une marge bénéficiaire, un patron doit être inquiet, ce qui est mon cas. Cela fait dix ans que c'est le cas et cette année n'y a rien changé. Enfin si, tout s'accélère. Nous avons réalisé la mise en place d'un très bel outil industriel, à nous de réussir à l'exploiter.