

Enerconcept, le petit géant du solaire

PAR DOMINIQUE FROMENT

« D'ici deux à trois ans, Enerconcept sera le plus important fabricant d'équipement de chauffage solaire de l'air du monde. » La commande peut paraître très grosse pour une PME de 14 employés. Mais son président fondateur, Christian Vachon, croit avoir tous les atouts pour y parvenir.

La PME de Magog fabrique des systèmes de chauffage solaire de l'air pour les bâtiments commerciaux. Elle cible le marché des architectes et des ingénieurs, et celui de l'installation par des entrepreneurs sous-traitants. Pour se hisser en tête de son secteur, M. Vachon compte sur une technologie brevetée en polycarbonate. Celle-ci est de 20 à 50% plus efficace que les produits en aluminium.

Enerconcept compte aussi propulser sa croissance grâce aux exportations. Elle veut les hisser à la moitié de ses ventes dans trois ans, comparativement à 10% actuellement, en nouant des ententes de distribution dans plusieurs pays. Enerconcept compte présentement des distributeurs aux États-Unis, en Allemagne, en Scandinavie et en Inde. Elle en aura bientôt en Chine et en Corée du Sud.

Un principe simple

Le chauffage solaire de l'air est très simple. On installe une paroi, idéalement en polycarbonate, à une distance de 3 à 12 pouces du mur. Le soleil chauffe l'air entre les deux parois, parfois jusqu'à 45 degrés Celsius. Cet air chaud est redistribué par un système de ventilation mécanique.

« Avec les autres systèmes, l'air réchauffe la surface extérieure, ce qui cause une perte de chaleur. Nos surfaces extérieures sont perforées. L'air de l'extérieur, qui s'infiltre entre les deux parois par ces multiples trous, empêche l'air chaud de chauffer la paroi extérieure,



Christian Vachon, président fondateur d'Enerconcept, qui fabrique des systèmes de chauffage solaire de l'air pour les bâtiments commerciaux. PHOTO: GILLES DELISLE

éliminant la perte de chaleur», explique Christian Vachon.

Enerconcept commercialise ses produits sous quatre marques de commerce: Unitair (paroi en tôle), Lubi (en polycarbonate), Grammer Solar (en verre) et Luba (toit en polycarbonate). M. Vachon prévoit réaliser un chiffre d'affaires de 6 millions de dollars pour l'exercice qui prendra fin en avril 2012, une hausse de 40% sur l'année précédente. La PME de Magog installera plus de 20 000 mètres carrés de capteurs solaires cette année, comparativement à 15 000 mètres carrés l'an dernier.

La technologie commercialisée par Enerconcept offre un avantage de taille: elle procure un rendement élevé sur l'investissement pour les entreprises qui l'adoptent.

« Sur un bâtiment neuf, des capteurs solaires ne coûtent pas plus cher qu'un mur de briques;

il y a donc des économies dès le premier jour», fait valoir M. Vachon. Le dynamique entrepreneur de 44 ans ajoute que, sur un bâtiment

existant, les subventions permettent de rembourser les systèmes d'Enerconcept généralement au bout de deux à trois ans.

Les économies d'énergie pour la ventilation et le chauffage, mais pas pour la climatisation se situent généralement entre 10 et 35% par rapport aux autres systèmes de chauffage conventionnels. Exceptionnellement, au Groupe Maritime Verreault, qui a investi 1,2 million de dollars dans le solaire, les économies atteignent 80%.

Ce qui explique qu'autant d'entreprises - plus de 500 au Québec - aient installé un système d'Enerconcept: Bombardier, Paccar, Fennergic, GL&V, Thomas & Bell, Norgate, le Centre des technologies du gaz naturel, etc.

M. Vachon estime occuper le deuxième rang du monde dans son secteur, derrière la torontoise SolarWall.

Il ne faut pas confondre le chauffage de l'air avec le chauffage de l'eau, dans lequel on trouve de très grands fabricants. Ni avec le photovoltaïque, qui représente 75% du marché mondial du solaire, un marché « saturé de fabricants », selon M. Vachon: « Le photovoltaïque produit de l'électricité, alors que nous chauffons l'air; nous ne sommes pas en concurrence. » ■

Un long détour avant le Québec

Après ses études en génie mécanique à l'Université Laval, Christian Vachon a obtenu un travail en Autriche chez un fabricant de grues hydrauliques, en 1990. « Chez moi, près de Salzbourg, il y avait des collecteurs solaires sur le toit pour chauffer l'eau. J'ai commencé à m'intéresser à la chose. »

À tel point qu'en 1995, il déménage à Melbourne, en Australie, pour faire une maîtrise en chauffage solaire. Il revient au Québec en 1996 avec l'intention de travailler dans ce

domaine, mais il ne trouve pas d'emploi, ce qui « l'oblige » à créer sa propre entreprise, Enerconcept, en 1998.

Au début, M. Vachon tâte des trois technologies solaires, soit le photovoltaïque, le chauffage de l'eau et le chauffage de l'air. Mais trois ans plus tard, il abandonne les deux premiers pour se concentrer sur le chauffage de l'air en milieu industriel et institutionnel, qui offre, selon lui, le meilleur retour sur investissement pour le client. D.F.

Quand le développement durable change notre vision de l'entrepreneuriat

Suivez-nous tous les jours sur le Web à

VISION
DURABLE.COM

Merci à notre partenaire


Cascades