

RÉGIONS ET PME

Cobratex parie sur le bambou

LA SOCIÉTÉ HAUT-GARONNAISE COBRATEX, FONDÉE EN 2013 PAR UN ANCIEN D'AIRBUS, ÉDOUARD SHERWOOD, ENTEND POSITIONNER LE BAMBOU COMME UNE ALTERNATIVE CRÉDIBLE À LA FIBRE DE VERRE DANS LES RENFORTS DE COMPOSITES.

Édouard Sherwood, fondateur de la société Cobratex, basée à Carbonne, en Haute-Garonne, a le sourire. Et pour cause : l'homme, qui vante depuis une dizaine d'années les mérites de ses renforts de bambou comme alternative vertueuse à la fibre de verre dans les composites, voit depuis quelques mois les signaux passer au vert, y compris dans le secteur aéronautique. Lauréate de l'Excellence Club Aerospace Award, en octobre dernier, dans la catégorie « Green Aerospace », la start-up, par ailleurs membre de la Fondation Solar Impulse, voit l'intérêt des industriels croître. Un retour aux sources pour Édouard Sherwood qui a fait ses gammes chez Liebherr-Aerospace puis Airbus. « Lorsque j'ai eu trente ans, j'ai voulu me lancer un nouveau défi, directement lié à l'environnement, explique-t-il. Après avoir testé plusieurs projets, j'ai pris conscience du besoin qui existait en termes de matériaux biosourcés ». C'est alors que l'histoire d'amour entre le jeune industriel et le bambou est née. « J'ai développé ma propre technologie, que j'ai brevetée en 2011, indique-t-il. Deux ans plus tard, Cobratex était née ».

UN PRODUIT « UN PEU ATYPIQUE ».

La société, qui a levé environ 2 M€ depuis sa création, a fait



COBRATEX

Édouard Sherwood, fondateur de la société Cobratex.

le choix de valider la pertinence de son innovation – d'un point de vue technique mais aussi économique – en ciblant plusieurs marchés. « Nous apportons quelque chose d'un peu atypique par rapport aux standards en place, reconnaît le chef d'entreprise. Au début, certains industriels estimaient inexploitable notre bambou quand on leur présentait. Nous avons su leur démontrer que cela fonctionnait parfaitement et que les gains étaient importants, en matière de densité, de propriétés fonctionnelles, d'impact environnemental et de prix d'un point de vue global produit ». Pour tester sa technologie, Cobratex s'est tout d'abord tournée vers le marché des sports et des loisirs – palmes, kite-surfs, raquettes, skis, snowboards... –, mais aussi vers celui de l'ameublement et du design. « Cela nous a permis de démontrer que notre produit était compatible avec les procédures standard de fabrication »,

insiste Édouard Sherwood. Désormais, la start-up entend produire des volumes plus importants, en misant notamment sur le maritime. « Notre objectif, à terme, est d'être fabricant et fournisseurs de renforts en bambou, explique le dirigeant. En attendant, nous répondons à des demandes relatives au développement de produits finis ».

DES GAINS DE MASSE.

Avec, à moyen terme, la volonté de s'attaquer à un secteur aéronautique en pleine révolution. « Les acteurs industriels s'intéressent beaucoup à nous, assure Édouard Sherwood. La demande est là et nos produits répondent clairement à l'ambition d'une aviation décarbonée. Mais nous savons que tout cela prendra du temps car, sur ce marché, les cycles de développement sont très longs. Nous mettons en avant les atouts de nos produits biosourcés. En poussant, le bambou absorbe une grande

quantité de CO₂. Puis, en fin de vie, nos composites permettraient de générer de l'énergie « verte », tandis que le CO₂ émis serait capté par les plantes servant à fabriquer les produits de remplacement. Une véritable boucle vertueuse ». Par ailleurs, le dirigeant l'assure : en remplaçant la moitié de la fibre de verre utilisée dans un avion, on pourrait gagner « jusqu'à 5 % de la masse totale de l'appareil ». Cobratex met actuellement la dernière main à ses travaux réalisés dans le cadre du consortium « Bamco », aux côtés d'Assystem, Arkema, Specific Polymers, Cirimat, Compositadour, Lisa Aeronautics et Mecano ID, en vue de concevoir de nouveaux composites techniques biosourcés à base de fibres longues de bambou. « Cela nous a permis d'améliorer nos produits et nos capacités de fabrication », explique Édouard Sherwood qui envisage, désormais, de déployer une ligne de production automatisée.

■ Alexandre Léoty