

# ENTREPRISES

## DIGEST

### +9% pour le Findel

4,4 millions de passagers sont passés par l'aéroport de Luxembourg en 2019, une augmentation de 9% par rapport à l'année 2018, selon Luxair Luxembourg Airlines. Un pic de passagers a été enregistré au mois de juillet avec 430.000 passagers. L'aéroport compte des liaisons avec 89 aéroports en Europe et au Moyen-Orient. Luxair annonce déjà de nouvelles destinations pour 2020, notamment Brindisi, Florence, Nantes et Montpellier.

### Isabelle Faber chez Post

Appelé à prendre la direction du département Expérience client, de Post, Luc Welter est remplacé à la direction Brand & Communication par Isabelle Faber. Mme Faber a 25 ans d'expérience dans la banque, la grande distribution, chez PwC, et à la Cour grand-ducale. Elle avait fondé en 2016 son agence de stratégie en RP.

### Luxtrust pose un pied à Paris

Luxtrust a officiellement inauguré ses nouveaux bureaux parisiens en présence du ministre de l'Économie, Étienne Schneider, et du président du C.A., Serge Allegrezza. De quoi se rapprocher de certains clients stratégiques, comme l'énergéticien français EDF.

### Luxlait investit 4,5 millions

Luxlait a annoncé avoir investi 4,5 millions d'euros dans un concentrateur de lait, qui sera opérationnel en avril. D'une capacité de 20.000 litres de lait par heure, il permettra de réduire le transport du lait et donc l'empreinte CO<sub>2</sub> de l'entreprise.

### La Brasserie Nationale investit 4,3 millions

Le groupe Brasserie Nationale – Boffending et Battin – a annoncé un double investissement de 4,3 millions d'euros. La nouvelle laveuse de bouteilles (30.000 bouteilles par heure) et la machine d'embouteillage (27.500 pièces par heure) permettront d'économiser 1.500 m<sup>3</sup> d'eau et 55.000 kWh par an.

### Edmond de Rothschild se met au Dyapason

Jusqu'à présent répartie sur sept sites, la branche luxembourgeoise du groupe familial Edmond de Rothschild regroupera toutes ses équipes dans le bâtiment Dyapason à la Cloche d'Or. Pour faciliter l'accessibilité de ses 550 employés, l'institution tenait à rester en périphérie de la ville de Luxembourg. Le déménagement dans ces 10.000 m<sup>2</sup> aura lieu en octobre.

## PURIFICATION D'EAU

# APATEQ, LA «START-UP» QUI VISE LES 100 MILLIONS

Apateq a bouclé 2019 avec un chiffre d'affaires multiplié par cinq, atteignant les 25 millions d'euros. Poussée par une technologie de purification d'eau prête à répondre à tous les challenges, elle rêve déjà des 100 millions d'euros. Un succès dû... à la pénurie de main-d'œuvre.



Bogdan Serban continue de faire évoluer Apateq en gardant un esprit start-up.

« Je veux avoir la satisfaction de déplacer des montagnes chaque année. » Patron atypique d'une start-up luxembourgeoise qui chatouille les leaders mondiaux de la purification d'eau, Bogdan Serban n'en a pas pour autant changé de voiture ou de montre et ne fréquente ni les cercles mondains ni les clubs de golf. « Je travaille autant qu'avant. Comme il y a plus de gens dans la société, la production fonctionne sur une base routinière et j'ai réussi à ne plus devoir être tout le temps présent. Je suis plus occupé... pour démarrer d'autres produits sur d'autres marchés », explique le CEO d'Apateq, à la table de la salle de réunion. Sans même déranger le patron, les ingénieurs improvisent

leur réunion hebdomadaire, debout, dans un bureau : l'esprit « start-up » avec lequel M. Serban veut continuer à avancer. « On prend les décisions beaucoup plus vite et ça donne une grande satisfaction quand vous faites des choses plus vite qu'une grande société », se réjouit-il. Comme avec ce qui lui a valu le Prix de l'environnement de la Fedil en fin d'année, « le projet en Suède, qui a été inauguré par le Prince Félix et la Princesse Victoria. On était en concurrence avec les plus grands d'Europe et du monde. Et on a gagné le projet ! Je suis aussi fier parce que c'est une société luxembourgeoise qui a remporté le prix pour un projet à l'étranger. Nous, on est à 100% tournés vers l'export !



*Et on arrive à être plus courageux que ces sociétés où tout le monde vous explique que cela ne va pas fonctionner...»*

### UN TIERS DU MARCHÉ MONDIAL

«On est dans une phase de croissance 'exagérée' qu'on ne voit que chez très peu de start-up: on va clôturer l'année avec un chiffre d'affaires supérieur à 25 millions d'euros, soit le tiers du marché mondial, contre moins de 5 millions en 2018 et 2 millions en 2017. Nos précommandes dépassent les 20 millions d'euros pour 2020, explique l'ancien ingénieur de l'industrie automobile. Si l'on se fie aux discussions avec les clients et sachant qu'on n'a pas vraiment démarré dans l'industrie du pétrole et du gaz, on est très confiants à l'idée d'arriver à un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros d'ici trois ou quatre ans, 45% pour chacun des deux secteurs et 10% de 'divers'».

Le succès est venu du mal moderne auquel sont confrontées les entreprises: la pénurie de ressources humaines. En 2014, quand Apateq établit son plan de bataille, le secteur maritime lui est totalement inconnu. Comme il ne disposait ni des ressources humaines ni des connaissances dans le domaine pétrolier, le CEO décide de se concentrer sur l'eau qui sert à nettoyer les gaz d'échappement des grands navires. La niche d'une niche, dit-il. «Normalement, le Luxembourg devrait être un aimant. Les gens ne veulent plus tellement déménager. Beaucoup d'autres CEO, ici, se plaignent qu'ils ne trouvent pas de gens, à tous les niveaux. Dans la production, nous avons fait venir des gens de Dresde, de Berlin, de Munich, de Paris ou des sous-traitants, parce que ce profil de chaudronnier spécialisé en plastique n'existe pas au Luxembourg», explique-t-il. Avec les intérimaires, nous sommes plus de 70, contre 16 il y a un an.»

C'est aussi le moment où l'entrepreneur apprend à dire non. «Certains clients nous disaient de venir avec un produit à un tel prix. Nous avons répondu qu'à ce prix, ce n'est pas possible de fournir la technologie que nous

jugeons appropriée. À ce prix, ce n'est possible qu'avec une technologie inférieure à la nôtre. Pendant un an, on a dit non. Des voix dans la maison disaient qu'on perdait des parts de marché et que d'autres arriveraient avant nous. Sauf que leur technologie ne répondait pas aux demandes de la législation. Après un an et demi, nous sommes allés sur le marché avec une technologie membranaire à un prix plus ou moins accepté par le marché. Nous avons pris petit à petit les parts de nos concurrents... Aujourd'hui, ils sont venus pour qu'on travaille ensemble. Ça aurait pu être une erreur. Mais on suit toujours le bon sens: que demande la technologie? Qu'est-ce que le client est prêt à

## «On agit à une échelle internationale avec des locaux.»

**Bogdan Serban**  
CEO, Apateq

*payer? Quelle sera la meilleure solution?»* La troisième génération de produits sera lancée prochainement et dès l'été, les efforts d'ingénierie vont se concentrer sur les secteurs du pétrole et du gaz, «à la même vitesse, avec le même type de croissance, sur ce nouveau secteur».

### LES DEUX RECETTES SECRÈTES DU SUCCÈS

Avec une modestie qui ne le quitte jamais, il distille des conseils de bon sens. «Il faut être correct, ouvert, honnête, persévérant, voire entêté, et ne pas baisser les bras. S'il faut mettre 150% des efforts, on va mettre 150%. Il y a le risque que, finalement, les résultats ne soient pas là, mais la plupart du temps, ça passe. On doit être meilleurs que les autres. Il y a certaines sociétés – et de grandes sociétés – qui n'ont pas bougé assez vite et on les a éliminées dans la course. D'autres qui

### PÉNURIE DE TALENTS

# 20

**Cherche 20 ingénieurs désespérément... «Si je trouve une vingtaine d'ingénieurs, ou des techniciens dans la production, mais surtout des ingénieurs, je les embauche demain. Des ingénieurs process, software, informaticiens, chefs de produit... On ne trouve pas de gens», explique le CEO d'Apateq.**

sont venues avec des solutions compliquées et nous, on a préféré le bon sens et des produits très simples.»

Et il rêve déjà de reproduire l'aventure une deuxième fois. «C'est ça la beauté de la chose: ce qu'on apprend sur un secteur peut être utilisé pour l'autre. Et comme les deux secteurs sont très éloignés, le risque que ce que nous apprenons dans le secteur maritime soit utilisé par nos concurrents dans le pétrole et le gaz est très faible... Grosso modo, c'est le même type de technologie. En 2020, nous essaierons même d'avoir presque le même module de produit, avec un peu de dentelle technique autour. Avec moins d'ingénierie, on a des produits plus robustes et un gain plus régulier», explique le CEO d'Apateq.

Mais le succès de la petite start-up près du Findel tient aussi à une «astuce», comme ce stratège la qualifie: «On agit à une échelle internationale avec des locaux. Plus de 25 entités nous représentent partout sur la planète. Je les ai choisies avec patience. Aujourd'hui, on a un réseau tellement solide qu'elles peuvent nous représenter à tout niveau, à n'importe quel moment, pour tout projet. On a mis deux ans et demi pour celle qui travaille avec nous au Moyen-Orient, un an et demi en Corée du Sud, par exemple. Ces locaux, intéressés par le résultat, ont leurs réseaux à eux, qui font remonter les bonnes informations sur le marché et sur nos concurrents.»

Dans un des deux halls, des techniciens montent des machines avec attention... en écoutant du hard-rock. La visite guidée se fait

au pas de course. Un entrepôt pour le montage, un autre pour le stockage. Le succès amènera-t-il Apateq à quitter son siège historique? «Pour les deux ou trois ans à venir, nous allons rester ici. Mais le propriétaire du site pourrait donner une autre raison sociale à l'endroit et nous avons des contrats à durée déterminée. On voudrait bien être sur un site dans la durée, par exemple 20 ans.» Car Apateq, 100 millions d'euros de chiffre d'affaires ou non, n'a pas l'intention d'aller voir ailleurs. ♦ I.L.

### APATEQ EN CINQ DATES

#### Avril 2013

Création de la société PWT, le nom officiel d'Apateq au registre du commerce, par le Roumain Bogdan Serban.

#### 20 août 2015

La start-up, qui a levé 5,8 millions d'euros en début d'année auprès de Robert Dennewald et d'Eurobéton, vend sa première installation de purification d'eau à l'industrie pétrolière, aux États-Unis.

#### 15 juillet 2019

Une semaine après avoir annoncé l'entrée dans le capital des Français de HLD, groupe qui a racheté les parts de Reinet Investments acquises en 2015 pour 2,7 millions d'euros, Apateq inaugure sa première station en Suède, en présence de la Princesse héritière de Suède Victoria et du Prince Félix de Luxembourg.

#### 27 novembre 2019

La PME de 70 personnes gagne son deuxième prix auprès de la Fedil, pour son système de réutilisation directe d'eau potable.

#### Décembre 2019

Apateq boucle l'année avec un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros et, selon nos informations, un bénéfice d'environ 3 millions d'euros, une première.