

A Londres aujourd'hui pour recevoir son prix dans le Global Tech 100

Apateq - petit parmi les grands

La start-up luxembourgeoise fabrique un système de filtrage des eaux du pétrole

PAR THIERRY LABRO

Start-up luxembourgeoise qui propose un filtrage de l'eau à l'industrie du pétrole, Apateq sera représentée par son directeur général, Bogdan Serban, à Londres, aujourd'hui. La société a été retenue avec 100 autres au milieu de 6.900 sociétés comme une de celles qui oeuvrent le plus en faveur de l'environnement. Idéal pour rassurer les clients sur ce segment très pointu.

«Nous sommes fiers. Il y a très peu de sociétés qui auront cette récompense. C'est un aboutissement pour nos activités entreprises il y a deux ans et demi.» A la veille de s'envoler pour Londres où les sociétés européennes sont invitées à recevoir leur prix de Global CleanTech pour leur positionnement en faveur de l'environnement, le p.-d.g. d'Apateq, Bogdan Serban, a le sourire. Ses salles de conférences sont pleines, ce jour-là, de gens venus découvrir sa technologie, il a recruté deux personnes depuis le début de l'année et prévoit d'arriver au moins à vingt personnes avant la fin de l'année.

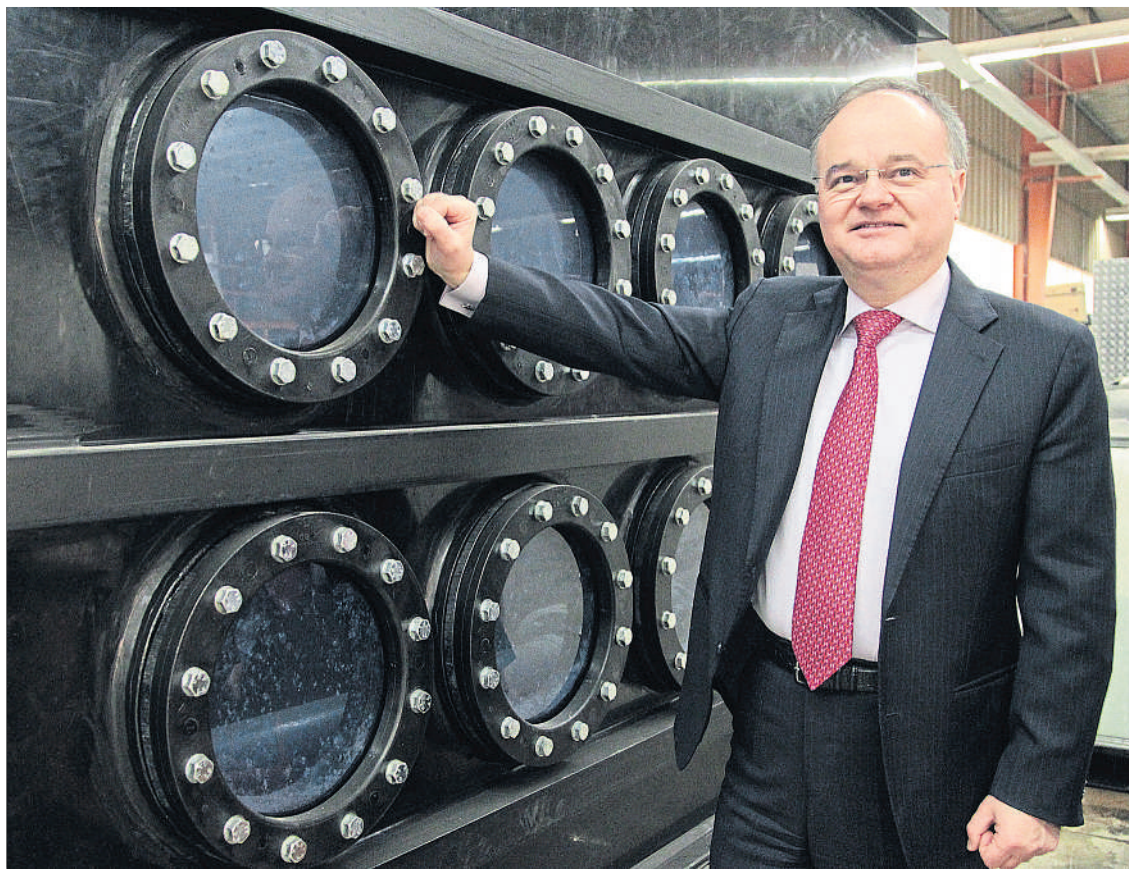
■ On a un peu de mal à quoi ça vous sert, d'avoir ce prix...

Ca rassure nos clients. Et nous voulons avoir des clients fidèles plutôt que trop de clients...

■ Comme beaucoup de sociétés...

Oui, mais nous, c'est particulier. Notre «box» (qui sert à filtrer l'eau de l'industrie pétrolière, NdIR), nous demande quatre à cinq mois entre la commande et la livraison et un investissement pour le client de quelques centaines de milliers d'euros. Sur deux ans et demi, nous en avons installée neuf.

■ Vous êtes sur un marché très pointu. Ça ne vous désigne pas plu-



Apateq et son p.-d.g. Bogdan Serban veulent grandir doucement. Au rythme des livraisons de leurs machines, qui nécessitent quatre à cinq mois de travail entre la commande et la livraison. (PHOTO: ANOUK ANTONY)

tôt aux copieurs professionnels? Comme les Chinois?

Techniquement, on a des brevets pour protéger ce qui doit l'être. D'un côté, nous donnons des bouts de pièces à réaliser à différents fournisseurs et il n'y a que leur assemblage qui donne un résultat. Sur le hardware, nous ne communiquons jamais sur nos paramètres, nos réglages. Et sur les membranes elles-mêmes, elles font l'objet d'un traitement particulier. Ca rend les choses plus difficiles...

■ Car il y a du monde, non, sur ce secteur potentiellement très

juteux. Quelle est votre plus-value?

Notre filtrage s'effectue sans produit chimique. Et nos membranes sont faites pour durer. De cinq à sept ans. Ce qui ramène le coût pour un industriel à 25 cents le baril contre 3 dollars pour notre vraie concurrence. Parce que nous avons testé longtemps notre produit. En vrai. Nos membranes ne s'encrassent pas rapidement comme celles d'autres acteurs du marché.

■ Avec le cours du pétrole qui flirte avec le plancher, les investissements et donc votre activité a dû s'en ressentir?

Probablement un peu. Mais paradoxalement, elle pousse aussi nos clients à être plus attentifs à leurs dépenses et à chercher des solutions qui font vraiment baisser leurs coûts de fonctionnement.

On a assisté à un autre mouvement: avec la baisse des réserves de cash, au lieu d'acheter des machines qui peuvent aller jusqu'à deux millions de dollars, certains de nos clients préfèrent la prendre en leasing pour ne pas avoir à sortir la totalité de leur investissement tout de suite.

La liste complète des sociétés récompensées par Global CleanTech est: <http://bit.ly/2063hKn>