

Apateq se donne les moyens de conquérir l'Amérique

AUJOURD'HUI 06:00

Par Thierry lochem

La société luxembourgeoise qui fournit des systèmes de séparation pétrole-eau a annoncé ce mardi la clôture d'un tour de financement de 5,8 millions d'euros auprès d'investisseurs luxembourgeois emmenés par Mosmart International et composés d'Eurobéton et des fondateurs de la société. Objectif: l'Amérique du Nord où la société envisage d'établir une filiale mi-2015.



N'étant pas dépendante d'additifs chimiques ou de quantités importantes d'énergie, la technologie à membranes intégrées d'Apateq présente une réelle innovation dans le traitement des eaux.

(Photo: Apateq)

Créée en 2013, la société cleantech [Apateq](http://www.apateq.com/fr/home.html) (<http://www.apateq.com/fr/home.html>), qui fournit des systèmes de séparation pétrole-eau pour les opérateurs pétroliers ainsi que des unités compactes de traitement des eaux usées pour des applications spécifiques des systèmes de prétraitement des eaux usées industrielles, met le cap sur l'Amérique du Nord où elle va ouvrir une filiale mi-2015.

Pour ce faire, la société vient de lever 5,8 millions d'euros auprès d'investisseurs tous luxembourgeois. Le leader du consortium d'investisseurs est Mosmart International, une société luxembourgeoise qui a développé des solutions permettant un traitement rapide et sur site des eaux usées et des déchets gaziers par ailleurs émettrice du fonds d'investissement fermé Reinet Fund SCA FIS.

Parmi les autres investisseurs, les fondateurs de la société, mais également la société Eurobéton, à travers sa filiale des Chaux de Contern.

Satisfaire le marché US

«Le fait qu'une société luxembourgeoise comme Apateq ait réussi à obtenir le financement d'un groupe d'investisseurs de renom basé au Luxembourg nous rend particulièrement fiers et renforce notre succès 'Made in Luxembourg'», se félicite Robert Dennewald, président de la SA des Chaux de Contern et actionnaire majoritaire d'Eurobéton.

Déjà présente en Europe, Apateq utilisera les fonds pour développer et commercialiser ses systèmes exclusifs de séparation pétrole-eau à l'échelle internationale et envisage d'établir une filiale en Amérique du Nord vers la mi-2015 pour commercialiser directement son système «OilPaq» qu'elle a testé fin 2014 sur le sol américain. «Les essais ont fortement réaffirmé la compétitivité de notre équipement, y compris dans le scénario actuel de prix du pétrole bas et fluctuant», explique Bogdan Serban, CEO et cofondateur d'Apateq. ♦