

echno

vun den Gemengen, der Industrie
an dem Lëtzebuurger Mëttelstand



Quartier Arboria à Differdange



Dan Biancalana
Commune de Dudelange



Marc Lies
Commune de Hesperange



Ben Homan
Commune de Schengen



Gaston Greiveldinger
Commune de Strassen



Antoine Rodesch
Commune de Rambrouch



Romain Poulles
SOLARWIND



Guy Entringer
S.N.H.B.M.



Jacques Brauch
SOLUDEC



Bogdan Serban
APATEQ



Manuel Marinho
MARINHO STEEL TRADING



Séverine Marquet
Avery Dennison



**AVERY
DENNISON**

Entretien avec Bogdan Serban

Créée en avril 2013 grâce à des capitaux majoritairement luxembourgeois, APATEQ s'est spécialisée dans les solutions de traitement des eaux usées industrielles, des eaux usées ménagères, ainsi que dans la séparation du pétrole de l'eau. Forte de solutions exemptes d'éléments chimiques, elle part aujourd'hui à la conquête du marché américain avec le « OilPaq 2000 ».

Rencontre avec son président directeur général, Bogdan Serban

Qu'est-ce que le OilPaq 2000 ?

Bogdan Serban : Il s'agit d'une solution compacte et modulaire de séparation hydrocarbures-eau permettant de traiter jusqu'à 2000 barils d'eaux usées par jour.

L'OilPaq 2000 est une solution innovante offrant un niveau de performance sans concurrence. Elle traite l'eau qui résulte de l'extraction du pétrole et du gaz ou l'eau des reflux de fracturation hydraulique. Notre technologie est exempte de produit chimique. Du coup, le pétrole peut être récupéré et directement raffiné au lieu d'être brûlé, enfoui, ou éliminé.

Quel type de procédé utilisez-vous ?

Bogdan Serban : Nous utilisons des membranes d'ultrafiltration avec

des pores de 40 nanomètres. Nos concurrents utilisent des membranes de filtration dont les ouvertures sont bien plus importantes car le pétrole a tendance à rapidement boucher les pores des membranes. Nous avons, pour notre part, développé un procédé aujourd'hui protégé par un brevet nous permettant d'utiliser des membranes de 40 nanomètres avec une durée de vie de 5 à 7 ans.

A quoi ressemble une installation OilPaq 2000 ?

Bogdan Serban : Toute l'installation comporte 3 containers, un de 6 mètres pour le prétraitement, un autre de 6 m pour le bureau et le poste de commande, et un troisième de 12 mètres pour l'ultrafiltration. Nos modules sont si faciles à installer que l'on peut presque parler de « plug and play ». Notre installation est entièrement automatisée et ne



nécessite pas d'assistance à temps plein sur site. On peut facilement la contrôler à distance avec un ordinateur portable, une tablette, ou un smartphone muni d'une application donnant accès en temps réel à l'interface utilisateur sur le site. Nous avons aussi prévu des redondances afin d'être sûrs que notre système ne s'arrête jamais. S'il y a un problème, la redondance prend le relais et un technicien peut intervenir sur la pièce défectueuse. Tous nos produits sont assemblés ici, au Luxembourg.

Dans quelle gamme de prix vous situez-vous ?

Bogdan Serban : Au niveau tarif nous nous situons tout inclus entre 50 cents et 1 dollar le baril d'eau traitée, contre 3 à 30 dollars pour nos concurrents. L'écart de prix au baril dépend de la taille de l'installation. Plus l'installation est grande plus le prix par baril est faible.

Avec un tel rapport qualité prix vous devez être assailli de commandes ?

Bogdan Serban : Le marché américain est très intéressé par notre produit. Il faut dire qu'aux Etats-Unis il y a plus de 700 000 puits actifs pour l'extraction de pétrole ou de gaz. En moyenne, 3 à 5 barils d'eau sont produits pour un baril de pétrole.

L'eau d'extraction est de loin, le flux de déchet le plus important lié à la production de pétrole et de gaz.

Cela dit, notre société est jeune et manque par conséquent de notoriété.

Grace à une levée de fonds et au soutien du Ministère de l'Economie, nous avons pu construire une station pilote qui fera le tour des Etats-Unis puis du Canada. Cela permettra à nos clients de tester notre système sur site et de passer commande en toute connaissance de cause. Nous ouvrirons également en octobre une filiale à Houston aux USA avec 2 équipes d'intervention afin d'assurer l'entretien et le SAV de nos installations.

La baisse du prix du pétrole vous est-elle favorable ou défavorable ?

Bogdan Serban : Ni l'un ni l'autre ! Avec un baril au plus bas les clients sont réticents à investir mais ils ont davantage besoin de faire baisser leur coût de production. Du coup nous réfléchissons à proposer rapidement à nos clients la possibilité d'acquérir OilPaq 2000 en leasing ou en location.

Comment voyez-vous le développement de votre activité dans les années à venir ?

Bogdan Serban : Nous avons déjà de potentiels clients pour 40 unités OilPaq 2000. A côté de cela, nous avons un autre produit prometteur, le MarinePaq. Le processus est similaire au OilPaq 2000 mais appliqué au traitement de l'eau qui résulte du nettoyage des gaz d'échappement des grands bateaux. Une directive européenne impose aujourd'hui aux bateaux d'utiliser des « scrubbers » afin que les gaz émis

Module d'ultrafiltration dans le container OilPaq ↓





Détail - tuyauterie dans le container OilPaq ↑



Station de simulation pour le traitement primaire du OilPaq ↑

dans l'atmosphère ne contiennent pas de composants toxiques. Les gaz sont lavés avec l'eau de mer qui se retrouve du coup polluée. Nous avons donc créé une station pilote qui permet de traiter la « scrubber water ». Il semblerait que le marché accueille favorablement cette nouvelle solution d'APATEQ.

Quelle est aujourd'hui votre capacité de production ?

Bogdan Serban : Nous sommes aujourd'hui capables de produire une unité par mois mais nous serons capables d'en produire une par semaine en 2017.

Est-ce à dire que vous recherchez du personnel ?

Bogdan Serban : Nous sommes aujourd'hui à la recherche de personnel spécialisé et expérimenté

dans le traitement de l'eau côté processus, côté commercial et côté gestion de projets. A partir de 2016 nous embaucherons en production.

Quelques mots pour conclure ?

Bogdan Serban : Au départ nous avons commencé avec des solutions compactes pour le traitement de l'eau industrielle, de l'eau ménagère et des lixiviats de déchetteries. Nous nous sommes orientés vers des applications dans le secteur privé car, malheureusement, les marchés publics, en règle générale, ne cherchent que des entreprises qui ont des références de long terme et les bureaux d'ingénieur ne prennent pas le risque de s'engager

... ↻ ...



Un savoir-faire
100% « made in
Luxembourg » à
la conquête de
l'Amérique



Détail - vannes d'automatisation dans le container OilPaq ↑

avec une start-up ou de choisir un tout nouveau produit. Nous avons pu nous développer grâce à des financements privés et nous avons eu le soutien du Ministère de l'Economie pour développer notre gamme de

produits OilPaq. Si je pouvais me permettre une idée pour aider les jeunes entreprises innovantes, ce serait d'offrir un allègement fiscal aux personnes privées ou aux institutions qui investissent dans

une start-up de haute technologie car il est très difficile pour celle-ci, même prometteuse, de trouver un financement. Ce n'est que grâce à un excellent et immédiat retour du marché et à la compétitivité et à l'innovation de nos solutions que nous avons réussi à trouver un financement conséquent en un an et demi seulement après avoir démarré notre activité. ■

Vue extérieure du container OilPaq ↓



APATEQ – PWT S.A.

2, Rue Kalchesbruck

L-1852 Luxembourg

Tél. : 20 21 16 80 1

Fax : 20 21 16 80 02

Email : info@apateq.com

www.apateq.com