

AXEL KUPISIEWICZ, LASEA

Une vision et 30 % de croissance par an

Spécialiste du laser industriel d'ultraprécision, Lasea enregistre une croissance de 30 % par an depuis plus de 10 ans. A l'assaut de nouveaux marchés en permanence, ce leader européen est mû par la vision et la volonté de son CEO fondateur, Axel Kupisiewicz. CHRISTOPHE CHARLOT

Axel Kupisiewicz, le patron de Lasea, a le sourire. La firme qu'il a fondée en 1999, numéro un européen du micro-usinage laser, démarrera l'année 2023 avec un carnet de commandes bien rempli qui devrait lui rapporter 27 millions d'euros. Un record qui permet à Lasea d'achever positivement une année 2022 particulièrement intense ! En plus de ces commandes ayant triplé, Lasea a levé 10 millions d'euros auprès du fonds M80, a racheté Laser Cheval, le numéro un français du secteur, et a lancé une nouvelle machine, la NEO. "Une machine de rupture cinq fois plus puissante

mais deux fois plus compacte", précise le fondateur et CEO de Lasea qui s'enorgueillit de la croissance de sa firme. En effet, depuis plus de 10 ans, Lasea (29 millions de chiffre d'affaires) affiche des taux de croissance annuels de plus de 30 % malgré les crises successives : la crise horlogère de 2019, le covid, la crise d'approvisionnement et autres pénuries. Ces crises, Axel Kupisiewicz, un optimiste de nature, en a tiré le meilleur. D'abord, en tant que manager de plus de 160 personnes, il a voulu se montrer rassurant alors que les activités de prospection à l'étranger n'étaient

plus possibles et que les lignes de production étaient à l'arrêt. "L'inquiétude du personnel était palpable, se souvient-il. Mon rôle était de rassurer et de montrer qu'on avait les reins solides. Durant les premières semaines de crise, je faisais une visioconférence tous les 15 jours pour présenter les chiffres et répondre aux questions." Ensuite, le patron – qui combine un diplôme d'ingénieur civil et un master en économie – a joué la carte de la prévoyance : "J'ai dit au personnel que nous allions travailler pour nous préparer et être plus forts à la sortie de crise". Elaboration d'une nouvelle machine, d'un nouveau logiciel, renforcement des équipes, changement opérationnel, etc. : "après des années le nez dans le guidon, cette crise nous a aussi permis de mener une réflexion sur le long terme", commente le CEO.

Durabilité et biomimétisme

D'ailleurs, aujourd'hui, l'homme est convaincu que Lasea peut jouer un rôle en termes de développement durable. "Nos procédés de découpe au laser hyper-précis remplacent des technologies polluantes. Les attaques acides, par exemple, sont remplacées par le laser et la gravure, sans même avoir à toucher les pièces. De plus, cela permet de miniaturiser les



FRÉDÉRIC SIERAKOWSKI

objets tout en conservant les mêmes fonctionnalités, ce qui demande moins de matière et moins d'énergie pour la fabrication. Enfin, nous avons une série de projets R&D dans le domaine du biomimétisme qui, entre autres, permet d'améliorer l'aérodynamisme et donc de réduire la consommation." Cette vision du

CEO de Lasea lui a déjà fait faire des choix difficiles mais pertinents. "En 2011, j'ai fait le choix ambitieux et risqué de nous focaliser sur une technologie *femtoseconde* (un type de laser qui produit des impulsions ultra-courtes, Ndlr), se souvient Axel Kupisiewicz. Alors que cela ne représentait que 10 % de notre chiffre d'affaires.

C.V.

- **49 ans**, né à Chênée (Liège)
- **1997** : diplôme d'ingénieur civil
- **1998** : licence en sciences économiques
- **1999** : création de Lasea
- **2011** : première machine avec laser femtoseconde
- **2019** : rachat d'Optec
- **2022** : rachat de Laser Cheval

Aussi j'ai décidé d'arrêter les secteurs agroalimentaire et automobile pour aller vers le luxe et le médical qui représentaient 30 % de nos activités." Et qui aujourd'hui portent Lasea au niveau mondial...

Le durable constitue donc de belles perspectives pour le leader européen. Le nommé au titre de Manager de l'Année nourrit en effet l'ambition de faire de Lasea un leader mondial. "Peu d'acteurs dans le monde parviennent à faire comme nous des coupes d'une telle précision, commente-t-il. Nous allons vers du 250 fois plus petit qu'un cheveu !" Cette expertise est utilisée, au travers des machines vendues par Lasea, dans des secteurs comme l'horlogerie et le luxe, la technologie, l'énergie et le secteur medtech (technologie médicale).

Pour continuer à renforcer Lasea, Axel Kupisiewicz compte exploiter de nombreuses pistes. Le récent rachat de Laser Cheval lui permettra de se positionner sur le marché français où la firme liégeoise n'est pas très présente, à l'inverse de la Suisse qui est l'un de ses principaux marchés. Mais le patron mise aussi beaucoup sur les Etats-Unis où se développe l'essentiel du marché medtech, un créneau important pour la firme belge. Le secteur de l'énergie est, lui aussi, dans la ligne de mire du spécialiste du micro-usinage : "Il est très prometteur pour nous. Pour l'instant, il représente 10 % de notre chiffre d'affaires. Mais la crise actuelle est un accélérateur d'innovation et, avec la volonté d'une réindustrialisation européenne, l'heure est à la recherche de solutions alternatives en matière d'énergie. Ce qui est dans nos plans de R&D." **i**

COMMENT GÈRE-T-IL LA FACTURE D'ÉLECTRICITÉ ?

Aussi étonnant que cela puisse paraître, la question énergétique n'est pas vraiment un sujet pour Lasea. "Nous produisons avec nos panneaux solaires ce dont nous avons besoin pour la production

de nos machines, se réjouit Axel Kupisiewicz. Il faut savoir que beaucoup de choses se font manuellement et le budget chauffage n'est pas énorme non plus. L'installation des panneaux

a été une bonne chose et nous allons encore en augmenter la surface. Nous allons même doubler le parc solaire : en prévision de l'augmentation de la cadence de production mais aussi du pas-

sage du parc automobile vers l'électrique." Bref, le gros challenge de Lasea n'est pas tant l'énergie que l'inflation, l'indexation automatique des salaires et la pénurie qui allonge les délais...