

## C.V.

- Né en **1973**
- **1997.** Diplôme d'ingénieur civil, orientation physique en techniques spatiales (ULiège)
- **1998.** Licence complémentaire en sciences économiques (ULiège)
- **1997.** Chef de projet au Centre spatial de Liège
- **1999.** Création de Lasea
- **2003.** Développement du premier laser femtoseconde (ultra-précis) industriel en partenariat avec Amplitude Systèmes
- **2011.** Présentation de la première machine utilisant des lasers femtosecondes.
- **2019.** Levée de fonds de 16 millions d'euros, la plus importante de l'entreprise
- **2020.** Rachat d'Optec



FREDERIC SIERAKOWSKI / ISOPIX

AXEL KUPISIEWICZ, FONDATEUR ET CEO DE LASEA

## Le roi du laser

A la tête du numéro un européen du micro-usinage laser qui a avalé cette année son concurrent montois Optec, ce quadra passionné d'histoire et de plongée sous-marine n'est pas encore rassasié. JÉRÉMIE LEMPEREUR

**A**xel Kupisiewicz décompte les semaines. Pour la fin de l'année, lui et ses équipes déménageront dans les nouveaux bureaux de l'entreprise situés à seulement quelques centaines de mètres du siège actuel, au Liege Science Park. Une fameuse étape pour le numéro un européen du micro-usinage laser qui produira désormais ses machines de haute précision dans de toutes nouvelles installations. "Il y a eu ces dernières années tellement de machines à concevoir que nous étions presque obligés d'en fabriquer dans les couloirs, sourit le CEO. Notre nouvelle usine est un superbe outil qui va nous permettre de multiplier par quatre notre capacité de production." Cette année fut particulièrement importante pour Lasea. Après des années de croissance organique, 2020 marque le début de la croissance externe. La pépite wallonne, qui vend ses machines dans une soixantaine de pays à des multinationales relevant de secteurs aussi variés que l'horlo-

gerie, l'électronique (dans la Silicon Valley) ou encore le secteur médical et pharmaceutique, a en effet mis la main sur son concurrent montois Optec, lui aussi mondialement connu. "Ce rachat va nous permettre de mettre en place des synergies car nous travaillons tous les deux dans nos domaines avec des géants mondiaux, explique Axel Kupisiewicz. Nous allons pouvoir vendre nos produits des deux côtés en profitant des entrées et des références de chacune des entités." Lasea compte bien se développer en Asie – le premier marché d'Optec étant le Japon –, se renforcer dans les secteurs académique et électronique, points forts de son ex-concurrent, et proposer une gamme de produits plus étendue. Les technologies laser ont toujours passionné ce quadra féru d'histoire. "Je trouve cela captivant de fabriquer et travailler des objets simplement avec de la lumière, dit-il. Notre force chez Lasea, c'est l'ultra-précision. Peu de sociétés dans le monde sont capables de fournir un tel degré de précision, de l'ordre du micron (1 millième de millimètre) et même moins.

**“ Cette période est propice aux acquisitions. Certains de nos concurrents disparaissent, ce qui nous donne plusieurs opportunités.”**

Notre record est de 200 nanomètres, soit 250 fois plus petit que le diamètre d'un cheveu." Micro-batteries des smartphones, implants intraoculaires, gravure à destination du secteur du luxe, etc. Les applications sont très nombreuses. A ce jour, Lasea emploie une centaine de collaborateurs, dispose de cinq centres de production (Liège, Mons, Bordeaux, Bienne, San Diego) et espère réaliser cette année un chiffre d'affaires de près de 20 millions d'euros. Mais son CEO ne compte pas s'arrêter là. Le rachat d'Optec pourrait bien être le premier d'une longue série. "Cette période est propice aux acquisitions, dit-il. Certains de nos concurrents aux reins moins solides disparaissent, ce qui nous donne plusieurs opportunités." Axel Kupisiewicz a notamment les yeux tournés vers la Suisse. Après avoir levé 16 millions d'euros l'an dernier, soit la plus grosse levée de fonds de l'histoire de l'entreprise, Lasea s'apprête à en lever deux de plus auprès de ses actionnaires (Noshaq, SRIW, Epimède) afin de financer de nouvelles acquisitions. **📌**

### CORONAVIRUS : QUEL IMPACT ?

Lasea a profité du confinement pour mettre en place de nouveaux modes de prospection (webinaires, marketing digital, etc.) qui lui ont permis de toucher de nouveaux clients ne fréquentant pas les traditionnels salons. Résultat ? Les affaires sont reparties de plus belle à la rentrée, l'entreprise ayant même enregistré son meilleur mois de septembre depuis sa création. Les équipes ont aussi profité des mois plus calmes pour optimiser les processus et améliorer les produits qui sortiront l'an prochain.