

# Meet our Members



01

— CIRCU LI-ION —

## Valeur augmentée!

TEXTE Corinne Briault

PHOTOS Laurent Antonelli / Agence Blitz  
et Circu Li-ion (02, 04, 05, 06)

Créée en 2021 par Antoine Welter et le Dr. Xavier Kohll, Circu Li-ion est spécialisée dans l'*upcycling* de batteries. La startup offre, via un système robotisé et totalement automatisé grâce à l'intelligence artificielle, une solution pour augmenter la valeur de chaque batterie et la recycler de manière plus économique et écologique en récupérant près de 90% de ses cellules et en réduisant les émissions de CO<sub>2</sub> de près de 50% par rapport à un cycle de vie plus traditionnel. Aujourd'hui, Circu Li-ion, forte de plus de 40 collaborateurs, peut compter sur une clientèle active dans des secteurs tels que le recyclage des véhicules électriques, des vélos, des scooters, des outils électriques et des systèmes de stockage d'énergie. Outre Luxembourg, elle s'est également installée à Kalsruhe en Allemagne. Entretien avec Antoine Welter, Co-fondateur et CEO. (Visite du 05 juillet 2024).



02



03



04



05



06

**01.** Antoine Welter, Co-fondateur et CEO de Circu Li-ion et Carlo Thelen, directeur général de la Chambre de Commerce.

**02. 03. 05.** Grâce à son système robotisé et automatisé, la startup offre une solution pour augmenter la valeur de chaque batterie et la recycler de manière plus économique et écologique.

**04.** Circu Li-ion a été fondée en 2021 par Antoine Welter et le Dr. Xavier Kohll.

### Votre plus grande réussite ?

Notre startup s'est fixée comme objectif de donner une seconde vie aux batteries usagées par le biais de l'upcycling (créer des objets de qualité supérieure, n'incluant pas de les transformer chimiquement, ndr) au lieu du recyclage (récupérer des objets et de les réintroduire dans le cycle de production dont ils sont issus, ndr) - ce qui permet d'économiser de l'argent et de préserver la planète. Aujourd'hui, nous avons réussi à convaincre l'un des plus grands recycleurs d'Europe que notre solution est pertinente. Puis, il faut dire que notre équipe est aussi une source de grande fierté pour nous, car nous avons des personnes qui sont vraiment impliquées, motivées et qui suivent la même vision que nous dans le développement de nos projets !

### Un échec marquant ?

Dans notre domaine, les choses bougent très vite. Les réglementations évoluent très rapidement et peuvent ainsi devenir obsolètes avant que nos projets arrivent à termes ! Nous devons alors tout abandonner et c'est une perte de temps et d'argent considérable. Même si on ne peut pas dire que ce sont des échecs, cela rend toutefois les choses très compliquées !

### Des projets à venir ?

Élargir nos gammes de produits pour offrir des solutions globales, up et down

(transformer les objets en valeur inférieure à la matière première utilisée pour les fabriquer, ndr) à nos clients afin de gagner des parts de marché.

### Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

À peu près tout ! Alors que nos concurrents travaillent « à la main », nous proposons des solutions automatisées, combinant le hardware et le software où les tâches de manipulation de batteries sont moins pénibles et moins dangereuses. De plus, notre solution permet de ne pas perdre de nombreux composants et matériaux précieux lors du processus. À peu près huit cellules sur dix d'une batterie en fin de vie ne sont, en fait, pas en fin de vie et ne doivent donc pas être détruites.

### Votre vision de l'entrepreneuriat ?

C'est identifier un problème et développer une solution pour y remédier. Être persévérant, croire en son projet, ne pas se décourager au premier obstacle, car le chemin est pavé d'embûches ! C'est aussi et surtout savoir insuffler sa vision à son équipe, ne pas croire qu'on peut tout faire tout seul et être conscient qu'on ne sait pas tout, donc être ouvert et savoir prendre les conseils d'où qu'ils viennent pour, si besoin, changer sa façon de penser ou de voir les choses. Surtout ne pas demander aux autres de faire ce que l'on ne ferait pas soi-même !

### Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Savoir bien s'entourer est primordial ! Ici nous avons une équipe composée de 18 nationalités différentes, des personnes hautement qualifiées et rien ne serait possible sans cette équipe !

### Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement ? Comment les surmonter ?

Les lourdeurs administratives qui parfois nous freinent car le temps que nous passons à remplir les papiers et autres formulaires est perdu. Attirer les personnes qualifiées est aussi devenu difficile, sans compter la concurrence de l'État sur les recrutements au Grand-Duché, car nous ne pouvons pas suivre. Puis, même si l'écosystème startups est assez actif et fonctionne plutôt bien au Luxembourg, il existe une réelle difficulté pour lever des fonds et avoir des soutiens financiers. Dans les pays limitrophes, par exemple en France et en Allemagne, des systèmes tels que ceux proposés par Bpifrance ou la KfW, incitent aux investissements et aux prêts, ils sont de réels avantages pour les sociétés en recherche de fonds, car ils encouragent l'entrepreneuriat et participent aux partages des risques. Cela manque sur le territoire luxembourgeois. —