

## La vie des sociétés

## Nouvelles constitutions

**Fruitradoro s.à r.l.**  
Siège social: 54, route de Remich, L-5442 Roedt  
Capital social: 15.000 EUR (15.000 parts)  
Associé: Donato Roberto, demeurant à L-2222 Luxembourg  
Objet: le commerce, l'achat, la vente en gros et/ou détail, l'importation et l'exportation, de fruits et légumes, de produits alimentaires, de vins, et en général toutes activités se rapportant aux activités de commerce; l'achat, la vente, la mise en valeur d'immeubles et meubles et la gestion de patrimoines mobiliers, immobiliers propres et toutes transactions immobilières  
Date de constitution: 17/09/2014

**AGG.lu s.à r.l.**  
Siège social: 6, Jos Seyler Strooss, L-8522 Bechtelch  
Capital social: 12.500 EUR (100 parts)  
Associés: 1) Vincent Goffinet, gérant de société, demeurant à B-6720 Habay, 50 parts,  
2) Sylviane Grandhenry, gérante de société, demeurant à B-6720 Habay, 50 parts

Objet: les prestations administratives et commerciales en général  
Date de constitution: 07/01/2015

**Best Luxcars s.à r.l.**  
Siège social: 7A, Bigelbachertrooss, L-9392 Wallendorf-Pont  
Capital social: 12.500 EUR (100 parts)  
Associés: 1) Angelo Travascio, employé privé, demeurant à L-9392 Wallendorf-Pont, 75 parts,  
2) Angela Alba, demeurant à L-9392 Wallendorf-Pont, 25 parts

Objet: l'exploitation d'un commerce d'achat et de vente de moyens de transport automobiles neufs et d'occasion, ainsi que la location de véhicules automobiles et de camionnettes, de montage de pneus et d'exploitation d'une station de services pour véhicules  
Date de constitution: 14/01/2015

**Balkan Tobacco s.a.**  
Sitz: 77, avenue Gaston Diderich, L-1420 Luxembourg  
Kapital: 31 000 EUR (100 Aktien)  
Aktionäre: 1) Sead Dedetic, wohnhaft in L-2222 Luxembourg, 34 Aktien, 2) Miro Dursic, wohnhaft in BH-88240 Posuje, 33 Aktien, 3) Rivan Kortulaj, wohnhaft in AL-4001 Shkoder, 33 Aktien  
Zweck: Kauf und Verkauf von Tabak sowie von alkoholischen und nichtalkoholischen Getränken  
Gründung: 18/12/2014

**Bryson s.a.**  
Siège social: 82, Grand-rue, L-9711 Clervaux  
Capital social: 31.000 EUR (310 actions)  
Actionnaires: 1) Sandy De Smedt, demeurant à B-1703 Schepdaal, 103 actions, 2) Alain Pauwels, demeurant à B-1070 Anderlecht, 103 actions, 3) Giovanni Marin, demeurant à B-1090 Jette, 104 actions

Objet: la fourniture de service en tant qu'intermédiaire de commerce et le commissionnement pour la mise en relation d'acheteurs et de vendeurs dans tous les secteurs d'activité; l'achat, la vente et la pose de châssis de tout type; l'achat et la vente des accessoires de décorations  
Date de constitution: 15/01/2015

Frank Steffen présentera aujourd'hui la Manufacture, son premier hall logistique

## La nouvelle pièce du boucher

Un investissement de 4,8 millions d'euros

PAR THIERRY LABRO

**Le fondateur du groupe Steffen, Frank Steffen, présentera aujourd'hui à Nieder Korn sa «Manufacture», un outil logistique dans lequel il a déjà investi près de cinq millions d'euros. Vingt-cinq ans après l'ouverture de sa première boucherie à Steinfort, l'entrepreneur prend un pari visionnaire.**

À l'évocation d'Uber, Frank Steffen demande une feuille et un crayon. Il note. Assis à une table de son restaurant, la table de Frank, surveillé par d'immenses photos en noir et blanc qui témoignent de l'histoire familiale dans la boucherie, l'entrepreneur ignore tout de cette société capable de mettre un client en relation avec un chauffeur privé en quelques minutes et qui agit tous les taxis d'Europe et du monde.

C'est pourtant en appliquant les mêmes méthodes que celui qui a ouvert sa première boucherie qu'il a imaginé sa Manufacture, un hall de logistique pour son service de traiteur. «Depuis quinze ans, nous cherchions un terrain stratégique. Là, à Nieder Korn, sachant que 80 % de nos 145 salariés viennent de France ou de Belgique, nous leur faisons épargner deux cents kilomètres par semaine. Et nous sommes très vite sur toutes les zones sur lesquelles nous travaillons, dans le sud du pays et dans la capitale. Celui qui ne maîtrise pas la logistique ne maîtrise rien. La nourriture elle-même ne représente que 35 % du prix final»

## «Facturer le positionnement des deux pattes du homard...»

Frank Steffen ne goûte pas tellement qu'on le décrive comme «le directeur général de son groupe», qui emploie 145 personnes. Il est plutôt un premier de cordée qui, «fort de sa vision, va enfoncer les clous qui vont servir à tout le monde». «Je suis un homme de terrain, un leader d'équipe qui aime s'entourer de compétences spéciales. Nous avons maintenant deux ingénieurs agronomes, par exemple, pour gagner encore en qualité et en sécurité alimentaire. Parce qu'on n'apprend pas cela dans un brevet de maîtrise. Nos équipes s'entraînent en cas de besoin, sont coachées, formées en continu.»



Avec son hall logistique de Nieder Korn, Frank Steffen se rapproche à la fois de ses clients et du domicile de la majorité de ses salariés. Un coup double pour un coût moindre.

(PHOTO: CHRISTOPH KARBA)

Quand il décide d'ajouter le service traiteur, il y a une dizaine d'années, celui qui a aujourd'hui cinq boucheries (et un jambon primé de trois étoiles à Bruxelles), a déjà eu une première intuition fondamentale: pour satisfaire ses clients, ceux qui «veulent une belle fête pour leurs propres clients et pour eux-mêmes», il a décidé de posséder son propre matériel. Histoire d'avoir la maîtrise complète de son travail, des produits qu'il travaille à ce dont il a besoin sur place. «Au lieu d'avoir à louer, nous avons notre matériel. Le client, sur une facture, il regarde la prestation et le prix en bas! Chez nous, les clients sont toujours venus avec un budget et nous avons essayé de répondre à leurs attentes avec l'idée de les surprendre par la qualité des produits et du service»

«Franchement, facturer pour savoir comment positionner les deux pattes d'un homard sur une table...», ajoute-t-il avec de la malice dans ses yeux bleus. «C'est aussi ce qui nous a permis de tra-

verser la crise. On ne peut pas vendre cinq frigos et autant de voitures à chaque personne, même au Luxembourg.»  
Car les crises, Frank Steffen, connaît bien. «Je n'ai pas connu l'époque du faste! Mais les crises de la vache folle, de l'ESB, puis les crises économique et financière de 2008-2009, oui! Nos clients regardaient la télévision allemande et nous avons expliqué. Et expliqué encore. Nos clients étaient fidièles, je n'ai pas eu besoin de licenciier malgré la chute de notre chiffre d'affaires, parce que nos clients nous ont fait confiance.»

À 53 ans, fini la plongée, la voile ou même l'aviation, Frank Steffen ne donne plus dans le one-man-show. Il doit sa sérénité à une arme absolue dont doivent rêver de nombreuses entreprises familiales au Luxembourg. Pour la découvrir, il faut remonter au-dessus du restaurant de Steinfort, traverser le couloir plutôt sombre où trônent des portraits que l'on dirait volontiers de rugbymen - «les employés qui sont là depuis quinze ans», explique-t-il: il a 29 ans, est passé notamment chez Paul Bocusse, travaille dans la société... de son père depuis 2009, Tom Steffen est l'analyste. Le père est entrepreneur et créatif, le fils analytique. La fusion entre les deux n'a pas tardé à opérer. Pour le fils d'un ancien chef-contremaître de l'Arbed et revenu à la boucherie comme ses grands-parents après une interruption de quatorze ans dans l'histoire familiale, la plus belle réussite est peut-être là, dans l'idée que son groupe sera pérenne parce que dirigé, plus tard, par son fils qui comme lui a le métier dans les tripes. «Il est méticuleux et perfectionniste. Nous ne sommes pas toujours d'accord mais c'est très bien!»

Il reste toutefois quelques années à vivre et plus d'un millier d'événements par an! «Je viens d'une petite boucherie. Je suis un artisan. Ça me fait vibrer. Être indépendant, c'est assumer ses responsabilités. Pour moi, mais aussi pour mes 145 salariés. Et pour leurs familles!»

## Luxaviation décolle avec Execujet

En absorbant le Suisse, l'opérateur luxembourgeois devient numéro deux mondial de l'aviation d'affaires

**Luxembourg.** La société luxembourgeoise d'aviation d'affaires a confirmé hier l'information précédemment parue dans le Financial Times. Luxaviation devient numéro deux mondial du secteur à la faveur de l'absorption de son concurrent helvétique Execujet. L'entité regroupée gère ainsi une flotte de 250 appareils. Une concentration impressionnante dans un marché traditionnellement atomisé et composé de multiples petits opérateurs. Si Luxa-

vation surfe sur la vague de consolidation, elle reste loin derrière le leader du marché. Le groupe Netjets de l'investisseur de génie Warren Buffet opère 700 appareils! Patrick Hansen, CEO de Luxaviation, entend bien combler ce retard d'ici 2019. A cette date, il espère gérer 500 aéronefs. Pour l'instant, la société luxembourgeoise, véritable fonds d'investissement dans l'aviation d'affaires, a grandi par croissance externe. Elle a procédé depuis 2009 à l'acqui-

sition de six opérateurs. A Fairjets (pour 20 millions d'euros) et Abelag (30 millions d'euros) sont venus s'ajouter ces deux dernières années Unijet, Masterjet, London Executive Aviation (LEA) et donc Execujet. Cette dernière transaction aurait coûté plusieurs centaines de millions d'euros. Le groupe Execujet, fondé en 1991, emploie plus de 1.000 collaborateurs et opère une flotte diversifiée de 165 aéronefs. Le groupe Luxaviation compte lui déjà 520

employés actifs auprès de sept entreprises sœurs. Selon Paperjam, l'opération a été financée par les liquidités de l'entreprise, «un peu de finance bancaire et des fonds de private equity», des véhicules investissant dans des sociétés non cotées. Parallèlement, la société d'investissement chinoise CMI entre au capital, «pour un maximum d'un tiers», selon Patrick Hansen, repus par le site internet du magazine économique et financier. (ps)