



(//objectif-languedoc-roussillon.latribune.fr)

(/abonne/authentication)

S'abonner (Https://Abonnement.Latribune.Fr)

🏠 (//objectif-languedoc-roussillon.latribune.fr) > Entreprises (https://objectif-languedoc-roussillon.latribune.fr/entreprises.html)
> Industrie (https://objectif-languedoc-roussillon.latribune.fr/entreprises/industrie.html)

Désinfection : « La santé est l'axe incontournable pour asseoir des protocoles et de la crédibilité » (Bio-UV)

Par **Cécile Chaigneau** (/journalistes/cecile-chaigneau-135) | 15/04/2021, 16:52 | 1029 mots

🕒 Lecture 5 min.



Benoit Gillmann, Pdg de Bio-UV, dans l'Hérault, a investi le champ de la désinfection de surfaces et d'espaces par ultraviolets en avril 2020, alors que la pandémie de Covid-19 se déployait. (Crédits : DR)

ENTRETIEN - Avec 61% de croissance en 2020, dont 25% en organique, le P-dg de Bio-UV, entreprise héraultaise spécialiste des systèmes de traitement et de désinfection de l'eau (eaux de ballast des navires et eaux de piscines) et des surfaces par ultraviolets, confirme ses objectifs. Et se projette dans l'après-crise, notamment avec ses solutions certifiées de désinfection de surfaces et d'espaces qui, selon lui, sont une réponse aux besoins que la crise Covid confirme dans le secteur de la santé.

LA TRIBUNE - Votre entreprise Bio-UV (cotée sur le marché Euronext Growth Paris) vient de publier ses résultats 2020. Comment qualifier cette année, marquée par la crise du Covid-19 ?

BENOIT GILLMANN, P-dg de Bio-UV - *Bio-UV a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 32,2 millions d'euros, en forte progression de + 61% par rapport à 2019, dont une croissance organique de + 25%, à raison + 44% sur les activités maritimes (qui adressent les marchés maritimes sur le traitement des eaux de ballast des navires, NDLR) et + 11% sur les activités terrestres (traitement des eaux de piscine, des eaux de process dans l'industrie, réutilisation d'eaux usées traitées et l'aquaculture, NDLR). Malgré la crise, nous avons pleinement réussi l'intégration de la société écossaise Triogen, acquise en octobre 2019... Un cap a donc été franchi en 2020, marqué par une forte progression de la rentabilité, avec désormais plus de 10% de marge d'EBITDA et un résultat net à 0,6 million d'euros. En pleine crise sanitaire, Bio-UV s'est appuyé sur des fondamentaux solides : une très forte croissance supérieure à 60% depuis deux ans, un résultat net positif, et une situation de trésorerie nette excédentaire de 12,6 millions d'euros.*

s avez sollicité le Prêt garanti par l'État (PGE) à hauteur de 2,55 millions d'euros. L'avez-vous dépensé ?

Non, et nous allons le lisser sur plusieurs années... Aujourd'hui, et notamment en raison de l'augmentation de capital de 12,7 millions d'euros réalisée en octobre 2020 (<https://objectif-languedoc-roussillon.latribune.fr/entreprises/industrie/2020-10-01/pourquoi-bio-uv-leve-12-7-m-dans-un-contexte-sanitaire-qui-favorise-son-activite-de-desinfection-858684.html>), nous disposons d'un cash-flow positif malgré nos investissements. Bio-UV est solide pour des raisons de croissance, de différents marchés sur lesquels on est et de différentes applications de notre technologie. Nous ne mettons pas tous nos œufs dans le même panier.

Que représente l'export dans vos activités ?

Quasiment à 70% de notre chiffre d'affaires, soit 21 millions d'euros. Ce pourcentage a progressé sous l'effet Triogen mais aussi grâce aux développements de Bio-UV, dont la part export est passée de 12 à 14%. Nous avons d'ailleurs beaucoup renforcé la force de vente export en recrutant des commerciaux pour la Chine, le Moyen-Orient, la Pologne ou l'Angleterre, qui ont rejoint ceux que nous avons déjà positionnés au Vietnam, en Hongrie, ou sur l'Amérique du Sud, l'Espagne, le Portugal et un peu l'Afrique. Au total, 15 personnes travaillent sur l'export aujourd'hui.

Comment ont évolué les effectifs de Bio-UV ?

aujourd'hui 87 personnes sur notre siège à Lunel et 35 en Ecosse. Nous avons aussi recruté un commercial en 2020 pour le traitement des eaux de ballast, renforcé le bureau d'études et nous augmentons l'équipe de production au fur et à mesure de notre développement.

Votre dernière augmentation de capital, en octobre 2020, avait vocation à « saisir les opportunités de croissances externes », aviez-vous annoncé. Qu'en est-il ?

Nous y travaillons, mais il est trop tôt pour annoncer quoi que ce soit...

Vous annoncez un bon début d'année 2021, avec une croissance supérieure à 20% au 1er trimestre. Quelles prévisions faites-vous et quels seront vos axes de croissance ?

Nous maintenons un objectif de 42 millions d'euros de chiffre d'affaires... Sur nos activités maritimes, nous lancerons, à l'automne prochain, une nouvelle version de notre solution BIO-Sea, plus compétitive : elle sera moins chère, prendra moins de place et sera donc moins impactante pour les bateaux et moins coûteuse en termes d'installation. Cela permettra de nous relancer sur les bateaux au débit au-dessus des 300 m3, en sachant que sur les débits de 0 à 300 m3, nous sommes déjà compétitifs. Sur le marché maritime, nous avons 3 à 5% du marché tous types de solutions confondues... La croissance de nos activités terrestres sera notamment alimentée par la nouvelle solution que nous avons mise au point avec la société héraultaise Pool Technologie. Baptisée O'Clear, elle combine les technologies de désinfection de l'eau sans chimie les plus reconnues sur le marché : par ultraviolets et par électrolyse. Après deux ans de test, nous venons de la lancer et ça démarre très fort sur le marché de la piscine.

Comment se comporte le marché de la désinfection de surfaces et d'espaces depuis que vous l'avez investi en avril 2020, avec différentes solutions certifiées (Bio-Scan Mobile, Bio-Scan Light, Bio-Scan Drive, Bio-Scan Cube et Bio-Scan 3D) ?

Nous avons réalisé 500.000 euros de vente en 2020 sur ces solutions. C'est une petite déception, mais avec du recul et une meilleure compréhension de la crise, nous commençons à voir des acteurs de la santé qui regardent le sujet avec un véritable intérêt depuis deux mois, en quête de solutions moins chimiques et plus durables. Il faut se projeter dans l'après-Covid. Des hygiénistes commencent à réfléchir aux changements d'habitude pour mieux répondre notamment aux infections nosocomiales de manière non chimique. Et c'est ce que des UV bien conçus peuvent faire. C'est la raison pour laquelle nous avons tenu à ce que nos solutions soient certifiées. Nous cherchons à convaincre la Société française d'hygiène hospitalière (SF2H, ndlr). La santé, c'est l'axe incontournable pour asseoir des protocoles et de la crédibilité en matière de désinfection... Nous allons notamment sortir un robot de désinfection en partenariat avec la société KOMPAÍ Robotics à Biarritz, qui est spécialisée dans la robotisation notamment pour l'aide aux personnes âgées. Les softs qui animent leurs robots sont très avancés...

Maintenez-vous votre objectif d'atteindre les 60 millions d'euros de chiffre d'affaires à horizon 2024 ?

Oui, ce qui signifiera le multiplier par deux d'ici trois ans, exclusivement par croissance organique. Le traitement de surfaces espaces restera une partie minoritaire de notre activité. En 2020, nous avons réalisé 14,5 millions d'euros sur le maritime et pendant au moins les quatre années à venir, cela restera une part significative du chiffre d'affaires, même si les marges sont moins importantes que sur nos activités terrestres. En 2024, sur les 60 millions d'euros, on ne sera encore pas loin des 50% sur le maritime. A partir de 2025, tous les bateaux seront équipés de dispositifs de traitement des eaux de ballast et il nous restera donc le marché des bateaux neufs.
