

Entretien avec Benoît Gillmann, PDG de Bio-UV Group

26/04/2021 08:00 | Boursier | 285 | 5 par 1 internautes

Un début d'exercice en ligne avec la feuille de route fixée!



Boursier.com : Avez-vous les moyens de faire progresser la marge d'EBITDA au-dessus des 10%, ou avez-vous atteint un niveau optimal ?

Oui, l'EBITDA s'est établi à 3,3 ME en 2020, multiplié par 2,5 par rapport à 2019 (+152%). La marge d'EBITDA est ainsi passée de 6,6% en 2019 à 10,3% en 2020, supérieure à l'objectif de 10% fixé début 2020 avant l'émergence de la crise sanitaire. Un cap a été franchi en 2020, marqué par une forte progression de la rentabilité, une marge d'EBITDA à deux chiffres et un résultat net positif. En 2021, nous nous sommes fixés de poursuivre notre développement de manière soutenu, avec une nouvelle année de croissance organique à deux chiffres, et nouvelle progression de la rentabilité (EBITDA).

B.G.

Boursier.com : Où en êtes-vous de la commercialisation de BIO-SCAN ?

BIO-SCAN est une solution écologique entièrement pensée et conçue pour désinfecter par ultraviolets toutes les surfaces et espaces, du sol au plafond, et ainsi éliminer tous les micro-organismes : virus, bactéries, champignons, présents dans l'espace traité. Au-delà du SARS-CoV2, nous avons la volonté de d'étendre à plus long terme son application vers un traitement plus efficace des infections nosocomiales, où une place importante est à prendre. À cet effet, nous avons initié depuis fin 2020 un partenariat avec KOMPAÏ robotics pour la conception et la fabrication d'un robot de désinfection développé à partir de la solution BIO-SCAN(R) 3D. Concomitamment à la signature de ce partenariat technologique, le groupe Teamnet, distribuera l'ensemble de notre gamme BIO-SCAN d'équipements de désinfection des surfaces et des espaces par UV-C auprès des collectivités

B.G.

Boursier.com : La décontamination des surfaces montant en puissance, peut-on espérer que l'objectif des 60 ME de chiffre d'affaires en 2024, qui n'en tenait pas compte initialement, devienne obsolète ?

Le démarrage de l'activité de désinfection de surfaces en mars 2020, puis le lancement commercial de toute la gamme en octobre a permis de générer un

embryon de chiffre d'affaires de l'ordre de 500 KE en quelques mois. Le développement de ce segment est un travail de long court qui nécessite un changement profond des habitudes de désinfection qui privilégient aujourd'hui la chimie au détriment des UV, pourtant plus efficace et respectueux de l'environnement et des personnes. La contribution de notre nouvelle activité surfaces dans le cadre de notre ambition stratégique à horizon 2024 ne peut pas être déterminée précisément à ce jour. La plus grande partie de notre activité est et restera la désinfection de l'eau. Ce marché est considérable avec des besoins énormes au travers du traitement par les UV-C ou l'OZONE. L'essentiel de l'activité et de la croissance à cet horizon sera donc réalisé à partir de nos divisions historiques : Terrestre et Maritime.

B.G.

Boursier.com : Sur quels segments de la désinfection par UV pourriez-vous envisager de vous développer à l'avenir ? Les UV demeureront-ils votre unique technologie ?

Notre ambition est d'être au sein des premières entreprises mondiales de désinfection sans chimie. Les fonds levés en octobre 2020, 12,7 ME, nous permettront de saisir les opportunités de croissances externes visant à acquérir de nouvelles technologies propres et/ou des parts de marché. Nous sommes en recherche active d'opportunités qui renforceront notre stratégie de croissance sur ces segments ainsi que notre crédibilité. Nous visons également une ouverture de nouveaux marchés géographiques et des segments sectoriels plus vastes.

B.G.

Boursier.com : Le début d'année est-il conforme à vos attentes pour votre coeur de métier, les eaux de ballast ?

Le marché des ballasts est un de nos coeurs de marché. Le groupe enregistre un bon début d'exercice avec une progression du chiffre d'affaires, exclusivement organique, de +21% au 1er trimestre 2021. Ce début d'exercice est en ligne avec la feuille de route fixée pour le début de cette année. Sur l'exercice en cours, nos axes stratégiques sont toujours : l'aquaculture, les usages industrielles en traitement et en rejet et la REUSE (réutilisation des eaux usées). Parallèlement, nous restons effectivement très actifs sur le traitement des eaux de ballasts des navires puisque le marché s'intensifie, avec une obligation de s'équiper pour tous les bateaux existants d'ici 2025. Le lancement prochain d'une offre optimisée, plus compétitive, viendra en booster la croissance.

B.G.