

<https://www.lalettredelabourse.fr/interviews/2021/01/06/laurent-emmanuel-migeon-directeur-general-delegue-de-bio-uv-nous-souhaitons-perenniser-lactivite-surfaces-au-dela-dun-effet-de-mode/>

## Laurent-Emmanuel Migeon, Directeur général délégué de Bio-UV : « Nous souhaitons pérenniser l'activité Surfaces au-delà d'un effet de mode »

Par Christophe Soubiran

Publié le 06/01/2021 • Mis à jour le 05/01/2021

La société spécialisée dans le traitement de l'eau et la désinfection des surfaces par ultraviolets a enregistré en 2020 une forte croissance, même si elle s'est révélée inférieure aux prévisions initiales. Laurent-Emmanuel Migeon, son Directeur général délégué, revient sur les événements marquants de 2020, nous livre ses attentes pour la nouvelle division Surfaces, qui a fait beaucoup parler d'elle, et nous présente les perspectives du groupe.

### **Vous avez ajusté au début du mois de décembre vos prévisions de résultats pour l'exercice 2020. Quelles sont-elles désormais ?**

Laurent-Emmanuel Migeon : Notre chiffre d'affaires devrait s'élever à 32 millions d'euros contre 20 millions un an plus tôt. 2020 se révélera une nouvelle année de très forte croissance. Nous anticipions préalablement un montant des ventes de 35 millions d'euros. Ce petit écart est lié à l'activité maritime qui n'a crû que de 44% en raison de la crise sanitaire, alors que nous tablions sur un doublement des ventes. Les conséquences de la pandémie sur le commerce maritime mondial conjuguées au décalage d'un an de la réglementation internationale obligeant les armateurs à s'équiper de systèmes de traitement des eaux de ballast, ont occasionné des reports, sur 2021 et 2022, de commandes et d'appels d'offres qui auraient dû se concrétiser cette année. Mais nos autres activités ont enregistré des taux de progression à deux chiffres, ce qui explique que nous soyons proche de notre objectif malgré le report de commandes. Les facturations de l'activité Surfaces ont démarré en septembre 2020. Notre volonté est d'installer cette activité de manière pérenne, de lui trouver des débouchés à moyen et long terme.

Notre objectif de marge brute d'exploitation de 10% pour l'exercice est confirmé, elle s'élevait pour rappel à 6,9% l'an dernier.

### **Que reprenez-vous de cette année 2020 totalement atypique ?**

L.-E. M. : Tout d'abord, nous avons su préserver la santé de notre personnel. Cette année nous a permis également de confirmer l'agilité et l'attachement à la société de nos équipes : au-delà de la crise sanitaire, nous avons démontré que, même confronté à un environnement complexe, le management est réactif et sait faire évoluer sa stratégie, et que les équipes sont capables de s'adapter rapidement.

Autre satisfaction, notre croissance aujourd'hui confirmée, nous souhaitons mieux sélectionner nos partenaires en doublant nos partenaires uniques et en trouvant des alternatives crédibles et fiables en termes de qualité et de sécurité des approvisionnements. Ce que nous avons fait, tout en fiabilisant les partenaires avec lesquels nous travaillions. Nous avons aussi maintenu nos investissements dans l'innovation.

**Vous avez remporté de nombreux contrats pour vos activités terrestres et maritimes. Pouvez-vous nous présenter les plus importants et les plus emblématiques ?**

L.-E. M. : Un contrat important pour le groupe est celui gagné auprès du client norvégien Redox pour un système Triogen pour des bateaux viviers. Il consiste à traiter l'eau des bassins de poissons pendant leur transport des fermes d'élevage d'Amérique du Sud vers la Scandinavie. C'est un segment stratégique pour le groupe. Ce contrat doit nous permettre de proposer une offre intégrée, afin d'équiper l'ensemble des navires.

L'intégration de Triogen se passe bien, nous avons rénové la gamme de la société, amélioré ses processus de production et avons dépassé en termes de contrats les engagements contractuels pris avec Suez au moment de son acquisition en 2019.

Quant à l'activité maritime, outre les commandes remportées auprès du chantier naval Piriou, notre partenaire en Chine nous a permis de prospecter de nouveaux clients. De nombreuses commandes et appels d'offre ont été reportés à 2021, ce qui explique que cette activité se situe en-dessous du niveau escompté.

**A cet égard, la réglementation internationale obligeant les armateurs à s'équiper de systèmes de traitement des eaux de ballast a été reportée d'un an. Quel impact cette réglementation doit-elle avoir sur vos facturations ? Et sur votre marché ?**

L.-E. M. : Ce report est un mal pour un bien. Il va permettre de lisser le marché et d'élargir notre horizon d'une année supplémentaire. A l'issue des visites de contrôle technique, les armateurs ont cinq ans pour procéder à l'équipement de leurs bateaux et se mettre en conformité avec la réglementation internationale. La date butoir est désormais repoussée à septembre 2025.

Le marché ne connaît pas d'évolution majeure en termes de technologie. Deux ou trois opérateurs ont jeté l'éponge durant la crise. Bio-UV est très bien placé, dans le top 5, sur le segment des petits et moyens débits. C'est un marché qui se porte bien.

**Quels sont les autres éléments (réglementaires, économiques, ...) qui portent votre activité ?**

L.-E. M. : Tous nos marchés sont réglementés. La maîtrise des risques sanitaires, la préservation des ressources en eau et de l'environnement sont des thématiques sensibles sur lesquelles nous nous positionnons et faisons valoir notre différence auprès de nos clients.

Notre activité est réalisée à 70% à l'international. Elle dépend donc de la croissance mondiale, mais cette exposition à différentes zones géographiques permet de mutualiser les risques. L'année 2021 s'annonce bien grâce à notre positionnement géographique et sur le thème porteur du respect de l'environnement.

**Vous avez lancé au début du mois de septembre une nouvelle division Surfaces qui a fait parler d'elle. Pouvez-vous nous la décrire ? Qu'en attendez-vous en matière de retombées financières ? A-t-elle toujours autant de perspectives avec l'arrivée des vaccins ?**

L.-E. M. : Cette crise va changer durablement nos habitudes en termes de désinfection. Cependant, surfer sur la crise sanitaire de manière opportuniste n'est pas la solution pour installer une activité dans le temps. Nous souhaitons pérenniser l'activité Surfaces au-delà d'un effet de mode. Il faut éduquer, pouvoir convaincre du bien-fondé technologique de nos solutions, démontrer qu'il existe des voies plus efficaces, moins polluantes et moins onéreuses que la chimie traditionnelle. Et ce, en s'adressant à une clientèle nouvelle qui intégrera à l'avenir durablement ces nouveaux enjeux, comme les acteurs de la santé (maisons de retraite, hôpitaux, ...) par exemple. Mais pas seulement. Cette activité peut intéresser également les acteurs du transport aérien, l'hôtellerie, ...

Mais personne ne connaît véritablement aujourd’hui ce nouveau marché et ses perspectives, c’est pourquoi nous nous montrons prudents pour l’heure en matière de retombées. Dans notre business plan, l’activité Surfaces contribuera pour moins de 5% de notre chiffre d’affaires à l’horizon de 2024.

**Vous avez procédé à une augmentation de capital surprise de 12,7 millions d’euros à la fin du mois de septembre. Qu’allez-vous faire de cette somme ?**

L.-E. M. : Cette levée de fonds poursuivait plusieurs objectifs. Elle devait nous permettre de rééquilibrer notre actionnariat en donnant l’opportunité à des fonds d’investissement, notamment étrangers, d’entrer dans notre capital. Elle nous donne aussi les moyens de procéder à des acquisitions et d’accroître nos dépenses de marketing et de recherche pour renforcer notre croissance. Nous cherchons à nous renforcer sur certaines zones, et sur des segments stratégiques comme l’aquaculture, la réuse, les usages industriels par exemple.

**Confirmez-vous vos objectifs à l’horizon 2024 ? Pouvez-vous nous les rappeler ?**

L.-E. M : Nous tablons toujours sur un chiffre d’affaires de 60 millions d’euros hors acquisitions, répartis presque à parité entre les activités maritimes et terrestres. Une petite part doit venir de l’activité Surfaces. La crise n’a pas modifié notre perception des choses. Nous gardons notre message de transparence et de vérité.

**Votre titre a enregistré un parcours remarquable en 2020. Que vous inspire cette hausse ?**

L.-E. M : Nos premiers pas en Bourse se sont avérés frustrants. Le titre est longtemps resté sous le prix d’introduction, et la hausse de l’année dernière sonne un peu comme un rattrapage. Nous avons tenu nos engagements, et avons délivré. Les marchés en ont tenu compte. Le cours actuel traduit cet état de fait.

Les actionnaires individuels sont nombreux dans notre capital pour une société de notre taille. Ils ont pu être sensibles aux thématiques environnementales sur lesquelles se positionne la société. En outre, BIO-UV est une société industrielle, dont l’horizon d’investissement est à moyen et long terme. Pour mieux les connaître et réciproquement leur expliquer en direct notre modèle de développement, nous avons récemment créé un club des actionnaires.