

BIO-UV SURFE SUR LE BOOM DES PISCINES RÉSIDENTIELLES

Anthony Rey

Spécialiste des systèmes de traitement de l'eau, Bio-UV complète son offre technologique avec le rachat du toulousain Corelec. Le succès des piscines privées justifie l'opération, mais la PME lunelloise base aussi sa croissance sur sa division maritime.



Benoit Gillmann dirige Bio-UV, spécialiste du traitement de l'eau, depuis plus de 20 ans.

Avec 250 000 piscines résidentielles construites sur la seule année 2021, les Français semblent plébisciter plus que jamais, pandémie ou pas, ce loisir. Positionné depuis 21 ans dans les systèmes de traitement des eaux de piscine par ultraviolets, Bio-UV (80 salariés, CA 2021 : 44 M) y a vu l'opportunité d'une accélération stratégique. En rachetant le toulousain Corelec (27 salariés), constructeur de solutions du même type par électrolyse de sel, la PME lunelloise se donne les moyens de sortir d'une niche et de devenir un leader national du secteur.

UN ÉLARGISSEMENT DE L'OFFRE

L'opération ne permet pas seulement

à Bio-UV de trouver un complément de gamme, mais l'aidera en fait à actionner un vrai levier commercial, selon le PDG Benoit Gillmann.

« Notre technologie par UV était bien comprise des pisciniers, mais pas forcément la plus simple à vendre. En 21 ans, les systèmes par électrolyse de sel sont devenus majoritaires, si bien que l'intégration de Corelec nous permet de développer une offre plus représentative du marché », explique-t-il. Globalement, la PME a porté son chiffre d'affaires de 32,2 à 44 millions d'euros en 2021 sur une base pro forma, incluant 12 mois de Corelec. Inversement, l'opération profitera aussi à Corelec : la PME toulousaine est encore peu développée à l'international, et pourra s'appuyer sur les réseaux de Bio-UV, qui réalise 70 % de son activité à l'export, pour combler ce manque. Si Corelec affichait 28 % de croissance en 2020, et 21 % en 2021, l'offre combinée de deux sociétés, d'après Benoit Gillmann, pourrait atteindre un plateau dans les 3 ans en France, deuxième marché des piscines privées (avec 30 % du parc mondial). Ainsi, Bio-UV anticipe déjà la suite et étudie l'opportunité d'attaquer le marché américain, de loin le plus gros au monde (60 %).

LES PERSPECTIVES DU PÔLE MARITIME

Par ailleurs, Bio-UV développe, depuis 2013, sa filiale BioSea : sa technologie de traitement des eaux de ballast empêche les navires de

contaminer les ports d'arrivée quand ils les rejettent. La crise sanitaire de 2021, en fermant ports et chantiers, a fortement ralenti son activité, mais le contexte reste favorable à Bio-UV. En effet, la réglementation internationale impose aux armateurs de s'équiper de ces systèmes d'ici 2024 : quelque 35 000 bateaux, déjà en service, sont concernés dans le monde. Pour preuve, BioUV, après avoir réalisé 15 millions d'euros sur ce segment en 2021, vise les 20 millions d'ici décembre. En revanche, le pari tenté par Bio-UV en 2020 avec le lancement d'un troisième pôle dédié au traitement de surfaces, s'avère moins payant. « Notre idée était de proposer notre technologie UV aux cabinets médicaux en la faisant certifier. Mais le marché ne s'est pas créé, les médecins continuant à utiliser des sprays et des lingettes », regrette Benoit Gillmann. Toutefois, Bio-UV n'abandonne pas le créneau et s'intéresse cette fois au traitement et au recyclage de l'air dans les espaces fermés. Si la question reste brûlante avec la diffusion des variants Delta et Omicron, le Lunellois veut cette fois s'assurer que la demande répondra. Il mise là encore sur une nouvelle loi, d'ici l'été prochain, qui pourrait imposer aux professionnels de s'équiper. ■