

BENOÎT GILLMANN :

“ Le savoir-faire ne suffit pas, il faut aussi le faire-savoir ”

Dans l'industrie, le traitement de l'eau par rayons ultraviolets n'est pas nouveau.

En revanche, appliquer cette technique aux eaux de piscine privées en remplacement du chlore, s'est avéré être un créneau porteur.

Un créneau qui n'a pas échappé à Benoît Gillmann fondateur de BIO-UV.

Journal des Fluides : Benoît Gillmann, quel rôle jouez-vous au sein de BIO-UV ?

Benoît Gillmann : En tant que fondateur j'anime la société, ou plutôt les sociétés car nous avons une filiale aux Etats-Unis. BIO-UV a été créée en mai 2000 avec 3 collaborateurs, elle regroupe aujourd'hui 35 personnes. Je suis également l'actionnaire majoritaire avec 61% du capital de cette société anonyme.

JDF : Qui détient les 39% restants ?

Benoît Gillmann : 13% sont détenus par la Soridec, une société de capital-développement régionale qui nous crédibilise. Elle nous a permis de réaliser une augmentation de capital il y a trois ans. Le reste est détenu par des personnes travaillant dans l'entreprise, dont le directeur export et le directeur du bureau d'étude.

JDF : Pouvez-vous nous faire une présentation historique de votre société ?

Benoît Gillmann : L'idée a été simplement d'adapter une technique qui existait depuis un siècle pour la potabilisation. C'est à Marseille, en 1904, qu'ont été recréés artificiellement les ultraviolets « UV-C ». D'une longueur d'onde de 254 nm, ces rayons désinfectent en allant au cœur de



Benoît Gillmann, Pdg de BIO-UV

l'ADN pour détruire les micro-organismes : bactéries, virus, algues, champignons etc.

Cette technique est assez connue pour la potabilisation et la désinfection dans les secteurs de la cosmétique, la pharmacie et l'hospitalier. L'originalité a été de se mettre sur un marché de loisir : la désinfection sans chlore de l'eau des piscines privées.

Cependant, les UV-C seuls ne suffisent pas, on ajoute une dose d'oxygène actif. L'UV désinfecte à un temps « T », il n'est pas rémanent. Il faut prolonger l'effet dans le bassin pour éviter d'avoir des algues sur les parois.

Outre les piscines privées et collectives, nous nous sommes attaqués à d'autres marchés comme la prévention des

légionelles en tours aéro-réfrigérantes et en circuits d'eaux chaudes sanitaires. Le partenariat avec l'ANVAR (Agence Nationale de VALorisation de la Recherche) nous a été précieux pour développer ce concept.

Ensuite, nous sommes mis sur le traitement des effluents et la potabilisation.

JDF : Pourquoi traiter les effluents aux UV-C ?

Benoît Gillmann : Ce que vous rejetez contient beaucoup de micro-organismes. La station d'épuration effectue une séparation solide/liquide mais pour autant il n'y pas de stérilisation/désinfection. Vous allez rejeter quelque chose de clair mais de pas sain. Faire une désinfection aux UV-C permet de rejeter dans la nature un effluent qui respecte les normes bactériologiques des eaux de baignade.

JDF : Comment garantisiez-vous un

taux de destruction des micro-organismes à 99,9% ?

Benoît Gillmann : Techniquement parlant, il faut être sûr que le dimensionnement de l'appareil et que les lampes utilisées vont permettre d'envoyer, en millijoules, la dose nécessaire. En fonction de certains paramètres (débit, « transmittance », présence de fer risquant de faire écran), il faut s'assurer que les micro-organismes reçoivent une dose suffisante d'UV-C pour qu'ils soient détruits à 99,9% afin d'éviter leur reproduction.

JDF : Qu'apportez-vous aux piscines collectives ?

Benoît Gillmann : Dans les piscines collectives, la combinaison du chlore avec la matière organique apportée par les baigneurs (urine, sueur) produit des chloramines. Elles sont odorantes, irritantes, vraiment dangereuses pour la santé. Les maîtres nageurs sont recon-

nus en maladie professionnelle depuis 2003.

Grâce aux ultraviolets-C, en appliquant une dose plus forte que pour désinfecter, environ 60 millijoules, on peut déchloraminer, c'est-à-dire réduire considérablement les chloramines. Les appareils utilisés sont amortis entre 9 et 24 mois. Non seulement les responsables résolvent les problèmes de santé avec les maîtres nageurs et les nageurs de compétition, ainsi que les problèmes d'odeurs et de corrosion au sein des bâtiments des piscines couvertes, mais en plus ils amortissent rapidement leurs investissements.

Nous sommes le seul fabricant français agréé par le Ministère de la Santé pour la déchloramination des piscines collectives.

JDF : Avez-vous une activité export ?

Benoît Gillmann : Le développement géographique de BIO-UV est assuré

Mesure de Niveau

Faites le bon choix !



SmartScan 25 **MonoScan**

- Choisir une technologie éprouvée**
Couvre la totalité des applications existantes en technologie ultrason pour des mesures allant jusqu'à 40 mètres.
- Choisir la fiabilité**
Grande précision et reproductibilité de mesure, même dans les environnements les plus difficiles. Précision de 0,25% de la pleine échelle.
- Choisir le meilleur rapport qualité prix**
Les meilleurs prix du marché dans les technologies 2 et 4 fils déclinés sous le nom de MonoScan et SmartScan.
- Choisir la simplicité**
Installation rapide par auto calibration. Capteur « plug & play » sur applications existantes.



BERTHOLD France propose une nouvelle gamme de capteurs ultrason en technologie 2 et 4 fils, pour les mesures de niveau liquides, solides et débit canal ouvert.



BERTHOLD TECHNOLOGIES

BERTHOLD France SAS • Parc Technologique des Bruyères • 8 route des Bruyères • BP 25 • 78770 THOIRY
Tel : 01 34 94 79 00 • Fax : 01 34 94 79 01
berthold-france@BertholdTech.com • www.berthold.fr

par un directeur export et deux assistantes. Un commercial supplémentaire à l'export viendra renforcer l'équipe l'année prochaine.

40% de notre chiffre est réalisé à l'export, essentiellement en Europe. L'année dernière, nous avons été à Dubaï pour prospecter sur le Moyen-Orient. Ce sont là des zones importantes au niveau du traitement aqueux et du recyclage de l'eau. Notre activité rentable nous donne les moyens d'investir dans de nouveaux pays. Les résultats que nous avons eus en France et en Europe nous ont permis de nous implanter aux Etats-Unis. Nous y avons acquis « Delta UV » au premier janvier 2006, une entreprise fabriquant des ultraviolets pour piscine et bassin à poisson. Cette filiale compte 5 personnes réunies autour d'une unité de fabrication et de commercialisation.

JDF : Quels pays couvrez-vous en Europe ?

Benoît Gillmann : Nous couvrons le

Portugal, l'Espagne, l'Italie, la Suisse, la Belgique, les Pays-Bas, les pays nordiques, surtout la Norvège. Nous commençons à prendre pied dans les pays de l'Est. En ce qui concerne l'Allemagne, nous sommes en cours de négociation pour un partenariat de distribution sur ce pays.

Les Etats-Unis représentent 60% du marché mondial de la piscine et l'Europe 30%, essentiellement en France et en Espagne.

JDF : Qui sont vos clients ?

Benoît Gillmann : Nos clients sont essentiellement des professionnels : des pisciniers et traiteurs d'eau, ainsi que des industriels et communes. Les piscines privées représentent 55% de notre chiffre d'affaires.

JDF : Comment faites-vous connaître vos solutions ?

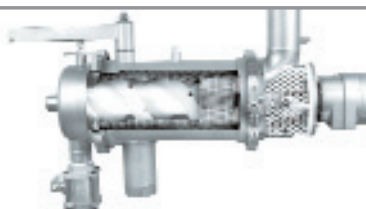
Benoît Gillmann : Nous utilisons tous les outils de communication : publicité,

marketing direct, internet, notre site est présent sur les principaux moteurs de recherche en bonne position grâce à une société qui s'occupe de notre référencement sur certains mots-clés. Le travail de notre attachée de presse nous permet d'avoir des articles comme c'est le cas aujourd'hui. Nous allons également à Aquatech, Pollutec et au salon mondial de la piscine à Lyon. Le savoir-faire ne suffit pas, il faut aussi le faire-savoir.

JDF : Quelles ont été vos principales réalisations depuis le début de l'année 2006 ?

Benoît Gillmann : Nous avons équipé 100 piscines publiques de plus que l'année dernière. Le cap des 200 piscines équipées est dépassé en France, en plus des 200 piscines publiques équipées en Europe. En novembre, nous allons livrer tous les appareils nécessaires au traitement des bassins de l'aquarium public de Montpellier, lequel va ouvrir l'année prochaine.

**Propre et sans stress.
Une production augmentée
et des frais de fonctionnement réduits...**



Le Filtre auto-nettoyant horizontal de Russell...

- améliore votre qualité de production
- fonctionne sans manipulation par opérateurs
- est facile à démonter, sans outils
- vous économise du temps et de l'argent



Les filtres horizontaux de Russell sont entièrement fermés pour protéger la qualité de votre produit et la santé de vos opérateurs.

Visitez notre site www.russellfinex.com ou contactez-nous au numéro +32 (0) 15 275919 pour plus d'information.

Répondant des normes mondiales de qualité, de performance et de fiabilité depuis plus de 70 ans.

Russell Finex S.A.
13 2600 Mochelen (Belgique)
Tél : (32) 15 275919 - Fax : (32) 15 219935
Email: info@russellfinex.be
Contact en France : M. Henpenink
Tél. 03 26883168 - Fax. 03 26883065



PORTEX

Portes étanches pour cuves et citernes
Acier - Inox

<http://www.portex-sas.com>

Catalogue sur demande - Contacter : A. Volrath

70, rue J.B. Colbert - Zone Industrielle
10600 La Chapelle Saint Luc - FRANCE
Tél. 00 33 325 74 33 55 - Fax 00 33 325 74 76 46
Email : contact@portex-sas.com



DR BIO-UV

L'équipe BIO-UV

Nous allons également équiper la station d'épuration de la ville de Gignac dans l'Hérault.

JDF : Quelle est l'importance de la concurrence ?

Benoît Gillmann : Sur les utilisations classiques du type traitement d'effluents et potabilisation, il existe des sociétés mondiales importan-

notre nouveau slogan, résume clairement notre philosophie. En fonction d'un problème, nous allons conseiller au client une solution, l'adapter selon les paramètres imposés par l'installation ou l'application. Ce ne sont pas des solutions « catalogue ». Et puis réactivité, car nous souhaitons être une société qui grandit mais qui ne grossit pas.

Nous souhaitons être une société qui grandit mais qui ne grossit pas

tes présentes depuis très longtemps. Elles sont d'ailleurs de plus en plus rachetées par des sociétés américaines pour devenir des multinationales.

Pour notre part, nous commençons à être un acteur connu. Notre chiffre d'affaires est, certes, beaucoup plus raisonnable que les grosses multinationales, mais nous nous sommes positionnés sur des niches qui nous permettent de croître très vite là où il y a moins de concurrence. C'est le cas, par exemple, du traitement d'eau des piscines privées et de la déchloration.

JDF : Quels sont en résumé vos principaux atouts ?

Benoît Gillmann : Réactivité et adaptation. « Ultraviolet solutions »,

JDF : Quelle est la différence ?

Benoît Gillmann : Quand on a trop de poids, au sens pondéral du terme, il est plus difficile de se mouvoir, donc d'être réactif ; que ce soit vis-à-vis de la concurrence ou vis-à-vis de nouveaux problèmes. Donc grandir : oui, grossir : non. Il faut rester svelte pour s'adapter à toutes évolutions. Ce qui importe ce n'est pas d'avoir un chiffre d'affaires gigantesque, ce qui importe c'est d'être compétitif sur des solutions, tout en gardant une bonne rentabilité.

JDF : Vous ne perdez pas de vue la rentabilité ...

Benoît Gillmann : Impossible de perdre cela de vue. D'abord parce que nous avons mis en place l'in-

RACCORDS - VANNES ACCESSOIRES INOX

INDUSTRIE CHIMIQUE /// ALIMENTAIRE /// PHARMACEUTIQUE

BESOIN D'INOX ? CONTACTEZ-NOUS !
04 37 20 17 17

20 000 références
24H

STOCK / EFFICACITÉ / RAPIDITÉ

www.fginox.fr

ENERFLUID SA
AIR ET VIDE

vous propose de découvrir les solutions adaptées à tous vos pompages et transferts de fluides à travers ses 2 gammes de :

Pompes pneumatiques à double membrane...

- Débit de 1 l/min à 1000 l/min
- Large choix de tailles et de matériaux
- Prix attractif
- Technologie idéale en zone anti-déflagrante
- Auto-amorçante à plus de 5 mètres
- Distributeur ne nécessitant pas de lubrification
- Nombreux accessoires disponibles : kit fût, amortisseur de pulsation, compteur de cycles...

...et pompes pneumatiques à piston

- Rapport de pression de 1:1 à 80:1
- Convient aux produits de haute viscosité (1 000 000 cP)
- Grandes simplicité d'installation et souplesse d'utilisation
- Disponible en acier ou acier inox
- Modèles homologués USDA et 3A pour vos produits alimentaires, pharmaceutiques ou cosmétiques

ENERFLUID SA 01 47 102 - 92292 LA CAENNE-COLOMBES CEDEX
Tél 01 47 19 44 66 Fax 01 47 19 44 79 Internet : www.enerfluid.com

téressement pour les employés. Il est important pour eux de participer aux résultats de l'entreprise, et ce sont les résultats de l'entreprise qui permettent à BIO-UV de se développer, de conquérir de nouveaux marchés, de s'implanter dans de nouveaux pays, de continuer à innover sur le plan technique. Notre équipe Recherche et Développement travaille tous les jours sur de nouvelles techniques ou sur l'association de certaines techniques avec les ultraviolets-C.

JDF : Vous travaillez uniquement sur le domaine du traitement d'eau en R&D ?

Benoît Gillmann : Uniquement sur le traitement de l'eau. Mais nous n'excluons pas, d'ici deux ans, de développer le traitement de l'air qui est un marché encore plus considérable que le traitement de l'eau.

JDF : Quelle est votre analyse du marché du traitement de l'eau ?



Déchlorationneur installé à la piscine olympique Antigone de Montpellier

DR - BIO-UV

Benoît Gillmann : 1 milliard de personnes sur la Terre n'ont pas accès à l'eau potable. Le marché de la potabilisation est énorme, les besoins sont considérables dans les pays en voie de développement.

Dans les pays développés, il faut conti-

nuer à potabiliser et recycler cette eau. Les législations dans le monde commencent à se durcir sur les rejets communaux et industriels. Il faut rejeter de moins en moins d'eau souillée. Le gouvernement a décidé de favoriser fiscalement la récupération de l'eau de pluie, ce qui prouve bien que l'eau va devenir, et est déjà un problème plus important que le pétrole. L'eau est indispensable à la vie. D'autant plus qu'avec le réchauffement climatique elle risque de s'épuiser. Les besoins sont, soit des besoins nouveaux avec des problèmes nouveaux, soit des besoins existants non pourvus. Les ultraviolets sont une solution efficace, financièrement beaucoup plus abordable que d'autres techniques, et dont la maintenance reste assez simple.

JDF : Finalement, le concurrent des ultraviolets, ce sont les produits chimiques ?

Benoît Gillmann : Exactement. Mais il y a également les systèmes « physi-

ESF Filtration

TRAITEMENT DES EAUX PORTUAIRES

AIRES DE CARENAGE

EAUX DE CALES

EAUX GRISES ET EAUX NOIRES

Epuration Separation des Fluides et Filtration
Hydrocarbures - Eaux industrielles
Tél: (33) 01 34 64 33 30 - www.esffiltration.com

POSTES DE CHARGEMENT

LIQUIDES ET GAZ POUR CAMIONS, WAGONS, CONTAINERS, BATEAUX

- Bras de chargement dôme et source
- Passerelles à abattant
- Plateformes

ZA La Grande Carrière - 51150 AIHIS
Tél. 03 26 59 89 10 - Fax : 03 26 59 89 15 - E-mail : tecmeca@tecmeca.sarl.fr

ques » de filtration/désinfection membranaires très lourds à gérer. Lorsque la membrane est polluée il faut la changer ou la retraiter, cela a un coût, et une fois changée où la mettre ? Avec les UV, on a simplement une lampe à changer.

JDF : Les UV-C sont-ils dangereux pour l'Homme ?

Benoît Gillmann : Non, si vous ne les regardez pas. Mais vous ne risquez pas de les regarder car la lampe est à l'intérieur d'un réacteur, et il n'y a aucun sous-produit toxique généré par les UV.

JDF : Quelles tendances constatez-vous sur votre marché ?

Benoît Gillmann : Au salon Aquatech nous avons constaté que de plus en plus de sociétés font des ultraviolets. Lorsqu'on discute avec les gens du métier, qu'ils soient fournisseurs ou fabricants, on a vraiment le sentiment que nous sommes au début du développement très important de cette technologie. Alors que, curieusement, elle existe depuis très longtemps, mais les acteurs de ce marché ne communiquaient pas !

JDF : Vous venez réveiller tout ça ?

Benoît Gillmann : Modestement oui. Il faut faire connaître. Il est totalement improductif de rester dans son coin.

JDF : Quel est votre chiffre d'affaires ?

Benoît Gillmann : En 2005, indépendamment des Etats-Unis, nous avons réalisé un CA de 4,5 millions d'euros. Cette année, notre chiffre d'affaires consolidé total, hors Etats-Unis, va être d'environ 5,5 millions d'euros, soit une progression de 23%.

JDF : Quelle est votre stratégie pour le futur ?

Benoît Gillmann : Continuer notre expansion géographique : Etats-Unis, Allemagne, Moyen-Orient. Et innover. Des développements techniques sont en cours sur des solutions associées de désinfection ou de dépollution.

JDF : Qu'est ce qui pourrait entraver votre développement ?

Benoît Gillmann : Notre développement est proportionnel à notre trésorerie. Autrement dit, seuls des moyens financiers plus importants pourraient accélérer notre développement. Nous avons la chance d'avoir un marché qui est là avec des besoins réels.

JDF : Envisagez-vous d'attirer des investisseurs ?

Benoît Gillmann : Je n'exclue pas effectivement une ouverture de capital dans les deux prochaines années. Il est tentant d'augmenter le financement de nos besoins pour nous développer encore plus rapidement.

Néanmoins, aujourd'hui tout va bien, BIO-UV est équilibrée et rentable. On pourrait faire encore plus fort, mais nous souhaitons rester indépendant. Pour ma part, je n'ai pas envie de vendre et d'être demain la filiale d'une multinationale. A 51 ans, j'ai souhaité redevenir entrepreneur, retrouver une certaine liberté. Ce n'est pas qu'une affaire capitalistique.

Propos recueillis par
Olivier Roussard

La filtration sans maintenance, ni consommable



Filtres à nettoyage 100 % automatique

- > finesse disponible jusqu'à 1 micron.
- > applications : eaux de forage, recyclage des eaux de process, filtration avant rejet, etc.

www.hectron.com

Tel. : 04 93 97 02 42
Fax : 04 93 44 58 18

HECTRON

Pompage et transfert de fluides



Le choix de la performance

Une gamme jusqu'à 55m³/h - HMT 50m
Polypropylène, PVDF, Fonte éboulonnée
Entraînement magnétique
Garniture mécanique
Verticale



SIEBEC
8, rue Guy Mocquet - 38600 Fontaine
Tel: (+33) 04 76 26 12 09 - Fax: (+33) 04 76 27 04 82
siebec.fr@wanadoo.fr - www.siebec.com