

[View this email in your browser](#)



- **Benoit Gillmann, Fondateur et Président de Bio-UV Group** répond à nos questions
- Actia publie son **chiffre d'affaires annuel**
- **L'année 2021 promet d'être explosive pour Xilam !**
- **Bio-UV, le spécialiste français du traitement de l'eau par ultra violet, est notre pépite de la semaine**

L'interview du dirigeant



Benoit Gillmann, Fondateur et Président de Bio-UV Group

Quel est votre métier et comment vous positionnez-vous par rapport à vos concurrents ?

Nous concevons, fabriquons et commercialisons auprès des professionnels, depuis plus de 20 ans, des systèmes de traitement et de désinfection de l'eau par UV et par ozone pour de très nombreuses applications terrestres (piscines, aquariums, eaux potables et usées, de process ou de rejets industriels, aquaculture, réutilisation de l'eau usée...) et maritimes (traitement des eaux de ballast de navires). Nous sommes dans le top 6 mondial des entreprises de notre profil et sur les mêmes technologies. Et le challenge, grâce à notre conception, est de toujours être innovant et compétitif. Depuis mai 2020, nous avons créé une gamme pour la désinfection des surfaces et espaces par UV-C.

Quels sont les atouts que vous mettriez en avant auprès d'un investisseur ?

Innovation, agilité, réactivité et croissance soutenue depuis la création de l'entreprise en 2000, avec une accélération significative depuis notre IPO en 2018. Également, capacité à réaliser de la croissance externe et à intégrer des entreprises dans notre groupe.

Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

Nos objectifs sont clairs : 60 millions d'euros en 2024 en organique. De plus, nous sommes actuellement en recherche active d'opportunités de croissance externe. Plus de 80 millions d'euros à horizon de 5/6 ans nous semble tout à fait réaliste. Pour nous, le chiffre d'affaires est un indicateur de croissance et de part de marché mais la rentabilité reste un facteur clé indispensable.

Êtes-vous heureux d'être en bourse ? Pourquoi ?

Au départ et pendant un an et demi, notre parcours a été frustrant. Mais depuis début 2020, sans doute grâce à notre intérêt pour la désinfection de surfaces lié à la Covid, notre cours, et donc notre valorisation, sont davantage conformes à la réalité et à nos souhaits. Nous en avons également compris les règles et nous avons délivré. Ce qui explique que la levée de fonds réalisée fin 2020 a été rapide et réussie. Nous avons aujourd'hui une forte part d'actionnaires individuels (retail), environ 50% du capital. Ce qui nous assure une forte liquidité pour une Small Cap telle que nous. Et 35% environ sont des investisseurs institutionnels.

Quel est votre parcours personnel ?

Je suis un autodidacte assumé et par choix. Mon parcours est multiple : pêche à Terre-Neuve, agent d'assurance, 15 ans dans le domaine du matériel médical pour des multinationales étrangères (Baxter, Frésenius, SCA), puis, dès 2000, création de BIO-UV et PDG depuis cette date. Cela amène à des expériences et des éclairages de terrain très enrichissants, que ce soit sur le plan humain ou business avec une certaine passion.

Quel conseil donneriez-vous à une jeune entrepreneuse ?

Être soi-même, s'investir, ne pas se prendre au sérieux et faire des expériences pour trouver sa voie, celle qui convient le mieux.

Un livre, un film, une série ?

Une série : Engrenages, Vikings, ...
Un film : Robin des bois

Le mot de la fin ?

Prendre plaisir en essayant d'apporter des solutions à des enjeux de vie et environnementaux majeurs. Tout cela en travaillant sérieusement sans se prendre au sérieux. Sans oublier la force d'un collectif humain.

Actia Group - De l'espoir pour 2021

Le groupe Actia est un acteur spécialisé dans la conception, la fabrication et l'exploitation de pièces électroniques au service de la gestion des systèmes dans les domaines de l'automobile, l'aéronautique, du ferroviaire et des réseaux de télécommunication ou de l'énergie. L'entreprise familiale est présente dans plus d'une dizaine de pays partout dans le monde ce qui lui confère une dimension internationale faisant partie intégrante de son ADN. Actia publie son chiffre d'affaires T4 et dresse donc le bilan de son année impactée par la crise sanitaire.

Le chiffre d'affaires 2020 ressort en baisse de 15,7% par rapport à 2019, à hauteur de 438,5 M€, conformément aux estimations communiquées au milieu de l'année. La pandémie a fortement impacté l'activité du groupe, avec plus de trois quart de la baisse des revenus au S1, durant les mesures de confinement du pays. Exposé à plusieurs secteurs d'activité fortement impactés par la crise (automobile ou transports), cela a eu des répercussions directement sur le groupe. Néanmoins, elles ont été amorties par la diversification de son exposition à d'autres secteurs et par son positionnement sur des solutions de pointe.

Plus précisément, le groupe Actia enregistre au T4 un CA de 132,1 M€, en recul de 4,8% par rapport à 2019. Les pertes semblent se résorber au T4 avec des baisses moins significatives sur la division Automotive (-8,4% contre -20,3% au S1) et une croissance de 22,7% sur la division Telecom. A noter que la performance internationale sur 2020 s'éleve à 252,5 M€, en baisse de 14,1%.

Les perspectives 2021, dans un marché Automotive bouleversé par la crise sanitaire, s'appuient sur la capacité du groupe à afficher une agilité et une résilience à l'aide de son portefeuille de clients et de la diversité de ses solutions. Le groupe veut poursuivre ses activités de recherche et développement sur les marchés à fort enjeux et combler la baisse de l'activité durant la crise. A long terme, la recherche se concentre sur les domaines de l'aéronautique et du spatial. Par ailleurs, le groupe maintient son contrôle des dépenses avec la réduction de l'effectif de 200 personnes, la reconstruction de la rentabilité opérationnelle entamée au T3 et poursuivie au T4 et la fermeture de la filiale Actia India. Le groupe espère retrouver le niveau d'activité de 2019 en 2021 à condition d'un apaisement des tensions sur les approvisionnements et sur la situation de crise générale.

Xilam - 2021 promet d'être une année explosive !

Studio majeur de l'animation européenne, Xilam a publié un CA 2020 de 21,9 M€ (vs 30,2 M€ en 2019).

Une année 2020 de résilience sur les Nouvelles Productions...

Avec 13,2 M€ de chiffre d'affaires générés sur les Nouvelles Productions, Xilam a pâti des décalages liés à la post-production de certaines séries à cause de la Covid-19. Le montant des subventions de 2,7 M€ (vs 7,7 M€ en 2019) a été directement grevé par la baisse des livraisons des Nouvelles productions propriétaires.

...Et de croissance sur le catalogue

Avec 8,6 M€ de chiffre d'affaires sur le Catalogue, Xilam est parvenu à compenser la baisse de 34% sur l'AVOD (liée aux nouvelles règles de diffusion de publicité affinitaire sur Youtube) grâce à la demande des chaînes TV.

Des relais de croissance bien identifiés

L'année 2021 va bénéficier de la très bonne dynamique de production en cours (plus de 250 demi-heures en cours de production) répondant à une demande particulièrement dynamique. Sur les plateformes d'abord, avec 46% du CA généré par les plateformes en 2020 (vs 43% en 2019 et 32% en 2018), celles-ci vont continuer à porter la croissance compte tenu du changement des usages du linéaire vers la SVOD (tournée plutôt vers les nouvelles productions) et l'AVOD (Catalogue). Grâce à la directive SMA ensuite, obligeant les plateformes à investir 20% de leur chiffre d'affaires réalisé en France dans la production française à partir d'avril 2021 (vs janvier 2021 préalablement). Enfin, avec les mini-séries pour Ados/Adultes dont l'intérêt est marqué notamment grâce à la légitimité de Xilam avec le film oscarisé *J'ai perdu mon Corps*.

[Retrouvez notre flash complet ici](#)

La pépite de la semaine



BIO-UV est spécialisée dans le traitement de l'eau sans chimie. Elle a publié un CA 2020 en hausse de 60%, dont 24% en organique malgré la crise sanitaire, et a confirmé son intention de redresser significativement sa marge d'EBE à 10%.

Fondée en 2000, la société se positionne sur trois marchés complémentaires : Le marché maritime, son principal driver de croissance, pour lequel BIO-UV propose des solutions de traitement des eaux de ballast. Ce pôle bénéficie d'une réglementation favorable obligeant tous les bateaux, d'ici 2025, à disposer d'un système de traitement des eaux de ballast afin de préserver les écosystèmes maritimes locaux. Après la très forte dynamique liée à ces installations, Bio-UV devrait bénéficier du marché des pièces détachées et des services qui margent deux fois plus selon nous.

Sur son deuxième marché, le terrestre, Bio-UV propose des solutions de désinfection de l'eau potable ou de traitement des eaux industrielles. Il y bénéficie non seulement de la très bonne dynamique du marché des piscines privées mais aussi de son savoir-faire reconnu sur le marché public avec, par exemple, l'obtention du marché du traitement de l'eau du plus gros aquarium du monde à Abou Dabi pour 2022. L'innovation devrait contribuer au développement de ce pôle.

Le 3^{ème} marché, tout juste investi, est celui de la désinfection des surfaces. Bio UV va capitaliser sur la mise sur le marché d'un nouveau robot en 2021 destiné à désinfecter les surfaces par UV.

Ces trois marchés vont contribuer à la croissance organique de Bio-UV qui entend ainsi maintenir une croissance moyenne annuelle de 25% d'ici 2024 pour atteindre 60 M€ de CA.

Dans le même temps, le levier opérationnel devrait jouer à plein sur la marge opérationnelle et la société devrait générer un CF opérationnel positif dès 2020.

Inscrivez un ami à la newsletter

Newsletter réalisée par Cécile Aboulan, Louis-Marie de Sade, avec la participation de Cyril Cohen et Tanguy Barbier

EuroLand Corporate accompagne les entreprises de croissance et leurs actionnaires financiers lors d'opérations financières telles que : levée de fonds (capital et dette), introduction en bourse, acquisition ou cession, reconstitution de capital (OBO, LBO...)



"La présente newsletter a été préparée par EuroLand Corporate indépendamment des sociétés mentionnées et est diffusée à titre purement informatif."

Cette newsletter ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre de cession ou de souscription de titres ni d'aucune invitation à une offre d'achat ou de souscription de titres. Ni la présente newsletter, ni une quelconque partie de cette newsletter, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit être utilisé à l'appui d'un tel contrat ou engagement ou constituer une invitation pour conclure un tel contrat ou engagement.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement formulées dans ce document sont exclusivement celles d'EuroLand Corporate et sont données dans le cadre de ses activités usuelles de recherche et ne doivent pas être considérées comme ayant été autorisées ou approuvées par toute autre personne.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement contenues dans cette newsletter reflètent le jugement d'EuroLand Corporate à la date à laquelle elle est publiée, et il ne peut être garanti que les résultats ou événements futurs soient en ligne avec ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations. Ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations peuvent faire l'objet de modifications par la suite sans préavis ni notification, leur exactitude n'est pas garantie et elles peuvent être incomplètes ou synthétisées. Ce document peut donc ne pas contenir toutes les informations relatives à la Société.

EuroLand Corporate attire l'attention du lecteur sur le fait que dans le respect de la réglementation en vigueur, il peut arriver que ses dirigeants ou salariés possèdent à titre personnel des valeurs mobilières ou des instruments financiers susceptibles de donner accès aux valeurs mobilières émises par la Société, sans que ce fait soit de nature à remettre en cause l'indépendance d'EuroLand Corporate dans le cadre de l'établissement de cette newsletter.

Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière émise par la Société, en tenant compte des mérites et des risques qui y sont associés, de sa propre stratégie d'investissement et de sa situation fiscale, fiscale et financière.

EuroLand Corporate n'a pas vérifié de manière indépendante les informations fournies dans cette newsletter. A ce titre, aucune déclaration ou garantie, explicite ou implicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véridité des informations, opinions, prévisions, projections et/ou estimations contenues dans la présente newsletter. EuroLand Corporate, ni aucun de ses membres, dirigeants, employés ou conseillers, ni toute autre personne n'accepte d'être tenu d'une quelconque responsabilité (en raison d'une négligence ou autrement) pour tout préjudice de quelque nature que ce soit qui résulterait de l'utilisation de la présente newsletter, de son contenu, de son exactitude, de toute omission dans la présente newsletter, ou encore de l'usage d'une quelconque manière à la présente newsletter.

La présente newsletter ne peut être reproduite, communiquée ou diffusée, directement ou indirectement, dans son intégralité ou en partie, de quelque façon que ce soit sans l'accord d'EuroLand Corporate.

Ce document ne peut être diffusé auprès de personnes soumises à certaines restrictions. Ainsi, en particulier, au Royaume-Uni, ce document constitue uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'amendé en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visés à l'article 49(2) (a) à (f) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une invitation à trader dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (poules personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée. Toute personne autre qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur le présent document et les informations qu'il contient.

Ni ce document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué aux Etats-Unis d'Amérique, ou être diffusés, directement ou indirectement, aux Etats-Unis d'Amérique. Tout manquement à cette restriction peut constituer une violation de la réglementation boursière des Etats-Unis d'Amérique.

Ni le présent document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué au Canada, en Australie, ou au Japon. La diffusion du présent document dans d'autres juridictions peut constituer une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Les personnes ayant en possession de ce document doivent s'abstenir et se conformer à ces lois et réglementations. En acceptant de recevoir cette note de recherche, vous acceptez d'être lié par les restrictions visées ci-dessus."

Copyright © 2021 EuroLand Corporate, All rights reserved.

Want to change how you receive these emails?
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).

