



Uvrer propose des purificateurs d'air à ultraviolets apprécié du monde entier

Entreprise familiale de Saint-Genis-Laval, Uvrer traitait autrefois l'eau à l'aide des ultraviolets. Depuis 2006, elle a développé une gamme qui permet de garantir une meilleure qualité de l'air et aussi d'éliminer les virus.

Tout est local. Et c'est l'une des raisons du succès d'Uvrer, entreprise saint-genoise, spécialisé dans le traitement de l'eau, de l'air et des surfaces. « Il n'y a que les composants électroniques que nous ne fabriquons pas », nuance la directrice, Caroline Bal. En 2020, cette petite entreprise familiale a multiplié son chiffre d'affaires par huit. Cette réussite s'explique en partie par la crise sanitaire « qui a fait prendre conscience de l'importance de la qualité de l'air », estime-t-elle. « Néanmoins, nous n'imaginions pas nous faire connaître « grâce à » une pandémie ».

Une forte demande du secteur médical

Crée en 1982, la société Uvrer propose des outils pour purifier l'eau grâce aux rayons ultraviolets (lire par ailleurs). En 2006, elle agrandit sa gamme pour traiter l'air avec la même technologie. En 2015, c'est dans le traitement de surface que l'entreprise, d'une dizaine de salariés, se développe.

Avec l'épidémie de Covid-19, les professionnels s'intéressent davantage à la qualité de l'air. « On a eu une forte demande dans le médical, notamment les dentistes et dans le secteur tertiaire, car cela rassure les clients mais aussi les employés qui se rendent sur place. Même si cela ne remplace pas les gestes barrières », analyse Kamal Rekab, responsable de la recherche et du développement.

Pendant le premier confinement, et alors que tout le monde économique était à l'arrêt, les salariés d'Uvrer ont continué de travailler et à faire travailler des sous-traitants locaux afin d'assurer des livraisons en Espagne, au Maghreb, en Roumanie, mais aussi en France.

Le choix du haut de gamme

Au-delà du sanitaire et d'une prise de conscience, si Uvrer cartonne dans ce milieu « très concurrentiel », c'est, selon ses responsables, le fruit de son positionnement. « Nous sommes placés sur du haut de gamme. Les clients veulent de la qualité et le "Made in France" est bien vu », explique Romain Bottalico, responsable des exportations.

— Maxime T'SJOEN