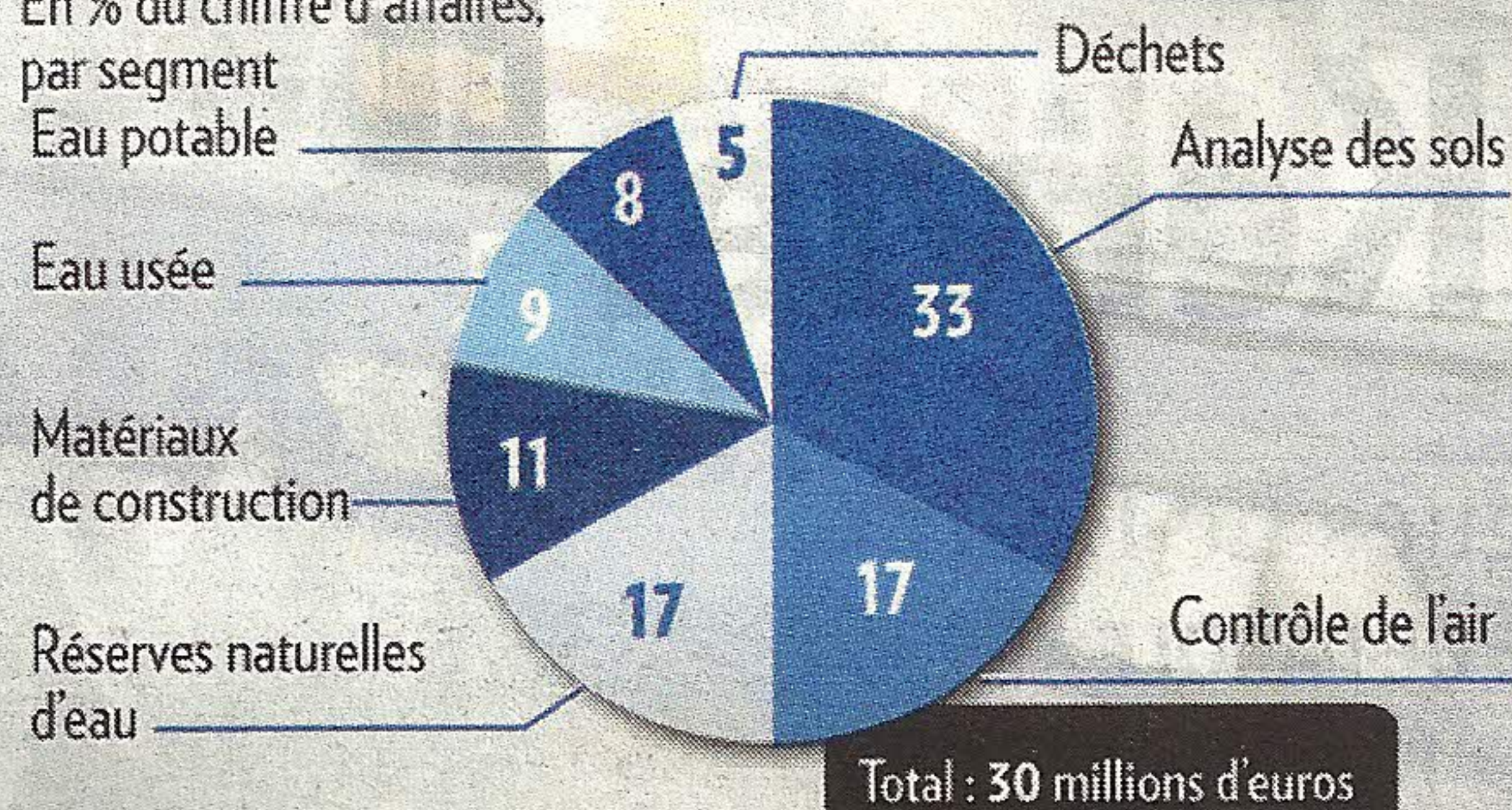




Les tests environnementaux : l'exemple de l'activité d'Eurofins en Allemagne

En % du chiffre d'affaires, par segment



Source : Eurofins/Photo : DR

Eurofins veut séduire les grands industriels

LE NUMÉRO UN MONDIAL DES ANALYSES AGROALIMENTAIRES poursuit sa diversification dans les analyses de l'eau, de l'air et du sol.

PAR AUDREY TONNELIER

L'environnement est un marché énorme, mais c'est encore un problème de riches ! » résume le directeur financier d'Eurofins Scientific, Hugues Vaussy. Le groupe, spécialisé dans l'analyse d'ingrédients agroalimentaires et de composants pharmaceutiques, s'est lancé depuis les années 2000 dans les tests de l'eau, de l'air et du sol. Il estime le marché mondial à 4 milliards d'euros. « Mais cette activité est dépendante des législations nationales, les marchés restent donc locaux. Les États-Unis, par exemple, n'ont pas encore montré assez d'intérêt pour les questions environnementales pour nous intéresser », détaille le PDG, Gilles Martin.

Conséquence, Eurofins se limite

pour l'heure à l'Europe du Nord, où les analyses environnementales lui ont rapporté l'an dernier 150 millions de ses 640 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ses activités vont de l'analyse des sols avant la construction d'un immeuble ou d'une route, à la surveillance de l'air à proximité des usines automobiles en passant par les tests pour les distributeurs d'eau (Veolia...) ou les pétroliers. Il est numéro un sur le Vieux Continent, avec l'Allemagne (30 millions d'euros) mais aussi la France où il possède deux labos spécialisés, à Saverne (Bas-Rhin) et aux Ulis (Essonne).

Car l'Europe recèle encore de vastes possibilités. D'abord, les industriels réalisent encore eux-mêmes une majorité de leurs tests. « Notre objectif est de gagner de grands clients comme Air Liquide », indique Gilles Martin. Ensuite, les segments ouverts au secteur privé se multiplient. « Les tests de l'eau ne nous sont accessibles que depuis

deux ans via une directive européenne. Auparavant, ils étaient effectués par des labos publics », se félicite Hugues Vaussy.

■ SECTEUR FRAGMENTÉ

Ces perspectives expliquent l'intérêt croissant des fonds d'investissement. Le fonds 3i détient depuis cinq ans 40 % de Carso, principal rival d'Eurofins en France, qui a pour clients EDF, GDF Suez ou Veolia. « Le secteur nous intéresse car il progresse de 10 % par an et il est encore très fragmenté », explique le responsable santé Europe chez 3i, Denis Ribon. Carso a réalisé sept petites acquisitions en cinq ans. Ce qui ne fait pas les affaires d'Eurofins, lui aussi très actif en matière de croissance externe et contraint de racheter des labos déficitaires qu'il ramène ensuite aux profits. « Les cibles rentables sont chères, de 13 à 18 fois l'excédent brut d'exploitation (Ebitda) », déplore Gilles Martin.

Pour autant, le secteur n'a pas échappé à la crise. « La fermeture partielle d'usines automobiles ou sidérurgiques a fait plonger notre activité de contrôle des émissions de 20 à 30 % dans certains pays l'an dernier », explique le PDG. Près d'un an plus tard, la situation s'est améliorée, mais Eurofins a décidé il y a six mois de décaler de 2011 à 2013 son objectif global de 1 milliard d'euros de ventes. Pour la branche environnement, les dirigeants prévoient « une croissance au même rythme que l'ensemble du groupe », soit une moyenne de 10 % par an. ■

REACH, UNE ACTIVITÉ ENCORE BALBUTIANTE

Casse-tête pour les chimistes et autres fabricants de substances, Reach est une aubaine pour les groupes d'analyse comme Eurofins, capables de proposer aux industriels des tests d'analyse et de toxicité des substances. Du moins en théorie. Car le règlement européen sur l'évaluation des substances chimiques a pris du retard dans sa mise en place. La première échéance, qui concerne les substances produites ou importées à plus de 1.000 tonnes par an, intervient en principe le 1^{er} décembre prochain.

Mais, pour l'heure, Eurofins n'est que peu sollicité. « Les choses vont moins vite que prévu. Nous avons ouvert deux laboratoires dédiés en Allemagne, qui fonctionnent entre 20 % et 30 % de leur capacité », indique le PDG, Gilles Martin.

Il chiffre pourtant le marché à 1,5 milliard d'euros sur onze ans. Les choses sérieuses devraient démarrer l'année prochaine, avec un pic d'activité à l'horizon 2013, anticipe le dirigeant. A. T.