

Le Journal des Finances - Semaine du 10 octobre 2009



Gilles Martin,
président d'Eurofins
Scientific,
à Georges Valance

Monsieur Valance,

Je tiens d'abord à vous remercier pour la lettre que vous m'avez adressée dans le numéro du 26 septembre 2009 du *Journal des Finances* et de votre intérêt pour Eurofins Scientific.

À l'intention de vos lecteurs qui ne nous connaissent pas encore, rappelons brièvement que la mission que nous nous sommes fixée est de contribuer à la santé et à la sécurité de tous en fournissant à nos clients des services d'analyse et de conseil de haute qualité, tout en offrant des carrières motivantes à nos salariés et en créant de la valeur pour nos actionnaires, avec l'objectif de devenir le leader mondial du marché des services bioanalytiques. Avec des ventes proches de 900 millions de dollars, Eurofins est le leader mondial de l'analyse alimentaire. Il fait aussi partie des

« Pourquoi pénaliser par un effet dilutif nos actionnaires fidèles via une augmentation de capital ? »

principaux groupes de laboratoires prestataires de l'industrie pharmaceutique.

Il est enfin le leader européen de l'analyse environnementale. Mais vous m'invitez à répondre plus précisément à trois questions :

1. Eurofins a l'avantage de pouvoir adopter une stratégie sur le long terme. Nous consacrons actuellement d'importantes

ressources à renforcer notre positionnement, afin d'être en mesure d'atteindre à moyen terme nos objectifs de rentabilité à la fois sur nos marchés existants et sur les marchés cibles à fort potentiel. Eurofins reste une entreprise de croissance. Elle est positionnée sur un marché porteur tiré par les progrès scientifiques, les nouvelles réglementations (Reach, par exemple), les accords internationaux et la globalisation des échanges, qui imposent des contrôles de plus en plus nombreux et de plus en plus stricts. En dépit du ralentissement sévère que traversent tous les secteurs de l'économie, le groupe a encore enregistré une croissance organique de 4 % au premier semestre 2009 (tandis que certaines entreprises affichaient malheureusement sur cette période une contraction de leurs ventes de 40 à 50 %), sachant que traditionnellement notre activité au premier semestre est toujours plus faible qu'au second. Nos fondamentaux restent donc solides. Bien que notre croissance organique reste positive, elle est inférieure aux taux historiques supérieurs à 10 % sur la base desquels nous avons dimensionné notre capacité et nos équipes. Cela explique l'impact sur notre rentabilité au premier semestre 2009. Nous investissons considérablement pour le démarrage de nouveaux laboratoires en Asie et sur d'autres marchés de forte croissance, ce qui a aussi une influence sur le résultat.

2. Notre objectif de ventes est toujours valide mais il dépend en grande part d'acquisitions futures, élément déterminant dans notre modèle économique. Les conditions de marché nous semblent devenir plus favorables pour de nouvelles acquisitions du fait d'une baisse des prix et d'une hausse du nombre de cibles. Nous restons néanmoins prudents dans le choix des cibles et il est bien sûr impossible de planifier exactement la date d'acquisitions futures.

3. Nous pensons que notre structure financière actuelle est équilibrée et adaptée à nos métiers et à notre stratégie de développement. Sur le long terme, les actionnaires devraient bénéficier de notre stratégie financière qui vise un rendement des capitaux employés (avant impôt) de 20 % par an. Les investisseurs détenteurs de titres supersubordonnés bénéficient quant à eux d'un bon rendement sécurisé sans toutefois participer au même plan que les actionnaires à la création de valeur. Enfin, nous surveillons étroitement le coût moyen du capital des ressources financières du groupe et nos besoins de financement à moyen terme. Pourquoi pénaliser par un effet dilutif nos actionnaires fidèles via une augmentation de capital ?

J'espère avoir répondu à vos interrogations légitimes et vous prie de croire, Monsieur Valance, à l'expression de ma plus parfaite considération.