

Eurofins, le champion des tests

LES GEANTS MECONNUS DU XXI e SIECLE (4/5) - A bas bruit, Gilles Martin a construit en trente-cinq ans un géant mondial des tests alimentaires, environnementaux et des sciences de la vie. Un succès récompensé par un parcours boursier hors norme, digne des fleurons de la tech américaine entre 1997 et 2017, sans compter l'entrée de l'entrepreneur d'origine nantaise au 24 e rang des plus grosses fortunes françaises.



Gilles Martin a construit en trente-cinq ans un géant mondial des tests alimentaires, environnementaux et des sciences de la vie. (FRANK PERRY/AFP, Eurofins)

Par [Florence Bauchard](#)

Publié le 20 juil. 2023 à 7:30 Mis à jour le 20 juil. 2023 à 9:47

A 12 ans déjà, Gilles Martin rêvait d'être entrepreneur. Sans même attendre la fin de son cursus à Centrale, ce fils de scientifiques lance avec son ami Hervé Lecat sa première société : Objectifs maths. En somme, pubs dans le métro à la clé, il industrialise le business des cours du soir comme il le fera plus tard avec celui des analyses. Deux ans plus tard, la start-up compte 500 élèves et élargit son offre à d'autres matières. Entre-temps, Gilles Martin a créé une deuxième entreprise, dans les logiciels.

A 21 ans, le jeune Centralien a le profil idéal pour capitaliser sur les travaux de recherche innovants de son père, chimiste, et de sa mère, physicienne, primés en 1987 lors d'un concours du ministre de l'Economie à la recherche d'une technologie pour démasquer les fraudeurs aux subventions à la distillation parmi les vignerons. La méthode, dite RMN-FINS (pour fractionnement isotopique naturel spécifique par résonance magnétique nucléaire) permet de différencier le sucre sécrété naturellement par le raisin du sucre betteravier ajouté. Persuadés du potentiel commercial de leur « bébé », Gérard et Maryvonne Martin préfèrent toutefois continuer leurs recherches au sein de leur laboratoire du CNRS, à Nantes, plutôt que de se lancer eux-mêmes dans le business. A l'époque, la valorisation de la recherche publique dans le secteur privé est rare en France, voire mal vue.



Une technicienne extrait de l'ADN pour analyse, à Nantes, en 2013. Frank Perry/AFP

Quand ils appellent au secours leur fils aîné, ce dernier effectue sa coopération aux Etats-Unis, se partageant entre des recherches pour son doctorat sur l'intelligence artificielle et une start-up spécialisée dans le développement de systèmes experts dans les statistiques. Profondément attaché à ses racines, ce dernier se laisse convaincre. « On me proposait de prendre la direction de cette start-up et de l'emmenner au Nasdaq, mais je me sentais plus européen, et j'avais envie de rentrer sur le Vieux Continent », explique-t-il à Bruxelles, au siège social d'Eurofins. Il a bâti en trente-cinq ans l' [un des champions mondiaux des tests d'analyse](#), présent dans l'agroalimentaire, mais également l'environnement, la biologie médicale ou encore la pharmacie et les biotechnologies.

En 1987, la société voit officiellement le jour à Nantes sous le nom d'Eurofins, une contraction d'Europe et de FINS, car d'emblée le marché visé est international. D'abord européen, puisqu'il s'agissait que cette méthode devienne la référence dans l'Union européenne, avant de s'intéresser à d'autres continents. D'emblée, elle bénéficie du soutien de la métropole nantaise sous la forme de la mise à disposition de locaux. Si le brevet est racheté en 1988 au CNRS, « nombreux étaient les critiques de cette méthode considérée encore comme expérimentale. J'ai dû faire beaucoup d'évangélisations, notamment comme expert auprès des tribunaux », se remémore Gilles Martin, costume sombre, pochette à pois. Finalement, une vingtaine de pays adopteront cette méthode dans leurs laboratoires publics.

Au-delà du vin

Mais le vin ne suffisait pas à assurer la pérennité de l'affaire. Si Gilles Martin a débouché le champagne un an après la création de l'entreprise, il ne pouvait pas se reposer sur ses lauriers. Dix-huit mois lui suffisent pour comprendre qu'au-delà de la réglementation sur les fraudes, ce débouché de 300.000 euros de chiffre d'affaires annuel ne pouvait guère payer plus de trois salariés : « La seule façon d'assurer la survie de la technologie parentale était d'y adjoindre d'autres méthodes, de sortir de l'analyse des boissons et de se développer dans des domaines qui n'avaient rien à voir, comme la toxicologie ou la pharmacie, ainsi que d'aller à l'international, en commençant par l'Allemagne. »

Le jeune patron se consacre à 100 % à Eurofins dès 1989, cédant sa participation dans Objectif maths (devenu le poids lourd de l'éducation Complétude) à son associé et intégrant sa deuxième entreprise d'informatique au sein d'Eurofins. Il multiplie les partenariats et les rachats de laboratoires appartenant à des compagnies pharmaceutiques, des fonds de commerce ou de petites entités indépendantes sur un marché très fragmenté, afin d'augmenter les volumes dans un métier de coûts fixes. « Une stratégie assez visionnaire

concernant l'évolution du métier, face à la concurrence de scientifiques de bonne qualité, mais qui n'ont pas forcément une vision d'entrepreneur ou de service vis-à-vis d'une industrie agroalimentaire aux besoins croissants », explique Hugues Vaussy, le directeur financier depuis 1999.



Une technicienne de laboratoire effectue des analyses, en 2009, à Nantes. Frank Perry/AFP

En 1996, Eurofins s'implante aux Etats-Unis en rachetant une société de cinquante personnes, de même taille qu'elle. « Un pari ambitieux, quasiment fou, aujourd'hui je ne ferais jamais cela », estime avec le recul le PDG. Positionnée initialement sur l'analyse nutritionnelle, cette affaire profite d'une loi imposant outre-Atlantique un étiquetage nutritionnel dans l'alimentaire. Elle se diversifie tant et si bien qu'en 2011, cette entité pèse 100 millions de dollars de chiffre d'affaires pour un millier de salariés. Sept ans plus tard, à force d'investissements, Eurofins est devenu numéro un aux Etats-Unis à la fois des tests alimentaires, pharmaceutiques et environnementaux. « Si nous étions restés en France, notre entreprise aurait été anecdotique », insiste la 24^e fortune française selon le classement de « Forbes ». Mais la croissance externe a un prix.

Une des pionnières du Nouveau marché

Eurofins est l'une des premières entreprises à rejoindre en 1997 le Nouveau marché, un segment de cotation créé un an plus tôt pour accueillir les valeurs de croissance. La jeune société « lève moins de 5 millions, soit près de deux fois le chiffre d'affaires de l'année précédente », observe le financier Vincent Le Sann chez Portzamparc. C'est le démarrage d'une politique de croissance externe de grande ampleur, avec plus de 400 opérations de croissance externe depuis 1997.

« Les acquisitions font partie du modèle de l'entreprise depuis notre introduction en Bourse, détaille Hugues Vaussy. C'est un processus très structuré avec une équipe dédiée au screening pays par pays, continent par continent, activité par activité avec l'appui du management local d'Eurofins, compte tenu de notre présence dans soixante pays. Ce management connaît mieux que nous les concurrents et les cibles intéressantes, ainsi que la compatibilité avec les valeurs de l'entreprise. Les responsables des laboratoires acquis ont vocation à y rester. Car notre métier est un métier de savoir-faire. Plus que les

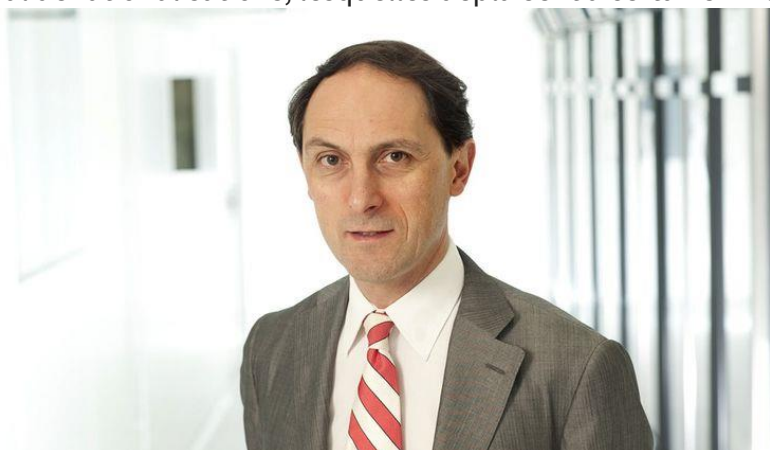
équipements, c'est l'expérience et l'expertise accumulée par les équipes scientifiques dans leur domaine qui nous intéressent. »

Au gré des crises sanitaires qui se sont multipliées depuis la fin des années 1990, Eurofins a su capitaliser sur ce réseau pour être parmi les premiers à concevoir des tests d'analyse de la maladie de la vache folle, de la mélamine des laits maternisés chinois ou encore des OGM. A raison de 200.000 tests différents et 450 millions d'échantillons analysés chaque année, l'entreprise génère un flot toujours croissant de données, d'où l'impératif « d'investir toujours plus dans l'infrastructure informatique pour apporter des résultats fiables et rapides à un coût raisonnable, poursuit le bras droit de Gilles Martin. Et ce d'autant que l'intelligence artificielle arrive dans le domaine médical et nos métiers. »

La consécration des années Covid

En vingt-six ans, le chiffre d'affaires et le résultat ont explosé pour atteindre l'an dernier respectivement 6,7 milliards et 610 millions d'euros. « Des sociétés que nous avons eu la chance d'accompagner en plus de vingt-cinq ans de métier, [aucune n'a connu une telle trajectoire ex nihilo](#) », commente, admiratif, Vincent Le Sann. A tel point qu'avec l'aide additionnelle de la crise du Covid, [la société remplace Atos le 17 septembre 2021 pour intégrer le CAC 40](#), avec une capitalisation boursière de 11,9 milliards d'euros contre... 18 millions lors de sa première cotation, trente-cinq ans plus tôt.

Son ambition n'est pas assouvie pour autant. Si ses principaux marchés sont l'Europe et l'Amérique du Nord, qui pèsent 85 % de son chiffre d'affaires, elle est également présente en Amérique latine, mais encore peu en Asie-Pacifique. Telle est donc « sa prochaine frontière », selon Gilles Martin. A cinq ans, ce dernier vise pour l'ensemble de son groupe « 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires et des marges supérieures ». Il convient que « cela demande pas mal de rationalisations, lesquelles déplaisent à certains investisseurs ».



Gilles Martin, PDG d'Eurofins. Jean Claude Moschetti/REA

Mais avec un tiers du capital et 60 % des droits de vote via un holding familial domicilié au Luxembourg, ce citoyen européen, qui vit entre Amsterdam, Luxembourg et Bruxelles, est serein et bien décidé à réaliser son plan. Ce confort dans la durée le distingue de concurrents aux moyens limités par des fonds de private equity propriétaires, ou de rivaux cotés et souvent trop diversifiés qui changent régulièrement de direction. A l'orée de ses 60 ans, le passionné Gilles Martin n'a pas l'intention de lâcher la barre de sitôt.