



EVOSCIENCES - De nouvelles solutions financières pour optimiser le cycle de vie de vos équipements scientifiques

Société spécialisée dans le financement, la gestion et le négoce d'équipements de haute technologie pour la recherche, EVOSCIENCES a été, comme la plupart des entreprises, directement concernée par le phénomène de récession mondiale. Mais loin d'être un frein à sa croissance, cette conjoncture économique a été pour elle l'occasion de réfléchir à de nouvelles solutions de financement, adaptées à l'évolution du marché... Plus que jamais impliquée aux côtés des chercheurs, l'entreprise propose aujourd'hui une offre étoffée, toujours en partenariat étroit avec les constructeurs.

Des informations, des moyens et des méthodes pour utiliser au mieux vos équipements scientifiques

« L'objectif de nos clients est de trouver les médicaments les plus efficaces, le plus rapidement possible, tout en maîtrisant les coûts de recherche et développement. Notre mission consiste à leur fournir les informations, les moyens et les méthodes leur permettant d'utiliser au mieux les équipements scientifiques qui servent cet objectif », expliquent Ludwig KUBACKI et Christian GUILBOT, dirigeants d'EVOSCIENCES.



L'Equipe Evoscience

EVOSCIENCES se concentre sur le développement de solutions de gestion des équipements scientifiques, pour optimiser techniquement et financièrement leurs cycles de vie. Plusieurs gammes de services, à la fois complémentaires et indépendantes, font le succès de l'Entreprise :

- des financements flexibles à court ou moyen terme pour une location évolutive des instruments, en

adéquation avec les nouveaux besoins technologiques et économiques des laboratoires ;

- une offre de recommercialisation pour valoriser les équipements à remplacer et/ou trouver un matériel de seconde main, en partenariat avec les constructeurs ;

- un service « Price Market Watch » pour comparer les prix, les services et les avancées technologiques du marché ;

- le support Achats pour couvrir l'ensemble du processus d'acquisition des instruments, de l'identification des besoins aux stratégies de négociation tarifaire...

Une collaboration clé avec les constructeurs et une reconnaissance mutuelle

L'une des forces de la société réside dans son positionnement et sa stratégie « multipartenaires », à l'échelle européenne, mais aussi nationale et locale. De nombreux accords officiels de collaboration, des contrats cadres français et paneuropéens, ont été signés entre l'entreprise et les principaux fournisseurs de matériels. Depuis quelques mois, EVOSCIENCES est par ailleurs adhérent et membre actif du CIFL, le Comité Interprofessionnel des Fournisseurs du Laboratoire, signe de reconnaissance de son expertise par les professionnels du marché !

Rappelons que les équipements financés ou recommercialisés par EVOSCIENCES sont tous garantis par les constructeurs, qui assurent également eux-mêmes les services associés : installation, formation...

Toutes les technologies sont concernées : analytique (Trap, Tof, Maldi, GC/MSMS, LC/MSMS, ICP/MS, absorption atomique, fluorescence, RMN, électrophorèse capillaire...), génomique et protéomique (séquenceur et synthétiseur d'ADN, séquenceur de protéines, lecteur de microplaques, thermocycleurs, cytométrie en flux...), mais aussi process et automatisation (lyophilisateurs, fermenteurs, autoclaves, réacteurs, stations de pipetage robotisée...)

EVOSCIENCES est ainsi capable d'orchestrer l'installation globale de votre

laboratoire sur la base de son expertise à la fois financière et technique.

Une croissance record grâce à une offre étoffée

Interface active entre les principaux fournisseurs d'équipements analytiques, les banques et les chercheurs, EVOSCIENCES a su trouver dans la crise financière mondiale une opportunité de développement et d'innovation.

« L'intérêt du modèle leaser/broker ou loueur/gestionnaire d'actifs permet à Evosciences d'avoir une activité croissante quelles que soient les conditions de marché » commente Christian GUILBOT. « En période de croissance, l'offre de location évolutive permet de rester à la pointe de la technologie à moindre coût dans un environnement de R&D plus concurrentiel que jamais. En période de ralentissement ou de coupes budgétaires, l'alternative via des Equipements de seconde main préserve les budgets pour des jours meilleurs sans bloquer les projets de recherche. Même lors de la crise bancaire sans précédent que nous venons de traverser, l'accompagnement d'Evosciences par ses compléments de garantie et ses accords de recommercialisation a permis de financer nombre de projets qui par le seul financement bancaire, n'auraient pas abouti. Ce n'est pas par hasard si le groupe a connu sur 2009 une croissance de plus de 30% alors que le marché du leasing enregistrait sur la même période une baisse en volume de plus de 12%. »

Une tendance qui reflète l'orientation de bon nombre d'entreprises, qui, bien que rassurées par la sauvegarde du système bancaire, choisissent de préserver leur trésorerie pour d'éventuelles nouvelles difficultés, et privilégient la location et l'achat d'instruments de seconde main.

« ... de plus, pour les laboratoires qui veulent investir, le resserrement de crédit (« credit crunch ») est un véritable obstacle à l'acquisition de nouveaux équipements », ajoute M. KUBACKI. C'est donc pour faire face à ce climat général de frilosité bancaire qu'EVOSCIENCES a cherché et mis en

Shodex[®]
Capture the Essence

Vous visez le sommet ?
Alors optez pour les Shodex Advanced LC Colonnes & atteignez le !

Vous voulez voir le monde d'en haut ?
Alors optez pour les Shodex Advanced LC Colonnes & prenez votre envol !

Showa Denko Europe GmbH
Konrad-Zuse-Platz 4; D-81829 Munich
Germany
Tel.: +49 89 9399 6237
www.shodex.de



œuvre des méthodes de financement plus évolutives :

→ un barème d'engagement pour sécuriser auprès des banques les prix de recommercialisation des équipements :

La première de ces mesures - qui fait appel au « Cash pooling », autrement dit la gestion centralisée de la trésorerie - repose sur l'engagement d'EVOSCIENCES auprès des banques sur les prix de recommercialisation des équipements. « Depuis la loi Sarbanes-oxley aux Etats-Unis, imposant aux sociétés cotées des règles strictes de comptabilité et de transparence, aucun constructeur n'accepte de donner de telles garanties », explique Ludwig KUBACKI. « nous nous substituons donc à eux et fournissons aux banques le cautionnement qu'elles attendent... ». Un atout apprécié, notamment des PME et des sociétés de biotechnologies...

→ la location à court terme :

Pour certains laboratoires disposant de peu de visibilité sur leurs activités - dans le cas par exemple de contrats reconduits annuellement -, la location à court terme est la solution idéale. « Les constructeurs ne souhaitent pas répondre en direct à ce type de demande », commente Ludwig KUBACKI. « C'est pourquoi nous avons mis en place, en collaboration avec eux, un nouveau montage financier : une location à court terme (sur 36 mois) avec option de sortie à six ou douze mois. » Grâce à cette offre flexible, adaptée aux matériels facilement revendables, EVOSCIENCES permet d'aligner la durée de location sur le temps réel d'utilisation de l'équipement. L'avantage est significatif, notamment pour les laboratoires pharmaceutiques qui doivent en permanence intégrer les incertitudes inhérentes au drug discovery ou les prestataires de services (CRO, Laboratoires de Toxicologie, Environnement, ...).

→ l'autoportage partiel ou total du contrat de location :

Dans le cadre des locations à court terme, les constructeurs ne pouvant apporter aux banques les garanties qu'elles exigent, EVOSCIENCES a poussé encore plus loin ses engagements, allant jusqu'à proposer un autoportage partiel ou total du contrat devant les organismes financiers.

« La qualité de nos relations avec les constructeurs est un atout supplémentaire auprès des banques », souligne Ludwig KUBACKI. Ainsi, pour certains clients réguliers, EVOSCIENCES est même en mesure de négocier des lignes de crédit, autrement dit l'emprunt d'une somme globale sur une durée déterminée, mais sans affectation initiale pour des équipements pré-déterminés. « Cette démarche offre l'avantage, pour le laboratoire comme pour le constructeur, de s'affranchir des multiples comités de crédits et de gagner ainsi un temps précieux, pour ne se concentrer que sur la technologie », remarque M. KUBACKI.

Plus de 30 ans d'expérience et de nouvelles perspectives de développement

Fondée au Canada en 1979, la société vient tout juste de fêter ses trente ans.

Elle est aujourd'hui largement présente sur le continent nord-américain pour la recommercialisation d'équipements, mais aussi dans toute l'Europe où elle ne cesse d'étendre le nombre de ses filiales : Allemagne, Bénélux, France, Grande-Bretagne, Suisse et, depuis février 2009, Italie, d'où elle gère également l'Espagne et le Portugal.

D'autres perspectives de croissance s'ouvrent désormais pour EVOSCIENCES dans les pays scandinaves, l'Europe de l'Est, l'Afrique du Nord, ou encore l'Asie, et notamment en Inde où plusieurs constructeurs ont déjà sollicités ses services. « Nous étudions actuellement ces opportunités de développement et recherchons des partenaires locaux », commente Ludwig KUBACKI.

Du financement d'équipements au support achat, les références-clients d'EVOSCIENCES sont nombreuses en France, parmi celles-ci : Cellactis, Galderma, Deinove, l'Oréal, Johnson&Johnson, Solvay, Areva, Lafarge, Bureau Veritas, Pechiney... Le secteur public n'est pas en reste, puisque des organismes tels que l'AFSSA, l'AP-HP, l'INPS (Institut National de la Police Scientifique), l'INSERM, l'EFS ou encore des Laboratoires Départementaux font appel à EVOSCIENCES. L'équipe intervient dès la préparation technique et financière des projets d'acquisition et collabore également avec les constructeurs, avec lesquels elle a développé une méthode standardisée de réponse aux appels d'offres, grâce notamment à la validation auprès des

banques des documents administratifs utilisés.

Pour conclure, précisons qu'EVOSCIENCES répond également aux sollicitations de plus en plus nombreuses du secteur diagnostic hospitalier, où sa capacité à travailler à partir d'un budget global de fonctionnement (« au coût de l'analyse ») est très appréciée...

S. DENIS

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à contacter :

Ludwig KUBACKI
Email : lkubacki@evosciences.com
Web : www.evosciences.com
Mob : 06.21.72.36.21

we care about your safety

Köttermann Systemlabor

L'univers du laboratoire de Köttermann
au salon Forum LABO 2010
pavillon 4, stand C70-D71

Köttermann – préserver nos ressources en toute sécurité.

CERTIFICAT TÜV NORD

Köttermann est votre partenaire innovant pour des solutions complètes dans les laboratoires.

Au-delà des critères fondamentaux que sont le service et la sécurité, Köttermann se veut précurseur en matière de politique environnementale.

Notamment, en ayant été la première entreprise européenne de son secteur d'activité à être certifiée DIN EN ISO 14001 (gestion environnementale). Nous nous efforçons au quotidien de conjuguer optimisation de production et préservation des ressources, et de faire rimer performance avec flexibilité et respect de l'environnement.

Systemlabor de Köttermann – l'assurance de se protéger et de préserver son environnement.

Köttermann SARL | Phone +33 474 9523-80 | systemlabor.fr@koettermann.com | www.koettermann.com