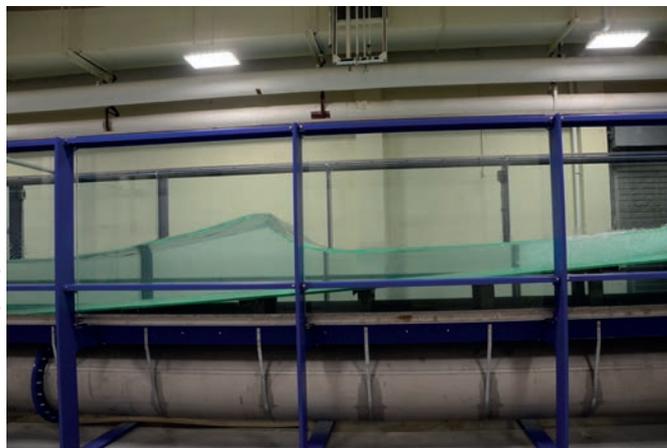


©ESITC Caen, Edinburg Design



Le canal à houle est l'outil de base en ingénierie côtière. C'est un outil encore actuellement plus fiable que la modélisation numérique pour l'étude des structures. Avec ses 1,50 m de profondeur, il se positionne dans les canaux dit de « profondeur intermédiaire ».

à l'action de la houle et la stabilité des profils de côte. Il est complémentaire avec les dispositifs expérimentaux du laboratoire M2C de l'université de Caen. Grâce à cet outil, les chercheurs et les bureaux d'études seront également en mesure d'étudier l'impact

du changement climatique dont la montée du niveau marin sur les ouvrages existants.

Le choix du Cerema pour copiloter et accueillir ce canal à houle en profondeur intermédiaire s'est porté sur l'ESITC Caen. Un choix logique, dicté par l'expertise

de l'école et l'intégration des dimensions maritime et portuaire dans la formation des ingénieurs. Depuis la création de l'école, plusieurs centaines d'ingénieurs ont été spécifiquement formés aux travaux maritimes et travaillent pour les entreprises partenaires spécialisées des grands groupes telles que Vinci, Bouygues, Eiffage, DEMA, Artelia. L'école accueille également depuis 2011 un mastère spécialisé accrédité par la Conférence des Grandes Ecoles « Ouvrages maritimes et portuaires ». Autre atout, dans le cadre de ce projet d'envergure, l'ESITC Caen entretient de nombreux partenariats avec des universités et des grandes écoles françaises et européennes. Enfin, l'ESITC Caen dispose de l'espace nécessaire à l'installation de cet équipement aux dimensions inhabituelles. Car il s'agit d'une structure impressionnante. Le canal à houle prendra la forme d'une veine d'essai vitrée de 40

mètres de long, d'1 m de large et d'une profondeur maximale de 1,5 m. Il abritera un générateur de houle capable de modéliser des états de mer réels, jusqu'à des hauteurs de vague de 15 mètres. Ces dimensions inhabituelles, permettront de renforcer la fiabilité des essais expérimentaux. Le financement et le pilotage du projet sont assurés par l'ESITC Caen, le Cerema, la DGPR et la DGITM. L'ESITC Caen assure la maîtrise d'ouvrage et la construction du canal à houle. L'exploitation de cet outil sera assurée conjointement par l'école et le Cerema. L'ESITC Caen disposera librement du canal à houle dans le cadre de la formation de ses étudiants et pour la réalisation de prestations auprès des entreprises, ainsi que pour des études menées avec ses partenaires académiques et industriels. Le Cerema, de son côté, utilisera l'équipement pour une durée cumulée de 3 mois par an. ■

Le marché de la bioanalyse se porte bien selon Xerfi

Le marché français de la bioanalyse est en pleine forme. Et les perspectives de croissance

s'annoncent prometteuses. C'est ce que révèle une étude¹

1 Le marché de la bioanalyse - Xerfi Research - mars 2018.

publiée par Xerfi intitulée « Le marché de la bioanalyse à l'horizon 2020 ».

C'est ainsi qu'après une hausse de plus de 5,5 % par an en moyenne entre 2011 et 2017, le chiffre d'affaires



Depuis l'ouverture à la concurrence en 2006, l'offre privée n'a cessé de gagner du terrain sur l'offre publique, notamment grâce à une politique active de communication et de veille de la part des opérateurs.

GUIDE DE L'EAU

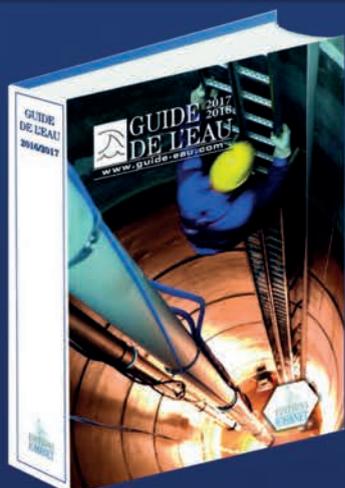
2017-2018

NOUVEAU

Finalisation du redécoupage régional
Création de l'AFB
Lois MAPTAM et NOTRe
Mise en place des plans « Eau »
Agréments pour les hydrogéologues

MIS A JOUR

Le cadre institutionnel (+46 textes)
Les acteurs
(452 organismes & 3 200 spécialistes)
Les données
L'offre de biens et services
(2 800 entreprises & 20 000 noms)



COMMANDEZ EN LIGNE

goo.gl/Q82eAc

fares des entreprises du secteur devrait progresser au rythme de 4 % par an en moyenne à l'horizon 2020, selon les prévisions des experts de Xerfi.

Il faut dire qu'entre le durcissement des normes environnementales et celles relatives à la sécurité des produits, les mesures des industriels pour protéger leur image de marque, la prise de conscience écologique ou encore la montée en gamme des industriels, les moteurs ne manquent pas. Le potentiel de croissance reste immense notamment dans le domaine de l'eau : la France a notamment pris du retard par rapport à son objectif d'atteindre un bon état écologique des eaux de surface à 100 % d'ici 2027 (ce taux atteignait seulement 43 % en 2013). Par ailleurs, de nombreux scandales sanitaires et alimentaires ont régulièrement émaillé l'actualité, créant un terreau propice aux sociétés bioanalytiques. Depuis l'ouverture à la concurrence en 2006, l'offre privée n'a cessé de gagner du terrain sur l'offre publique, notamment grâce à une politique active de communication et de veille de la part des opérateurs, même si certains laboratoires publics tentent de réagir en créant des groupements pour partager leur expertise, mutualiser les coûts et investir dans du matériel plus sophistiqué.

Si le dynamisme du marché profite à l'ensemble des acteurs privés, les plus grands d'entre eux, en tête desquels Eurofins et Carso, tirent sans conteste leur épingle du jeu, selon les experts de Xerfi. Dans une activité caractérisée par d'importants coûts fixes, ils se sont lancés dans une course effrénée à la taille pour réaliser des économies d'échelle. Ces leaders, qui représentent déjà plus de 40 % du chiffre d'affaires, devraient continuer à faire leurs emplettes pour s'approprier

l'essentiel du marché français. Déjà vive, la concurrence intra-sectorielle pourrait donc encore monter d'un cran. Cette course à la taille risque de pénaliser les plus petits acteurs au rayonnement local. À terme, le marché de la bioanalyse pourrait muter vers un marché à deux vitesses.

La stratégie de volume des leaders va multiplier les zones de tension. Les experts de Xerfi ont ainsi identifié le risque d'éviction (en particulier pour les petits indépendants), le risque de déstructuration (effet indirect des multiples rachats d'entreprises ayant des organisations différentes), le risque d'image/réputation (exposition accrue aux critiques) et un risque déflationniste/de qualité (pressions sur les prix et offres standardisées).

Face à cette évolution du marché, les challengers cherchent à diversifier leur offre dans la formation, le conseil en affaires réglementaires, l'évaluation des risques ou encore l'analyse sectorielle. À titre d'exemple, Alpa propose de collecter et d'acheminer des prélèvements sous température dirigée vers une des plateformes du groupe en moins de 24h. Quant au groupe Wessling, il s'est doté d'un pôle audit, formation et conseil. L'enrichissement des prestations de services permet en effet d'augmenter les revenus des laboratoires mais également la valeur perçue de l'offre, de l'avis des experts de Xerfi.

Proposer des offres intégrées aux clients et se positionner comme leur unique prestataire de référence, y compris à l'étranger, est une autre piste à ne pas négliger, tout comme la capacité d'accompagnement des clients dans leur déploiement à l'international. En somme, les laboratoires tentent de s'extraire des pressions tarifaires et de se différencier de la concurrence en sophistiquant leur offre. ■

Retrouvez toute l'actualité de l'eau sur le site

www.revue-ein.com