

## REACH : sera-t-il le coup de grâce porté aux usines européennes de la chimie fine ?

REACH, cette réglementation unique au monde, est en passe de compromettre l'avenir industriel de la chimie fine française déjà soumise aux coups de boutoir d'une énergie chère, de la lourdeur de la fiscalité et d'une administration tatillonne. Le cas de la chimie fine illustre l'effet pervers d'une réglementation conçue sans les industriels, dominée par un écologisme exacerbé et gouvernée par le sacro-saint principe de précaution. Le rejet vers des pays moins regardants, hors des frontières de l'Union européenne, d'une industrie historique et bien maîtrisée, a pour conséquence de polluer encore bien plus notre environnement, de créer du chômage en Europe et, au final, de dégrader une qualité de vie que le législateur voulait pourtant améliorer.

Par Frédéric GAUCHET\*

### Qu'est-ce que la chimie fine ?

La chimie fine est un pan méconnu de l'industrie chimique. Et pour cause : elle ne représente en effet que 125 milliards de dollars de ventes annuelles, soit seulement 5 % du marché mondial de la chimie ! Elle a pour vocation de fournir des molécules élaborées sur-mesure à la demande de clients uniques ou en nombre limité. Son premier débouché est la fabrication de principes actifs, en premier lieu pour la pharmacie, mais aussi pour la cosmétique, l'alimentaire et l'agriculture.

La chimie fine doit allier des savoir-faire complexes, des investissements industriels importants et des services très variés pour des chiffres d'affaires modestes en comparaison de ceux de la chimie des spécialités ou de la pétrochimie. La chimie fine recouvre une collection de débouchés avec des quantités produites allant de quelques tonnes à quelques milliers de tonnes. La complexité des services qu'elle rend à ses clients et le morcellement de la demande ont limité l'appétit des grands groupes de la chimie pour cette activité. Depuis la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle, la chimie fine est l'apanage des PME, le plus souvent familiales. Elles ont plus particulièrement prospéré dans des pays favorables à l'entrepreneuriat et dotés d'un enseignement de la chimie de haut niveau (en Europe, aux États-Unis, en Inde et en Chine, principalement).

Des milliers de PME présentes dans le monde entier se partagent le marché de la chimie fine. Une dizaine d'entre elles dépassent la barre des 500 millions de dollars de chiffre d'affaires, mais pour la plupart celui-ci n'excède pas les 50 millions de dollars, voire même pour certaines les 10 millions de dollars.

Les industriels clients peuvent acheter les produits de la chimie fine n'importe où dans le monde, et ils font souvent acheminer leurs commandes par avion, ce que permettent les faibles tonnages. La concurrence entre les chimistes est donc globale et chaque acteur sait pertinemment que toute commande obtenue passe par une mise en compétition avec ses confrères asiatiques, américains et européens.

Pour résister, il faut non seulement être un bon chimiste, mais aussi posséder des installations fiables et flexibles et, condition *sine qua non*, rester le moins cher. À une époque où le *low cost* est devenu la panacée, chacun de nous peut facilement comprendre pourquoi les chimistes occidentaux ont perdu leur *leadership* à la fin du XX<sup>e</sup> siècle. Soutenus par une recherche universitaire performante, les Indiens et les Chinois tiennent désormais le haut du pavé grâce aux faibles coûts tant de leurs investissements que de leur main-d'œuvre. La stratégie des Occidentaux a consisté à recentrer leurs activités sur les savoir-faire techniques à forte valeur ajoutée. Ce choix s'est avéré payant pour la sur-

vie de la chimie fine européenne, en particulier dans les pays, comme l'Allemagne, dotés de parcs industriels dédiés à la chimie.

Mais des législations singulières telles que REACH, l'absence d'une énergie bon marché et l'alourdissement de la taxation risquent de faire disparaître les industriels européens de la chimie fine de la scène, et ce, pour longtemps.

### REACH et les PME de la chimie fine

Qu'est-ce qu'une PME de la chimie fine ? C'est souvent une entreprise comportant une usine et un laboratoire, et comptant une centaine de salariés, dont quelques commerciaux, des chercheurs et une poignée de cadres pour la diriger, sans cesse au four et au moulin...

Et qu'est-ce que REACH ? C'est un règlement de 850 pages qui est agrémenté d'un préambule de 40 pages et flanqué d'un guide d'utilisation expliquant ce qui doit être fait pour qu'il soit respecté. REACH se veut complémentaire des dispositions particulières du Code de travail en matière d'hygiène et de sécurité, du Code de protection de l'environnement, de la réglementation sur le transport des substances dangereuses et de celle relative à l'exploitation des sites chimiques classés Seveso.

Lorsqu'un entrepreneur de la chimie fine découvre ce pavé, il ne le voit pas comme un complément, mais bien comme l'épaississement d'un millefeuille législatif qu'il a déjà bien du mal à maîtriser, avec sa petite équipe. Et il s'inquiète de l'effet qu'auront les contraintes introduites par REACH sur la compétitivité de son entreprise, alors que ses concurrents internationaux poursuivent leur *business as usual* en bénéficiant de contraintes réglementaires moins lourdes.

Les chimistes ont fait preuve d'un grand volontarisme pour appliquer REACH (1). Mais avec ses nombreux produits et ses intermédiaires de fabrication encore plus nombreux, l'industriel de la chimie fine constate aujourd'hui le coût élevé de REACH rapporté à son modeste chiffre d'affaires. Et, bien sûr, aucun de ses clients ne veut payer pour cette singularité européenne, alors que des centaines d'acteurs extra-européens sont prêts à prendre sa place !

### REACH, l'instrument d'un certain jusqu'au-boutisme

L'accumulation de règlements de plus en plus détaillés est devenue un handicap pour les chimistes français. Le Code du travail définit toutes les mesures à prendre pour protéger les travailleurs contre le danger de certains produits chimiques. Le Code de l'environnement et la réglementation Seveso font de même en ce qui concerne la protection du milieu naturel et des riverains des usines chimiques. Ces dispositifs créent des obligations en matière de manipulation, de contrôle et de confinement des substances chimiques pendant leur fabrication, leur stockage et leur transport. Ils sont cohérents avec les règlements mis en œuvre dans le reste du monde. En revanche, REACH introduit une approche unique qui remet en cause l'agencement et les équipements des usines, et rend les fabrications beaucoup plus coûteuses, cela sans fermer les frontières de l'Union européenne aux importations de produits fabriqués sans avoir à respecter les préconisations de REACH. Les motivations sociales et environnementales de REACH sont difficiles à saisir pour des industriels qui connaissent parfaitement les substances qu'ils mettent sur le marché pour les avoir inventées et pour en avoir développé les propriétés applicatives !

S'il était pris au pied de la lettre, le règlement REACH devrait d'ailleurs avoir peu d'impact sur la chimie fine en ce qui concerne son marché premier, la chimie pharmaceutique. Seuls les intermédiaires de fabrication étaient concernés, et ce, sous la forme d'un simple recensement. Les médicaments ayant fait l'objet d'études cliniques, les substances concernées et leurs intermédiaires de fabrication étaient initialement dispensés de toute étude d'évaluation de leurs dangers pour la santé humaine et l'environnement sous REACH. Le chimiste pharmaceutique avait seulement à acquitter les redevances d'enregistrement de ses intermédiaires, soit quelques dizaine de milliers d'euros.

Malheureusement certains pays, comme la France, sous la pression des écologistes, ont considéré qu'il ne fallait exempter les produits intermédiaires entrant dans la fabrication des médicaments qu'à partir du moment où ils restaient continuellement et absolument confinés dans les équipements de fabrication, en l'absence de tout contact avec l'extérieur.

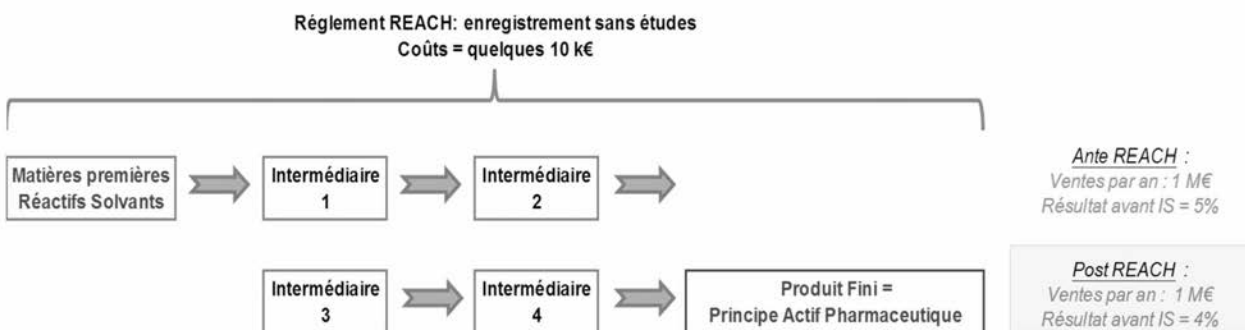


Figure 1.



© MINAKEM

Malgré une protection totale de l'opérateur et une atmosphère totalement filtrée à l'entrée et à la sortie de l'atelier et le soin apporté au déchargement du produit, certains pays, dont la France, ont considéré que ce confinement n'était pas suffisant. Ils ont exigé que le produit ne soit jamais en contact avec l'extérieur (ce qui est une gageure sur le plan technique), sauf à ce que l'innocuité pour l'homme et l'environnement de la substance soit démontrée, ce qui est tout aussi irréaliste, s'agissant d'un composé d'un principe actif !

Pour un produit fabriqué en grande quantité par des chaînes dédiées, si des solutions techniques existent, c'est au prix d'un renchérissement notable des coûts de revient. Mais pour l'immense majorité des usines qui vivent de demandes irrégulières portant sur de nombreux produits, il n'existe pas de solution technique raisonnable permettant de confiner ces productions, et REACH les condamne donc à la délocalisation.

En effet, les coûts des équipements et de la fabrication deviennent prohibitifs dès qu'il y a un ou plusieurs intermédiaires de fabrication. Cette exégèse jusqu'au-boutiste du règlement a entraîné une levée de boucliers de la part des industriels de la chimie fine. Leurs clients ont tout intérêt à faire produire en dehors de l'Union européenne :

en effet, les produits intermédiaires ne sont plus dès lors soumis aux contraintes REACH, et les principes actifs pharmaceutiques ainsi produits peuvent être importés librement dans l'Union européenne.

### Les méfaits du règlement REACH dans la pratique

Consciente des carcans législatifs qui pèsent sur les PME, la Commission européenne a décidé d'interroger 1 000 entreprises afin d'identifier les dix règlements qui constitueraient les freins les plus importants à leur développement. Sans surprise, REACH figure en tête de la liste (2).

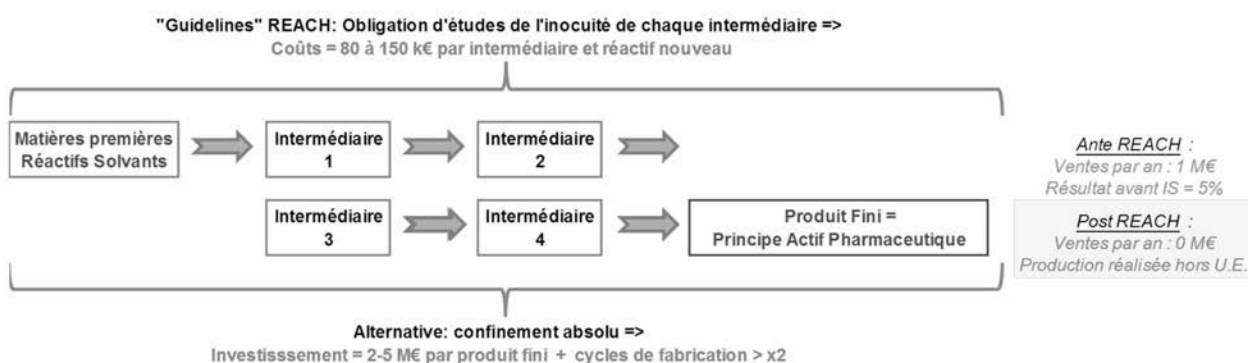


Figure 2.



*Les substances produites dans cette usine asiatique, avec un confinement sommaire et une protection minimaliste des hommes et de l'environnement, seront vendues au même prix que celles produites au sein de l'Union européenne (mais avec une marge bien plus importante, dont bénéficieront essentiellement leurs importateurs !).*

© MINAKEM

## Commission européenne



Bruxelles, le 7 mars 2013

La Commission entend simplifier le quotidien des PME en allégeant les dix législations de l'UE les plus contraignantes.

Les 20,8 millions de petites et moyennes entreprises (PME) que compte l'UE sont à l'origine de 85 % de tous les nouveaux postes créés : elles emploient les 2/3 de la main-d'œuvre de l'UE et contribuent de manière significative à l'innovation et à la croissance. Conformément au principe *think small first* (priorité aux PME) et à l'esprit du *Small Business Act* de 2008 (initiative relative aux PME), la Commission a placé les intérêts des PME au cœur de son programme pour une réglementation intelligente afin de stimuler la croissance et la création d'emplois en Europe. Dans le cadre d'une vaste consultation lancée par la Commission, quelque 1 000 entreprises et organisations professionnelles ont établi leur Top 10 des législations de l'UE les plus contraignantes (...).

Antonio Tajani, Vice-président de la Commission européenne chargé de l'Industrie et de l'Entrepreneuriat, a ajouté : « Les PME, qui créent – et de loin – le plus de nouveaux emplois en Europe, sont la clé qui nous permettra de sortir de la crise. Notre législation doit être pensée en fonction des PME et plus particulièrement des nouveaux entrepreneurs : elle doit être intelligente, simple et stable. Plus nous serons à l'écoute des PME, plus celles-ci pourront nous aider à renouer avec la croissance. »

Voici le Top 10 des législations de l'UE les plus contraignantes pour les PME :

- ✓ REACH,
- ✓ la TVA (taxe sur la valeur ajoutée),
- ✓ la sécurité générale des produits et la surveillance des marchés,
- ✓ la reconnaissance des qualifications professionnelles,
- ✓ les transferts de déchets,
- ✓ la législation relative au marché du travail,
- ✓ la protection des données,
- ✓ le temps de travail,
- ✓ les appareils de contrôle dans le domaine du transport par route,
- ✓ les procédures de passation des marchés publics.

Dans nombre de ces domaines (qualifications professionnelles, protection des données, marchés publics, notamment), la Commission a d'ores et déjà pris des mesures visant à améliorer et à simplifier la législation de l'Union européenne (...).

Cette place de choix traduit à la fois l'incompréhension de l'utilité de REACH et la réalité du handicap économique infligé aux PME. L'intérêt de ce règlement ne peut être expliqué à un client américain qui peut faire appel à un chimiste suisse, américain ou chinois pour s'approvisionner, et ce, sans entendre parler de REACH.

L'industrie de la pharmacie, qui est dominée par les États-Unis, le Royaume-Uni et la Suisse, prend des dispositions pour s'approvisionner en Asie et en Amérique du Nord. La chimie française est particulièrement touchée, alors qu'elle était déjà pénalisée par des coûts fiscaux et réglementaires élevés et par une durée légale du temps de travail plus réduite.

Ces manœuvres d'évitement constatées dans le secteur pharmaceutique se généralisent à tous nos marchés. Ainsi, notre groupe, Minafin, commercialise un solvant vert fabriqué à partir de rafles de maïs, utilisé dans la solubilisation des pesticides agricoles. Son atout est une biodégradabilité rapide : il disparaît en effet des champs traités en deux jours. Les tests réalisés avec un marquage au carbone 14 montrent qu'il n'y a plus de trace détectable de ce solvant dans les plantes deux semaines après le traitement. Dans un premier temps, les clients de notre usine américaine ont demandé à réorienter une partie du flux destiné à l'Europe vers leurs filiales suisses, cela pour rester au-dessous du seuil REACH des 1 000 t/an et éviter ainsi le coût lié au franchissement dudit seuil. Mais l'Europe s'appropriant à classer notre solvant « reprotoxique », nos clients ont décidé d'en abandonner désormais tout usage dans les pays de l'Union européenne. Une étude a en effet montré qu'une ingestion répétée de notre produit par des rates gravides était susceptible de provoquer des malformations congénitales. Les conditions très encadrées des usages agricoles et industriels de ce solvant n'ont pas été prises en compte par l'administration européenne, qui aurait pu, ce faisant, en éviter la condamna-

tion commerciale. Dans le même temps, *a contrario*, l'administration américaine passe en revue les études de biodégradabilité de notre solvant pour en élargir les utilisations agricoles...

### **Nous nous devons de réagir avant qu'il ne soit trop tard**

Malgré les efforts redoublés des *lobbies* écologistes, certains commissaires européens se demandent s'il faut aller jusqu'au bout. Mais quel est l'intérêt de transférer une production de principes actifs d'une usine européenne soumise à contrôle vers une usine extra-européenne *low costs* qui, elle, n'est jamais contrôlée ? Au final, ce transfert se traduit par davantage de pollution et de contamination tant de l'atmosphère que des océans. Ces produits, ainsi fabriqués pour beaucoup moins cher, arrivent sur le marché européen sous la forme de médicaments, de cosmétiques ou de pesticides vendus aux utilisateurs aux mêmes prix. Le consommateur européen n'y gagne rien, et l'écologiste favorise ainsi un monde moins bien protégé, une traçabilité incontrôlable et le risque de voir, à l'avenir, se multiplier les scandales du type « viande de cheval »...

Pour le moment, les administrations de contrôle des États membres de l'Union européenne semblent avoir décidé de faire de REACH l'interprétation la plus pragmatique possible afin de préserver nos usines. La profession espère que la Commission adoptera des règles d'application qui soient compatibles avec le maintien de la chimie fine en Europe. Mais d'ores et déjà, le mal semble être fait si l'on se réfère au nombre des entreprises qui ont créé des filiales en dehors de l'Union européenne. C'est ainsi que depuis 2010, le groupe Minafin donne la priorité à ses investissements industriels hors-Union européenne.



**Le groupe Minafin a pour vocation la chimie fine industrielle, avec une orientation forte de ses services vers les industries des sciences de la vie. Il se classe parmi les cinquante premiers spécialistes mondiaux de la chimie fine, et il est le n°3 français.**

**Avec 118 millions d'euros de chiffre d'affaires, il emploie 590 salariés répartis sur cinq sites industriels (deux en France, un en Allemagne pour la pharmacie et deux aux États-Unis) et quatre centres de recherche.**

**Ses produits et services sont commercialisés à travers six marques correspondant à des centres de profit organisés en entreprises :**

- ✓ Minakem Custom Recurring & Generics, pour les médicaments commerciaux ;
- ✓ Minakem Custom Development, pour les médicaments en recherche ;
- ✓ Minasolve, pour les ingrédients cosmétiques ;
- ✓ Pressure Chemical, pour la chimie haute pression et les polymères de niche ;
- ✓ Minathiol, pour la chimie du soufre ;
- ✓ Pennakem, pour la chimie verte.

## REACH : l'Union des Industries Chimiques (UIC) dresse le bilan



Puteaux, le 6 mai 2013

Près de six ans après l'entrée en vigueur de REACH, l'UIC témoigne de l'énorme travail accompli au niveau français par les industriels de la chimie pour mettre en œuvre ce règlement. Au sein des entreprises, le déploiement de la réglementation a bien entendu touché les services réglementaires et les services HSE, mais le respect de certaines dispositions (notamment celles liées à l'enregistrement ou à l'autorisation) a parfois conduit à bouleverser les processus internes des services achat, logistique et recherche et développement.

Face à des procédures complexes, les industriels ont redoublé d'efforts pour respecter les échéances imposées, travaillant à une meilleure connaissance des substances chimiques et de leurs utilisations et relevant – avec succès – le défi de la première phase d'enregistrement de 2010.

Néanmoins, l'application de REACH s'est souvent faite au détriment de la compétitivité de l'industrie chimique. L'explication réside, d'une part, dans des coûts élevés de mise en conformité (supérieurs aux estimations qu'avait réalisées la Commission en 2003) (4) et, d'autre part, dans le fait que les concurrents extra-européens de nos industriels ne sont pas soumis aux mêmes contraintes. En effet, dans la mesure où REACH n'a pas aujourd'hui d'équivalent dans d'autres régions du monde, la compétition n'est pas équilibrée.

Devant ce constat, l'UIC demande une approche proportionnée dans la mise en œuvre de REACH, une approche indispensable pour répondre à tous les objectifs du règlement (protection de la santé humaine et de l'environnement) sans pour autant déstabiliser l'industrie chimique en France et en Europe, sa compétitivité et sa capacité d'innovation. L'UIC veille ainsi à ce que REACH soit appliqué en France de manière homogène avec tous les États membres et suit avec attention l'écart créé avec les réglementations des différentes régions du monde. Cette approche proportionnée est vitale pour [le maintien] d'une industrie chimique durable et compétitive après 2018, associant tous les acteurs de la chimie, notamment les PME.

Le règlement REACH ne pourra être une grande idée de progrès que s'il est adopté par le monde entier et s'il respecte un juste équilibre entre les risques assumés et ceux évités. Nous sommes loin de son adoption à l'échelle internationale tant il est vrai que les pays non européens voient dans notre obsession à appliquer le principe de précaution la source de notre perte. Pour l'instant, REACH est une charge de plus pour les industriels, dans une Europe qui pèse pour 50 % de la dépense publique mondiale avec seulement 7 % de la population et un chômage galopant qui touche 27 millions d'Européens, surtout les plus jeunes.

La simplification de notre droit de l'environnement serait vécue par certains comme une régression. Pourtant, force est de constater que la prolifération des millefeuilles de contraintes et la complexité des règlements compliquent la vie des entreprises au point de générer des stratégies d'évitement, des pans entiers de notre industrie sont ainsi redéployés dans des pays émergents et en Amérique du Nord.

L'industrie chimique française en est l'illustration. Sous les coups de boutoir d'une énergie, d'une fiscalité et de

contraintes réglementaires toujours plus pesantes, et à contre-courant du reste du monde, elle a fortement réduit sa voilure. En l'espace de seulement quatre ans, les effectifs de la chimie française ont chuté de 190 000 salariés à 157 000 (3), alors qu'il s'agit d'emplois parmi les mieux rémunérés dans notre pays.

REACH est l'exemple type d'une réglementation qui risque d'aller trop loin sous l'effet d'un écolo-centrisme utopique et de la propension des pouvoirs publics à céder à cette facilité rassurante qu'est l'invocation du principe de précaution.

Voulons-nous continuer à fermer ainsi des usines qui pourraient travailler dans les règles de l'art au profit d'usines loin de nos yeux, mais ô combien plus polluantes pour notre Terre et menaçantes pour notre futur ?

Je doute que le citoyen européen ait envie d'opter pour l'appauvrissement, la perversité environnementale de la délocalisation de ses industries en dehors de l'Europe, ainsi que pour un approvisionnement énergétique plus cher que partout ailleurs, juste pour le plaisir de montrer l'exemple, quand bien même il serait le seul !

## Notes

\* Président du groupe Minafin.

(1) Voir l'encadré de l'UIC.

(2) Voir l'extrait du communiqué de presse de la Commission européenne de la page 64.

(3) Source UIC.

(4) Les coûts d'enregistrement liés à l'échéance de 2010 ont été évalués à un montant à peu près identique à celui de l'estimation faite par la Commission européenne, en 2003, pour les trois phases d'enregistrement (l'étude de 2012 chiffre à 2,1 milliards d'euros la première échéance d'enregistrement, alors que l'ensemble des trois échéances avait été initialement estimé à 2,3 milliards d'euros). À ces coûts directs, il convient par ailleurs d'ajouter des coûts indirects (liés aux ressources humaines mobilisées ou à des évolutions dans les logiciels, par exemple).