

Greentech, leader européen des principes actifs végétaux

Producteur de principes actifs issus des plantes pour l'industrie cosmétique, Greentech a très tôt senti la tendance à l'utilisation de végétaux dans ce secteur. Cette PME auvergnate réalise aujourd'hui près de 60 % de son chiffre d'affaires dans plus de 30 pays.

Jean-Yves Berthon, docteur en biotechnologie végétale, a placé Greentech sur le marché international, dès sa création en 1992. « J'ai toujours dit : Si l'on ne vend pas à Clermont-Ferrand, on vendra à Paris, si l'on ne vend pas à Paris, on vendra à New York. » À cette date, la start-up s'intéresse aux molécules bioactives présentes dans les plantes et pouvant avoir un intérêt thérapeutique. Jean-Yves Berthon signe son premier contrat aux Açores. Peu après, il décroche des contrats avec deux laboratoires pharmaceutiques français : Greentech démarre avec trois chercheurs, un par contrat. Dès son premier exercice, elle réalise 30 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. « Travailler sous contrat, c'est bien pour démarrer, mais cela ne permet pas de faire vivre une entreprise. Nous nous sommes tournés vers la production tout en maintenant notre activité de recherche », expose Jean-Yves Berthon. C'est chose faite à partir de 1995. Greentech réalise, dans son unité de production de Saint-Beauzire (Puy-de-Dôme), la quasi-totalité des opérations d'extraction des principes actifs contenus dans les plantes, « selon une tech-

nologie particulière et avec un équipement particulier » : elle détient plusieurs brevets. Elle est en outre certifiée ISO 22716 (norme donnant des lignes directrices pour la production, le contrôle, le stockage et l'expédition des produits cosmétiques) et BPF (Bonnes pratiques de fabrication, label délivré par l'Afssaps – Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé). Douze de ses 43 salariés sont des chercheurs.

Le marché des principes actifs végétaux utilisés à des fins thérapeutiques étant très concurrentiel, Greentech a rapidement diversifié ses débouchés : « En pleine crise de la vache folle, face à la défiance des consommateurs vis-à-vis des produits animaux et de la chimie, les fabricants de cosmétiques devaient trouver des alternatives. Nous leur proposons d'élaborer de nouveaux concepts végétaux. Aujourd'hui, les dix premières entreprises mondiales de la cosmétique sont nos clientes et ce secteur représente 80 % de notre chiffre d'affaires contre 5 % pour la pharmacie. En 2002, Greentech a été le premier fournisseur d'ingrédients cosmétiques au monde certifié Ecocert (biologique) et nous sommes le premier mondial en volumes certifiés »,

indique Jean-Yves Berthon qui produit également pour la nutraceutique (15 % du chiffre d'affaires). Cette entreprise s'intéresse aux ressources végétales de tous les climats. « Grâce à nos liens avec des chercheurs, nous avons créé un réseau international de fournisseurs de plantes. Ces agriculteurs et cueilleurs sont les partenaires de Greentech. Ces contacts nous ont permis de connaître de nombreux pays et d'y trouver des distributeurs », explique Jean-Yves Berthon qui a conclu ses premiers accords de distribution en 1996-97 (Allemagne, États-Unis puis Italie et Canada). Pour « répondre à des problèmes avec les distributeurs », l'entreprise a créé, en 2005 et 2009, deux filiales commerciales, aux États-Unis et en Allemagne. Son P-dg est en négociations pour racheter une société dans un pays où la cosmétique est très développée « car il est important d'avoir la nationalité du pays ». Au cours de la décennie 2000, Greentech est devenu un groupe qui, outre ses filiales étrangères, comprend des unités de recherche et de production acquises en France pour « élargir notre gamme de matières premières et donc développer des produits ».

Sylvie Jolivet

Premier succès

Du chercheur à l'industriel

En 1994, Greentech a signé avec le laboratoire pharmaceutique suisse Mepha un contrat portant sur l'*Artemisia annua*, utilisée contre le paludisme. La recherche visait à augmenter (par sélection et amélioration variétale) la teneur de la plante en principe actif.

Puis Greentech a assuré la culture sur plusieurs dizaines d'hectares, le séchage des plantes et l'extraction des principes actifs. Ce contrat lui a permis de « passer du statut de chercheur à celui d'industriel ». En outre, grâce à ce programme suivi par l'OMS, Greentech a été reconnue par des laboratoires.

Premier échec

La rupture avec un distributeur

En 2002, la réorganisation interne de son distributeur aux États-Unis entraîne une chute vertigineuse des ventes de Greentech. « Ils nous ont "pourri" notre marché américain », tempête le P-dg. Souhaitant rompre avec ce partenaire, il a découvert qu'une clause du contrat prévoyait une indemnisation équivalente au chiffre d'affaires de la période restant à courir. Le recours à une médiation a permis de ramener les pénalités à 6 mois. Jean-Yves Berthon a retenu la leçon : « Bien lire les contrats, surtout aux États-Unis. » Et relève le côté positif de l'affaire : la création d'une filiale qui devrait réaliser un chiffre d'affaires de 2 millions de dollars en 2012.

Greentech recherche les principes actifs de végétaux en provenance du monde entier.



D.R.

Les **six** clés du succès

1/ L'anticipation

Jean-Yves Berthon a senti très tôt la nécessité pour les industriels d'utiliser les plantes afin de satisfaire les attentes des consommateurs.

2/ Une offre complète

Élaboration et production de nouveaux actifs, recherches en partenariat avec des industriels, mise au point de dossiers techniques... Greentech propose une offre complète à ses clients.

3/ Une recherche internationale

Les équipes de R&D s'appuient sur un réseau international de chercheurs universitaires et d'experts.

4/ La notoriété d'un congrès maison

Tous les deux ans, l'entreprise organise, à Vichy, un congrès scientifique international sur la physiologie de la peau, le SPIM, ainsi qu'un concours de jeunes chercheurs.

5/ Les salons

La présence de la société, depuis 1993, dans des salons spécialisés à l'étranger participe également à sa notoriété internationale.

6/ Le sponsoring

Jean-Yves Berthon invite ses clients et ses partenaires à assister, en France ou à l'étranger, aux compétitions auxquelles participent la voiture ou le voilier sponsorisés par Greentech.



Greentech possède un savoir-faire reconnu dans les biotechnologies.

Les chiffres-clés de Greentech

Siège social : Biopôle Clermont-Limagne à Saint-Beauzire (Puy-de-Dôme)

Chiffre d'affaires consolidé du groupe : 17 millions d'euros en 2010 (en moyenne + 25 % par an depuis 1997), dont 10 millions d'euros pour l'entreprise mère (hors filiales françaises)

Résultat net : 5 % du chiffre d'affaires
CA à l'international : 7 millions d'euros dont 5,5 millions d'euros pour l'entreprise mère

Organisation à l'international : deux filiales aux États-Unis et en Allemagne, des distributeurs dans plus de 30 pays

Principaux marchés étrangers : États-Unis (6 %), Allemagne (4 %), Italie (3,5 %), Canada (3 %), Corée (2,5 %), Chine (2 %), Espagne (2 %)

Effectifs : 101 salariés dont 43 à Saint-Beauzire

Dépenses de R&D : 15 % du chiffre d'affaires

Sites de production : Saint-Beauzire (Puy-de-Dôme), Saint-Etienne-de-Chaumeil (Cantal), Méze (Hérault) et Mourenx (Pyrénées-Atlantiques)

Dirigeant : Jean-Yves Berthon (P-dg)

L'entreprise emploie
101 salariés, dont
12 chercheurs.

La « boîte à atouts » de Jean-Yves Berthon

Le marché veut de l'innovation, Greentech innove. « Avec nos 12 chercheurs, nous disposons d'un savoir-faire internationalement reconnu dans le monde des biotechnologies. Nos bases de données recensent 30 000 plantes et 300 000 molécules d'origine biologique. En 2010, nous avons obtenu un Trophée régional de l'innovation décerné par l'Inpi. »

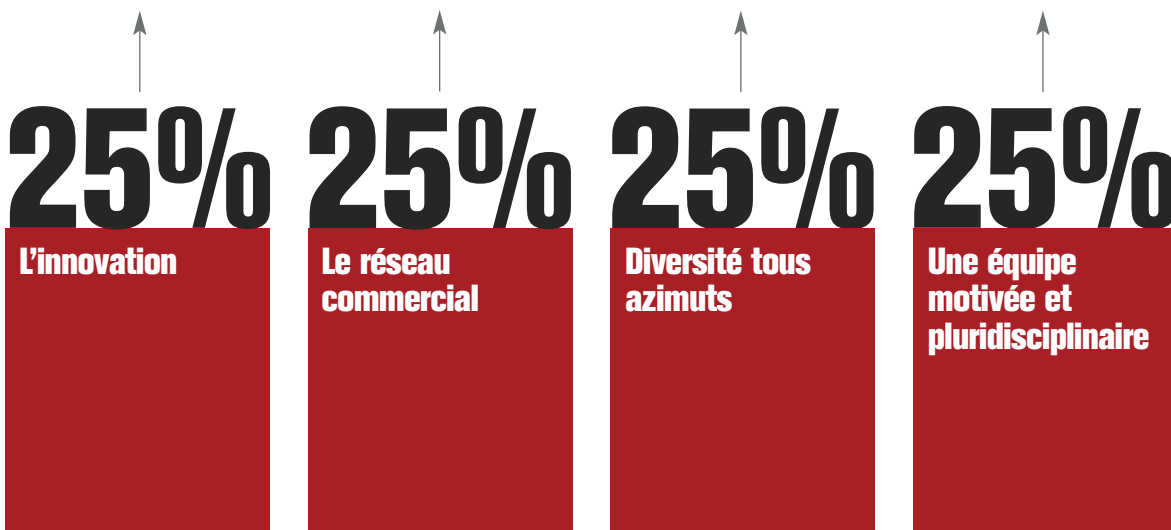


DR

En France et à l'étranger, Greentech peut compter sur un réseau commercial performant. « À l'international, nous sommes représentés par plus de 30 distributeurs et deux filiales. Le tout est piloté à partir du siège par trois personnes, dont moi, qui voyage beaucoup... Mais tous les salariés connaissent bien nos marchés et ont le réflexe service client. »

Un catalogue de Greentech (2,7 kg...) qui comprend 2 000 références : « Nous n'avons pas un produit phare sur lequel reposerait notre activité. En 2000, avec l'absorption de MU, qui appartenait au groupe Limagrain, on nous a vus comme des industriels et les clients sont venus pour des projets importants. L'acquisition de sociétés complémentaires de Greentech a renforcé cette position et nous a permis d'aller vers d'autres marchés. La diversité de nos activités, matières premières, débouchés permet d'amortir les chocs des crises. »

Trente-cinq ans de moyenne d'âge. Les 101 salariés du groupe forment une équipe jeune, pluridisciplinaire, motivée, flexible, réactive et innovante. « Chaque mois, je réunis les responsables recherche des entités du groupe pour trouver des sujets d'étude communs. C'est ainsi que nous avons lancé des concepts forts et des produits qui n'existaient pas en cosmétique. »



Jean-Yves Berthon, toujours chercheur et découvreur

Un explorateur des végétaux qui fait partager sa passion à ses collaborateurs et à des industriels du monde entier. C'est ainsi que l'on peut présenter le P-dg de Greentech, Jean-Yves Berthon. Ce docteur en biotechnologie végétale se définit comme « un Géo Trouvetout devenu chef d'entreprise ». Tout jeune, cet Auvergnat issu du milieu agricole prévoyait de se mettre à son compte à 40 ans. « Les circonstances ont fait que j'ai anticipé » : il n'a que 32 ans lorsqu'il crée Greentech. Et à son actif des expériences diverses : chercheur pendant huit ans à l'université de Clermont-Ferrand, il quitte l'Auvergne pour un post-doctorat en Belgique avant de renoncer à la recherche publique pour entrer dans l'industrie : « J'étais attiré par le privé. » Après un contrat de deux ans chez Rhône-Poulenc, il devient ingénieur d'affaires chez un fabricant de fermentateurs. Puis une société privée lui confie la mise en place d'un laboratoire d'agronomie en Bretagne. Un parcours qui l'a préparé à son métier d'entrepreneur. Il conçoit Greentech sur la conviction que les principes actifs issus du monde végétal ont un bel avenir. Tout naturellement, il choisit d'installer son entreprise en Auvergne : « Retour aux racines et aux végétaux ». À la tête de Greentech depuis 19 ans, il a prouvé qu'il sait constituer et motiver des équipes, anticiper les besoins des industriels du monde entier, gérer un réseau commercial international, rassurer les banques, y compris dans les situations les plus délicates, construire un groupe...

Il sait aussi mettre au service de son entreprise la ténacité et la patience qui font les



D.R.

bons chercheurs. Greentech a ainsi été l'un des principaux acteurs du dossier de demande d'autorisation de mise sur le marché français du Rébaudioside A, un édulcorant extrait de la *Stevia rebaudiana*. Autorisation obtenue en 2009. Cela faisait treize ans que Jean-Yves Berthon s'intéressait à cette plante originaire du Paraguay qui possède un pouvoir sucrant exceptionnel. Ce substitut à l'aspartame est autorisé au Japon depuis 1974 et commercialisé aux États-Unis depuis 2008. Mais la France est le premier pays européen à l'avoir autorisé. « Une filiale de Greentech, Greensweet, produit l'un des plus purs Rébaudioside A, l'un des seuls correspondant à la réglementation. Nous représentons 10 % du marché français qui s'approvisionne beaucoup en Chine », décrit Jean-Yves Berthon. Son succès auprès des consommateurs semble donner raison à ce grand connaisseur des plantes. S. J.

Ses trois conseils à un primo-exportateur

- 1 / **Bien choisir certains pays** en fonction de ses produits.
- 2 / **Ne pas se fier aux études de marché** et plutôt se rendre sur place pour « renifler le pays ».
- 3 / **Choisir un partenaire dans chaque pays, et bien le choisir.** Lorsqu'un distributeur fait une candidature spontanée, se renseigner sur lui et regarder ses chiffres.

PARTENAIRE Avances remboursables et réseau

Dans les mois qui précèdent la création de Greentech, en 1992, Jean-Yves Berthon recherche « des conseils plus que de l'argent ». Il part à la rencontre de sa CCI, du conseil régional, de la Direction régionale de l'agriculture et de la forêt, la Délégation régionale à la recherche et aux technologies (D2RT) et de l'Anvar, devenue Oséo en 2007). L'agence publique de soutien à l'innovation et à la croissance des entreprises a « financé de beaux programmes de recherche et de développement grâce à des avances remboursables et nous continuons de travailler avec elle », explique le P-dg. Greentech est par ailleurs membre d'Oséo Excellence Auvergne.

Initié en janvier 2010, ce réseau regroupe au sein de la région des entreprises innovantes, sélectionnées par l'agence. Un forum en ligne leur est réservé et des rencontres sont régulièrement organisées pour permettre aux dirigeants de ces sociétés d'échanger conseils et idées. Greentech participe en outre à des projets européens Eureka qui sont « hébergés » par Oséo. Il s'agit d'une initiative destinée à promouvoir la coopération en matière de R&D entre entreprises européennes associées au cas par cas avec des instituts de recherche. Et qui permet aux PME d'obtenir un label et un financement de leur projet de R&D.