

GREENTECH

Comme son nom l'indique

Greentech compte parmi les dix premières entreprises mondiales en matière de biotechnologie végétale.

Elle développe des produits pour la cosmétique, la pharmacie, la nutraceutique et la biotechnologie, à partir de principes actifs végétaux, marins et microbiens. À l'heure où l'économie verte s'impose dans les politiques environnementales, Greentech est déjà porteuse de nombreuses solutions innovantes. L'entreprise auvergnate envisage l'avenir avec calme et sérénité, à l'image de son créateur, Jean-Yves Berthon.

TEXTES PATRICK FOULHOX
PHOTOS DENIS POURCHER





En arrivant au rond-point desservant le Biopôle Clermont Limagne, à Saint-Beauzire, au nord de Clermont-Ferrand, les enseignes Greentech sautent aux yeux. Les deux bâtiments déjà existants veillent sur un troisième en pleine éclosion. Avant de nous faire enfileur une blouse blanche pour visiter les labos, Jean-Yves Berthon nous reçoit dans son bureau. « Cette passion de la biologie m'est venue d'une prof que j'ai eue de la seconde à la terminale. Elle m'a donné le goût de la biologie végétale et animale. Je me suis tourné vers le végétal parce que ça m'ennuyait de triturer des animaux. » Ses premières études portent sur la rhizogenèse (genèse des racines) chez le séquoia d'un point de vue cytologique et biochimique. Après son doctorat en biologie, acquis à Clermont-Ferrand en 1988, Jean-Yves Berthon part en post-doctorat en Belgique, où il passe sa thèse. « Là-bas, je suis tombé sur un prof extraordinaire, qui m'a donné

Installé au Biopôle Clermont-Limagne, Greentech possède une centaine de principes actifs et quatre mille extraits végétaux à son catalogue.

le goût de l'entreprise. » Il travaille ensuite chez Rhône-Poulenc, à Lyon, avant de rejoindre Biolafitte, à Paris, un fabricant de fermenteurs (appareil pour multiplier les microorganismes). « Les fermenteurs, c'était intéressant. On travaillait très en amont du lancement d'un produit. J'avais une vision en avance des tendances. J'avais un peu plus de trente ans. Je me disais que dans dix ans, j'en saurais assez sur le développement de cette biotechnique pour me lancer dans les procédés de productions biotechnologiques. En définitive, j'ai commencé plus tôt. Après Biolafitte, on m'a débauché pour monter un laboratoire de biotechnologie en Bretagne. C'était formidable, j'étais payé pour apprendre ce que j'allais faire plus tard. » À trente-deux ans, en 1992, Jean-Yves Berthon est fin prêt pour lancer Greentech.

Implantation

Greentech a été hébergé par l'INRA de Clermont-Ferrand durant ses deux premières années d'existence.

” L'objet de Greentech est de produire des matières premières qui permettent d'assurer la qualité aux futures productions pharmaceutiques, cosmétiques, etc. C'est comme un chef en cuisine, il lui faut de bons ingrédients pour faire de la bonne cuisine. Notre travail consiste à apporter les bons ingrédients. » JEAN-YVES BERTHON, CRÉATEUR DE GREENTECH

Au terme du bail, il a fallu trouver un point de chute. Jean-Yves Berthon rencontre alors le promoteur Claude Boilon, conseiller général et président de la communauté de communes, qui avait dans ses cartons l'idée du Biopôle. « Je lui ai dit que s'il faisait le Biopôle, nous venions et lui m'a répondu que si on venait, il faisait le Biopôle. Ça s'est fait comme ça. On a été les premiers. Il nous a hébergés et en 2000, nous avons construit nos propres locaux. » Pour démarrer l'activité, Greentech commence par des contrats de recherche pour l'industrie pharmaceutique, où la demande est forte. « L'objet de Greentech est de produire des matières premières qui permettent d'assurer la qualité aux futures productions pharmaceutiques, cosmétiques, etc. C'est comme un chef en cuisine, il lui faut de bons ingrédients pour faire de la bonne cuisine. Notre travail consiste à apporter les bons ingrédients. » Sanofi et Roussel-Uclaf comptent parmi les premiers clients, de même qu'une société suisse, désireuse de mettre au point un anti-paludisme. « Avec ce laboratoire suisse, on est parti d'une graine qui contenait 0,2 % de matière active pour arriver à 1,8 %. On l'a produite ici, en Limagne, et on l'a séchée à la sucrerie de Bourdon. » L'idée de départ de Greentech était donc de fournir de la bonne matière première et d'améliorer la qualité des plantes produites, sans avoir recours à la transformation génétique. « Au bout de deux ou trois ans d'activité, les gens commençaient à nous appeler pour nous demander de leur fournir telle ou telle plante. Ce n'était pas notre métier. J'ai dit non une première fois, non une seconde fois, mais à la troisième, j'ai dit oui. J'ai utilisé mon réseau de chercheurs pour trouver des plantes dans le monde entier. On était dans les années 1995-1996, il n'y avait pas encore beaucoup de gens qui connaissaient bien les plantes dans le milieu de la cosmétique. Naturellement, on s'est tourné vers nous. Rapidement, je me suis dit : "On fournit les plantes, on connaît bien la biochimie végétale et les grands principes de la biologie en général, donc on peut développer des actifs pour la cosmétique". » Aujourd'hui, le réseau de Greentech lui permet d'importer 1 000 tonnes de matières premières par an, en provenance de cinquante pays des deux hémisphères et de toutes les latitudes, de la Scandinavie jusqu'en Tasmanie ou aux îles Fidji.



Eau, terre et air

Greentech puise sa matière première sur terre, dans les mers, mais également dans les airs. « On travaille avec un groupe de l'Université de Clermont qui a isolé des microorganismes de nuages. Avec un courant d'air, la poussière s'envole et l'on retrouve des microorganismes dans les nuages qui font des milliers de kilomètres, à 3 000-5 000 mètres d'altitude. Les microorganismes gèlent. Ils subissent des rayonnements très forts. Les microorganismes qui ont survécu sont récupérés et cultivés. Ils ont activé et développé leurs mécanismes de résistance en voyageant. Ce sont ces mécanismes que nous étudions pour synthétiser des molécules qu'on extraira ensuite. » Greentech possède une centaine de principes actifs et quatre mille extraits végétaux à son catalogue. Les produits peuvent être destinés indifféremment à la cosmétique, à la pharmacie, à la nutraceutique ou à la biotechnologie. Dans tous les cas, il faut attester de

GREENTECH

la non-toxicité du produit. En diététique, tout ce qui ne figure pas sur la liste des plantes autorisées exige des autorisations longues et coûteuses. En pharmacie, c'est encore plus long et plus coûteux. « Là, on laisse venir les laboratoires pharmaceutiques qui vont nous demander des choses bien précises, pour lesquelles ils auront les autorisations. On ne va pas développer spécifiquement un produit pharma. » Là-dessus, il faut ajouter les différentes réglementations, selon les pays. « Les Chinois sont malins. Ils ont mis en place une réglementation pour l'utilisation des composants dans les formules cosmétiques. Ils ont un bouquin de référence, tout ce qui n'est pas dedans est interdit. À nous de faire entrer nos ingrédients dans le livre. Or, toutes les grandes marques cosmétiques vendent en Chine. La première question qu'on pose avant toute chose depuis trois ou quatre ans quand on propose un actif, c'est : "Est-ce que c'est Chine ?". Si ce n'est pas Chine, on passe. » Toutes les marques, petites et grandes, sont clientes de Greentech. L'entreprise sert aussi les façonniers, les sous-traitants qui fabriquent pour les grandes marques. Quatre-vingts pour cent de son activité sont dédiés à la cosmétique. Les 20% restants sont principalement consacrés à l'industrie pharmaceutique et l'industrie nutraceutique, avec un ratio un peu plus fort pour la pharmacie. « Pour la nutraceutique, on produit des microorganismes et des extraits végétaux qui vont dans des capsules et des comprimés qu'on retrouve en grande surface. Pour la pharmacie, on travaille "un produit-un client". » Greentech possède suffisamment d'expérience et de technicité en matière de chimie, de biochimie ou de biologie pour répondre à toutes les demandes. « On ne dit pas souvent non chez nous. » Greentech détient toutes les certifications délivrées par l'Agence nationale de sécurité du médicament (ANSM) pour fabriquer des produits pharmaceutiques. Pour la cosmétique, l'entreprise distribue un catalogue à ses clients, à ses filiales et à ses distributeurs à l'étranger. « Presque 50% des produits qui sortent de nos laboratoires sont des produits développés spécifiquement pour un client. »

Diversification

Greentech développe d'autres activités par le biais de ses filiales. Au début des années 2000, en reprenant Biovitis, un site de fermentation implanté à Saint-Étienne-de-Chomeil, dans le Cantal, Greentech s'est placé sur l'agronomie et l'environnement. « En

En chiffres**GREENTECH
(le végétal)**

18,3
millions
d'euros de CA 2016
(12 % de
progression)

60
salariés
(biologistes,
phytochimistes,
chimistes, pharmaciens
microbiologistes).

30
distributeurs
dans le monde

**BIOVITIS
(le microbien)**

4
millions
d'euros de CA 2016

35
salariés

agronomie, on a été les premiers à avoir un bio-fertilisant à base de microorganismes homologué en France. C'est le produit Cérés. Aujourd'hui, il y a plus de 100 000 hectares fertilisés avec ce produit. Nos principaux clients sont des gros industriels, les betteraviers de la Somme et les céréaliers de la Beauce.





Aujourd'hui, le réseau de Greentech lui permet d'importer 1 000 tonnes de matières premières par an, en provenance de cinquante pays des deux hémisphères et de toutes les latitudes, de la Scandinavie jusqu'en Tasmanie ou aux îles Fidji.

On commence à exporter au Benelux, en Pologne, en Allemagne. Avec le groupe Limagrain, on est en train de travailler sur un programme pour développer un produit contre la fusariose du blé.» Les mentalités changent. Il y a encore peu, quand Greentech allait sur le terrain pour proposer ses produits verts, «on


30%
à l'export

nous prenait pour des poètes», selon l'expression de Jean-Yves Berthon. De plus en plus, les gens prennent conscience de l'importance d'utiliser des produits sains et naturels. « Les agriculteurs ont de plus en plus la préoccupation de produire propre.» Pour l'activité «environnement», Biovitis propose des solutions pour



GREENTECH

« On est entré par la cosmétique, qui était en train de changer avec la vache folle, et l'on est entré en agroécologie par intuition. En 2025, on utilisera 50% de pesticides en moins. Il faudra bien les remplacer par quelque chose. J'espère que nous aurons développé une belle gamme de produits pour l'agronomie. »

traiter les effluents à partir de bactéries, des levures et des champignons pour diminuer les mauvaises odeurs et le volume des boues d'épuration et baisser l'énergie. « Dans les stations d'épuration, on utilise beaucoup les champignons dans les méthodes de dépollution. Les champignons demandent moins d'oxygène qu'une bactérie. On aère moins. On aura 30% de boue en moins. C'est autant d'économie sur le traitement des boues ensuite. Et il y a les odeurs en moins aussi. » Jean-Yves Berthon connaissait l'entreprise Greensea (située à Mèze dans l'Hérault) depuis 1993. « J'avais lu un article sur eux. Je suis passé les voir. Je croisais le directeur régulièrement. On a sympathisé. On se disait qu'il faudrait faire quelque chose ensemble un de ces jours. En 2005, il m'a appelé en me disant qu'en 1993, nous faisons la même taille et nous, depuis, nous avons grossi, mais pas lui. On a repris Greensea en se disant qu'à part l'animal, on aurait tout le champ de la biologie. En fait, l'animal nous intéresse pour l'utilisation, pas pour l'extraction. » En plus de la cosmétique, Greensea travaille dans le milieu de l'aquaculture. L'entreprise héraultaise produit des microalgues pour les larves et les alevins. « Ces microalgues apportent les oméga-3, les acides gras essentiels que nous ne sommes pas capables de synthétiser. » Les microalgues contiennent également quantité de protéines. Le seul secteur sur lequel Greentech ne s'aventure pas, c'est celui des biocarburants parce que trop encombré et trop risqué.

L'autonomie

En arrivant sur le Biopôle, en 1995, Greentech a fait appel à du capital risque régional, via Sofimac. « C'était leur plus gros ticket à l'époque, 500 000 francs. Ça nous a mis le pied à l'étrier pour acheter du matériel et nous installer. Depuis, on a toujours été bénéficiaire, avec un coup d'accélérateur en 1997. On faisait 2,4 millions francs de chiffre d'affaires à ce moment-là, et j'avais pour 2 millions de francs de bons de commande de grands groupes sous le bras. On était en avril. Les 4,4 millions sur l'année promis aux banquiers étaient raisonnables. Là-dessus, au mois d'août, est arrivé un gros client américain, et notre chiffre a bondi d'un coup à 7,7 millions de francs. Depuis 97, nous enregistrons des croissances à deux chiffres. Les trois premières années, l'Agence régionale de développement (ARDE) Auvergne nous



Les produits peuvent être destinés indifféremment à la cosmétique, à la pharmacie, à la nutraceutique ou à la biotechnologie. Dans tous les cas, il faut attester de la non-toxicité du produit.

a beaucoup aidés. » En 1997, sont également arrivés les premiers distributeurs en cosmétique aux États-Unis et en Allemagne, et Sofimac a réinjecté 500 000 francs. Greentech intéresse beaucoup de monde. L'entreprise reçoit régulièrement des offres de rachat. « En 2003, il y en a un qui a insisté. Il est venu nous voir. J'ai refusé. On a monté un holding en rachetant les parts de Sofimac qu'il souhaitait que nous lui vendions. Depuis 2003, nous sommes indépendants, et depuis 2010, nous avons fini de payer Sofimac. Tout le monde est ravi de cette indépendance au sein de l'entreprise. » Greentech est à la pointe en matière de biotechnologie végétale. L'entreprise s'inscrit dans cette nouvelle tendance de prise de conscience de l'importance de l'environnement pour les générations futures. « On est en plein dedans. On est entré par la cosmétique, qui était en train de changer avec la vache folle, et l'on est entré en agroécologie par intuition. En ce moment, le ministère insiste là-dessus avec le plan Écophyto. En 2025, on utilisera 50% de pesticides en moins. Il faudra bien les remplacer par quelque chose. J'espère que nous aurons développé une belle gamme de produits pour l'agronomie. Et il y a le traitement des effluents, avec moins d'odeurs, et le microbiote, la "troisième médecine", une nouvelle science thérapeutique en plein développement sur laquelle nous travaillons déjà. » Autant de chantiers prometteurs pour Greentech, dont la devise – « flexibilité, réactivité, innovation » – est plus que jamais d'actualité. 

www.greentech.fr