

38//



« Notre objectif est d'arriver
dans le milieu hospitalier »

POLLENERGIE

développement durable

Etablie à Saint-Hilaire-de-Lusignan, cette PME est experte dans les produits de la ruche. Ses produits centrés sur les pollens et les propolis affichent des propriétés exceptionnelles qui pourraient révolutionner le monde de la santé.

Dimitri Laleuf

Le chien n'est peut-être pas le meilleur ami de l'Homme. En y regardant de près, il semblerait que la première place soit en réalité dévolue à... l'abeille. Cette ouvrière ailée et surtout zélée, à défaut de donner la patte et de rapporter les balles, nourrit l'humanité en pollinisant les végétaux qui servent à nous alimenter. Mieux encore, elle peut jouer au docteur et nous préserver de nombreuses maladies. C'est en tout cas ce que s'évertue à démontrer Pollenergie. La PME établie à Saint-Hilaire-de-Lusignan, dans la banlieue agenaise, est experte dans les produits issus de la ruche. Un marché « *tendance* » qui séduit de plus en plus d'industriels. Mais au lieu de rentrer dans un schéma purement mercantile, Pollenergie met son savoir-faire unique au monde au service de la santé, quitte à renoncer à certaines opportunités commerciales. Un niveau d'intégrité rare dans le milieu économique.

L'INNOVATION DE LA DIFFÉRENCIATION

Cet état d'esprit a été inculqué par Patrice Percie du Sert, fondateur de l'entreprise en 1993 (un GAEC à l'époque). Cet in-

génieur agronome et apiculteur lot-et-garonnais rencontrait quelques problèmes pulmonaires. Un jour, il s'est aperçu qu'en mangeant du pollen de ses ruches, ses soucis s'estompaient. Il a alors lancé une micro-étude et vérifié scientifiquement tous les bienfaits de cette substance.

« *Le problème, c'est que le pollen perd environ 50% de ses propriétés au bout de quatre heures à l'air libre* », explique l'actuel directeur de la société Franck Duprat. Le séchage altérant également certaines de ses spécificités, Patrice Percie du Sert s'est donc essayé à le préserver frais en utilisant la mise sous vide et la surgélation. Un process bien entendu plus élaboré qu'il n'y paraît et que seule Pollenergie parvient à maîtriser à échelle du globe terrestre.

L'autre facette qui distingue les innovants Lot-et-Garonnais : la différenciation des pollens. Car, oui, il y en a plusieurs. « *Tous n'agissent pas de la même façon sur l'organisme selon les végétaux* », précise Franck Duprat.

Idem pour la propolis. Ce produit « miracle » inonde depuis quelques mois les parapharmacies et est recommandé à tour de bras par nutritionnistes et diététiciens. De quoi agacer un peu le dirigeant de Pollenergie : « *Tout le monde connaît*

la propolis mais très peu de gens savent réellement ce que c'est ». Petit cour magistral. « *Tout part d'une sorte de glue sécrétée par la plante pour se protéger. L'abeille va l'utiliser pour colmater et étanchéifier la ruche. Elle va la malaxer, la modifier, créant ainsi la propolis.* » Selon la fleur ou l'arbre que l'insecte sera allé butiner, la propolis n'aura pas la même composition. Or, dans le commerce elle est souvent indifférenciée. « *Prenons l'exemple des huiles essentielles. Il ne vous viendrait pas à l'esprit d'en choisir une au hasard, de prendre la même pour soulager des rhumatismes ou une digestion difficile. On peut extrapoler aux médicaments traditionnels. On doit avoir le même raisonnement pour les pollens et les propolis* », développe Franck Duprat qui emploie donc le pluriel à dessein.

LA SANTÉ PLUTÔT QUE LE COMMERCE

Pollenergie porte ainsi une attention très minutieuse à la qualité de ses matières premières. Hormis l'Asie, « *pour des questions de confiance* », celles-ci viennent du monde entier. En particulier d'Amérique du Sud et d'Europe. « *On multiplie les zones pour stabiliser les approvisionnements* », ►



souligne le directeur. Que Pol-energie traite avec des apiculteurs en direct, petits ou gros, des coopératives ou même un gouvernement comme c'est le cas à Cuba, la même exigence est attendue vis-à-vis du cahier des charges, notamment sur les méthodes de collecte. Le produit doit être respecté au maximum. « Par exemple, on n'utilise pas la propolis issue du grattage des cadres de ruche, celle qu'on retrouve le plus souvent dans le commerce, car elle est à jeter. » A chaque nouvelle collaboration, deux à trois ans de travail en amont sont nécessaires. Cette intransigeance est à la base de la stratégie de Pol-energie. « Notre objectif est d'arriver dans le milieu hospitalier », annonce Franck Duprat. En clair, les références de la gamme Aristée (marque de Pollenergie) pourraient devenir des médicaments. Pourquoi pas même remboursés par la Sécurité sociale. Une démarche plus qu'ambitieuse qui nécessite des années d'investissements et l'interdiction de toute erreur. C'est pourquoi un changement à la direction a été

opéré il y a quelques temps de cela. « Patrice Percie du Sert est un formidable ingénieur mais il fallait un nouveau souffle à l'entreprise. La structure a donc été rachetée en 2011 par Luc Paour et Philippe Lafon avec un gros passif. Après une certaine restructuration, l'équilibre financier a pu être retrouvé en 2016 et une légère rentabilité être dégagée en 2017. Pollenergie, qui affiche 2,7M€ de CA et 25 salariés, démarre vraiment cette année ! », explique Franck Duprat.

La route est cependant encore longue. Convaincre les médecins de prescrire à leurs patients des produits de Pol-energie est loin d'être simple. « C'est le choc du monde que j'appelle "paille-bambou" contre le très strict univers médical », glisse le dirigeant. Une bonne partie du chiffre d'affaires passe ainsi dans des études cliniques. Au bas mot, chacune d'entre elles coûte 1 million d'euros à l'entreprise. Des sommes considérables. Ces études sont pourtant le meilleur allié de Pollenergie. « Nos résultats sont bluffants et sidèrent tous les médecins

qui les consultent », indique Franck Duprat, qui reste pour le moment discret sur les pathologies concernées.

La PME lot-et-garonnaise, confortée, se maintient dans cette voie et refuse l'appât du gain à court terme. « On s'était posés la question d'intégrer un peu de gelée royale dans l'une de nos références parce que commercialement c'était vendeur. Techniquement, ça n'apportait rien du tout, alors on ne l'a pas fait », raconte le directeur. Ce dernier assume également que certains produits de son catalogue soient loin d'être exquis à la dégustation. L'essentiel, c'est ce qu'ils contiennent. « Quand la propolis la plus vendue en France affiche 0,007% de polyphénols (ndlr : molécules actives), les nôtres sont titrées à plus de 30%. Pour soigner, il faut quelque chose d'efficace. On ne va pas ternir notre image en misant d'abord sur le marketing et les tendances. » Un choix fort et assumé même si cela coûte plus cher. Une politique « militante ».

Si Pollenergie parvient à franchir le verrou des lobbies, la société aura réussi le tour de force d'imposer des produits naturels non synthétisés dans la médecine classique. Produits que l'on peut déjà retrouver dans un millier de magasins bio en France et à partir de 2018 dans de nombreuses pharmacies. ■