

# Meccelis Biotech tire le meilleur du cochon

**LA ROCHELLE** La start-up des implants médicaux issus du derme porcin est leader sur le marché national et se développe

ALAIN BABAUD  
a.babaud@sudouest.fr

Le dicton populaire assure que « tout est bon dans le cochon ». La petite société Meccelis Biotech, créée en 2011 à La Rochelle pourrait ajouter « surtout le derme ». Le derme, c'est sous l'épiderme, c'est-à-dire la couche profonde de la peau. Ce que les gourmets cuisinent avec les mojhettes sous le délicieux nom de couenne de porc... Mais s'il faut mettre une charlotte sur la tête et une blouse blanche pour accéder aux laboratoires de Meccelis Biotech, à Chef-de-Baie, l'activité de l'entreprise qui emploie sept salariés n'a rien de gastronomique. C'est d'implants chirurgicaux dont il s'agit.

Chez Meccelis Biotech, on travaille environ 2 000 peaux de cochon par an pour en extraire du collagène, une famille de protéines qu'on retrouve chez l'homme sous des caractéristiques très comparables. À charge aux chirurgiens d'en faire des implants, par greffe, pour refermer un abdomen, réparer un œsophage, transplanter un foie, agir contre le diabète, le cancer ou l'obésité...

## 70% du marché national

Avec un taux de réussite qui oscille entre 70% et 96%, indique Anthony Péres, le président-directeur général, selon les cas de figure. Il y a donc des échecs. Mais pas de panique ! L'origine biologique du matériau, qui a vocation à être progressivement vascularisé, fait qu'au pire, la prothèse est simplement digérée par l'organisme receveur.

Une technologie de pointe dont la start-up rochelaise s'affirme en leader, en France, avec 70% de parts de marché. « On travaille avec 80% des hôpitaux français, dont celui de La Rochelle. » Mais pas encore avec le CHU de Poitiers. Un succès qui tient également aux prix pratiqués.



Les trois fondateurs ont recruté un chercheur qui travaille sur de nouvelles applications chirurgicales du collagène.

PHOTO JEAN-CHRISTOPHE SOUNALET

Les fondateurs de l'entreprise sont moins chers que leurs concurrents américains qui mènent une politique de marges fortes. Et ils comptent encore faire baisser les prix, afin de permettre aux cliniques privées d'accéder à ces produits innovants en plein essor à l'échelle mondiale – le continent américain représentant le plus gros marché.

Si le chiffre d'affaires de Meccelis Biotech a atteint 2,3 millions d'euros l'an dernier (perspectives de 3 millions cette année, 4,5 l'an prochain...), la PME touche 15 pays d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique. Sa volonté, aujourd'hui, c'est d'accélérer un développement déjà spectaculaire en innovant encore, en étoffant sa gamme et en défrichant de nouveaux horizons. Mais également en renforçant ses moyens en termes de réglementation – l'Union européenne contrôle particulièrement les dispositifs médicaux de classe 3, surtout d'origine animale.

L'entreprise compte ainsi passer son effectif à une petite vingtaine de salariés d'ici la fin de l'année, songe à s'agrandir dans la zone de Chef-de-Baie – sous l'œil bienveillant du président de la Communauté d'agglomération, Jean-François Fountaine. En octobre dernier, elle a obtenu une aide de 647 671 € de la région Nouvelle-Aquitaine et s'appête désormais à organiser une levée de fonds à hauteur d'un million d'euros auprès d'investisseurs.

La PME bénéficie d'un environnement favorable, à La Rochelle, au contact de start-up du médical telles que Valbiotis et Selenium Medical. Mais à l'échelon mondial, la concurrence se renforce par le biais de rachats.

Guillaume Hofmanski, le directeur général, assure d'ailleurs avoir déjà reçu deux offres d'acquisition aussitôt déclinées. Signe, sans doute, que Meccelis Biotech est prise très au sérieux.