

Etre une référence en phytothérapie

Développer, fabriquer et distribuer des phytomédicaments de haute qualité, à l'efficacité bien documentée, telle est la formule qui fait le succès de Max Zeller Söhne AG. Dans cet entretien, le CEO Dr Georg Boonen nous parle aussi des visions et des objectifs de l'entreprise. *Jürg Lendenmann*



Le Dr Georg Boonen (47 ans) est CEO de Max Zeller Söhne AG depuis 2004.

Qu'est-ce qui vous a conduit à entrer chez Zeller après votre doctorat en pharmacie?

Zeller cherchait il y a 15 ans un responsable de l'exportation pour développer ses activités internationales. J'étais relativement jeune, pratiquement sans expérience industrielle, je n'avais donc normalement pas le profil pour le poste. L'entreprise a néanmoins fait le pari courageux de m'engager. A mon arrivée, Zeller ne comptait que deux produits d'exportation dans son portefeuille. Nous en avons ajouté trois autres durant mes premières années à ce poste.

Au début, je voyageais beaucoup. A la même époque, j'ai aussi fait un master à Saint-Gall pour me former en gestion d'entreprise.

L'image de l'entreprise a évolué depuis sa création. Qu'est-ce qui a changé?

Zeller fête cette année son 150^e anniversaire, ce qui en fait l'une des entreprises familiales traditionnelles les plus anciennes de Suisse. Elle n'était à l'origine active que dans le secteur OTC. La création de Zeller Medical SA, au milieu des années 90, a fait de nous la première entreprise

à proposer aux médecins des phytomédicaments bien documentés et remboursés par les caisses. Nous avons modifié notre identité visuelle dernièrement, aussi bien pour les produits OTC que Medical.

Quels objectifs l'entreprise poursuit-elle?

Zeller s'est spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de phytomédicaments bien documentés de haute qualité. Ceci comprend le contrôle de toute la chaîne de valeur, de la culture des plantes médicinales au conditionnement des produits finis. Nous menons des études précliniques et cliniques et en publions les résultats dans des revues spécialisées de renom international. Le British Medical Journal, d'excellente réputation, a déjà publié trois de nos études cliniques. Notre but est de devenir le numéro un du marché de la phytothérapie en faisant de nos phytomédicaments des références dans nos domaines d'indication.

Votre stratégie d'entreprise se concentre depuis longtemps sur la phytothérapie factuelle. Quelle influence cela a-t-il eu sur le développement de l'entreprise?

La fabrication entièrement intégrée de phytomédicaments telle que la pratique Zeller requiert de hautes compétences tout au long de la chaîne de valeur. Aujourd'hui, 25 pour cent de notre personnel sont des universitaires. A l'heure où d'autres fournisseurs de phytomédicaments ne font que de la commercialisation et achètent les extraits, voire les produits finis à l'extérieur, nous commençons le processus à la base avec la sélection des meilleures semences. Nous cultivons nous-mêmes les plantes, produisons les extraits et composons les formules galéniques finales dans notre site de Romanshorn. Au travail préclinique et clinique s'ajoute par ailleurs la constitution des dossiers d'autorisation.

Le contrôle de la chaîne de valeur exige des investissements durables dans l'infrastructure. Après la reprise de VitaPlant en 2008, un nouveau site a été construit en 2010 à Uttwil, sur le lac de Constance, avec des serres modernes, un entrepôt GMP pour plantes médicinales, des bureaux et des laboratoires ainsi que 60 000 m² de terrain agricole pour des cultures expérimentales. En 2012, nous avons commencé à construire

notre nouvel immeuble à Romanshorn et avons pu mettre en service l'an dernier l'un des laboratoires de phytomédicaments les plus modernes qui soit.

Quelles visions nourrissez-vous?

Nous voulons développer des phytomédicaments innovants pour différentes indications afin d'améliorer la santé et la qualité de vie des patients. Nous répondons ainsi à leur souhait de disposer de traitements médicamenteux naturels, bien tolérés et de coût modique. Nous pensons que des phytomédicaments bien documentés ont leur place en première ligne dans de nombreuses indications et constituent un complément idéal aux médicaments de synthèse existants.

Pouvez-vous nous donner un exemple actuel d'une telle innovation?

L'antiallergique végétal Tesalin contenant le Ze 339, un extrait au CO₂ breveté de feuilles de pétasite, est l'une des plus grandes innovations de ces dernières années. En plus de développer de nouveaux produits, nous attachons une grande importance à l'entretien constant de notre portefeuille, qu'il s'agisse d'améliorations galéniques, d'études cliniques innovantes ou de l'extension des indications de produits existants. A titre d'exemple, le développement de Cimifemin uno et Cimifemin forte, deux formes galéniques améliorées de Cimifemin, nous a permis d'apporter les premières preuves cliniques de l'efficacité dose-dépendante de Cimicifuga dans l'indication de la ménopause. Cimifemin uno / forte, à base de l'extrait spécial de Cimicifuga Ze 450 développé et breveté par Zeller, est le produit leader du marché suisse dans cette indication.

Où puisez-vous l'énergie nécessaire pour vous investir dans votre travail?

Pour moi, l'équilibre entre une vie professionnelle accomplie et une vie privée heureuse est important. Je fais du sport dans mes loisirs et passe beaucoup de temps avec ma femme, ma famille et mes amis. ■