

## **Le champion français des arômes naturels Robertet se renforce aux Etats-Unis**

L'entreprise familiale de Grasse annonce l'acquisition de l'américain Phasex, un spécialiste de l'extraction au CO<sub>2</sub>. Une étape clé dans sa stratégie visant à rapprocher ses capacités de production de ses clients et à renforcer sa gamme d'ingrédients nutricosmétiques.

De Grasse à Manhattan, le champion français des arômes et fragrances naturels, Robertet, continue à se développer. Il a annoncé lundi soir l'acquisition de l'un de ses fournisseurs, l'américain Phasex, un pionnier de la technologie d'extraction au CO<sub>2</sub>. Une opération d'intégration verticale stratégique pour cette entreprise familiale plus que centenaire, toujours installée dans les Alpes-Maritimes, qui fournit industriels et parfumeurs.

« Avec Phasex, nous intégrons une équipe fantastique aux compétences techniques inestimables et nous renforçons notre ancrage industriel en Amérique du Nord avec une capacité d'extraction au CO<sub>2</sub> supercritique [qui combine les propriétés d'un liquide et d'un gaz, NDLR] », se félicite le patron de Robertet, Jérôme Bruhat, dans leurs bureaux américains, situés à deux pas de Central Park et de la célèbre Cinquième Avenue new-yorkaise.

Les parfums d'intérieur Nest, les crèmes Sol de Janeiro, les parfums d'Ariana Grande et des bougies parfumées variées s'affichent en vitrine, à l'entrée. Le groupe est en pleine expansion aux Etats-Unis. Il est en train de doubler sa superficie à Manhattan, où il reçoit ses prestigieux clients américains pour les aider à concocter le parfum de leurs rêves. Robertet détient également des usines dans le New Jersey dédiées aux arômes alimentaires.

### Savoir-faire

Le savoir-faire de Phasex est sans pareil dans l'utilisation du CO<sub>2</sub> sous forme supercritique pour extraire des composants précis à partir de matières naturelles, assure-t-il. Cette technique d'extraction, raffinée par le fondateur de Phasex dans les années 1980, demande de coûteux investissements pour exploiter le dioxyde de carbone à l'état supercritique, ce qui nécessite de le maintenir à un niveau de pression extrême et de contrôler précisément sa température. Elle permet d'éviter d'utiliser des solvants organiques dans le processus d'extraction et de sélectionner finement les composants à extraire.

« Notre expertise porte sur la meilleure manière d'extraire des composants de la matière, Robertet a l'expertise de la matière elle-même et de ses composants », résume John Quinn, le directeur général de Phasex, amené à prendre le large une fois l'opération bouclée. L'extraction au CO<sub>2</sub> supercritique permet par exemple de retirer la caféine du café sans dégrader le reste de ses propriétés, ou de récupérer le seul CBD d'un plant de chanvre, sans trace détectable du bien plus contrôlé THC.

L'entreprise américaine s'occupe aujourd'hui d'extraire des composants à la demande de ses clients - dont Robertet, à qui il fournit du CBD extrait de chanvre depuis 2018 -, mais ne vend pas de produits lui-même. Le groupe français dispose déjà quant à lui d'une capacité d'extraction au CO<sub>2</sub> supercritique en Bretagne, avec sa coentreprise Hitex.

L'acquisition de Phasex lui permet de rapprocher ses capacités de production de ses clients américains, alors que l'Amérique du Nord représente 35 % de son chiffre d'affaires global. Phasex

---

est aujourd'hui une entreprise moyenne de 30 personnes, avec des revenus de 5 millions de dollars en 2023. Robertet compte doubler son chiffre d'affaires dès 2026, et le tripler en dix ans.

100 % made in America

« C'est important de pouvoir offrir du '100 % made in America' pour certains de nos clients, et cela nous permet de réduire l'empreinte géographique de nos chaînes de valeur, en traitant sur place la biomasse provenant des Amériques », explique Jérôme Bruhat, évoquant une stratégie globale avec d'autres projets visant à se rapprocher de ses clients au Moyen-Orient et en Chine.

Jérôme Bruhat a pris les manettes de l'entreprise en février 2022, le premier patron à ne pas être issu de la famille Maubert, qui contrôle la majorité des droits de vote. Cet ancien de L'Oréal, où il a passé trente ans, est arrivé chez Robertet avec pour mission d'aider le groupe à accélérer sa croissance et de dépasser le milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2030. En septembre, Robertet a fait part d'une croissance de ses ventes de plus de 10 % au premier semestre, à 415 millions d'euros, après avoir affiché 720 millions de revenus et près de 75 millions d'euros de bénéfices l'an dernier.

Robertet espère également avec cette acquisition développer à terme sa gamme d'ingrédients aux effets bénéfiques pour la santé ou la cosmétique. L'activité nutricosmétique de Robertet représente moins de 5 % de ses ventes, mais constitue un axe de développement prioritaire pour le groupe.

« Traditionnellement l'extraction se concentre sur les arômes et les fragrances et laisse le reste de côté, mais l'extraction au CO permet d'extraire bien plus de composés et donc de mieux valoriser nos matières premières », souligne Arnaud Adrian, qui dirige les opérations nord-américaines du groupe. Un projet au long cours qui passe par l'analyse de la biomasse présente en Amérique du Nord et du Sud. Avec à la clé, « l'opportunité d'amener de nouveaux produits sur le marché ».

---