

En cultivant ses aromatiques, Camille Boschung ambitionne de se lancer dans les huiles essentielles

Mille et une herbes font ses comptes

« RACHEL RICHTERICH

Marché de niche » Tout petit, le nez dans les fioles et préparations de sa grand-mère guérisseuse, il s'amusait à classer les huiles essentielles. Par senteurs, par vertus, par espèces. «Je me suis dit que quand je serai grand, je ferai pousser les plantes médicinales dont elle a besoin», se souvient Camille Boschung en arrachant les chardons qui jouent des coudes avec les coussinets de thym. Persévérant et passionné, cet horticulteur effleure du bout des doigts ce rêve en créant 1001 herbes, son entreprise dédiée aux plantes aromatiques et fleurs comestibles, en 2013, six ans après avoir obtenu son diplôme.

Plus de 5000 mètres carrés de terrain à Soral, dans la campagne genevoise, où poussent basilic, origan et cerfeuil. Et quelques curiosités, comme la sauge ananas «elle a vraiment l'arôme du fruit exotique», s'enthousiasme-t-il en nous tendant une feuille. Surprenant! Le jour déclinant arrose de ses rayons orangés les torrents végétaux qui dévalent le terrain pentu. Un lopin prêté par un vigneron de la région. Mais l'aventure a démarré à quelques kilomètres de là, dans une propriété privée du village voisin d'Avusy. «Un copain avec qui j'ai fait l'école d'horticulture faisait l'entretien du jardin. Il m'a proposé d'utiliser 20 mètres carrés. J'en ai finalement eu 600.»

Élargir la gamme

A côté de son emploi fixe à 60% dans une commune genevoise, il plante, sème, bouture. Tant et si bien qu'il se retrouve avec une grosse récolte à écouler. Il fait les marchés, «avec mes parents retraités». Des herbes fraîches à la belle saison, ou séchées vendues comme infusions en hiver. «C'était éprouvant. Mais nous vendions bien.» Au point que les clients demandent d'autres plantes. «Je devais ouvrir la gamme».

Et pour cela trouver du terrain. Pas simple au bout du Léman, autour d'une rade dense et peuplée, où la tendance ces dernières années est plutôt de déclasser des parcelles en zones constructibles. Camille Boschung démarche une vingtaine de maraîchers. L'un d'eux, un ancien professeur d'horticulture de Lullier, lui demande de dresser un modèle d'affaires. «Je me suis retrouvé confronté à la réalité»: définir la



clientèle cible, opter ou non pour des labels bio.

Pour ses huiles essentielles, il se heurte aussi à ce qu'il dénonce comme les «lobbies derrière la pharmacopée», la législation. Impossible de fabriquer des produits à usage médical, comme il le souhaite, sans passer par une batterie de tests onéreux, que seules des entreprises pharmaceutiques peuvent payer. Il commencera par les vendre comme parfums d'ambiance à chauffer, pour entrer dans la catégorie des produits chimiques, moins contraignante (voir ci-dessous).

Mais pas tout de suite. En attendant, lorsque son vigneron de voisin lui cède le lopin de terre sur lequel il travaille aujourd'hui, il a une idée plus précise de la manière dont il peut se développer. Pas de taille à fournir le marché de gros, il vise les particuliers, mais aussi des restaurateurs de la région, quelques grandes tables dont, discret, il préfère taire le nom. Et des artisans. Un indice? Il montre les plants d'absinthe et d'hysopé qu'il est sur le point de récolter pour un

Essences pas vendues comme des médicaments

Cilgia Chazal tente avec succès l'aventure des huiles essentielles depuis 2012, avec sa distillerie mobile Cembra. Et comme c'est le cas pour la plupart des huiles essentielles disponibles sur le marché, ses produits sont vendus sous la catégorie que Swissmedic définit comme produits chimiques.

Car contrairement aux médicaments, «ces produits ne doivent pas satisfaire aux exigences de qualité définies dans les recueils de médicaments», la pharmacopée, note l'organe fédéral d'autorisation et de contrôle des produits thérapeutiques. Ils sont destinés à être par exemple chauffés dans un diffuseur de parfum. «Les autorités cantonales sont ensuite chargées de vérifier que la distinction est faite par les revendeurs», explique Christian Robert, pharmacien cantonal à Genève. Les préparations de la Valaisanne peuvent ainsi être en vente libre, munies uniquement de consignes de sécurité et de mentions

de dangerosité, en tant que substances potentiellement inflammables et irritantes. Mais l'étiquette ne doit pas en vanter les vertus thérapeutiques, souligne l'autorité rattachée au Département fédéral de l'intérieur. «C'est la mention d'allégations thérapeutiques qui détermine si une huile essentielle est un médicament ou un produit chimique.» Même si dans la réalité, elles sont parfois utilisées comme des médicaments. Herboriste diplômée, Cilgia Chazal connaît les vertus curatives de ses produits – des plantes sauvages alpines suisses ou issues de cultures biologiques. «Je peux en parler, mais en aucun cas les faire figurer sur le flacon ou mon site internet». Encore moins les prescrire, «seul un médecin ou un pharmacien peut le faire». Pour les vendre comme médicaments ou même pour de l'aromathérapie, elle devrait les soumettre aux mêmes analyses que les pharmas pour valider un médicament. «Cela me coûterait des dizaines de milliers de francs.» >> RR

Le succès a poussé l'horticulteur à élargir sa gamme, notamment avec des fleurs comestibles comme ici la monarde.
Nicolas Ansaldo



«Je vise le label bio d'ici à la fin de l'année»

Camille Boschung

Car pour l'heure il n'en vit pas mais avance. L'an passé Camille Boschung remportait le deuxième prix du concours IDDEA (Idées pour le développement durable et les entreprises d'avenir): 10000 francs, qu'il investit dans un séchoir à plantes. La livraison, prévue mi-août, traîne. L'ensoleillement diminue vite, l'automne approche à grands pas. La saison des tisanes. «Des infusions», reprend Camille Boschung, un terme dénué de connotation médicale. La pharmacopée est stricte, mais le jeune entrepreneur, pas encore trentenaire, est confiant, creuse sa niche. «Alors, j'achèterai un alambic pour distiller mes huiles essentielles!» >>

Beaulieu s'unit à ex-Genolier

Cliniques privées » La Clinique Générale-Beaulieu, à Genève, entrera dans le giron du groupe de cliniques privées Swiss Medical Network (anc. Genolier Swiss Medical Network). La Clinique Générale-Beaulieu bénéficiera des avantages d'un groupe national, écrivaient hier les deux sociétés dans un communiqué. Ce qui permettra la réalisation de synergies et le développement de collaborations dans les domaines médicaux en créant des centres de compétences multisites.

L'opération préservera les valeurs et les spécificités de l'établissement genevois grâce à une gestion indépendante. L'objectif poursuivi par ce rapprochement est de conforter, à terme, cet établissement comme la référence des cliniques privées genevoises

et d'assurer son développement, précise le communiqué.

Selon l'accord de transaction, Swiss Medical Network soumettra aujourd'hui à l'ensemble des actionnaires de Générale Beaulieu Holding (GBH) une offre d'acquisition portant sur toutes les actions nominatives de GBH à un prix de 25 000 francs par action, payable en espèces. Cette offre permettra ainsi à tous les actionnaires qui le souhaitent de céder leurs actions à un «prix attractif». Le prix offert par Swiss Medical Network valorise en effet le groupe Générale-Beaulieu à 187,5 millions de francs.

Swiss Medical Network est le deuxième groupe de cliniques privées en Suisse et le seul acteur helvétique présent dans les 3 régions linguistiques. >> ATS

ASSURANCES

LE PRIX DES ACCIDENTS

Les accidents des assurés de la Suva coûtent chaque jour 8,5 millions de francs. Ils sont les plus coûteux entre 14 h et 15 h: 800 000 francs en moyenne. La facture s'avère déjà élevée avant 9 h: elle atteint 1,5 million. ATS

ÉTATS-UNIS

LA PAUVRETÉ BAISSÉ

Le revenu médian des ménages américains a connu l'an dernier sa première hausse notable depuis 2007. Et le nombre de personnes sous le seuil de pauvreté a diminué à 53,1 millions, selon des données officielles. ATS

Attente élevée pour la retraite

Prévoyance » Les attentes à l'égard de la prévoyance restent grandes, malgré l'avenir incertain du système. Près d'un Suisse sur trois (30%) escompte une rente à hauteur de 90% du salaire actuel. Mais seul un sur deux utilise le 3^e pilier pour assurer sa retraite à titre privé.

Dans l'ensemble, deux tiers de la population suisse espèrent toucher après le départ à la retraite plus de 70% du dernier salaire perçu, constate l'enquête d'UBS et gfs-Zurich publiée hier. Celle-ci, réalisée auprès de 1211 personnes, passe pour la première fois à la loupe les attentes financières à l'égard de la prévoyance, mais aussi les moyens disponibles.

Les Romands ont des attentes plus élevées, puisque 41% com-

ptent sur une rente supérieure à 90% du dernier salaire, contre 26% des sondés en Suisse alémanique et 33% au Tessin. Plus les sondés sont âgés, plus ils réduisent leurs espérances.

Or la réalité est différente, puisque les prestations de vieillesse de l'AVS et des caisses de pension couvrent au maximum environ 60 à 70% du dernier salaire, soulignent les auteurs. Difficile donc de se passer de mesures complémentaires.

L'absence d'un compte 3a se justifie le plus souvent par un manque de moyens ou un emploi à temps partiel. Car chez 40% des Helvètes, il ne reste plus d'économies à la fin de l'année, révèle le sondage. En Suisse alémanique et en Suisse

romande, 46% respectivement 45% des répondants présentent un solde positif après déduction de toutes les dépenses, y compris les cotisations au pilier 3a. Cette proportion tombe à 25% au Tessin. Concrètement, 56% des sondés sont en mesure d'épargner plus de 5000 francs à la fin de l'année une fois toutes les dépenses réglées. Un bon quart peut même mettre de côté plus de 10 000 francs.

La tirelire vide n'est pas seule en cause pour renoncer à un compte 3a. Parmi les sondés, 14% ne l'estiment «pas rentable» ou «superflu», et un petit 5% ne le connaît même pas. Une minorité ne s'y intéresse pas et une autre (3%) juge suffisant «si le mari s'en occupe». >> ATS