



# «AJOUTER UNE DEUXIÈME CORDE À SON ARC»

Tout a commencé avec des graines de lin particulières. Aujourd'hui, Sonnenkorn produits naturels Sàrl réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 240 000 francs avec une large palette de produits. Les propriétaires de l'entreprise expliquent ce qui les motive depuis 17 ans et ce qui va les stimuler en 2017.

**Vous vous êtes associés, un droguiste et un agronome, pour vous spécialiser dans les produits naturels de qualité bourgeon bio, comme les graines de lin, les graines de chia ou les baies lyophilisées. Quels sont vos points forts respectifs?**

*Urs Hüttinger:* Nous nous complétons très bien: nous, droguistes, sommes des vendeurs et j'ai des contacts dans le monde de la droguerie et avec nos clients. Hubert, de son côté, est le «calculateur», il fait les comptes ainsi que des recherches sur de nouveaux produits.

*Hubert Bürgi:* Le fait que les Hüttinger exploitent leur propre droguerie est naturellement un grand atout. Ils peuvent ainsi percevoir quels produits les clients attendent. En tant que directeur de la production, je suis responsable de toute la logistique, de la commande jusqu'à la livraison.

Répondre aux attentes des clients est assurément un facteur de réussite, d'autant que les grands distributeurs proposent aussi des produits analogues.

**Urs Hüttinger** (dr.), propriétaire de la droguerie Swidro Hüttinger à Schwarzenburg (BE), a repris en l'an 2000 les produits naturels Sonnenkorn de son ancien maître d'apprentissage Andreas Lanz. Avec son beau-frère Hubert Bürgi, il a d'abord converti toute la production au bio. En 2010, ils ont fondé l'entreprise Sonnenkorn Sàrl.

**Hubert Bürgi** est agronome et informaticien. Il travaille accessoirement comme agriculteur dans la ferme familiale à Wolfwil (SO). Les produits naturels Sonnenkorn sont stockés à la ferme avant d'être remis aux grossistes et finalement distribués dans le commerce spécialisé.

**Comment gérez-vous cette concurrence?**

*Hubert Bürgi:* Vous trouvez effectivement des graines de lin et des graines de psyllium chez les grands distributeurs, et même en qualité bio. Nous essayons donc de nous démarquer avec des produits spéciaux.

*Urs Hüttinger:* Je pense que nous sommes sur la bonne voie. Nous distribuons certes des produits de niche, mais nous considérons que les graines oléagineuses ont un potentiel

et nous avons foi dans la force qu'elles renferment. Nous voulons également miser encore plus sur le procédé de fabrication qui permet de concasser les graines pour faciliter la résorption des huiles lors de la digestion. Nous voulons également mettre encore plus l'accent là-dessus dans notre communication.

**En quoi consiste précisément ce processus?**

*Urs Hüttinger:* Lors de la dextrinisation, les graines de lin et de psyllium sont chauffées à une température de 38 ° à 40 °C, ce qui libère les huiles, qui sont ensuite résorbées lors de la digestion. Les acides gras oméga 3 et oméga 6 présents dans l'huile sont bons pour le taux de lipides sanguins, pour le système vasculaire, pour la peau et même le système immunitaire. Lorsque les graines ne sont pas dextrinisées, la digestion ne fait que dissoudre les mucilages présents dans l'enveloppe des graines, mais l'essentiel de l'huile n'est pas résorbé et sort de l'intestin encore enfermé dans les graines. Les produits dextrinisés ne sont pas très répandus.

**Comment avez-vous découvert ce procédé innovant?**

*Hubert Bürgi:* Le moulin Steiner à Zollbrück (BE), un pionnier du bio, nous fournit des graines dextrinisées. Avec notre fournisseur, nous sommes toujours à la recherche de nouveaux produits ou d'idées innovantes. Nous avons par exemple développé deux mueslis d'après des recettes originales. Et l'une d'elle contient 0 % de sucres ajoutés, ce qui est complètement tendance. Nous proposons également des baies bio lyophilisées, une spécialité pour laquelle nous sommes actuellement encore un des rares fournisseurs.

**Que faut-il pour qu'un nouveau produit réussisse?**

*Hubert Bürgi:* Je dirais que nous avons produit autant de flops que de produits à succès. En plus >

# «AJOUTER UNE DEUXIÈME CORDE À SON ARC»

Tout a commencé avec des graines de lin particulières. Aujourd'hui, Sonnenkorn produits naturels Sàrl réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 240 000 francs avec une large palette de produits. Les propriétaires de l'entreprise expliquent ce qui les motive depuis 17 ans et ce qui va les stimuler en 2017.

**Vous vous êtes associés, un droguiste et un agronome, pour vous spécialiser dans les produits naturels de qualité bourgeon bio, comme les graines de lin, les graines de chia ou les baies lyophilisées. Quels sont vos points forts respectifs?**

*Urs Hüttinger:* Nous nous complétons très bien: nous, droguistes, sommes des vendeurs et j'ai des contacts dans le monde de la droguerie et avec nos clients. Hubert, de son côté, est le «calculateur», il fait les comptes ainsi que des recherches sur de nouveaux produits.

*Hubert Bürgi:* Le fait que les Hüttinger exploitent leur propre droguerie est naturellement un grand atout. Ils peuvent ainsi percevoir quels produits les clients attendent. En tant que directeur de la production, je suis responsable de toute la logistique, de la commande jusqu'à la livraison.

Répondre aux attentes des clients est assurément un facteur de réussite, d'autant que les grands distributeurs proposent aussi des produits analogues.

**Urs Hüttinger** (dr.), propriétaire de la droguerie Swidro Hüttinger à Schwarzenburg (BE), a repris en l'an 2000 les produits naturels Sonnenkorn de son ancien maître d'apprentissage Andreas Lanz. Avec son beau-frère Hubert Bürgi, il a d'abord converti toute la production au bio. En 2010, ils ont fondé l'entreprise Sonnenkorn Sàrl.

**Hubert Bürgi** est agronome et informaticien. Il travaille accessoirement comme agriculteur dans la ferme familiale à Wolfwil (SO). Les produits naturels Sonnenkorn sont stockés à la ferme avant d'être remis aux grossistes et finalement distribués dans le commerce spécialisé.

**Comment gérez-vous cette concurrence?**

*Hubert Bürgi:* Vous trouvez effectivement des graines de lin et des graines de psyllium chez les grands distributeurs, et même en qualité bio. Nous essayons donc de nous démarquer avec des produits spéciaux.

*Urs Hüttinger:* Je pense que nous sommes sur la bonne voie. Nous distribuons certes des produits de niche, mais nous considérons que les graines oléagineuses ont un potentiel

et nous avons foi dans la force qu'elles renferment. Nous voulons également miser encore plus sur le procédé de fabrication qui permet de concasser les graines pour faciliter la résorption des huiles lors de la digestion. Nous voulons également mettre encore plus l'accent là-dessus dans notre communication.

**En quoi consiste précisément ce processus?**

*Urs Hüttinger:* Lors de la dextrinisation, les graines de lin et de psyllium sont chauffées à une température de 38 ° à 40 °C, ce qui libère les huiles, qui sont ensuite résorbées lors de la digestion. Les acides gras oméga 3 et oméga 6 présents dans l'huile sont bons pour le taux de lipides sanguins, pour le système vasculaire, pour la peau et même le système immunitaire. Lorsque les graines ne sont pas dextrinisées, la digestion ne fait que dissoudre les mucilages présents dans l'enveloppe des graines, mais l'essentiel de l'huile n'est pas résorbé et sort de l'intestin encore enfermé dans les graines. Les produits dextrinisés ne sont pas très répandus.

**Comment avez-vous découvert ce procédé innovant?**

*Hubert Bürgi:* Le moulin Steiner à Zollbrück (BE), un pionnier du bio, nous fournit des graines dextrinisées. Avec notre fournisseur, nous sommes toujours à la recherche de nouveaux produits ou d'idées innovantes. Nous avons par exemple développé deux mueslis d'après des recettes originales. Et l'une d'elle contient 0 % de sucres ajoutés, ce qui est complètement tendance. Nous proposons également des baies bio lyophilisées, une spécialité pour laquelle nous sommes actuellement encore un des rares fournisseurs.

**Que faut-il pour qu'un nouveau produit réussisse?**

*Hubert Bürgi:* Je dirais que nous avons produit autant de flops que de produits à succès. En plus >