LA QUALITE BOURBON des huiles essentielles de la Réunion

Frédéric-Emmanuel Demarne

Que recouvre l'appellation "Bourbon" appliquée aux huiles essentielles de "géranium" et de vétiver produites à la Réunion ? Répondre à cette question revient à expliquer pourquoi, encore aujourd'hui, les huiles essentielles produites à la Réunion bénéficient à l'achat d'un traitement favorable sur les marchés internationaux.

Bien sûr il existe des critères techniques, de chimie analytique et d'analyse sensorielle, qui différencient les huiles essentielles de la Réunion de certaines huiles essentielles d'autres provenances.

Prenons pour exemple le produit commercial "Géranium Bourbon". Ailleurs dans le monde, plusieurs pays produisent des essences de "géranium". C'est le cas aujourd'hui de la République Populaire de Chine (environ 100 t), de l'Inde (18 à 20 t), du Maroc et de l'Algérie (environ 8 t), de l'Egypte (25 à 35 t), et de l'URSS. Seules apparaissent sur le marché libre les productions de la Chine, de l'Egypte, de la Réunion, du Maroc et de l'Algérie ; les productions des autres pays sont absorbées par les industries nationales de transformation.

En général, le chimiste distinguera les essences de type "Afrique" (Egypte, Maroc, Algérie), des essences de type "Réunion" (Réunion, mais aussi Chine). A l'analyse, ces 2 groupes d'essences se différencient par leurs propriétés physiques (pouvoir rotatoire, densité, indice de réfraction...), leurs propriétés chimiques (indice d'acide, indice d'esters...), et leurs compositions en certains éléments révélés par l'analyse chromatographique en phase gazeuse ; les essences de type "Afrique" contiennent du 10-épi-gamma-Eudesmol en proportion importante mais ne contiennent pas de Gaïadiène-6,9, alors qu'à l'inverse les essences de type "Réunion" ne contiennent jamais de 10-épi-gamma-Eudesmol, mais renferment 5 à 10 % de Gaïadiène-6,9. Quant aux essences indiennes, elles varient en fonction des cultivars et des zones de production : elles peuvent même contenir à la fois du Gaïadiène-6,9 et du 10-épi-gamma-Eudesmol.

Il est donc très facile de distinguer les différentes origines des huiles essentielles de "géranium" sur des critères analytiques objectifs. Mais il faut savoir et garder à l'esprit que, si tous ces produits ne sont pas identiques à l'analyse chimique, ce sont tous de bons produits qui, du point de vue de l'analyse sensorielle, ont leur place sur la palette des parfumeurs. Les essences de type "Bourbon" peuvent être jugées plus fines, mais cette différence d'appréciation est en partie subjective, et ne justifie certainement pas aux yeux des acheteurs les différences de prix observées par rapport aux produits des autres provenances.

Alors, l'explication de la "surcote" est ailleurs ! Pourquoi les acheteurs d'huile essentielle de "géranium" accepteraient-ils de payer 3 à 4 fois plus cher le "Géranium Bourbon" que les autres essences de "géranium" ?

D'abord et surtout parce qu'ils n'ont pas le choix. En effet, les huiles essentielles de "géranium" sont des matières premières parmi les plus importantes de la parfumerie. L'offre mondiale est fluctuante alors que la demande est soutenue (environ 200 t/an), voire en augmentation, et en tout cas insatisfaite. La chimie de synthèse n'offre de surcroît que de pâles imitations à des prix déjà élevés pour ce type de produits.

Donc malgré tout, même l'huile essentielle produite à la Réunion, avec des coûts de production très élevés, est une marchandise bonne à prendre.

Ensuite, parce que la Réunion offre un produit de tradition, élaboré par des professionnels organisés, dans un pays politiquement stable. Contrairement à la plupart des autres pays producteurs, la Réunion produit du "géranium" depuis très longtemps, et la qualité reconnue sous l'appellation "Bourbon" sert à tout point de vue de modèle à imiter. De plus, la Réunion c'est la France, et cette appartenance à une grande nation développée rassure les clients sur la pérennité de la production. Il faut bien réaliser qu'il s'agit d'une situation exceptionnelle au regard de ce qui se passe dans les autres pays producteurs, lesquels, d'une année sur l'autre, ne peuvent garantir ni les volumes, ni les qualités, ni les prix. Depuis la création de la Coopérative des Huiles Essentielles en 1962, et jusqu'à la crise actuelle de sous-production, une des grandes chances de la Réunion était de pouvoir garantir à la fois une qualité, des quantités, et des variations de prix raisonnables et prévisibles. Notons au passage qu'un des grands risques actuels de notre situation de sous-production est de perdre cette confiance de nos acheteurs, faute de pouvoir garantir nos quantités.

En troisième lieu parce que la Réunion peut vendre en francs ou en dollars US, ce qui est un avantage non négligeable pour les acheteurs européens, qui représentent plus de 60 % des exportations. Cette possibilité leur permet de se prémunir contre des variations brutales du taux de change du dollar.

Et enfin, parce que le "Géranium Bourbon" n'est pas revendu en l'état aux utilisateurs finaux, mais sous forme d'assemblages. C'est-à-dire qu'en cas de pénurie comme aujourd'hui, nos acheteurs grossistes arrivent à maintenir plus ou moins leurs marges et leurs quantités, parce qu'ils ne revendent que rarement du "Géranium Bourbon" pur. L'assemblage n'a rien d'un procédé honteux comme voudraient le laisser penser les appellations de "coupage" ou "sauçage" ; il s'agit pour l'importateur grossiste, à partir d'huiles essentielles et de produits synthétiques de diverses origines, de fabriquer pour ses clients, des produits à odeurs et à qualités parfaitement constantes, dans des gammes de prix qui sont celles demandées par les utilisateurs finaux, les parfumeurs. C'est la raison pour laquelle il existe de nombreux "Géranium Bourbon" sur le marché, à tous les prix, de toutes les qualités, et en tout cas en quantité largement supérieure à ce que produit la Réunion. L'élaboration du prix de ces produits est fonction de la proportion des différents composants synthétiques et naturels qu'ils contiennent, dont bien sûr le pur "Géranium Bourbon". Le vrai marché de notre essence se trouve en fait dans ces assemblages de grande qualité, appelés "Géranium Bourbon" pour une question de publicité, et destinés à la parfumerie de luxe.

Alors, label ou pas label, appellation d'origine contrôlée ou pas appellation d'origine contrôlée, produit agricole ou produit industriel, protection communautaire ou *statu quo* ?

Il est certain que restreindre l'appellation "Géranium Bourbon" à la seule huile essentielle de "géranium" produite à la Réunion reviendrait à tuer la poule aux œufs d'or. En effet, si les importateurs grossistes ne peuvent plus se servir de l'image de tradition du "Géranium Bourbon" pour vendre leurs assemblages de qualité, le prix de vente de ces assemblages s'en trouvera certainement affecté et sera revu à la baisse. Le risque est alors de voir disparaître de ces produits les composants trop chers, et en premier lieu le plus cher d'entre-eux : le "Géranium Bourbon".

Pour ces mêmes raisons, le classement du "Géranium Bourbon" en produit agricole pouvant bénéficier de la protection communautaire ne présenterait pas que des avantages. De plus cette protection serait très facile à contourner, dans la mesure où la plupart des sociétés de parfumerie appartiennent à d'importantes multinationales qui disposent de la possibilité de faire acheter leurs matières premières par leurs filiales étrangères, et de faire fabriquer leurs assemblages au Brésil, en Australie, à Hongkong ou aux Etats-Unis. Ils n'importeront plus alors en Europe de "géranium", mais simplement un assemblage industriel à odeur de "géranium rosat", anonyme et numéroté.

Quant au vétiver, les mêmes causes produisent les mêmes effets. A ceci près que dans ce cas le problème est exacerbé d'une part, par le très faible volume de notre production

actuelle (moins de 10 t), d'autre part, par le prix de l'essence de "Vétiver Bourbon" 3 à 4 fois plus chère que les essences concurrentes en provenance d'Haïti, de Java, d'Inde, ou de République Populaire de Chine. Même avec une qualité exceptionnelle, un tel écart de prix est difficile à soutenir, d'autant plus que les processus de préparation des essences pour leur utilisation en parfumerie ont tendance à niveler les qualités. La encore, imposer un label "Bourbon" risquerait d'irriter les quelques acheteurs encore fidèles à la production réunionnaise, et de les détourner vers les autres sources d'approvisionnement.

Aussi dans cette affaire, il vaut mieux être prudent et conserver avant tout la confiance de nos acheteurs grossistes, en augmentant nos volumes de production et en s'accordant avec eux pour l'élaboration du prix de nos produits. C'est d'ailleurs cette approche qu'a choisie la CAHEB. Dans ce contexte, imposer un "Label Bourbon" serait très mal perçu.

Références bibliographiques

DEMARNE F.-E. & *al.*, 1985. Ann.Fals.Exp.Chim., 78(837), p.183-188.
DEMARNE F.-E., 1989. *In* Rapport de mission en Inde, 28p.
FLEISCHER A. & *al.*, 1985. J.Sci.Food Agric., 36(11), p.1047-1050.
GUÉRERE M.& *al.*, 1982. Ann.Fals.Exp.Chim., 75(811), p.425-430.
PESNELLE P. & *al.*, 1969. La France et ses parfums, 12(66), p.412-413.
RAJESWARA RAO B.R. & *al.*, 1990. J.Ess.Oil Res., 2(2), p.73-79.
SUN H. & *al.*, 1985. Acta Botanica Sinica, 7(2), p.233-237.
VERNIN G. & *al.*, 1983. Parfums Cosmétiques Arômes, 52, p.51-61.