

UN EXEMPLE D'ORGANISATION INTERPROFESSIONNELLE L'ORGANISATION INTERPROFESSIONNELLE LIEE AU MARCHÉ DE L'HUILE ESSENTIELLE DE LAVANDIN

(Lavandula latifolia will.x Lavandula angustifolia Miller)

I INTRODUCTION

Le volume total d'huiles essentielles produit dans le monde est estimé à 45000 tonnes environ. Les 16 essences les plus importantes (dont la production est supérieure à 500 tonnes) représentent 90% du volume total. On trouve dans ce groupe :

- Les principales sources d'arômes alimentaires (citrus et menthes),
- Les essences utilisées en gros volume (compositions pour les détergents, les déodorants ménagers),
- Les produits servant à des héli-synthèses ou à l'extraction d'isolats naturels (eucalyptus, litsea cubeba, lavandin).

L'huile essentielle de lavandin s'inscrit dans ces deux dernières catégories.

L'instabilité des cours des huiles essentielles comme celle de nombreuses matières premières constitue une contrainte de taille pour les différents intervenants d'une filière. Les essences comme tous les produits naturels sont souvent associées à une qualité inconstante, des approvisionnements irréguliers, des prix instables, qui sont autant de handicaps à leur utilisation dans l'industrie. Les réactions, progressives et excessives, de la production comme de la consommation aux variations de prix et au rythme de l'activité économique sur le moyen terme engendrent des phases de surproduction et de pénurie sur le marché international au cours desquelles les capacités de production et d'utilisation de la matière première se modifient. Si la demande s'avère davantage élastique au prix à court terme, les substitutions opérées par les industriels s'avèrent très souvent irréversibles à moyen-long terme du fait de la complexité des compositions parfumantes dans lesquelles les essences sont intégrées.

Anticiper les déséquilibres et prévenir l'instabilité des prix plutôt que de chercher à les traiter a posteriori sont dès lors parmi les objectifs centraux des

acteurs de la filière lavandes lavandins ceci avec une préoccupation majeure : le développement de l'utilisation des huiles essentielles françaises.

L'objet du présent exposé est donc de vous présenter :

1. la production française actuelle ainsi que de réaliser un bref historique de celle ci,
2. les éléments concernant le marché du lavandin,
3. les atouts et contraintes de ce marché : l'interprofession étant un outil de résolution de ces contraintes,
4. la création du CIMEF, ses actions.

II LA PRODUCTION EN 1999

En 1999, près de 15000 Ha de lavandin sont cultivés dans le sud est de la France et 1000 exploitations sont concernées par cette culture qui correspond à une production de 1100 tonnes d'huile essentielle.

7 groupements de producteurs commercialisent 60% de la production totale.

III RETROSPECTIVE

Cultivé depuis 1930, le lavandin voit son cours et sa production augmenter régulièrement jusqu'en 1950.

On observe par la suite 5 hausses importantes en 1951, 1965, 1974 et 1986, 1998, suivies trois à quatre ans après d'une surproduction et donc de 4 crises (1958 à 1964, 1967 à 1973, 1979 à 1983, 1990...), la 5^{ème} crise étant peut être devant nous.

Depuis la récolte de 1990, nous avons vécu une nouvelle crise avec un prix se maintenant d'abord difficilement à 60 Francs/kg. Enfin suite à la récolte 1994, une légère reprise s'est amorcée avec une remontée des cours du Grosso à 65 Francs/kg et à 100F/Kg en 1998.

L'analyse de la courbe de production nous montre que par le passé chaque augmentation supérieure ou égale à 20 francs sur une période très courte provoque une augmentation du potentiel de production 2 à 3 ans plus tard et donc, ensuite, un effondrement des cours pendant trois à quatre années, effondrement ramenant progressivement ce potentiel à un minimum, les prix réaugmentant ensuite (1200 tonnes en 1980, 600 tonnes en 1986).

On observe entre 1988 et 1995 une augmentation des volumes mis en marché ainsi qu'une stabilisation des cours, situation étant le résultat du stock régulateur mis en place par l'ONIPPAM en 1989, alors que la baisse de production est particulièrement sensible dans la variété Grosso où la récolte est estimée à 820 Tonnes contre 900 Tonnes en 1994.

Le vieillissement des plantations est la principale cause de cette diminution de tonnage, en effet à cette période près de 40% des plantations sont en 7^{ème} coupe et plus, contre seulement 13 % en 1990 lors du premier inventaire de production réalisé par les Coopératives ; lorsque la production n'est plus rentable, les producteurs ne plantent plus, les plantations vieillissent et la production diminue. A contrario, lorsque les prix réaugmentent, la production ne repart que très lentement : nous avons à faire à une culture pérenne.

En l'absence de toute organisation de cette production il semble évident que cette situation cyclique ne peut que perdurer.

IV LE MARCHE

La France détient le quasi-monopole de la production d'huile essentielle de lavandin soit, suivant les années, de 1000 à 1200 tonnes de production alors que quelques îlots de productions existent encore en Croatie mais aussi en Espagne et que tous les essais de développement à l'étranger se sont soldés par des échecs (Argentine, Australie, Bolivie...).

L'huile essentielle de lavandin est destinée principalement aux lessiviers tandis que de faibles quantités sont utilisées en parfumerie ; ceci en fait une matière première industrielle et la notion de régulation de cours et de compétitivité par rapport aux essences de synthèse prend donc toute son importance au niveau de la commercialisation de cette huile essentielle.

Les plus importants acheteurs de cette matière première (essences pures plus ou moins " assemblées ") sont :

Procter et Gamble,

Colgate,

IFF,

Firminich,

Henkel...

Le lavandin est principalement concurrencé par le linalol et l'acétate de linalyle de synthèse (consommés en quantités 10 fois supérieures) et toute augmentation significative du prix du produit naturel correspond à une baisse de son utilisation.

Enfin la matière première naturelle n'est pas commercialisée directement aux utilisateurs par les coopératives et passe par des négociants intermédiaires qui assurent une mise aux normes de ces produits.

4 négociants assurent près de 90% de la commercialisation auprès des utilisateurs.

IV ATOUTS ET CONTRAINTES DU MARCHE, L'INTERPROFESSION OUTIL DE RESOLUTION DE CES CONTRAINTES

Dans le contexte économique actuel où “ régularité d’approvisionnement ” et “ stabilité des prix ” structurent la politique des services achats, les successions de phases de surproduction et de sous production sont néfastes à l’image du produit,

Quant aux producteurs, en cas de prix minimum, ils commercialisent souvent en dessous des coûts de production.

De plus, ces fluctuations sont nuisibles à toute la filière puisque chaque crise se termine par une sous production provoquant une hausse des cours d’où un développement des plantations impliquant une surproduction...

Cette même hausse provoque par ailleurs une sous consommation de produit naturel.

D’autre part, aux yeux des industriels, les substituts de synthèses offrent plusieurs avantages, notamment en terme de régularité des approvisionnements, en quantité et en qualité que les huiles essentielles naturelles ne peuvent leur garantir. Malgré des efforts de standardisation, les propriétés du naturel restent largement inconstantes, mais valorisables en terme de marketing.

Comme précédemment évoqué, la France détient le quasi-monopole mondial de la production de lavandin, le seul concurrent crédible étant la synthèse. Cette situation de monopole confère au lavandin un avantage de taille sous réserve d’une organisation des producteurs et des négociants sans faille ainsi que d’une préoccupation permanente de la part de la production de conserver à ce produit un niveau élevé de productivité.

En fait, compte tenu des points évoqués précédemment, lever les contraintes liées à la matière première (HE de lavandin) relève d’une problématique “ simple ” puisqu’il s’agit en fait de mettre en place des actions allant dans le sens :

1. de la régularité des cours
- et
2. de la compétitivité du produit.

V LA CREATION DU CIHEF, SES ACTIONS

Les différences sociologiques, culturelles..... entre professionnels issus de la production et professionnels issus de l’industrie ont nécessité de longs débats avant la mise en place de l’interprofession ; il s’agissait en effet pour la production d’être à même d’apporter des outils permettant de répondre aux

préoccupations des industriels, particulièrement dans le domaine de la connaissance de l'offre.

C'est ainsi que chaque année la production présente de manière détaillée des inventaires de production permettant de réaliser des estimations de récolte.

— La fiabilité reconnue de ces informations ont permis de négocier auprès du secteur industriels les informations concernant la connaissance des volumes d'achats à la production .

— Aujourd'hui, la confrontation de toutes ces informations permet de mettre en place des actions visant à adapter l'offre à la demande en limitant si nécessaire les volumes mis en marché, en développant une politique contractuelle.

C'est sur cette base qu'a été créé en 1997 le CIMEF, et ses actions dépassent les actions d'adaptation de l'offre à la demande puisqu'il s'est donné aussi pour mission :

- ✓ D'étudier et de promouvoir toutes mesures d'ordre scientifique et technique visant à améliorer la compétitivité et la qualité de la production française.
- ✓ De favoriser la promotion et la mise en marché des huiles essentielles dont l'Interprofession a la charge.

L'Interprofession a été reconnue par le Ministère de l'agriculture ce qui lui permet la mise en place d'extensions d'accords. Un de nos accords étendu prévoit des cotisations paritaires, applicables à l'ensemble de la production et permettant de financer en partie les actions précédemment citées.

Les industriels utilisateurs vont donc se trouver très rapidement face à une matière première naturelle fiable, compétitive. Cette nouvelle donne devrait donc nous permettre d'accroître notre part de marché par rapport à la synthèse.....et c'est bien sûr le but recherché.