

# l'essence à la source

Si les parfumeurs peuvent officier c'est grâce à eux : les sourceurs, des « récupérateurs » de matières premières du bout du monde. Sans elles, nulle réalisation de fragrances sous flacon. Le voile est désormais levé, et les mystères éclaircis.

Texte Maïté Turonnet

« Si, cette nuit, vous entendez les éléments, surtout ne bougez pas. Restez à l'intérieur de votre tente et ils vous contourneront. Sinon, ils vous piétineront. » La première fois que les Himbas de Namibie l'ont laissé seul sous la toile de sa minuscule Quetchua, Stéphane Picard n'a pas très bien dormi. Chez les Shipibos péruviens, ce sont plutôt des anacondas dont il lui a fallu se méfier. Et des crocodiles dans le Nord australien, des mygales à Madagascar, du yéti au Tibet. Il a l'habitude maintenant, depuis quinze ans

qu'il fait ça, chacun de ses voyages portant son lot de risques, bestioles, tourista et décalage horaire. Géographe, aventurier télé, missionnaire ? Stéphane Picard est sourceur de matières premières pour la parfumerie. Son job consiste à courir partout, de préférence là où personne d'autre ne va, à la recherche de végétaux odorants pour les mettre à la disposition de ceux qui s'en servent. En effet, on n'y pense pas assez : les parfumeurs n'allant pas se fourner au magasin, d'où leur viennent les essences qui sentent bon ? Et qui donc les vend ?

## LES COURTIER AVENTURIERS

« Jadis, le circuit était (assez) simple, raconte Dominique Roques, chef sourceur lui chez Firmenich, l'une des multinationales du secteur. À Grasse et alentour, les cultivateurs cultivaient rose, jasmin, tubéreuse, iris, jonquille, lavande, romarin et autre chose plaisantes. Le cousin distillateur distillait ou enfleurait, infusait. Et leurs rejetons parfumeurs composaient. Les produits d'origine plus lointaine, bois ou épices, les encens et les vanilles, l'ylang-ylang ou le vétyver, arrivaient par ministère de courtiers extraits. Les provenances, mystérieuses, s'auréolaient de la brume de l'inconnu qui, selon ses promoteurs d'alors, sied si bien au parfum : benjoin de Siam, musc de Chine, cuir de Russie, baume du Pérou... Il fallait des mois pour que les produits rejoignent les ateliers, on ne communiquait que par lettres, les déplacements étaient extrêmement compliqués, les intermédiaires avaient leurs sources confidentielles et tout le monde était content. » Aujourd'hui ? On va dire, ça dépend. La côte d'Azur est envahie

de constructions et autoroutes, ce qu'il reste de rose « pays », est quasi totalement préempté par Dior et Chanel au prix de 8 000 euros le kilo, l'enfleurage n'existe plus, les derniers champs sont en jachère et des usines anciennes ne subsistent que quelques monuments historiques.

## LES EXPORTATIONS DE VANILLE ET DE PATCHOULI

Oublions donc Grasse, disons la vanille. Un truc de première nécessité qui provient à 90 % de Madagascar où elle est cultivée par quatre-vingt mille planteurs au nord-est de l'île. Mais où, expliquent ceux qui savent, seuls six exportateurs tiennent le commerce. On peut idem évoquer le non moins indispensable patchouli qui croît dans les îles de la Sonde. Entre Java, Jakarta, Malacca, Sumatra, tout ça. C'est un arbuste pas fameux, avec des feuilles poilues, poussant sur les pentes des volcans de par le coin. Actifs les volcans, bien sûr, qui tendent à l'éruption (le Krakatoa, encore éruçant, tua trente-six mille personnes en 1883, le Sinabung à fait seize morts le mois dernier, deux le Kelud) mais offrent aussi une terre si fertile qu'elle permet trois récoltes annuelles. Les paysans, n'exploitant souvent pas davantage d'un demi-hectare, plantent, sarclent, arrosent, bouturent, taillent et cueillent ce Pogostemon tant demandé. Puis envoient leurs paniers chez le bouilleur de cru. Qui fourre le tout dans un alambic rudimentaire. D'où sort l'huile essentielle, objet des affaires d'un petit potentat local, lequel entrepose les fûts dans un hangar avant de les refiler à son exportateur. Non sans avoir spéculé un peu sur la variation (officieuse) des cours.

De la campagne au village, du village à la ville, de l'intérieur à l'extérieur : les bidons arrivent à Kuching, au nord de Bornéo, cité malaise célébrée dans les nouvelles de Somerset Maugham, adossée à la jungle et bordée par l'océan. Attention toutefois à ne pas le prendre pour un égaré ; l'exportateur est un business man connecté au monde avec qui il communique non-stop, mails et Fedex ayant rétréci la planète à l'échelle du voisinage. C'est lui, et lui seul, qui traite par containers entiers avec les représentants de l'industrie.

C'est-à-dire les sourceurs dealeurs d'odeurs. Au doigt mouillé ? Une trentaine world wide. Avec représentants aux États-Unis, en Chine, au Brésil et à Singapour, responsables des contrées afférentes (les Grassois gèrent le bassin méditerranéen, l'Europe et les territoires de l'Est jusqu'aux confins du fleuve Amour. Le type ►



Tige feuillue de l'herbe médicinale *Pogostemon cablin*, le patchouli.

installé à Shanghai prend le relais jusqu'en Inde, de Ceylan au Népal, du Rajasthan à Pondichéry. Celui de Singapour est en charge de l'océan Indien et de l'Australie pour le santal (à 2500 \$ le kilo d'huile essentielle, la variété de Mysore est morte, braconnée comme esturgeon dans mer Caspienne, avant que les forêts de l'Afrique orientale où elle avait fait souche – Kenya, Mozambique, Tanzanie – ne soient pareillement saccagées par les trafiquants indiens). Quant aux Américains, ils sillonnent leur ► continent *up & down* (en passant par le Paraguay où les membres de la secte menonite bichonnent le bois de gaïac comme au XVIII<sup>e</sup> siècle, sans électricité, voiture ou téléphone). Au total, cette poignée d'hommes à l'existence par banale assure l'approvisionnement de la parfumerie mondiale avec cent soixante-dix familles de plantes. Eucalyptus et cannelle du Yunnan, bergamote de Calabre, copahu d'Amazonie, ylang-ylang des Comores, géranium tunisien, coriandre d'Ukraine.

### DES « BROKERS » AUX DAMNÉS DE LA TERRE

Quelques-uns, dits « *brokers* », travaillent pour des marchands de gros, espagnols ou allemands, chez qui sont stockées toutes les essences possibles et imaginables, parfois pendant des années. D'autres œuvrent pour de plus petites sociétés, quand ils ne sont pas salariés par les fabricants de parfums (Firmenich, IFF, Givaudan, Symrise, Procter, etc). Chacun ayant sa manière. Proposer des partenariats ponctuels. Signer des contrats pour une ou plusieurs saisons. Accompagner les acteurs démunis par des programmes de soutien. Ne pas s'encombrer de ces soucis et chercher le prix le plus juteux possible.

C'est-à-dire le plus proche de nib. Sans avoir besoin de suivre un cours d'économie pour les Nuls, on se doute que les pressions s'exercent à chaque niveau pour que la ressource plafonne au minimum. Tout en bas, les paysans de la ceinture tropicale sont « *les damnés de la terre* » selon le mot de Dominique Roques. Entendre : à la merci de la première catastrophe venue, aléa climatique, remous politique ou plus banalement encore, famine, comme à Madagascar. Qu'El Niño passe par chez eux, un tremblement de terre, un tsunami, une sécheresse, une guerre : leurs terres sont dévastées. Après ? Tranquille, la ruine. Pendant que les prix du patchouli indonésien (de la myrrhe éthiopienne, du galbanum iranien, de la vanille malgache – passée en 2004 de 30 à 400 € le kilo) explosent sur le marché international.

Au fait... Parmi les avanies, il y a les coups assénés par la Commission européenne. Impitoyable vis-à-vis de la parfumerie dont les ingrédients supposés allergènes sont, faute à trois eczéma-teuses du Midwest, plus surveillés que le taux de radiation à Creys-Malville, celle-ci exige que chaque essence mise sur le marché soit analysée goutte à goutte et documentée en cinquante-douze exemplaires eux-mêmes trois fois dûment tamponnés. Contient-elle des phtalates ? des terpènes ? du toluène ? Rectifiez-nous ça ! « *Nous ne pouvons plus acheter, sur échantillon, qu'à des gens de totale confiance, producteurs ou distillateurs locaux capables d'obtenir la pureté demandée par le législateur*, déplore Frédérique Rémy, dirigeante de Floral concept, connue pour son catalogue hors pair. *Nous sentons et disséquons ces prélèvements*

*dans nos labos, avant de les commander. Et les re-testons à l'arrivage pour vérifier qu'il s'agit bien des mêmes lots. »*

Les distillateurs ne sont pas beaucoup mieux lotis, avec 10 à 15 % de marge sur ce qu'ils ont payé trois roupies. Même bénéf pour le pékin à Kuching (ou son équivalent à Caracas, Kiev, Dubaï). À la nuance près que les quantités ne sont pas les mêmes. De surcroît, c'est lui qui *barguine* (?) selon son talent personnel, les liens noués avec ses interlocuteurs, les avantages proposés, la fidélité, etc. Les boîtes ayant investi sur place ? En court-circuitant les intermédiaires, elles prennent à peu près 25 % avant revente, essentiellement pour amortir leurs frais. Quant aux *brokers*, ils tournent autour de 5 % mais se rattrapent, eux aussi, sur la masse. Restent les employés des sociétés de composition. Ceux-là disent ne pas être concernés par d'éventuels profits puisque leurs acquisitions ne sont destinées qu'à l'usage de leur entreprise ; on devine qu'ils ont néanmoins eux aussi intérêt à payer moins pour gagner plus sur la facture envoyée au client. Le client ? Ah oui, le client... L'échelon final. Celui par qui tout arrive. Celui qui freine des quatre fers à l'idée de déboursier ses dollars. Mais qui gravera son nom sur le flacon rutilant proposé à la convoitise publique. Ce même client, entité vague et protéiforme dont personne ne donne le nom vu qu'on ne mord pas la main qui vous nourrit, se détourne d'ailleurs de plus en plus des produits végétaux au profit de la synthèse. Trop chers, dit-il, trop aléatoires. Rappelons que si le beurre d'iris de Florence coûte en effet 1000 € les cent grammes, l'orange brésilienne ou la menthe indienne se bradent pour un millième de cela. Rappelons aussi que dans les formules actuelles, la part de naturel ne pèse en général qu'un vingtième du concentré définitif, concentré dont le prix de revient dépasse rarement 50 € le kilo (c'était 100 il y a quinze ans). Ne suffit-il pas, pour se targuer d'une matière première de qualité, d'en glisser une larme subliminale dans un océan d'ennui ? Lui-même dilué à environ 13 % par litre d'alcool. Le résultat s'apprécie (ou pas) dans des jus vendus autour de 60 € les 50 ml. Cherchez l'erreur.

### IN FINE, DES DISTILLEURS AUX PARFUMEURS

Tout serait-il perdu ? *Le Monde Diplomatique* aurait-il encore une fois raison ? Les petits bientôt absolument morts et les gros de plus en plus obèses ? Qui l'eût cru : peut-être pas... Car voici qu'un semblant de fraternité (ou d'intelligence) semble naître dans ce monde de brutes. Côté clients, certains ont compris que le marché existe pour l'excellence et que celle-ci à un prix, incompressible, indispensable sinon valorisant lorsqu'on se réclame du luxe. Du pur *win-win* comme on dit dans les écoles de commerce. Jean-Claude Ellena chez Hermès ne plaisante pas sur ce que, coûte que coûte, il souhaite touiller. Sachant bien cependant que meilleure la qualité, meilleure la diffusion : inutile d'y aller à la louche, une cuillère suffit. Pareillement exigeant, Marc-Antoine Corticchiato pour sa petite maison Parfum d'Empire. Ou Caudalie avec ses simples Eaux Fraîches de pharmacie. Tous trois osant mesurer très bas, entre 4 et 9 %, pour des sillages pouvant en remonter aux maniaques de l'overdose du cheap. Chanel, qui procède de même, a aussi acheté des terrains en pays provençal pour y replanter cet iris ruineux depuis longtemps disparu. Les parfumeurs de Firmenich, contrairement à ce qui se pratique ailleurs, sont libres de choisir leur palette olfactive (à condition, bien sûr, qu'elle rentre dans le budget...). Côté sourceurs, Stéphane Picard a décidé, il n'est pas le seul, de jouer à fond la carte de l'équitable et du durable en s'associant avec des ONG spécialisées (Cœur de forêt en Amazonie, SCW en Australie) et souvent en préfinançant installations et récoltes. Parmi les fournisseurs, quelques intransigeants résistent, capables, telle Frédérique Rémy, de distiller « à façon » des extraits de toute beauté sur commande particulière et de pallier à ses frais les lacunes techniques de ses producteurs sous-équipés. Enfin, parmi la jeunesse agricole, surgissent de nouveaux valeureux prêts à ranimer les cultures oubliées. L'objectif ? Tirer la substantifique moelle odorante de ces plantes rares qui permettent la beauté des choses. Faisant le pari d'un monde sentant moins le rance que le mimosa. ●



La *Vanilla planifolia* est la principale espèce d'orchidée utilisée pour produire la vanille.