

Marché français de **l'huile essentielle de jasmin**

*The French Market
for Essential Jasmine Oil*

Ce travail a été rédigé sous la direction du Professeur Jacques-Olivier Pesme par Maike Barth, Anne Ducourneau, Tarek El Asry, Marius Goder, Jasmin Herschlein, étudiants du programme European Business Programme de Bordeaux École de Management.

This report was prepared under the supervision of Professor Jacques-Olivier Pesme by Maike Barth, Anne Ducourneau, Tarek El Asry, Marius Goder, Jasmin Herschlein, students from European Business Programme of Bordeaux Business School.

Les appellations employées dans le présent document et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international CNUCED/OMC aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites, ou l'approbation d'une société commerciale ou d'un produit.

The terms used in the present document and its presentation of data should not be deemed to be an expression by the International Trade Center UNCTAD/WTO of an opinion regarding the legal status of the countries, territories, cities or zones mentioned herein; their civilian authorities; or their borders, or the endorsement of a commercial company or product.

Le présent document n'a fait l'objet d'aucune modification par le Centre du Commerce International CNUCED/OMC quant à sa rédaction. Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne sont pas nécessairement confirmées par le Centre du Commerce International.

The drafting of the present document was not subjected to any alteration by the International Trade Center. Opinions contained in this report are those of the authors and are not necessarily endorsed by the International Trade Center.

De brefs extraits de ce document peuvent être librement reproduits, pourvu que la source en soit dûment mentionnée. Une autorisation est nécessaire pour réaliser une reproduction ou traduction plus étendue. Un exemplaire du matériel reproduit ou traduit devra être envoyé au CCI et à Bordeaux Ecole de Management.

Brief extracts from the present document can be reproduced without prior authorisation, as long as the source has been duly mentioned. Authorisation is required for any extensive reproduction or translation. Copies of materials that have been reproduced or translated must be sent to the ITC (International Trade Center) and to Bordeaux Business School.

Ouvrir nos économies pour élargir les perspectives de marché et poursuivre ainsi le rééquilibrage des rapports Nord-Sud. Ce principe simple dont le fondement s'inspire de la théorie classique demeure plus que jamais d'actualité car le **commerce international**, et notamment l'émergence des pays à bas revenus dans les échanges mondiaux, reste l'un des moteurs de la croissance de l'économie mondiale.

La principale crainte que l'on puisse opposer à ce précepte classique serait d'oublier d'intégrer les nations moins favorisées dans la dynamique libre-échangiste.

A cet égard, parmi les contraintes multiples auxquelles se trouvent confrontées ces **Etats en développement**, l'accès à une information pertinente adaptée à une réalité de marché et paramétrée pour répondre à des potentialités de production issues de ces mêmes nations se révèle déterminante.

Fruit d'un travail de recherche précis tout en restant synthétique, les **Profils de Marché** publiés dans le cadre de cette collection sont avant tout destinés aux organismes de promotion des exportations et aux producteurs locaux des pays en développement.

On doit attendre de ces recherches qu'elles nourrissent l'analyse de l'entrepreneur sur l'opportunité d'investir le marché présenté. Elles ont pour ambition légitime d'éclairer les choix stratégiques que doit faire le décideur dans le contexte de la mondialisation. Le cas échéant, cet **outil d'aide à la décision** sera agrémenté d'une étude de marché plus ciblée et approfondie.

Dans une économie de plus en plus mondialisée, la contribution des Business Schools s'envisage nécessairement au travers du développement et de la transmission de la connaissance à tous les acteurs du jeu économique.

Apporter notre contribution à la réflexion empirique sur les échanges internationaux, apprendre à identifier les opportunités de marchés pour promouvoir les flux d'échanges commerciaux avec les pays tiers et concourir ainsi à notre niveau à l'établissement d'un **développement plus durable**, voilà quels sont les objectifs poursuivis par Bordeaux Ecole de Management dans le cadre de cette collection.

*Open our economies in order to broaden the perspectives on the market and thus pursue the readjustment of the relations between North and South. This fundamental principle which is based on classic theory, is, more than ever, a reflection of the current economic situation since **international trade**, in particular the emergence of low-income countries on the world market, remains one of the factors of growth in the global economy.*

The principal fear which might be used to refute this classic precept would result in omitting the integration of developing countries in the dynamic of trade liberalization.

*In this regard, considering the multiple constraints which **developing countries** are confronted with, the access to pertinent information adapted to the reality of the market and designed to respond to the production potential of these same nations, becomes an essential and determining factor.*

*Result of precise research, the **Market Briefs** published in this collection are above all destined to organisms which promote exportation and to local producers in developing countries.*

*From this collection, one should expect that the research contributes to the analysis of the entrepreneur who has the opportunity to invest in the present market. The research has the legitimate aim of clarifying the strategic choices which the decision-maker must consider within the context of globalization. If needed, this **decision-making tool** will be supplemented with a thorough and more precisely targeted market study.*

In an economy which is becoming more and more globalized, the contribution of Business Schools plays a necessary role through the development and transmission of knowledge to all actors on the economic scene.

*Make our contribution to empirical reflection through international trade, learn to identify marketing opportunities in order to promote the flow of commercial trade with Third world countries, and thus, work towards the establishment of a **sustainable development**: these are the objectives pursued by Bordeaux Business School as expressed in this collection.*

Le marché français de l'huile essentielle de jasmin

En bref

>>> **Caractéristiques du marché**

Market characteristics

- 1^{er} importateur mondial / *The world's leading importer*
- Demande en forte croissance pour les huiles déterpennées / *The demand for deterpenated oils is rising sharply*
- marché exigeant / *Demanding market*

>>> **Consommation**

Consumption

- Sensible à la qualité / *Quality is a major issue*
- Demande croissante pour les industries cosmétiques de luxe / *Increasing demand from the luxury cosmetics industries*

>>> **Opportunités / Segments**

Opportunities / Segments

- Qualité supérieure / *Superior quality*
- Tendance en faveur des produits naturels / *Trends in favour of natural products*

Accès au marché

>>> **Market access**

- Très aisé / *Very easy*

Perspectives

>>> **Outlook**

- Soutenues pour les années à venir / *Buoyant for the years to come*

The French Market for Essential Jasmine Oil

Key figures

L'Avis de l'expert

L'image très forte de la France pour les produits de parfumerie et de cosmétiques haut de gamme stimule l'intérêt des acheteurs français pour des huiles essentielles de qualité.

Si les conditions physico-chimiques sont respectées tout au long de la chaîne de fabrication, puis idéalement, certifiées, les producteurs d'huiles essentielles de jasmin auront de réelles perspectives de voir leurs produits susciter l'intérêt des industries françaises.

Outre la parfumerie, d'autres segments pour l'hygiène et le soin du corps sont à explorer car il existe un réel engouement des français à l'égard des essences naturelles jugées exotiques.

Expert opinion

France's powerful reputation as a manufacturer of top-of-the-range perfumes and cosmetics is boosting the interest of French buyers in high quality essential oils.

Producers of essential jasmine oils will have a genuine chance of attracting the interest of French industries in their products, provided that the physico-chemical conditions are respected and, ideally, certified, from the beginning to the end of the manufacturing chain.

In addition to the perfumes industry, it is well worth exploring other segments of the body care and hygiene industries, because French consumers have a real passion for natural essences with an exotic image.

Table des matières / *Table of contents*

Marché français de l'huile essentielle de jasmin / *The French market for essential jasmine oil*

A. Description du produit / <i>Product description</i>	7
B. Données statistiques / <i>Statistical data</i>	8
C. Caractéristiques du marché / <i>Market characteristics</i>	10
D. Accès au marché / <i>Market Access</i>	13
E. Prix / <i>Pricing</i>	13
F. Canaux de distribution / <i>Distribution channels</i>	14
G. Pratiques commerciales / <i>Commercial practices</i>	15
H. Emballage / <i>Packaging</i>	16
I. Promotion des ventes / <i>Sales promotion</i>	16
J. Perspectives du marché / <i>Market prospects</i>	18
Annexe I : Principaux importateurs français / <i>The main french importers</i>	19
Annexe II : Adresses utiles / <i>Useful addresses</i>	20

A. Description du produit

Ce profil de marché traite de l'huile essentielle de jasmin classifiée sous la nomenclature suivante :

HS 3301.22.10 : huiles essentielles de jasmin non déterpénées, y compris celles dites "concrètes" ou "absolues".

HS 3301.22.90 : huiles essentielles de jasmin déterpénées, y compris celles dites "concrètes" ou "absolues".

L'huile de jasmin contient des hydrocarbures appelés terpènes peu solubles dans l'eau. Ces derniers sont un peu irritants pour la peau. Il peut être tentant de faire une distillation fractionnée de l'huile essentielle, pour en retirer les terpènes, et la rendre ainsi, un peu soluble dans l'eau, et moins irritante.

L'action d'élimination des terpènes est la déterpénation.

Une huile essentielle, selon les normes AFNOR (Agence Française de Normalisation), est obtenue par hydro distillation ou par entraînement à la vapeur d'eau. Ces produits sont solubles dans l'alcool et peuvent être utilisés en parfumerie ou autres industries. Certaines plantes odorantes telle que le mimosa ou le jasmin ne donnent rien en distillation par la vapeur et pourtant contiennent des molécules volatiles et odorantes.

Dans ce cas, le processus utilisé est une extraction par un solvant tel que l'hexane qui donne un produit solide ou semi-solide, la concrète ; puis une extraction à l'alcool de la concrète aboutit à la fabrication d'essences absolues ou l'absolue ; le processus qui consiste à utiliser directement en parfumerie ou en cosmétique naturelle un produit s'appelle l'enfleurage. La concrète n'est pas particulièrement soluble.

A. Product Description

The market profile concerns essential jasmine oil which is classified under the following nomenclature:

HS 3301.22.10: *non-deterpenated essential jasmine oils, including concrete or absolute oils.*

HS 3301.22.90: *deterpenated essential jasmine oils, including concrete or absolute oils.*

Jasmine oil contains terpenes, which are hydrocarbons that are for the most part insoluble in water and mildly irritating to the skin. It is therefore worth performing a fractional distillation of the essential oil in order to remove the terpenes, thus making it more soluble in water and less of an irritant.

The elimination of terpenes is called deterpenation.

According to AFNOR (French Standardization Agency) standards, an essential oil is obtained by hydrodistillation or steam distillation. These products are soluble in alcohol and can be used in the perfume trade or by other industries. Steam distillation is ineffective for certain aromatic plants such as mimosa or jasmine, even though they contain volatile aromatic molecules.

In these circumstances, the extraction process involves the use of a solvent such as hexane, which produces a solid or semi-solid product called concrete. Following this, absolute oils are extracted from the concrete using alcohol. Enfleurage is the name given to the direct use of a product in the natural perfumes or cosmetics industries. The concrete form is not particularly soluble.

Le jasmin appartient à la famille des Oléacées. Il existe trois différents types qui sont en particulier *Jasminum officinale*, *Jasminum polyanthum* et *Jasminum sambac*. Le jasmin est une plante grimpante caduque à la très belle floraison blanche très parfumée que l'on trouve au Proche-Orient, au Sud et au Sud-est de l'Europe, au Sri Lanka et en Inde. La température minimale pour la culture est de 3 °C. À l'âge adulte, le jasmin atteint entre 2 et 10 m. Son odeur est caractéristique et très agréable.

Ses propriétés sont multiples : sédative du système nerveux central et périphérique, relaxante, cosmétique et dermatologique ; elle est également intéressante sur le plan gynécologique, obstétrique et broncho-pulmonaire. L'huile absolue de jasmin est une matière noble utilisée dans l'industrie du luxe.

The three different types of jasmine: Jasminum officinale, Jasminum polyanthum and Jasminum sambac belong to the Oleaceae family. Jasmine is a deciduous creeper with extremely beautiful white flowers that grows in the Near East, south and southwest Europe, Sri Lanka and India. The minimum temperature for cultivation is 3 °C. An adult jasmine plant grows to a height of between 2 and 10 m. It has a very pleasant, distinctive fragrance.

The multitude of different properties associated with jasmine oil mean that it can be used as a sedative for the central and peripheral nervous systems, as an aid to relaxation, and as a cosmetic and dermatological product. It also has applications in the gynaecological, obstetrical and broncho-pulmonary fields. Jasmine absolute essential oil is a noble ingredient that is used in the manufacture of luxury products.

B. Données statistiques / B. Statistical data

Importations d'huiles essentielles de jasmin non déterpénées en France : HS 3301.22.10 / French imports of non-deterpenated essential jasmine oils: HS 3301.22.10

Produit 3301.22.10 / Product 3301.22.10	2001		2002		2003	
	Valeur / Value	Quantité / Quantity	Valeur / Value	Quantité / Quantity	Valeur / Value	Quantité / Quantity
INDE / INDIA	2 342 332	3 316	1 991 885	3 400	1 563 944	5 244
EGYPTE / EGYPT	2 349 561	3 207	1 645 270	1 899	1 329 803	1 798
MAROC / MOROCCO	480 486	1 079	662 208	483	398 954	538
ETATS-UNIS / UNITED STATES	7 834	5	5 852	4	57 932	450
AFRIQUE DU SUD / SOUTH AFRICA	0	0	1 056	3	17 366	46
MADAGASCAR / MADAGASCAR	61 448	43	39 418	27	12 468	15
EMIR. ARAB. UNIS / UNITED ARAB EMIRATES	0	0	20 325	30	12 183	28
ITALIE / ITALY	186 712	51	5 680	2	5 800	2
IRLANDE / IRELAND	0	0	870	1	3 562	2
ALLEMAGNE / GERMANY	0	0	0	0	3 328	3
BELGIQUE / BELGIUM	0	0	119	0	2 589	20
ROYAUME-UNI / UNITED KINGDOM	0	0	1 288	1	2 220	2
ESPAGNE / SPAIN	0	0	0	0	576	1
PAYS-BAS / NETHERLANDS	4 114	3	5 378	4	0	0
TOTAL IMPORTATIONS / TOTAL IMPORTS	5 432 487	7 704	4 379 349	5 854	3 410 725	8 149

*Q en kilos - V en euros / Q in kilos - V in euros.
Sources : Douanes Françaises / French customs.*

En 2003, l'Inde a été le plus gros fournisseur d'huiles essentielles de jasmin non déterpénées représentant 45,69 % en valeur et 63,51 % en quantité des importations totales de la France. Cependant on remarque une baisse depuis 2001 de 33,21 % en valeur contre une augmentation de 58,14 % de la quantité des importations d'huiles essentielles de jasmin non déterpénées.

L'Égypte est le deuxième plus gros fournisseur de la France et représente 38,85 % en valeur et 21,77 % en quantité des importations françaises, malgré une diminution sensible de ses importations en quantité et en valeur entre 2001 et 2003. Le troisième pays depuis lequel la France importe le plus d'huiles essentielles de jasmin non déterpénées est le Maroc, qui connaît une baisse depuis 2001 de 16,96 % en valeur et de 50,13 % en quantité.

Les douze autres principaux pays depuis lesquels la France effectue ses importations en 2003 représentent 3,79 % des importations totales en valeur. En moyenne pour ces pays, leurs exportations vers la France ont baissé de 50,51 % depuis 2001.

La tendance générale montre une baisse de 37,02 % de la valeur des importations en France entre 2001 et 2003 contre une augmentation de 7,09 % de la quantité sur la même période.

Importations d'huiles essentielles de jasmin déterpénées en France : HS 3301.22.90 / Imports of deterpenated essential jasmine oils into France: HS 3301.22.90

Produit 3301.22.90 / Product 3301.22.90	2001		2002		2003	
	Valeur / Value	Quantité / Quantity	Valeur / Value	Quantité / Quantity	Valeur / Value	Quantité / Quantity
EGYPTE / EGYPT	71 939	85	164 205	173	185 362	279
ITALIE / ITALY	0	0	0	0	72 000	3 600
MADAGASCAR / MADAGASCAR	0	0	8 187	5	17 421	18
ALLEMAGNE / GERMANY	0	0	0	0	12 999	5
INDE / INDIA	31 256	60	2 104	3	4 525	4
SUISSE / SWITZERLAND	0	0	4 748	2	0	0
ETATS-UNIS / UNITED STATES	0	0	18 237	13	0	0
MAROC / MOROCCO	1 115	1	16 239	21	0	0
ROYAUME-UNI / UNITED KINGDOM	2 313	6	0	0	0	0
TOTAL IMPORTATIONS / TOTAL IMPORTS	106 623	152	213 720	217	292 307	3 906

Q en kilos - V en euros / Q in kilos - V in euros.
Sources : Douanes Françaises / French customs.

In 2003, India was the largest supplier of non-deterpenated essential jasmine oils, accounting for 45.69% of the value and 63.51% of the quantity of the overall imports into France. However, since 2001, a 58.14% increase in the quantity of imported non-deterpenated essential jasmine oils has been accompanied by a reduction of 33.21% in their value.

Egypt is France's second largest supplier and accounts for 38.85% of the value and 21.77% of the quantity of French imports, in spite of a noticeable drop in the quantity and value of Egyptian exports between 2001 and 2003. France's third largest supplier of non-deterpenated essential jasmine oils is Morocco, whose exports have dropped by 16.96% in value and 50.13% in quantity since 2001.

The twelve other main exporters to France account for 3.79% of the value of the total imports. On average, exports from these countries to France have fallen by 50.51% since 2001.

The overall trend shows a drop of 37.02% in the value of imports into France between 2001 and 2003, in contrast to an increase of 7.09% in quantity over the same period.

L'Égypte est le premier fournisseur d'huiles essentielles déterpénées de la France. Ses exportations représentent 63,41 % en valeur et 7,14 % en quantité en 2003 avec une nette augmentation depuis 2001 (+ 157,66 % en valeur et + 228,23 % en quantité).

L'Italie et l'Allemagne dans une moindre mesure, rentrent pour la première fois en 2003 dans les importations d'huiles essentielles de jasmin déterpénées.

Malgré sa participation tardive, l'Italie représente le deuxième pays fournisseur de la France avec respectivement 24,63 % et 92,16 % en valeur et en quantité en 2003.

Madagascar a connu une forte augmentation de 112,78 % en valeur et de 260 % en quantité entre 2002 et 2003.

La tendance générale montre une forte augmentation de 174,15 % en valeur et de 2 469,73 % en quantité des importations d'huiles essentielles de jasmin déterpénées.

Les huiles essentielles de jasmin déterpénées étant des huiles de meilleure qualité que les non déterpénées, cette tendance à la hausse traduit une demande de qualité supérieure.

C. Caractéristiques du marché

Tendances du marché

Le marché des huiles essentielles en général a connu de fortes mutations au cours des dernières années.

Depuis 2000, la demande d'huiles essentielles en France est croissante ce qui favorise l'entrée sur le marché des pays producteurs d'huiles.

Le marché de l'huile de jasmin est en constante évolution depuis plusieurs années.

Egypt is France's largest supplier of deterpenated essential oils. In 2003, its exports accounted for 63.41% of the value and 7.14% of the quantity of total imports. This represents a considerable increase since 2001 (+ 157.66% in value and + 228.23% in quantity).

On a smaller scale, Italy and Germany made their first appearance on the list of importers of deterpenated essential jasmine oils.

In spite of its late arrival on the market, Italy became France's second largest supplier, accounting for 24.63% of the value and 92.16% of the quantity of imports in 2003.

Madagascar managed a sharp rise of 112.78% in value and 260% in quantity between 2002 and 2003.

The overall trend shows a sharp rise of 174.15% in the value and 2 469.73% in the quantity of imports of deterpenated essential jasmine oils.

As deterpenated essential jasmine oils are of better quality than non-deterpenated oils, this rising trend is evidence of the demand for higher quality.

C. Market Characteristics

Market trends

The market for essential oils as a whole has changed considerably in recent years.

The demand for essential oils has been increasing in France since the year 2000. This has encouraged oil-producing countries to enter the market.

The market for jasmine oil has itself been constantly expanding for several years.

L'évolution de la mode se fait également sentir dans la recherche de produits de substitution, des produits qui sont plus naturels et moins chimiques. Avec la mode des « arômes venus d'ailleurs », l'huile de jasmin trouve de nouvelles utilités : bains aromatiques, massages, etc.

Dans le cas de l'Inde, premier fournisseur d'huile de jasmin non déterpénées de la France, le principal critère d'achat repose sur la qualité et l'odeur spéciale de la fleur car sa culture y est favorisée par les conditions climatiques. L'acheteur d'huile de jasmin entreprend généralement une sélection rigoureuse au niveau de la qualité physico-chimique. Par ailleurs, le marquage du produit par le label biologique certifié par Ecocert favorise sa vente sur le marché français. Ecocert contrôle et certifie que les règles de la production biologique ont été respectées tout au long de la chaîne de fabrication du produit : production - transformation - emballage - transport - distribution, etc.

Régulièrement, l'acheteur réalise des études supplémentaires concernant l'absence de pesticides dans son laboratoire interne.

Le marché de l'huile essentielle de jasmin comporte trois segments principaux :

- les fournisseurs du marché parfums et cosmétiques (env. 60 %) ;
- ceux des produits de toilette et d'hygiène (env. 30 %) ;
- ceux des savons et détergents (env. 10 %).

En 2005, les nouvelles dispositions de la directive européenne 2003/15/CE rendent obligatoire l'étiquetage de la présence de 26 substances allergènes contenues dans les parfums, dont le « Benzyl Alcohol », l'ingrédient allergène de l'huile de jasmin.

Changes in fashion and the search for more natural alternative products with a less chemical image have also had an impact. With the fashion for "exotic fragrances", jasmine oil has found new applications in fragrant bath products, massage oils, etc.

In the case of India, the leading exporter of non-deterpenated jasmine oils to France, the main purchasing criteria are based on the quality and special fragrance of the flowers, as the country's climatic conditions are especially suited to the cultivation of jasmine. Buyers of jasmine oil usually carry out a strict selection procedure that focuses on the oil's physico-chemical quality. Products bearing the Ecocert organic label will have a commercial advantage on the French market. Ecocert tests and certifies that organic production rules have been respected throughout the manufacturing chain: production - processing - packaging - distribution, etc.

Buyers also conduct regular additional tests in their internal laboratories to check for the presence of pesticides.

There are three principal market segments for essential jasmine oil:

- *the perfumes and cosmetics market (approx. 60%);*
- *toiletries and hygiene products (approx. 30%);*
- *soaps and detergents (approx. 10%).*

In 2005, the new provisions of European directive 2003/15/CE made labelling compulsory for 26 allergenic substances that may be found in fragrances. This includes Benzyl Alcohol, the allergenic component of jasmine oil.

Usages

Usage interne

Asthénie, anxiété, apathie, dépression, spasmes musculaires, tension nerveuse, douleurs et névralgies musculaires et articulaires, syndrome prémenstruel, dysménorrhée, choc nerveux ou émotionnel, états de panique, états chroniques de faiblesse nerveuse, insomnie, dyspnée, catarrhe, toux spasmodique, toux nerveuse.

Usage externe

Peau sèche et irritable, dermatites et dermatoses d'origine nerveuse, migraines, syndrome prémenstruel, dysménorrhée, crampes, douleurs utérines, tension nerveuse, insomnies, frigidity, impuissance, anorgasmie, affections des voies respiratoires aériennes, aphonie, enrouement.

Modes d'utilisation

Bains aromatiques, massages, gargarismes, inhalations, parfums, savons, shampooings, bougies.

Saisonnalité

Le marché des parfums et cosmétiques représente la plus forte demande de l'huile de jasmin. La saisonnalité de ce marché influence également ses marchés fournisseurs. Les producteurs et négociants d'huile de jasmin constatent donc une consommation accrue au dernier trimestre de l'année à cause de l'activité avant Noël (achat de cadeaux).

Les deux autres segments du marché échappent au phénomène de saisonnalité des ventes.

Uses

Internal use

Asthenia, anxiety, apathy, depression, muscular spasms, nervous tension, muscular or articular pain and neuralgia, premenstrual syndrome, dysmenorrhoea, psychic or emotional shock, panic attacks, chronic nervous conditions, insomnia, dyspnoea, catarrh, irritation and nervous coughs.

External use

Dry and irritated skin, dermatitis and dermatosis of nervous origin, migraines, premenstrual syndrome, dysmenorrhoea, cramps, uterine pains, nervous tension, insomnia, frigidity, impotence, anorgasmia, infections of anatomical airways, aphonia and hoarseness.

Methods of use

Aromatic baths, massage oils, gargles, inhalations, perfumes, soaps, shampoos and candles.

Seasonality

The perfumes and cosmetics market is the largest consumer of jasmine oil. The seasonality of this market also influences its suppliers' markets. Producers and traders of jasmine oils therefore experience greater demand in the final quarter of the year because of pre-Christmas activity (shopping for presents).

Seasonality of sales is not an issue for the two other market segments.

D. Accès au marché

Les droits de douane

Il n'y a pas de restriction d'ordre quantitative sur l'importation d'huiles essentielles de jasmin.

En ce qui concerne les droits de douane, les importations d'huiles essentielles de jasmin sont soumises à une préférence tarifaire depuis le premier mars 2000 et les importateurs ne paient pas de droits de douane aux frontières de l'Union Européenne. Le TEC (Tarif extérieur commun) pour les huiles essentielles provenant de pays tiers est donc de 0 %.

Afin d'obtenir d'autres informations spécifiques, il est conseillé de s'adresser à l'Association Française de Normalisation (AFNOR).

E. Prix

Le prix des huiles essentielles de jasmin est déterminé par plusieurs facteurs : la pureté, l'origine, la concentration et par la qualité selon les normes AFNOR.

Prix de vente pour l'industrie

Le prix d'achat d'un kg d'huile essentielle de jasmin pour l'industrie cosmétique est de 2 000 €/kg.

Prix pour les consommateurs finaux

Huiles essentielles de jasmin absolues

Le prix d'achat d'huile essentielle de jasmin pour les particuliers varie en fonction de la quantité commandée. Ainsi, selon une source professionnelle, un kg d'huile essentielle de jasmin d'origine indienne coûte aux environs de 4 100 € tandis que la même huile essentielle achetée en échantillon de 17 ml et de 5 ml coûte respectivement aux alentours de 5 500 €/kg et 8 900 €/kg.

D. Market Access

Customs duties

There are no quantitative restrictions on imports of essential jasmine oils.

As far as customs duties are concerned, imports of essential jasmine oils have benefited from preferential tariffs since March 1st 2000 and importers do not have to pay customs duties at the borders of the European Union. Therefore, the CCT (Common Customs Tariff) for essential oils imported from third countries is 0%.

For further specific information, you are recommended to contact the French Standardisation Agency (AFNOR).

E. Prices

The prices of essential jasmine oils are determined by several factors: their purity, origins, concentration and quality according to AFNOR standards.

Sales price for industry

The selling price of a kilogramme of essential jasmine oil for the cosmetics industry is 2 000 €/kg.

Price for the final consumer

Jasmine absolute essential oils

The selling price of essential jasmine oil for private customers depends on the quantity ordered. According to a professional source, one kilogramme of essential jasmine oil from India costs around 4 100 €, whilst the same essential oil bought in 17 ml and 5 ml samples costs around 5 500 €/kg and 8 900 €/kg respectively.

Huiles essentielles de jasmin absolues diluées

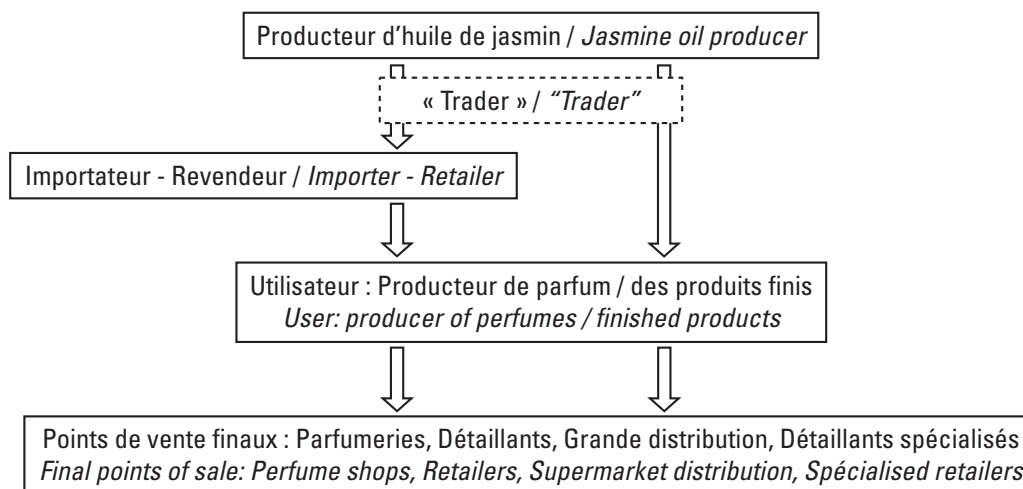
Selon une source professionnelle, le prix d'achat d'huile essentielle de jasmin diluée dans l'huile essentielle de jojoba (3 % d'huile essentielle absolue de jasmin) est de 128 €/kg pour le consommateur.

F. Canaux de Distribution

Afin d'établir le contact avec le producteur, l'importateur envoie généralement une personne dans le pays du producteur afin de commander les huiles de jasmin. Ce « trader », est donc un acheteur spécialisé dans le secteur. Cependant, l'importateur peut établir le contact directement et sans trader.

Avant d'effectuer l'achat, le client reçoit un échantillon. L'échantillon est soumis à une sélection rigoureuse dans le laboratoire interne de l'acheteur au niveau de la qualité physico-chimique (label biologique certifié par Ecocert, quantité de pesticides...). Si cet essai se révèle probant, le client achètera la quantité dont il a besoin. Le prix sera déterminé en fonction de la quantité et de l'origine du produit. Le produit acheté par le client doit être strictement conforme à l'échantillon afin d'éviter des problèmes dans les démarches.

Le canal de distribution est le suivant :



Dilute jasmine absolute essential oils

According to a professional source, the purchase price for essential jasmine oil diluted with essential jojoba oil (3% jasmine absolute essential oil) is 128 €/kg for the consumer.

F. Distribution Channels

With a view to making contact with producers and ordering jasmine oils, importers usually send an agent to the producing country. This "trader" is therefore a buyer who specialises in this sector. However, there is nothing to stop importers from making direct contact without using traders.

Before purchasing the product, the customer receives a sample, which is subjected to a rigorous selection procedure that is designed to test its physico-chemical quality (organic Ecocert certification, pesticide content, etc.). If these tests prove to be satisfactory, the customer will buy the quantities that he or she requires. The price will depend on the quantity and the origins of the product. In order to avoid any procedural problems, the product that is purchased by the customer must conform exactly to the sample.

The distribution channel is as follows:

Le canal de distribution peut se décomposer en deux ou trois étapes :

- L'importateur (parfois avec l'aide d'un « trader ») prend contact avec le producteur et fixe le prix auquel l'importateur achètera. Cet importateur est soit revendeur sur le marché comme le trader, soit utilisateur, donc producteur de produits finis avec huile essentielle de jasmin.
- Ensuite, le revendeur proposera ses conditions aux intermédiaires du marché des huiles essentielles de jasmin qui eux vont transformer l'huile. Si ces intermédiaires importent directement, cette étape n'est pas obligatoire.
- Enfin, les utilisateurs vendent aux différentes surfaces de distribution :
 - Parfumeries.
 - Détaillants (drogueries).
 - Grande distribution (super et hypermarchés).
 - Détaillants spécialisés (esthéticiens, coiffeurs, artisans qui font et/ou vendent des bougies aromatisées à l'huile essentielle de jasmin,...).

G. Pratiques commerciales

Le processus de commande

Le processus de commande se déroule en accord avec le fournisseur notamment sur les prix, car ceux-ci dépendent de la disponibilité, de la qualité et de l'origine de l'huile.

Les achats de matières naturelles se négocient entre agents commerciaux qui assurent un suivi des affaires dans le temps. Les produits en général sont très chers et peuvent donc être adultérés. Bien qu'on puisse vérifier la naturalité des produits au laboratoire, la confiance reste très importante. Finalement, les transactions se font de plus en plus entre les producteurs et les utilisateurs finaux sans passer par les intermédiaires.

The distribution channel can be broken down into two or three stages:

- *The importer (sometimes using the services of a trader) makes contact with the producer and fixes the price at which the importer will buy. This importer is either a retailer in the market, like the trader, or a user, in which case he or she manufactures finished products using essential jasmine oil.*
- *Next, the retailer states his or her requirements to the middlemen who process the oil for the essential jasmine oil market. If these middlemen import the oil directly, this stage is not compulsory.*
- *Finally, the users of the oil sell their products to the different retail outlets:*
 - *Perfume shops.*
 - *Retailers (chemist's shops).*
 - *Supermarket and hypermarket distribution.*
 - *Specialised retailers (beauticians, hairdressers, producers and/or sellers of candles scented with essential jasmine oil, etc.).*

G. Commercial Practices

The ordering process

Ordering must be carried out in close consultation with the supplier, especially with regard to the price, as this depends on the availability, quality and origins of the oil.

Commercial agents negotiate the purchase of natural products and follow the process through to the end. In general, the products are very expensive and thus, they may be adulterated. Although the composition of the products can be checked in a laboratory, trust remains an important factor. Finally, it is becoming increasingly common for transactions to be arranged between producers and final users without the use of middlemen.

La livraison

La livraison de la commande est effectuée par avion.

Le paiement

L'importateur et le fournisseur s'accordent en avance de la commande sur le règlement de paiement. Le paiement est réglé à réception ou contre document. Les fournisseurs sont payés de diverses façons : L/C (lettre de crédit), paiement d'avance, virement à 30 jours ou consignation. Tout dépend du degré de confiance entre le fournisseur et l'importateur.

H. Emballage

Le type d'emballage varie. En général, les concrètes de l'huile essentielle de jasmin, importées de l'étranger, sont livrées des différents lieux de production dans des boîtes aluminium ou en pots d'aluminium de 1, 5 ou 10 kg. Les boîtes et les pots sont barrés avec des couvercles. La quantité dépend des commandes. Pour le transport, les concrètes sont enveloppées dans des cartons.

Comme les concrètes sont livrées par avion, il existe assez peu de risques d'écrasement.

L'absolue de jasmin est finalement vendue dans des bidons en aluminium à la taille requise par la commande. La taille varie généralement entre 500 g et 10 kg.

I. Promotion des Ventes

La presse spécialisée

Il existe des magazines dans lesquels on trouve des articles relatifs à l'huile essentielle de jasmin, plus particulièrement des magazines spécialisés en huiles essentielles délivrant des conseils des prix actuels des huiles, informations économiques et techniques des industries chimiques et du secteur de la production des parfums et cosmétiques.

Delivery

Orders are delivered by air.

Payment

Importers and suppliers agree in advance on the method of payment. Goods are paid for on delivery of goods or cash against document. Suppliers are paid in a variety of ways: L/C (letter of credit), payment in advance, bank transfer after 30 days or on consignment. Everything depends on the degree of trust between the supplier and the importer.

H. Packaging

Different types of packaging are used. In general, essential jasmine oil that is imported from abroad in concrete form is shipped from the various production sites in 1 kg, 5 kg or 10 kg aluminium boxes or tins. The boxes and tins have sealed lids and the quantity depends on the orders. The jasmine concrete is packaged in cardboard boxes for transport.

As the jasmine concrete is delivered by air, there is little risk of damage in transit.

Jasmine absolute oil is finally sold in aluminium cans whose sizes depend on the quantity ordered and usually range between 500 g and 10 kg.

I. Sales Promotion

The specialised press

Certain magazines contain information about essential jasmine oil. In particular, there are publications that specialise in essential oils and provide information about the current prices of oils, economic and technical information about the chemicals industries and the manufacturing sector for perfumes and cosmetics.

« Parfums Cosmétiques Actualités », « Arômes Additifs Ingrédients » et « Info Chimie Magazine » en sont des exemples très consultés en France.

Les adresses de la profession y figurent : organisations professionnelles, pouvoirs publics, ministères et administrations, mais aussi l'enseignement et la recherche, les principaux groupes de presse et des médias, les partenaires économiques et les prestataires.

Internet

Sur Internet, des sites de magasins d'huiles essentielles sont consultables, offrant la possibilité d'acheter et de commander les huiles en ligne. Ces sites présentent la composition, l'application et la popularité du produit.

Cependant, les négociants ne présentent que les huiles qu'ils commercialisent, et toute publicité quelle qu'elle soit ne se fait que du négociant vers le consommateur.

Salons

Des salons sont également organisés en France, tout au long de l'année, pour permettre aux acteurs du marché de s'informer sur les nouveautés en matière d'huile. Ces salons peuvent d'ailleurs concerner des thèmes différents.

Les salons suivants abordent trois domaines différents. Ce sont les plus utiles en France pour promouvoir les huiles essentielles de jasmin :

- Cosmeeting, salon international de la beauté Paris-Nord Villepinte.
- Interchimie, Paris-Nord Villepinte.
- Bio-Harmonies, Montpellier.

Il est conseillé aux exportateurs de se rendre dans les salons en France pour s'informer des tendances actuelles du marché.

Widely read French magazines of this type are "Parfums Cosmétiques Actualités", "Arômes Additifs Ingrédients" and "Info Chimie Magazine".

These publications are a good source of information about the profession, giving the addresses of professional organisations, public authorities, government ministries and administrations, in addition to providing information about education and research, the major publishing and media groups, economic partners and service providers.

The Internet

The websites of shops that sell essential oils make it possible to purchase and order oils online. These websites also provide information about the ingredients, uses and popularity of the products.

However, these shops only offer their own ranges of oils and their websites exclusively feature their own advertising, which targets the customers.

Trade shows

Trade shows are also organised throughout the year in France and provide the opportunity for everyone involved in the market to find out about what is new in the world of oils. Furthermore, these trade shows may have different themes.

The following trade shows cover three different fields and are the most useful events in France for the promotion of essential jasmine oils:

- *Cosmeeting, International Beauty Show, Paris-Nord Villepinte.*
- *Interchimie, Paris-Nord Villepinte.*
- *Bio-Harmonies, Montpellier.*

Exporters are recommended to visit the French trade shows in order to find out about current market trends.

J. Perspectives du marché

Le marché français de l'huile essentielle de jasmin apparaît comme un marché très intéressant. En effet, la France est le premier importateur mondial de ce produit. Par ailleurs, la demande est principalement destinée aux producteurs de parfums, de produits cosmétiques et d'hygiène. Sachant que la France est l'un des principaux acteurs sur ces marchés, les opportunités en France pour les exportateurs d'huiles essentielles et absolues sont réelles et diverses. Selon les experts, la tendance s'oriente fortement en faveur d'arômes et de saveurs d'origine naturelle ce qui implique un marché qui évolue sensiblement et donc de nouvelles perspectives en terme d'importations. La période de Noël connaît une forte augmentation de la demande car les parfums représentent un cadeau très demandé et populaire en France.

Les perspectives du marché des huiles absolues de jasmin déterpénées, particulièrement celles de meilleure qualité, sont prometteuses; entre 2002 et 2003 les importations d'huiles essentielles de jasmin déterpénées ont augmenté de plus de 2 000 % alors que celles des huiles non-déterpénées ont diminué sensiblement. La qualité est donc devenue une caractéristique nécessaire auprès du consommateur. Le respect des normes AFNOR est également très important particulièrement en ce qui concerne les matières nobles, c'est pourquoi les grandes marques de luxe françaises tels que Chanel ou Givenchy qui achètent des quantités considérables d'huiles essentielles pour la composition de leurs produits de beauté, vendus souvent très chers, sont très exigeants en matière de qualité.

L'engouement des consommateurs pour des produits de qualité et l'évolution vers l'utilisation de substances naturelles tendent à accroître la demande d'huiles essentielles de jasmin déterpénées.

J. Market Outlook

The French market for essential jasmine oil seems to be very healthy. Indeed, France is the world's leading importer of this product. Furthermore, the demand for this product mainly comes from manufacturers of perfumes, cosmetics and hygiene products. As France is one of the leading players in these markets, there are genuine and varied opportunities for exporters of essential and absolute oils in France. According to the experts, the trend is moving firmly towards fragrances and flavours with natural origins, which promises significant growth for the market and, as a consequence, new prospects in terms of imports. Demand increases considerably over the Christmas period because perfumes are a popular and highly sought after present in France.

The outlook for the market for diterpenated jasmine absolute oils, especially those of higher quality, is promising. Between 2002 and 2003, imports of diterpenated jasmine absolute oils increased by more than 2 000%, while imports of non-diterpenated oils showed a notable decline. Quality has therefore become an essential requirement for the customer. Conformity to AFNOR standards is also very important, especially for noble ingredients at the top end of the market. This is why leading French luxury brands such as Chanel or Givenchy, who buy considerable quantities of essential oils as ingredients for their often very expensive beauty products, are very demanding about quality.

The consumers' passion for high quality products and the trend towards the use of natural products are contributing to the growing demand for diterpenated essential jasmine oils.

Annexe 1

Principaux importateurs français

Appendix 1

The Main French Importers

ALBAN MULLER INTERNATIONAL

8, rue Charles Pathé
94300 Vincennes
Tél. : + (33) 148 08 81 00
Fax : + (33) 148 08 81 01

ALBERT VIEILLE SA

629, route de Grasse
06220 Vallauris
Tél. : + (33) 493 64 16 72
Fax : + (33) 493 64 80 07

ARGEVILLE SA

Domaine d'Argevillle
BP 402
06254 Mougins Cedex
Tél. : + (33) 492 92 43 43
Fax : + (33) 492 92 43 44

ASTIER DEMAREST

60, route Paoute
06130 Grasse Cedex
Tél. : + (33) 493 40 56 56
Fax : + (33) 493 70 26 90

GATTEFOSSÉ SA

36, chemin de Genas
69804 Saint-Priest Cedex
Tél. : + (33) 472 22 98 00
Fax : + (33) 478 90 45 67

GUAYAPI TROPICAL

55, rue Traversière
75012 Paris
Tél. : + (33) 143 46 52 43
Fax : + (33) 143 46 18 98

GUEDANT SA

ZI de Poigny
77160 Provins
Tél. : + (33) 164 08 95 24
Fax : + (33) 160 67 74 55

GUERLAIN SA

Le bois de la Grange
78120 Orphin - Ile-de-France
Tél. : + (33) 134 94 18 00
Fax : + (33) 134 94 18 18

MORAFLOR

Lot N° 7
Zone d'Aménagement Concerté du Pilon
06460 Saint-Vallier-de-Thiey
Tél. : + (33) 493 09 62 33
Fax : + (33) 493 09 64 49

M P E

Chemin de Saint-Joseph
06130 Grasse
Tél. : + (33) 493 09 19 27
Fax : + (33) 493 77 89 88

S.I.R.M.P.

22, rue de la Beauderie
77173 Chevry-Cossigny
Tél. : + (33) 164 05 20 47
Fax : + (33) 164 05 11 17

V. MANE FILS

153 bis, avenue Charles de Gaulle
92200 Neuilly-sur-Seine
Tél. : + (33) 141 92 00 20
Fax : + (33) 141 92 00 21

Annexe 2

Adresses utiles

Appendix 2

Useful Addresses

Organismes officiels / *official organisations*

**Direction générale des Douanes
et des droits Indirects**

23, bis rue de l'Université
75007 Paris
Tél. : + (33) 140 04 04 04
Fax : + (33) 155 04 65 33

**CEPPARM (Comité Economique des
Plantes à Parfum Aromatiques et
Médicinales)**

ZI Saint-Joseph
04100 Manosque
Tél. : + (33) 492 72 47 62
Fax : + (33) 492 72 72 09

**International Federation of essential oils
and Aroma Trades**

6 Catherine Street
London, WC2B 5JJ, UK
Tél. : +44 20 7836 2460
Fax : +44 20 7836 0580

**ONIPPAM (Office National
Interprofessionnel des Plantes à Parfum
Aromatiques et Médicinales)**

BP 8
04130 Volx
Tél. : + (33) 492 79 34 46
Fax : + (33) 492 79 33 22

**PRODAROM
Syndicat National des Fabricants de
Produits Aromatiques**

48, avenue Riou Blanquet
BP 21017
06131 Grasse Cedex
Tél. : + (33) 492 42 34 80
Fax : + (33) 492 42 34 85

Presse Spécialisée / *The Specialised Press*

Arômes Additifs Ingrédients

4, rue de Sèze
75009 Paris
Tél. : + (33) 144 94 50 60
Fax : + (33) 144 94 50 75

**Info Chimie Magazine et Chimie Pharma
Hebdo**

48-50, rue Benoît Malon
94250 Gentilly
Tél. : + (33) 141 98 40 00
Fax : + (33) 141 98 40 01

Parfums Cosmétiques Actualités

4, rue de Sèze
75009 Paris
Tél. : + (33) 144 94 50 60
Fax : + (33) 144 94 50 75

**Ecocert
Organisme de contrôle et de certification**

BP 47 F
32600 L'Isle-Jourdain
Tél. : + (33) 562 07 34 24
Fax : + (33) 562 07 11 67

Salons / Trade Shows

Salon international de la beauté

« **Cosmeeting** »

12-14 septembre 2005 / 12th-14th September 2005

Paris-Nord Villepinte, Parc des Expositions

ITEC France

55, rue Pierre Charon

75008 Paris

E-mail : anne.france.mareine@cosmeeting.com

www.cosmeeting.com

Salon Interchimie

8-11 mars 2004 (se tient tous les trois ans) /

8th-11th March 2004 (held every three years)

Paris-Nord Villepinte, Parc des Expositions

Association Interchimie

39-41, rue Louis Blanc

92400 Courbevoie

Tél. : + 33 (0) 147 17 62 91

Fax : + 33 (0) 147 17 63 65

Salon Bio-Harmonies

9-12 décembre 2005 / 9th-12th December 2005

Montpellier, Parc des Expositions

Goral-Expo

126, impasse juvénal

30900 Nimes

Tél./Fax : 04 66 62 07 16

E-mail : info@goral-expo.com

www.goral-expo.com

Sites des Groupes et Sociétés¹ / Company and Group Websites¹

Best Foods : www.bestfoods.com

Damisco : www.damisco.com

Kerry Group : www.kerrygroup.com

Orgasynth : www.orgasynth.com

Robertet : www.robertet.com

Symrise : www.symrise.com

Takasago International : www.takasago.com

Tessengerlo : www.tessengerlo.com

Unilever : www.unilever.com

¹ - Adresses extraites d'une étude réalisée par Xerfi en avril 2004. / Addresses taken from a study carried out by Xerfi in April 2004.