

Après une campagne commerciale très tendue en 2009, le groupe Adour kiwi France se prépare à affronter celle de 2010 et prévoit un démarrage difficile.

GROUPE ADOUR KIWI FRANCE

Des résultats satisfaisants malgré un marché tendu



Adour Kiwi France : présentation aux producteurs des résultats technico économiques du groupe.

La campagne de commercialisation des kiwis produits en 2008 par le groupe Adour Kiwi France a connu quelques sueurs froides : « Le marché est resté tendu toute l'année, résume Jean-Baptiste Pinel, directeur commercial de Prim'Land (à Labatut, dans les Landes). Les prix ont véritablement chuté à partir de mi-mai. Heureusement pour nous, nous venions tout juste de clôturer nos ventes, après avoir subi de grosses pressions commerciales d'avril à mai. » Vu la conjoncture, le groupe est donc satisfait de ses résultats. Cette année, les ventes de Hayward ont bien progressé sur le marché français (46 % des volumes en 2009 contre 37 %

en 2008). Une large majorité des kiwis partent vers la grande distribution (soit 5/6^e des volumes) : « Nous sommes présents dans pratiquement toutes les enseignes. Du côté des grossistes, le nombre de nos clients est en augmentation », développe Jean-Baptiste Pinel. L'autre marché en progression est l'Asie (19 % des volumes en 2009, 11 % en 2008). Côté Espagne et Belgique, en revanche, les ventes ont régressé et représentent cette année, respectivement, 16 % et 5,7 % des volumes, « car nous sommes attaqués par Zespri sur le haut de gamme ». Les deux plus gros clients en volume sont donc désormais Carrefour en France (922 tonnes) puis Taïwan (780 tonnes). A noter que Prim'land cherche toujours à pénétrer



Actinidia arguta : un mini kiwi conditionné en barquette et identifié pour le marché français sous le nom de Kiwai. »

le marché chinois : « Le protocole signé l'an passé tarde à entrer en application. Nos ventes sur la Chine transitent donc uniquement par Hong-Kong. Mais nous sollicitons toujours les autorités chinoises pour nous ouvrir le marché ! »

LES PRÉVISIONS DE RÉCOLTE ET DE MARCHÉ

« Pour 2009, nos prévisions de récolte sont estimées à 12 000 tonnes de

Le kiwi qui ne se pèle pas

La Scaap Kiwifruit de France a amorcé la multiplication variétale de l'Actinidia arguta variétés Tahī et Rua. Les plantations pourront débuter l'année prochaine.

En 2005 la Scaap Kiwifruits de France obtenait les droits de multiplication et la licence de vente en Europe de quatre variétés de petits kiwis baptisés Tahī, Rua, Wha et Toru par leur obtenteur (Hortresearch en Nouvelle-Zélande). Ces kiwis de 12 g à la peau lisse se positionneront sur le marché de la vente en barquette (de 125 à 250 g) et le créneau du petit fruit, type baie. D'un calibre régulier et se conservant mieux que les précédentes variétés de kiwī, ils devraient faire l'objet à terme d'une commercialisation à grande échelle.

DES PLANTATIONS EN 2010

Les premières générations de plants issus de la culture in vitro ont été mises en pépinière en 2009. Les premières livraisons pour les plantations en verger pourront donc commencer au printemps 2010 : « L'objectif, dans un premier temps, est de planter 50 hectares en Europe », annonce Fabien Bec, responsable recherche et développement de nouvelles variétés de la Scaap. Tahī et Rua seront les deux premières variétés développées. Avec des rendements équivalents (de 15 à 25 t/ha), Tahī est présentée comme une plante plus vigoureuse alors que Rua conviendrait mieux pour les sols dits « poussant ». Les exigences de sols et d'eau paraissent identiques au kiwi Hayward mais les parcelles doivent être bien protégées du vent. Comparé au Tbar, la conduite en pergola permet une meilleure productivité et une meilleure protection contre le vent (un facteur sensible de l'Arguta). Son inconvénient reste, toujours par rapport au Tbar, la nécessité d'un très gros travail de taille en vert.

Avec un débourrement en mars pour une floraison mi-mai, les fruits arrivent à maturité dès les premiers jours de septembre. S'il n'y a plus de corvée d'éclaircissage, une lourde tâche attend les producteurs au moment de la « cueillette » : mille deux cents heures annoncées pour récolter 20 tonnes/hectare. « C'est un maximum, rassure Jean-Pierre Lasbistes. Ce producteur de kiwi des Pyrénées-Atlantiques a déjà planté quelques ares à titre expérimental pour la coopérative. « Et nous pourrions essayer de faire évoluer ce temps de travail,

Hayward et 1 000 tonnes de Summerkiwi, annonce le président François Lafitte. C'est une progression de volume de l'ordre de 25 % pour notre groupe. La production française totaliserait 63 000 tonnes soit 10 % de plus qu'en 2008 ». Néanmoins, à l'échelle européenne, vu les chiffres annoncés par les autres pays, le potentiel de récolte serait similaire à celui de 2008. De l'avis du président donc, pas de risque à priori de déstabilisation du marché kiwi pour 2010. Malgré tout, Prim'land se prépare à un démarrage de saison laborieux avec des niveaux de prix agressifs. En effet, la saison française du kiwi a fini sur des prix très bas. Cet automne, le kiwi de l'hémisphère sud

se négocie sur des prix moyens. En septembre, la Nouvelle-Zélande affichait des reports de stocks sur novembre et décembre... Le démarrage des ventes de kiwi de l'hémisphère nord risque donc d'être difficile pour les Français... Bien sûr les producteurs de kiwi n'oublient pas le contexte de crise économique et « la recherche du premier prix » qu'elle risque d'engendrer sur le marché du kiwi. La bagarre entre origines française et italienne va-t-elle s'intensifier ? « Cela sera difficile de maintenir nos niveaux de prix, mais notre objectif reste de refaire une campagne équivalente à 2009 », conclut François Lafitte. ■

HÉLÈNE QUENIN



Les premières livraisons pour les plantations en verger pourront commencer au printemps 2010.

probablement par de la mécanisation », rajoute-t-il. Au total, la coopérative annonce 1 460 heures de travail par hectare pour un verger en pleine production.

Pour la vente, une politique marketing devrait se mettre en place entre les différents opérateurs commerciaux. En France, tout du moins, ces variétés seraient commercialisées sous le nom de Kiwī. Le consommateur ne connaît pas ce produit : « Dans une première phase, la dégustation en magasin restera indispensable », estime F. Bec. L'Actinidia arguta devra être assimilé à une baie riche en vitamine C, plus sucrée et qui ne se pèle pas. Un message qui souhaite attirer en priorité les parents et une clientèle consommatrice de produit santé. Le prix producteur annoncé pour l'instant serait autour de trois euros/kg. Certains espèrent que l'Arguta devienne un produit plus rémunérateur que le Hayward. La certitude pour l'instant est qu'il permet de diversifier la production tout en étalant le temps de travail par rapport aux autres variétés déjà sur le marché (Hayward, kiwi jaune Jintao, Summerkiwi). Le prix au consommateur lui n'est pas encore défini. Néanmoins, il faut savoir que les prix de vente, dit acceptables, des petits fruits en magasin oscillent entre 1,5 et trois euros la barquette de 125 grammes. L'Arguta se mettra sur le même créneau. Avis aux producteurs ! ■ **H.Q.**

RÉCOLTE 2009

Plus de 13 000 tonnes en prévision

Le groupe Adour Kiwi France rassemble 250 producteurs, 480 ha de kiwi Hayward, 83 ha de Summerkiwi et 10 ha de kiwi jaune. Pour 2009, la production est estimée à 12 00 tonnes de Hayward, 1 000 tonnes de Summerkiwi et 50 tonnes de kiwi jaune. Cette union représente 20 % de la production française. Elle rassemble la Scaap Kiwifruits de France, Landadour, VDL et Sofruileg. La commercialisation est assurée par le bureau de vente Prim'land, filiale de Scaap Kiwifruits de France siégeant à Labatut (Landes).