



SECONDE PARTIE : ANALYSE AU NIVEAU MICRO ECONOMIQUE



SOMMAIRE SECONDE PARTIE

I- PRESENTATION DE L'ECHANTILLON	70
II- PRODUCTION	72
2.1 Production moyenne de l'échantillon enquêté	72
2.2 Type de production	74
2.3 Difficultés de production	74
III- ANALYSE DES COUTS DE PRODUCTION ET COMMERCIALISATION	78
3.1 Avertissement	78
3.2 Coûts de production des apiculteurs enquêtés	79
3.2.1 Coûts totaux	79
3.2.2 Structure des coûts	86
3.3 Coûts de commercialisation	94
IV – RENTABILITE DE L'ACTIVITE	99
4.1 Avertissement	99
4.2 Chiffre d'Affaires	100
4.2.1 Chiffre d'Affaires moyen	100
4.2.2 Disparités des Chiffres d'Affaires	103
4.3 Revenu apicole	105
4.3.1 Revenu apicole moyen	105
4.3.2 Disparité des bénéfices nets apicoles	106
4.3.3 Temps de travail	107
4.4 Prix de revient du miel	109
4.5 Prix de vente	112
4.5.1 Prix de vente moyen	112
4.5.2 Perspectives à court terme	114
CONCLUSION	116

L'analyse des coûts de production et de la rentabilité de l'activité s'est appuyée essentiellement sur une enquête auprès d'une quarantaine d'apiculteurs.

I- PRESENTATION DE L'ECHANTILLON

Les apiculteurs rencontrés se répartissent de la façon suivante :

		Moins de 70 ruches	70- 150 ruches	150 – 300 ruches	Plus de 300 ruches
PACA	5	2			3
Midi Pyrénées	5		1	1	3
Rhône -Alpes	4	1	1		2
Languedoc - Roussillon	4		1		3
Poitou - Charentes	4	1		1	2
Aquitaine	3		1	1	1
Centre	4		1	1	2
Pays de Loire	5		1		4
Bourgogne	3	1	1	1	
Auvergne	1				1
Champagne, Bretagne, Jura, Nord, Lorraine, Limousin	6	1	3		2
TOTAL par catégorie	44	6	11	4	23

🚦 Au total, on a donc :

27 professionnels,

- dont 23 pour lesquels l'apiculture est la seule activité
- et 4 qui ont en général d'autres activités que l'apiculture
- et 17 apiculteurs entre 30 et 150 ruches, soit pluri actifs, soit retraités

Les professionnels de plus de 300 ruches représentent donc plus de la moitié de l'échantillon : on aura privilégié les apiculteurs pour lesquels l'apiculture représente la seule activité et la seule source de revenu.

Les apiculteurs de moins de 70 ruches se trouvent très fortement sous-représentés si l'on se réfère à leur poids en nombre d'apiculteurs.

🚦 14 apiculteurs :

- 12 professionnels et 2 apiculteurs de moins de 150 ruches, rencontrés dans le cadre de l'audit réalisé en 1997 ont été interrogés à nouveau, afin de pouvoir préciser les évolutions avec les mêmes acteurs.

Les situations ont été pour certains d'entre eux notablement modifiées : ainsi, parmi les 12 professionnels, 2 étaient pluri actifs en 1997. Parmi les 2 producteurs de moins de 150 ruches, un était professionnel en 1997.

✚ Nous avons essayé de rencontrer quelques apiculteurs dans les plus importantes régions en termes de nombre de ruches et d'avoir au moins un entretien dans quelques autres régions. On aura sur représenté les régions Ouest, notamment Pays de Loire et Poitou-Charentes.

✚ Le traitement présenté ci-après porte sur **16 996** ruches au total, dont :
-**15 578 ruches** sont exploitées par des professionnels de notre échantillon avec, en moyenne **577 ruches par apiculteur**.

-**1418 ruches** exploitées par les producteurs de moins de 150 ruches, (**83 ruches en moyenne par apiculteur**).

✚ L'âge moyen des apiculteurs de moins de 150 ruches de notre échantillon se situe à 59 ans, tandis que l'âge moyen des apiculteurs professionnels est un peu au-dessous de 50 ans.

On ne compte que deux apiculteurs de moins de 40 ans dans l'échantillon, dont l'un installé récemment.

Toutefois, pour 4 exploitations professionnelles, la reprise est prévue d'être assurée par les fils des apiculteurs (effective en 2005 dans 3 cas).

Il s'agit donc **d'un petit échantillon** : l'objectif de l'enquête étant une fois encore de préciser les tendances d'évolution d'une part et d'avoir une vision plus qualitative, grâce aux échanges avec les apiculteurs.

II- PRODUCTION DE L'ECHANTILLON ENQUETE

2.1. PRODUCTION MOYENNE DE L'ECHANTILLON ENQUETE

Malgré la petite taille de l'échantillon enquêté en termes de nombre de ruches, les rendements moyens par ruche pour les professionnels sont très voisins de ceux estimés pour la France entière, soit :

Moyenne : 24 Kg/ ruche pour les professionnels.

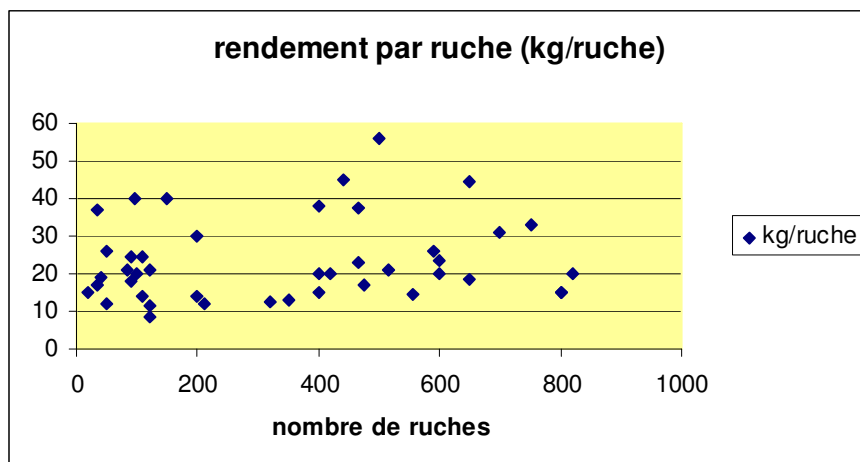
Avec des valeurs variant de 12 kg/ ruche à 56 Kg/ ruche.

Et pour les apiculteurs possédant moins de 150 ruches, une production moyenne 18 kg/ruche, avec des valeurs variant de 8 kg/ruche à 40 kg/ruche, soit un rendement moyen supérieur à celui estimé pour la France entière.

On gardera toutefois en mémoire que les apiculteurs de cette catégorie se situent plutôt dans la catégorie 70-150. Deux apiculteurs avec une production de 40 kg/ruche relèvent fortement la moyenne. Nous n'avons pas, par ailleurs rencontré d'apiculteurs de moins de 30 ruches.

Il est donc peu étonnant que le rendement moyen de notre groupe d'apiculteurs soit relativement élevé.

Distribution des rendements par ruche en fonction du nombre de ruches :



On remarquera la très forte hétérogénéité du rendement par ruche, même si 11 apiculteurs sur 44 (25 %) seulement dépassent 30 kg/ruche.

🚩 Comparaison avec l'enquête 1997 (45 apiculteurs)

Rendement moyen par ruche	Enquête 1997 (45 apiculteurs dont 25 professionnels)	Enquête 2004 (44 apiculteurs, dont 27 professionnels)
Moyenne total échantillon	25.3	23,6
Moyenne < 150 ruches	18.9	18
Moyenne > 150 ruches	30.5	24,1

On retrouve, en moyenne, une diminution de plus **de 5 kg/ruche (ici 6 kg / ruche) pour les apiculteurs professionnels.**

🚩 Le « micro échantillon » des apiculteurs rencontrés dans le cadre des deux enquêtes confirme encore ces résultats **(14 apiculteurs dont 12 professionnels)**, de façon encore plus contrastée.

Rendement moyen par ruche	Enquête 1997	Enquête 2004
Kg/ruche	32.8	23,6

En conclusion,

La baisse de rendement moyen apparaît donc comme une tendance nette.

Ce constat est d'autant plus frappant que les régions traditionnellement de grandes cultures, où les rendements par ruche étaient élevés, ont été surreprésentées.

Toutefois, les écarts entre producteurs restent très importants.

2.2. TYPE DE PRODUCTION DE L'ECHANTILLON ENQUETE

Sur l'ensemble de l'échantillon (44 apiculteurs), la répartition de la production est la suivante :

PRODUCTION	Grandes cultures (colza, tournesol, luzerne)	Toutes fleurs	Crus (acacia, châtaigner...) et Montagne
401 T total échantillon	158 T dont 103 t de tournesol identifiées	93 T	140 T
% professionnels	42 %	21 %	37%
% petits producteurs	28%	48.5 %	23.5 %

Les miels de grandes cultures continuent à représenter une part importante des miels **produits chez les professionnels**, même si quelques apiculteurs déclarent ne plus en produire.

Le tournesol en constitue une part significative (26 % de la récolte de l'échantillon enquêté).

Chez les producteurs **de moins de 150 ruches**,

- les miels de grandes cultures sont moins importants, (**moins de 30% des volumes produits**) et le tournesol reste minoritaire (10%),
- les miels toutes fleurs sont prédominants (**48% des miels produits**)
- et les miels de crus sont minoritaires, mais restent significatifs (**23% des miels produits**).

Les rendements sur tournesol rencontrés varient, pour notre échantillon dans son ensemble de 0 à 30 kg/ruche, avec **une moyenne qui se situe à quelque 15-16 KG/ruche et qui constitue la valeur la plus fréquemment rencontrée, soit un rendement bien plus faible que ceux obtenus dans le passé.**

2.3 DIFFICULTES DE PRODUCTION

La difficulté à produire a marqué ces dernières années.

La baisse de rendement moyen est expliqué par les apiculteurs par :

Mortalité des abeilles, affaiblissement des colonies

La capacité de production du cheptel constitue depuis plusieurs années un facteur supplémentaire de variabilité de la récolte.

✚ Les pertes hivernales sont évoquées pour l'ensemble de l'échantillon (y compris les petits producteurs) **de l'ordre de 25 % au moins. Des valeurs de 30 à 40 % sont parfois citées.**

Les mortalités ne se rencontrent pas toujours en fin d'hiver. Il s'y ajoute des mortalités ou des affaiblissements de colonies plus étalés dans le temps, durant la saison apicole.

Les mortalités d'abeilles semblent avoir, pour l'année 2004, pris un caractère moins fulgurant : alors que l'on avait des « *pertes affreuses* » dans l'instant, « *la mortalité est plus diffuse, plus étalée dans le temps* ».

Toutefois, un apiculteur de l'échantillon ayant perdu 80 % de son cheptel a mis fin à son activité apicole en 2004. Tel autre a subi une perte de 40 % assez tard dans la saison...

✚ Ce taux de perte est unanimement considéré comme plus élevé que dans le passé, où l'on évoque **un taux de perte de 5 à 10 %** considéré comme normal.

⇒ **Ceci conduit à un nombre réel de ruches en état de produire moins important lorsque débute la saison apicole.**

✚ **Les traitements phytosanitaires sur grandes cultures et notamment sur tournesol sont le plus souvent incriminés en premier lieu.**

L'interdiction des semences enrobées « Gaucho » et « Régent » en 2003 n'aurait pas encore d'effet visible en 2004, alors que les stocks ont eu l'autorisation d'être écoulés. La rémanence dans les sols est couramment admise d'autre part. Enfin, certains apiculteurs pensent que l'autorisation d'utiliser les semences enrobées sur le maïs pourrait conduire à une contamination du pollen.

Plus généralement, **l'ensemble des traitements phytosanitaires** sur différents types de production fragilisent les colonies et conduisent à une souffrance de l'abeille.

✚ Les apiculteurs continuent cependant et en particulier dans les zones de plaine, à rechercher une production de miels de grandes cultures (tournesol et colza) : ils y sont de fait contraints économiquement. « *on ne peut pas s'affranchir du tournesol* ».

La mortalité des abeilles et l'affaiblissement des colonies ont conduit les apiculteurs à rechercher des zones de cultures un peu plus préservées. Certains évoquent un effet différent des produits phytosanitaires en fonction des sols...

L'incertitude quant aux risques encourus de perte et d'intoxication de cheptel, apparaît comme un facteur déstabilisant : « *on ne sait jamais ce qui va se passer* » et **créé un environnement anxieux.**

Renouvellement du cheptel

La nécessité de renouveler une part importante du cheptel chaque année conduit finalement à une baisse du rendement global de l'exploitation.

Les apiculteurs ont en effet développé ces dernières années **une stratégie d'anticipation de pertes de colonies**.

Beaucoup préparent en permanence des essaims : ruchettes, qui seront disponibles l'année suivante.

Ou bien encore, les apiculteurs prélèvent un essaim au début du printemps dans une ruche existante, mais les ruches ainsi divisées, affectées à la production d'abeilles, produisent moins. La nouvelle ruche ne sera opérationnelle qu'à la fin de l'été seulement.

Il existe aussi bien entendu des achats de reines et d'essaims, qui restent par ailleurs intéressants pour améliorer le cheptel.

A noter que, pour les apiculteurs, il est parfois difficile de montrer une mortalité parce que la mortalité a été anticipée l'année précédente. L'origine des mortalités est également difficile à démontrer : la pression environnementale entraîne une faiblesse des ruches et l'apparition de maladies qui viennent recouvrir les causes premières.

Autres facteurs explicatifs de diminution de rendement

Plus généralement, les apiculteurs évoquent un environnement en général dégradé.

- **Le facteur climatique** : climat plus sec et plus chaud dans le Sud, plus froid en montagne...

- **La diminution des surfaces mellifères.**

Il s'y ajoute les effets de l'urbanisation, les pratiques de gestion des haies...la diminution de la diversité florale, la réduction de la biodiversité.

Certains apiculteurs se plaignent de l'interdiction de placer des ruches sur les jachères.

- **Rendement sur colza et tournesol**

Indépendamment des effets des produits phytosanitaires, sont évoqués l'évolution des variétés de colza et de tournesol, moins mellifères. Certains évoquent un capitule plus petit, une floraison plus courte, une incidence des conditions météorologiques plus importante sur des floraisons courtes...

Enfin, les surfaces plantées en colza et tournesol ont nettement diminué dans certaines régions.

Comportement anormal des reines

Enfin, un comportement anormal des reines a fréquemment été évoqué, sans que l'on en ait une compréhension claire, mais que les apiculteurs rattachent peu ou prou aux effets des traitements phytosanitaires. Les produits de traitement agricoles (contamination des pollens ?), l'environnement en général sont mis en cause.

Les reines pondent moins, ont une durée de vie plus courte, deviennent stériles au bout d'un an.

Les jeunes reines meurent prématurément sans que l'on ait d'explication.

On parle « *de reines mal fécondées, de stérilité des mâles...* »

Au total, il faut surveiller davantage les reines : si on ne le fait pas, les pertes hivernales seront plus importantes ; il faut remérer plus souvent.

Conclusion

Au total, pour les professionnels, un effort continu est effectué pour maintenir le niveau du cheptel et le niveau de la production.

Les colonies qui semblent réellement plus fragiles doivent sans conteste être davantage suivies.

Le rendement moyen par ruche, indépendamment des variations régionales et des aléas climatiques est en baisse nette, selon les données de notre enquête.

La réponse à l'ensemble des facteurs défavorables qui ont affecté la production va être de plusieurs types :

- maintenir le niveau du cheptel, voire l'augmenter, pour pallier la baisse de rendement
- suivre davantage les colonies notamment par un renouvellement plus fréquent des reines
- transhumer davantage : Les apiculteurs professionnels vont rechercher d'autres miellées et « *misent sur les crus* », pourtant plus difficiles et plus aléatoires. De plus, « *quand on fait de la transhumance, on expose moins longtemps en zone pesticide* ».

III- ANALYSE DES COÛTS DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

3.1 AVERTISSEMENT

L'évaluation des coûts de production s'est appuyée sur un certain nombre de conventions, afin d'homogénéiser les données entre les producteurs.

On a réalisé autant que possible une segmentation entre les coûts de production proprement dits, qui ne concernaient que la production de miel d'avec les coûts de commercialisation.

-Amortissement de bâtiment

Les bâtiments ont été amortis sur 20 ans

- Coûts de transport

Dans la majorité des cas, nous avons pu évaluer le coût réel des véhicules.

Les coûts de transport ont été calculés en tenant compte :

- Des dotations aux amortissements

Les véhicules et tout ce qui se rapporte au transport (grues, plateaux, remorques...) ont été amortis **sur 8 ans**. Cette durée d'amortissement un peu plus longue que ce qui est couramment pratiqué d'un point de vue comptable, s'appuie sur une réalité de terrain, les apiculteurs conservant en général longtemps leurs véhicules. Cette convention a permis aussi de prendre en compte les véhicules datant de moins de 8 ans, ce qui a homogénéisé les coûts entre apiculteurs.

- **des coûts de carburants,**
- **des coûts d'assurance des véhicules**
- **et coûts divers affectables au transport : réparation, entretien, frais d'autoroute.**

- Les matériels divers : extracteurs, maturateurs... ont été amortis sur 5 ans

- Les achats de ruches ont été en général amortis, lorsqu'ils étaient significatifs en regard des coûts totaux (7 ans).

Lorsqu'ils représentaient une part faible de ces coûts ou pouvaient difficilement être isolés, on les aura comptabilisés en achats de fournitures divers.

3.2. COÛTS DE PRODUCTION DE L'ECHANTILLON ENQUETE

Les coûts de production évalués avec les apiculteurs ont été ramenés à la ruche (divisé par le nombre de ruches déclaré et non par le nombre de ruches en production).

On a ensuite réalisé une moyenne pondérée des coûts des apiculteurs de l'échantillon.

Les coûts de commercialisation ne sont pas ici pris en compte.

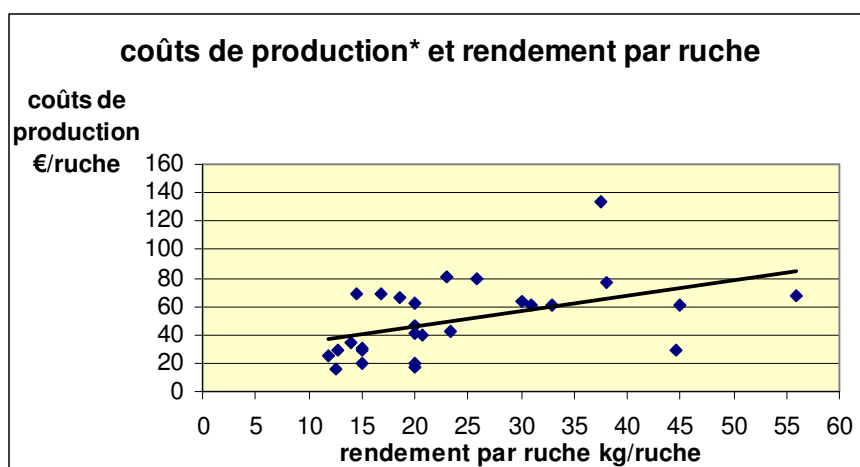
3.2.1 Coûts Totaux

- Les coûts de production (toutes activités apicoles) moyens s'élèvent, pour l'ensemble de l'échantillon à

2004	Moins de 150 ruches	Plus de 150 ruches
Coût moyen de production €/ ruche	25	53

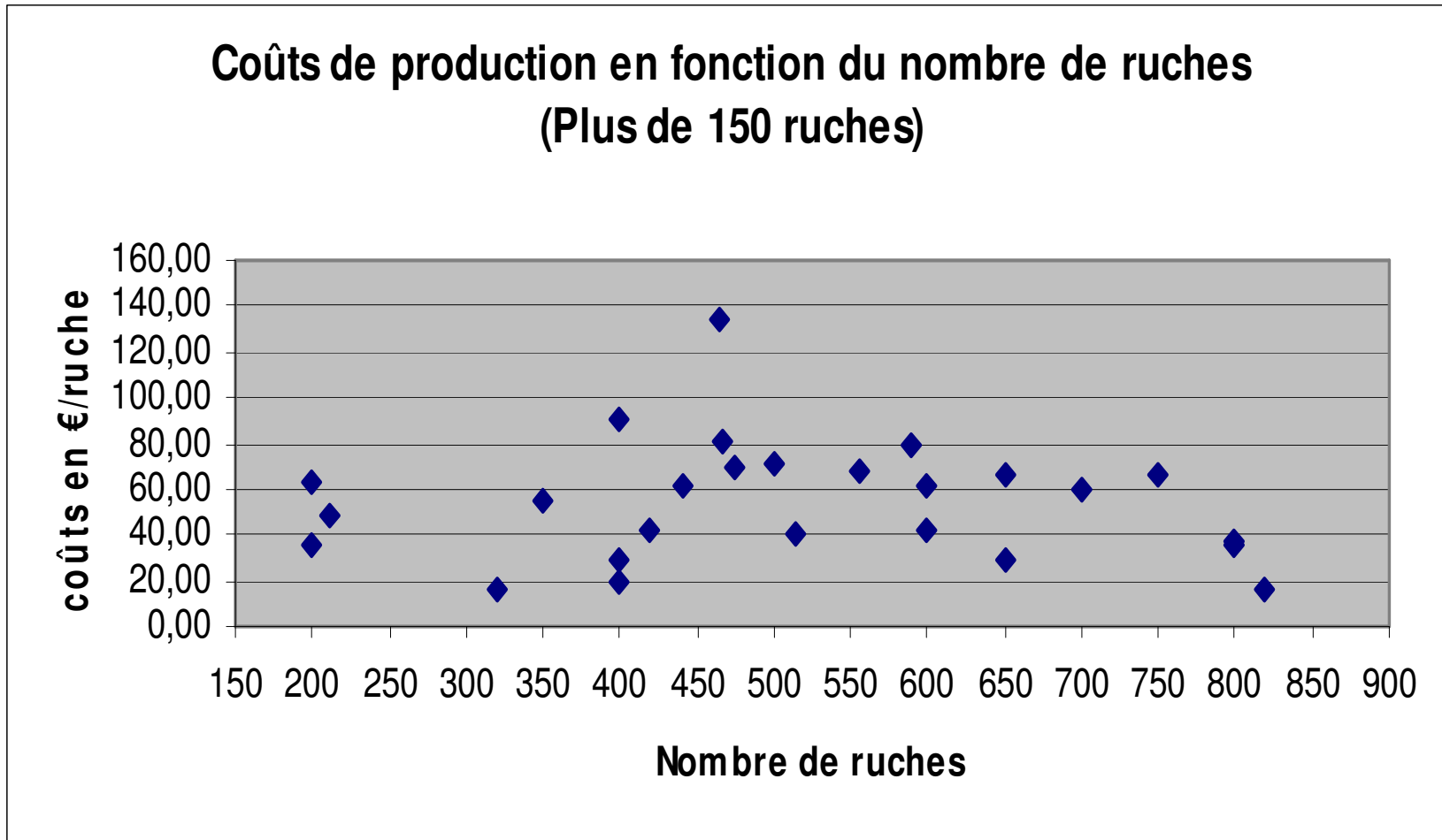
Ici encore, les valeurs moyennes ne reflètent pas les situations très contrastées rencontrées : comme le montre le graphe ci-après, les coûts de production sont compris dans une fourchette large : très variables pour les petits producteurs et allant de 15 €/ruche à plus de 100 €/ruche pour les professionnels.

- On notera que les coûts de production et les rendements par ruche sont assez bien corrélés pour les apiculteurs professionnels (coefficient de corrélation 0,47).

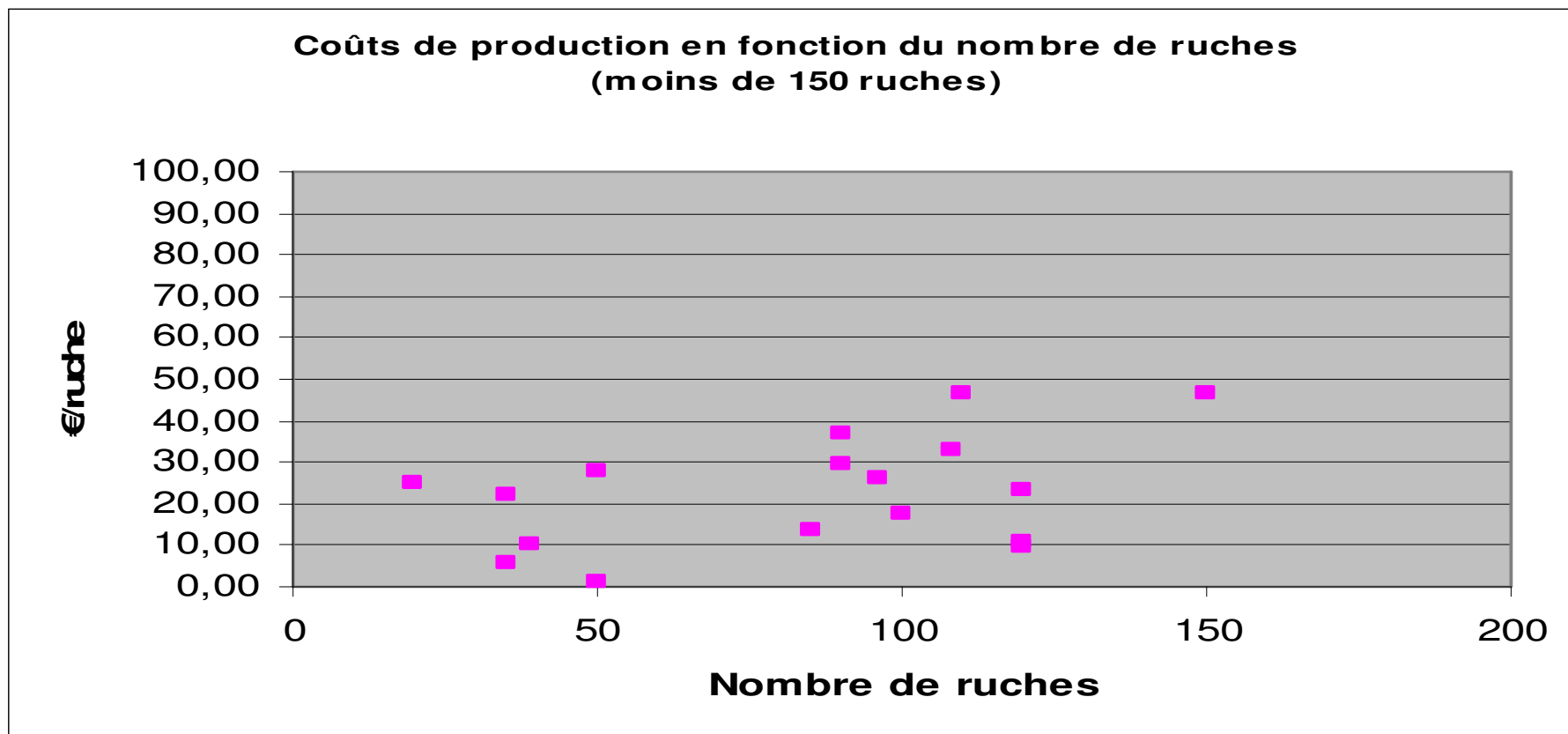


* Coûts de production spécifiquement miel (voir p 109)

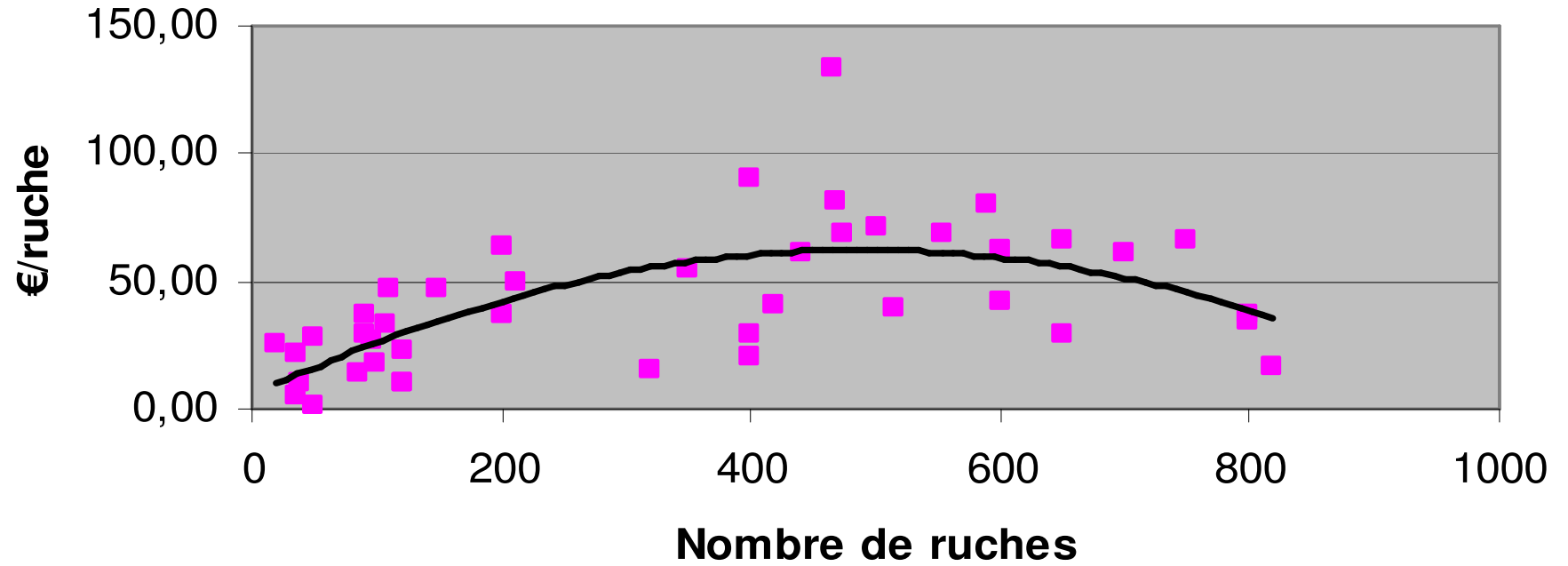
Il est intéressant de constater, qu'en moyenne, pour l'ensemble des apiculteurs, les coûts augmentent avec le nombre de ruches jusqu'à environ 500-600 ruches, puis commencent à décroître en moyenne au-delà.



* une installation importante ne figure pas sur ce graphe pour en faciliter la lisibilité



Couts de production en fonction du nombre de ruches (ensemble des apiculteurs)



Comparaison avec les enquêtes réalisées dans les régions

Compte tenu de la petite taille de notre échantillon, il est intéressant de comparer ces résultats avec ceux obtenus dans le cadre des différentes enquêtes réalisées par les ADA et le CNDA.

On peut ainsi citer :

- Le référentiel technico-économique de la filière apicole française réalisé en 2000 par le CNDA, auprès de 50 apiculteurs, tous professionnels et ciblé sur une commercialisation majoritaire (70%) en vrac.

Dans cette enquête, le coût de production (y compris les coûts de commercialisation, mais qui devraient être minoritaires), se situe,

- pour les apiculteurs dont la production de miel est l'activité principale à : 321F/colonie, **(49 €/ruche)**
- et pour ceux dont les activités autres (pollinisation, vente de reines et d'essaims) est significative à 422F/colonie **(64 €/colonie)**.

- L'enquête réalisée en 2003 par l'ADAM en Midi-Pyrénées, donnait une évaluation des charges d'exploitation de **52,5 €/ colonie** (plus de 70% de miels de grandes cultures, **61,2 €/ colonie** (production cumulée de miels de cru et de grandes cultures supérieure à 50%) et **112 €/colonie** (plus de 70% de miels de cru).

Aux variations d'échantillonnage près et bien entendu aux variations régionales près, sans oublier les variations individuelles, on se situe bien dans les mêmes ordres de grandeur.

Evolution des coûts de production

Rappel des coûts estimés dans les mêmes conditions en 1997

1997	Moins de 150 ruches	Plus de 150 ruches
Coût moyen de production FF/ ruche (1997)	168 F/ruche	273 F/ruche
€/ruche	25,6	41,6

Rappelons que 14 apiculteurs sur 44 font partie du même échantillon, mais dans des conditions parfois différentes (petits producteurs devenus professionnels ou vice-versa).

Ici encore, la comparaison de deux petits échantillons doit malgré tout être considérée avec précaution, tant les situations individuelles peuvent différer.

Très schématiquement, sans entrer dans le détail des situations individuelles,

- **les coûts de production des producteurs de moins de 150 ruches semblent avoir peu évolué, en moyenne, entre les 2 périodes** ; précisons toutefois que dans le présent échantillon, on note deux valeurs très basses (l'une à moins de 2 €/ruche, l'autre à environ 5 €/ruche), ce qui a une incidence sur la moyenne.

D'autre part, les apiculteurs autour de 100-150 ruches, dont certains en phase d'expansion, ont des coûts qui se rapprochent des coûts des apiculteurs professionnels.

Pour les plus petits producteurs, les coûts sont en général le plus possible limités, les investissements faibles.

Dans tous les cas, les variations d'échantillonnage entre les deux périodes et la variabilité des situations individuelles ne permettent pas de conclure à une évolution particulière des coûts.

On peut cependant raisonnablement penser que l'on n'est pas dans une situation de croissance marquée des coûts de production.

Pour certains petits producteurs, on pourrait même être dans une situation de baisse des coûts de production.

- **Coûts de production des professionnels**

- Le coût moyen de production par ruche est plus élevé sans surprise chez les professionnels que chez les petits producteurs : moindre coût du poste transport en valeur absolue, moins d'achats, moindre niveau d'investissement, peu ou pas de charges sociales chez les petits producteurs.

- **Les écarts sont importants entre les apiculteurs professionnels : les coûts sont très dispersés autour de la valeur médiane (54 € /ruche)*.**

- Les coûts de production des apiculteurs professionnels accusent toutefois une **augmentation moyenne assez nette, aux incertitudes d'échantillonnage prés.**

Cette augmentation est un peu supérieure à **25%, en euros courants**. Les coûts ont donc évolué plus vite que l'inflation (14,6 % d'inflation entre les deux périodes).

On retrouve globalement un niveau similaire d'augmentation des coûts de production pour le groupe d'apiculteurs rencontrés dans les deux enquêtes.

* La médiane partage l'échantillon en deux : 50 % des apiculteurs ont des coûts supérieurs à 54 €/ruche, 50 % ont des coûts inférieurs.

Coût moyen de production	1997	2004	Variation %
€/ruche	46	58,4	+ 27 %

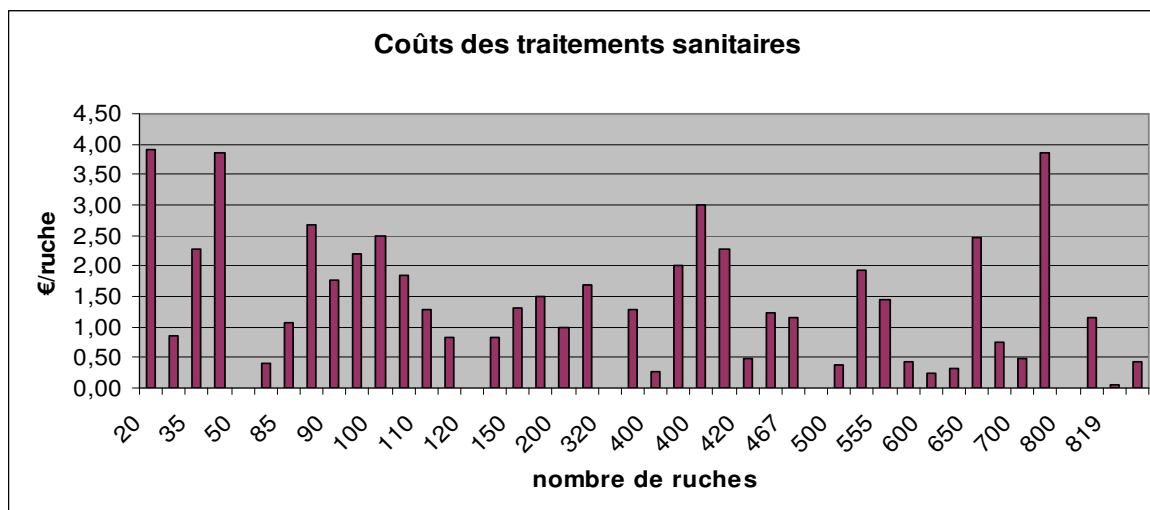
3.2.2. Structure des coûts

✚ Coûts des traitements sanitaires

▪ Les coûts correspondant aux traitements sanitaires, et principalement aux traitements anti-varroa sont très modestes en général. Ils se situent à **1,3 €/ruche** pour l'ensemble de l'échantillon, avec une différence symbolique entre petits producteurs et apiculteurs professionnels (respectivement 1,6 € et 1,15 €/ruche)

Le coût des traitements sanitaires est en moyenne moins élevé qu'en 1997 (**12,5 F/ruche et 1,9 €/ruche**), mais l'écart est minime en valeur absolue.

Le coût maximum observé est de l'ordre de 3,5 €/ruche. Les différences de coûts selon les apiculteurs s'expliquent par l'achat ou non de lanières de traitement, ainsi que par l'octroi éventuel d'aides à l'achat de ces lanières et enfin au montant de ces aides.



▪ Même si les avis restent partagés, pour la majorité des apiculteurs rencontrés, la pression de varroa a diminué ; la problématique s'estompe. « Varroa n'est pas éradiqué, et il ne faut pas espérer l'éradiquer, mais il est relativement jugulé ».

On n'assisterait plus aux infestations massives du passé : les ruches infestées sont plus isolées et le sont de façon moins importante.

Les explications en sont variées : on bénéficie des résultats d'années de traitement et de mobilisation de l'ensemble des apiculteurs, les abeilles se sont naturellement organisées contre varroa, l'environnement est moins favorable à varroa...

Certains évoquent toutefois des viroses relativement mal identifiées, dont on pense qu'elles peuvent être véhiculées par varroa.

- L'amitrase semble assez souvent utilisée « *l'amitrase donne des résultats* », tandis que les lanières au fluvalinate paraissent moins souvent rencontrées.

L'acide oxalique, le thymol peu onéreux apparaissent aussi à beaucoup comme ayant une efficacité suffisante actuellement.

Pour d'autres, l'essentiel, c'est l'alternance des produits.

Certains déclarent que, quel que soit le traitement, tout le monde a le même résultat.

On peut entendre aussi qu'il faut cesser « *l'acharnement thérapeutique* » et laisser l'abeille « *s'organiser pour se défendre* ». Quelques uns essaient timidement de ne plus traiter ou en tous cas de ne plus traiter certaines ruches.

Varroa, pour beaucoup, n'apparaît plus comme le problème majeur de la filière, même si tous admettent qu'il faut rester vigilant.

A noter que les planchers ajourés sont considérés comme ayant une réelle efficacité.

Aethnida, en revanche reste une inquiétude : l'impact sur la filière serait en tout état de cause bien pire que celui de varroa car le miel serait alors impropre à la consommation.

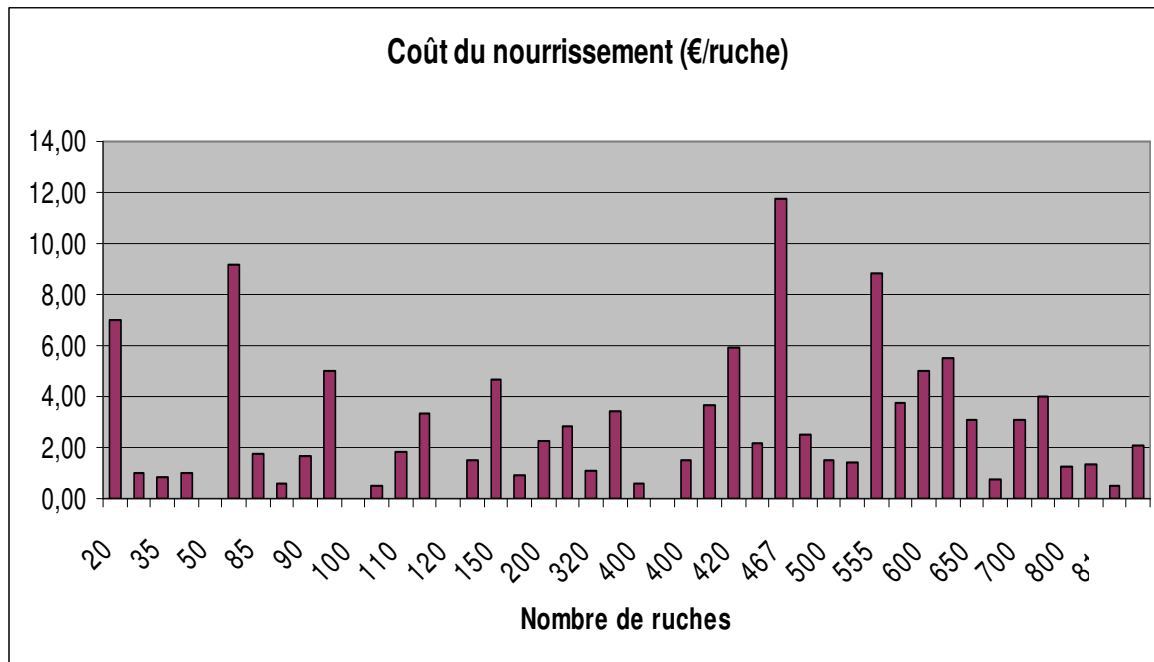
Coûts de nourrissage

Les coûts ci-après concernent essentiellement les achats de sucre ou de sirop.

Les besoins en aliment apporté à la ruche sont par nature variables. Toutefois la quasi-totalité de l'échantillon déclare avoir besoin de nourrir (alors qu'en 1997, près de la moitié de l'échantillon considérait ne pas avoir ou très peu de coût d'aliment).

Coût de nourrissage	de	Apiculteurs Moins de 150 ruches	Apiculteurs Plus de 150 ruches
Valeur moyenne €/kg		2, 4 €/kg	3 €/kg

Certaines valeurs hautes observées sur le graphe ci-contre correspondent à des colonies affaiblies l'année précédente (sècheresse).



Au total, on ne distingue pas, en moyenne, d'augmentation sensible du coût de nourrissage puisque l'on se situait également en 1997 à 19F/ruche en moyenne (environ 3 €).

Coûts de transport dans l'échantillon enquêté

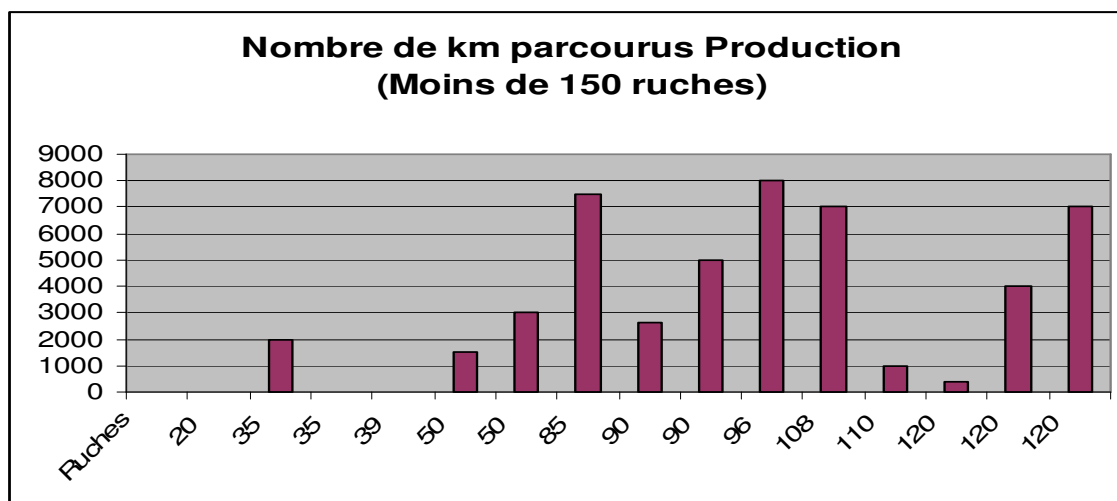
Les coûts de transport évalués ci-après comprennent les coûts de carburants, les coûts d'amortissement des véhicules (8 ans) et les frais divers (assurance, entretien).

Coût de Transport	Apiculteurs Moins de 150 ruches	Apiculteurs Plus de 150 ruches
Nombre moyen de km parcourus	3 200 km	27 000 km
Moyenne Km/ruche	32 km/ruche	50 km/ruche
Coût moyen par exploitation	740 €	8800 €
Dont dotations aux amortissements	219 €	3 500 €
Coût moyen €/ruche	8€/ruche	15 €/ruche

A noter que l'enquête réalisée par le CNDA en 2000, donnait, pour des apiculteurs professionnels commercialisant en majorité en vrac, une distance parcourue moyenne de 52 km/ colonie pour l'échantillon enquêté.

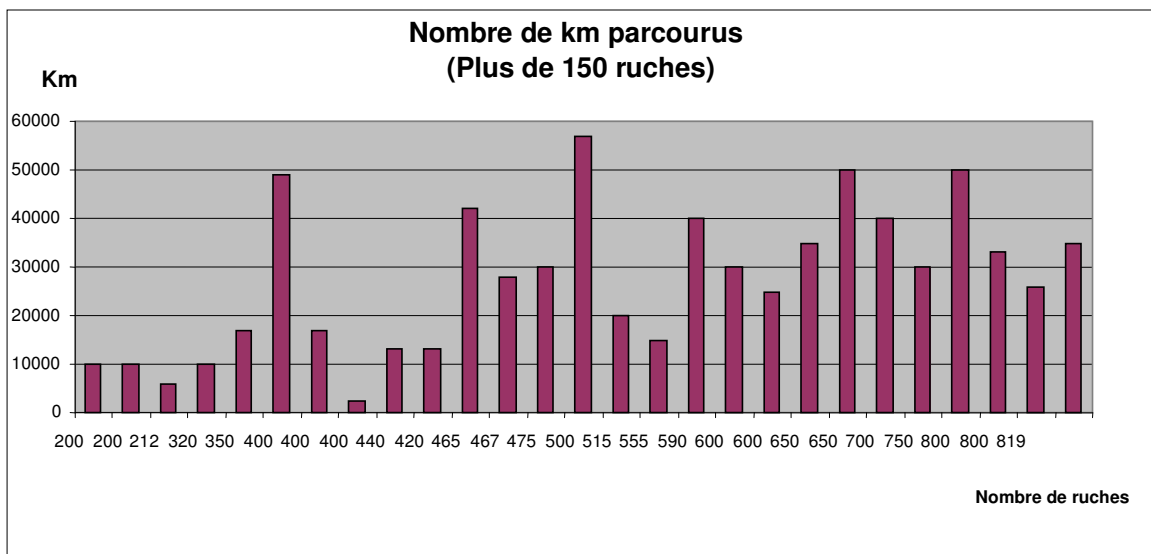
Les coûts de transport apparaissent donc nettement comme le premier poste de coût, pour les professionnels, mais aussi pour plusieurs petits producteurs.

Distribution des distances parcourues



- Les plus petits producteurs ont en général leurs ruchers à proximité de leur domicile. Les distances parcourues deviennent plus importantes dès que le nombre de ruches augmente (mais il existe des situations particulières). Le nombre de km parcouru par ruche reste significatif, même s'il est moins important que chez les professionnels. La moyenne se situe à plus de 3000 km.

- **Apiculteurs professionnels**



Si la moyenne se situe à environ **27 000 km par exploitation**, la moitié de l'échantillon d'apiculteurs professionnels parcourt plus de 30 000 km (dont plusieurs plus de 40 000 km). Les distances parcourues rendent compte de l'importance des transhumances, que **la plupart des apiculteurs professionnels déclarent être plus importantes que dans le passé.**

Plusieurs apiculteurs de l'échantillon ont réalisé des investissements récents de matériels (grue, plateau, remorque...) de transhumance, et souvent de véhicules, en lien avec les aides prévues dans le cadre du règlement miel. Ces investissements ont favorisé les transhumances.

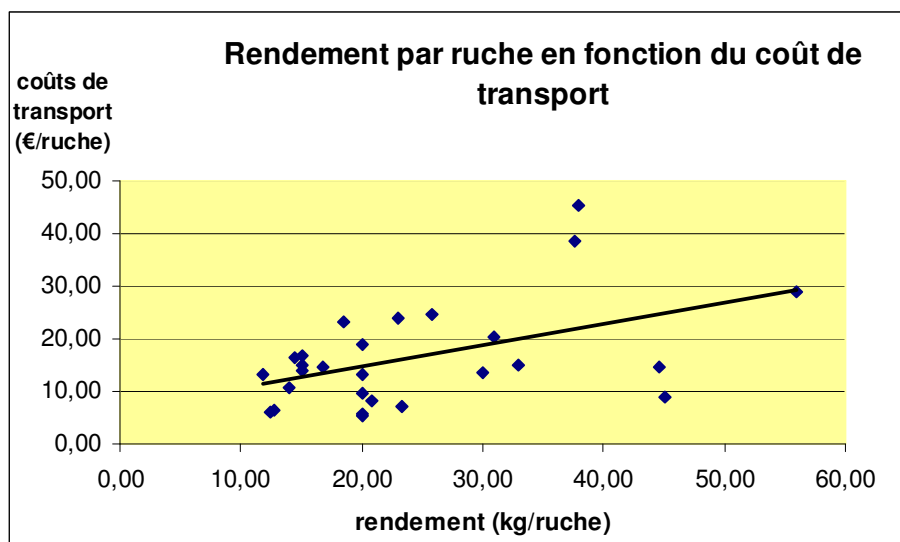
Il y a, enfin, dans notre échantillon, quelques exemples de ruches sédentaires.

Poids du transport dans le coût total de production

Les coûts de transport (y compris les dotations aux amortissements) représentent en moyenne **30% des coûts de production**, aussi bien pour les professionnels que pour les petits producteurs. Ils sont bien entendu plus élevés en valeur absolue (en €/ruche) pour les professionnels.

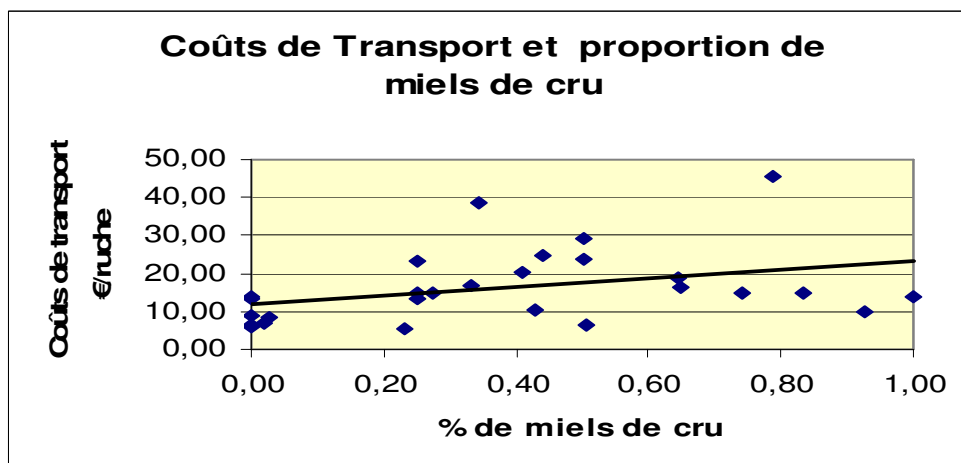
La moyenne pour les professionnels, se situe à **15 €/ruche**, mais avec des écarts importants : variant de 5-6 €/ruche à 45 €/ruche, variations directement liées à la pratique ou non de transhumances, aux distances consenties et également aux investissements réalisés.

Soulignons qu'il existe une corrélation significative, dans notre échantillon, entre le rendement par ruche et les coûts de transport (coefficient de corrélation 0,48).



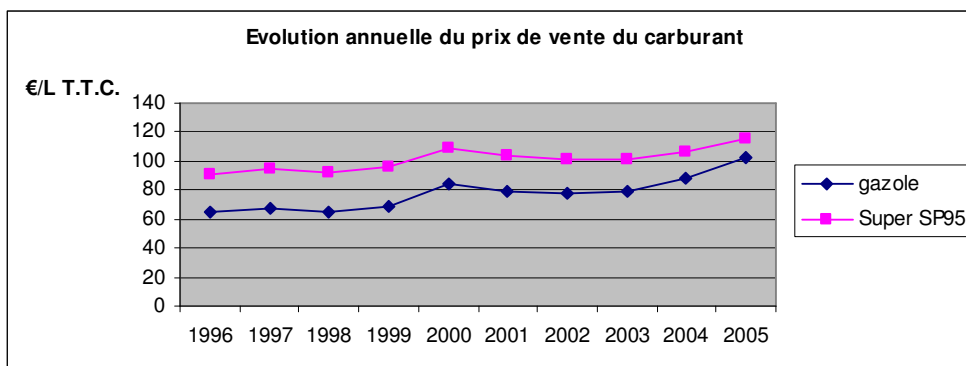
Les rendements par ruche ont tendance à augmenter quand les coûts de transport augmentent, mais il existe des contre exemples – rendements élevés et bas coûts de transports.

Dans une certaine mesure, les coûts de transport sont à mettre en relation avec le pourcentage de miels de crus et montage dans la récolte.



- Au total, le transport constitue un poste important de coût pour les apiculteurs, qui considèrent **qu'il est le poste ayant connu la plus forte augmentation ces dernières années** :
 - en raison de déplacements plus importants dans le but d'augmenter la production
 - très certainement aussi de par les investissements réalisés de matériels de transhumance comptabilisés dans les coûts de transport (qui ont pu aussi entraîner l'acquisition de véhicules)
 - et en raison de l'augmentation du prix des carburants

De fait, sur la période, le carburant a augmenté de 13% par exemple pour le super et 30% pour le gazole (Prix T.T.C.), avec un premier pic en 2000 et, un pic très marqué à partir de 2004.



Source : Ministère de l'Industrie

L'augmentation de prix du carburant entre 2004 et début 2005 est de l'ordre de 9% pour le super et 15% pour le gazole.

Achat de reines et d'essaims

Si la quasi-totalité des apiculteurs produisent leurs essaims pour compenser les pertes diverses rencontrées, il existe également des achats complémentaires ou non de reines et/ou d'essaims.

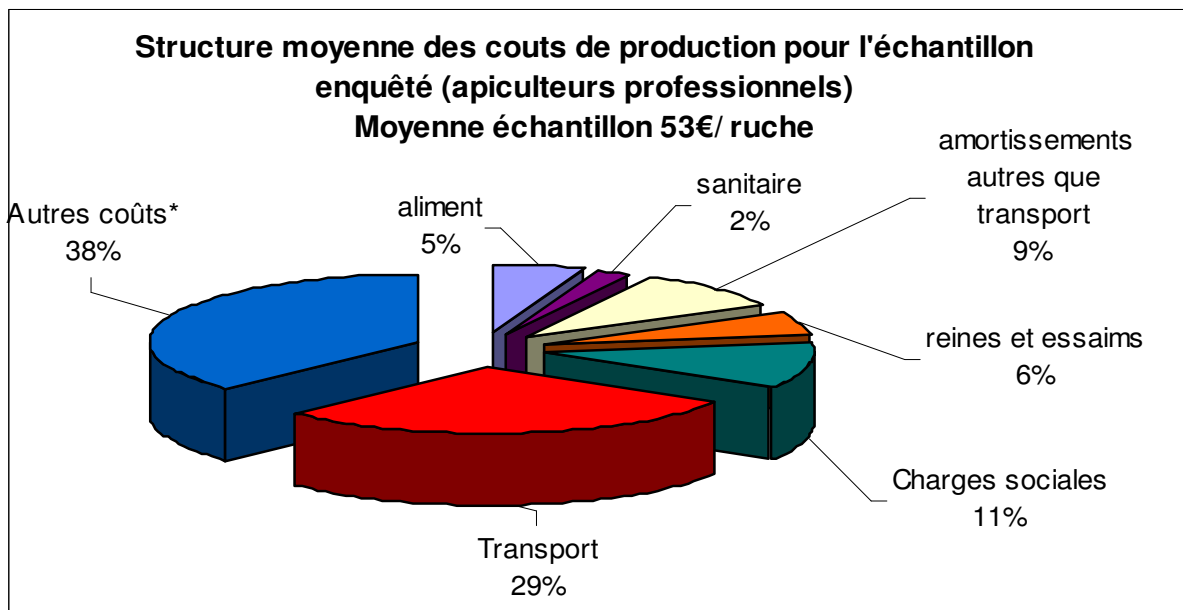
Le poste se trouve être non négligeable, pour les professionnels de l'échantillon : **la moyenne est de plus de 3 €/ruche**. Il représente, en moyenne pour l'échantillon 6% des coûts. Ce poste n'avait pas été isolé lors de la précédente enquête, mais il explique certainement en partie l'augmentation des coûts de production.

Dans le cas de pertes de colonies particulièrement importantes, le coût de l'achat de reines et/ou d'essaims peut dépasser 15€/ruche.

Structure schématique des coûts de production

Nous proposons ci-après une représentation des coûts moyens de production, établie à partir des **valeurs moyennes obtenues à partir de l'échantillon enquêté**.

Il s'agit donc d'une **représentation théorique**, de laquelle les situations individuelles peuvent différer sensiblement.



* Autres coûts : achats de fournitures et matériels divers, salariés, emplacement, assurance, etc.

Une répartition similaire reste plus délicate à réaliser pour les plus petits producteurs de l'échantillon : des éléments individuels ont un poids plus important sur la structure des coûts.

Soulignons seulement que le poids **en valeur relative** des coûts de transport est très voisin.

3.3. COÛTS DE COMMERCIALISATION DE L'ÉCHANTILLON ENQUÊTE

Près de la moitié des apiculteurs enquêtés (20 apiculteurs, petits producteurs et professionnels confondus) commercialisent 90 à 100 % de leur production en conditionné, soit en direct, soit en demi-gros soit pour partie direct et partie demi-gros.

Une dizaine d'autres commercialisent une partie de leur production en vrac et une partie en conditionné, direct et demi-gros.

Les autres apiculteurs de l'échantillon (une dizaine) commercialisent en vrac la grande majorité (plus de 80% de leur production)

Pour estimer les coûts moyens de conditionnement, nous avons segmenté **l'échantillon d'apiculteurs enquêtés selon le mode de commercialisation.**

- commercialisation majoritaire en vrac : pas ou très peu de coûts de commercialisation dans notre échantillon
- apiculteurs commercialisant pour partie en vrac pour partie en conditionné
- apiculteurs commercialisant toute leur production ou presque en conditionné

Seuls ont été comptabilisés ici les coûts afférents à la commercialisation en conditionné, c'est-à-dire principalement :

- les coûts de transport liés à la commercialisation
- Les coûts du conditionnement
- Emplacement marchés, coûts foires et salons...
- Achat de matières premières pour les produits dérivés (pain d'épice...), fabrication à façon hydromel, confiserie, etc.

Ont été aussi pris en compte les investissements correspondant à l'opération de conditionnement, et/ou de commercialisation (points de vente ou bâtiments de stockage par exemple).

3.3.1 Apiculteurs commercialisant toute leur production en conditionné

21 apiculteurs de l'échantillon sont dans ce cas de figure, **dont la moitié de professionnels.**

✚ Les professionnels en général commercialisent plutôt en demi-gros : petites et moyennes surfaces locales, parfois grandes surfaces ou auprès des détaillants (assez peu cités, sauf spécialisés ou dépôts vente particuliers). Certains professionnels de l'échantillon commercialisent toutefois en direct au consommateur une part significative de la production, parfois la totalité.

✚ Si les petits producteurs de l'échantillon commercialisent surtout en direct au consommateur, plusieurs – surtout ceux qui exploitent autour de 100

ruches- commercialisent en demi-gros, et en particulier en petites et moyennes surfaces.

✚ Le coût moyen de commercialisation pour ce groupe d'apiculteurs est de **27 €/ruche**, avec des valeurs extrêmes de quelques euros (commercialisation à domicile ou de proximité) à plusieurs dizaines d'euros, quand il s'y ajoute notamment des achats ou fabrication à façon de produits dérivés (confiserie, pain d'épice) ou autres produits de la ruche que le miel.

Les coûts de transport sont évidemment variables selon le niveau de production : pour les professionnels commercialisant en demi-gros, il n'est pas rare que les distances parcourues dépassent 10 000 km.

La moyenne de l'échantillon se situe à 5000 km. Le coût moyen par ruche des coûts de transport liés à la seule commercialisation est de **4 €** (se rapproche parfois de 10 € / ruche).

3.3.2. Apiculteurs commercialisant une partie de leur production en vrac et une partie en conditionné

✚ 9 apiculteurs de l'échantillon sont concernés, dont 6 professionnels.

30 % à 60% de la production est vendue en conditionné, (moyenne à 45 %).

Ce sont le plus souvent les miels de grandes cultures qui vont être commercialisés en vrac et les miels de crus ou toutes fleurs en conditionné.

Ici encore, la commercialisation en conditionné pourra concerner aussi bien les détaillants y compris moyennes et petites surfaces que le consommateur en direct.

✚ Le coût moyen de commercialisation se situe à **18 €/ruche**, mais les coûts peuvent varier de quelques euros à plusieurs dizaines d'euros. On peut en effet avoir, soit des coûts de transport relativement élevés, soit des investissements récents en matière de stockage par exemple, soit un volume significatif d'achat de produits de la ruche ou produits dérivés.

Les coûts par ruche dans ce mode de commercialisation mixte sont logiquement moins importants que dans le cas précédemment décrit, puisqu'une moindre proportion de la production est conditionnée.

En résumé, les coûts de commercialisation rencontrés dans notre échantillon sont les suivants :

	Commercialisation mixte vrac et conditionné	Commercialisation majoritaire en conditionné
Moyenne échantillon	18€/ruche	27 €/ruche
Dont emballage + transport	9 €/ruche	14 € / ruche

Mais les écarts peuvent être importants entre les apiculteurs.

Les postes coûts de transport et emballage expliquent environ la moitié des coûts. Le reste est variable selon les situations particulières (achats importants de produits dérivés ou coûts de travail à façon, investissements...)

Coûts de commercialisation selon la taille du cheptel

Nous indiquons ci-après pour mémoire les moyennes obtenus dans notre enquête. Ce mode de segmentation est finalement peu parlant, les valeurs moyennes recouvrant de fait des situations individuelles différentes quant au choix des circuits de commercialisation.

	Apiculteurs moins de 150 ruches	Apiculteurs plus de 150 ruches
Moyenne échantillon	28 €/ruche	10 €/ruche

**RECAPITULATIF DES COÛTS DE PRODUCTION ET COMMERCIALISATION POUR
L'ÉCHANTILLON ENQUÊTE**

SEGMENTATION SELON LA TAILLE DU CHEPTEL

Coûts de Production

2004	Moins de 150 ruches 83 ruches/apiculteurs Rendement : 18kg/ruche	Plus de 150 ruches 577 ruches /apiculteur Rendement : 24,1 kg/ruche
Coût moyen de production €/ ruche	25	53

Coûts de Commercialisation

2004	Moins de 150 ruches	Plus de 150 ruches
Coût moyen de commercialisation €/ ruche	28 €/ruche	10 €/ruche

Coût total par ruche : production+ commercialisation

2004	Moins de 150 ruches	Plus de 150 ruches
Coût moyen total : €/ ruche	53 €/ruche	63 €/ruche

SEGMENTATION SELON LE CIRCUIT DE COMMERCIALISATION

Coûts de production*

	Commercialisation majoritaire en vrac 593 ruches /apiculteur 26,4 kg/ruche	Commercialisation mixte vrac et conditionné 341 ruches /apiculteur 23,7 kg /ruche	Commercialisation majoritaire en conditionné 260 ruches /apiculteur 20 kg/ruche
Moyenne échantillon	56 €/ruche	50 €/ruche	45 €/ruche

* Calculés selon les mêmes conventions

Coûts de commercialisation

	Commercialisation majoritaire en vrac	Commercialisation mixte vrac et conditionné	Commercialisation majoritaire en conditionné
Moyenne échantillon	faibles	18€/ruche	27 €/ruche

Coûts totaux par ruche : Coûts de production + commercialisation

	Commercialisation majoritaire en vrac	Commercialisation mixte vrac et conditionné	Commercialisation majoritaire en conditionné
Moyenne échantillon	56 €/ruche	68 €/ruche	72 €/ruche

IV- RENTABILITE DE L'ACTIVITE

4.1 AVERTISSEMENT

Cours du vrac

Les Chiffres d'Affaires et corrélativement les revenus calculés pour l'année 2004 s'appuient sur le niveau de cours de l'année 2004.

Or, les cours ont évolué en cours d'année et, particulièrement en fin de premier semestre, au moment de la nouvelle récolte.

Éléments de prix de vente des miels en vrac rencontrés (€/kg)

	Prix début 2004 correspondant à la récolte 2003	Prix deuxième semestre 2004
Tournesol	3,2-3,5	2,5-3
Colza	3-3,2	2,2-2,5
Toutes fleurs	3,2-3,6	2,5-3
Montagne	4-4,5	4-4,5
Acacia	4-4,6	4-4,3
Châtaigner	3,5-4	3,5-4
Lavande	5,0-6	6,0-7

Les prix de vente du miel en vrac sont globalement plus faibles en 2004 qu'en 2003, qui constitue le point haut du niveau des cours depuis le début des années 2000.

Ils ont de plus varié au second semestre selon le moment où les apiculteurs ont vendu leur récolte : plus bas en fin d'année que durant l'été.

Certains apiculteurs ont attendu pour vendre, espérant voir les cours remonter et ont finalement vendu en fin d'année et parfois en 2005 de façon moins avantageuse.

Prix de vente au consommateur

Les prix de vente au consommateur ont été également soutenus.

Si les variations de prix peuvent être importantes selon les régions, le prix de vente au consommateur en circuit court en général on probablement suivi l'ensemble du marché.

L'analyse de la rentabilité moyenne des exploitations des apiculteurs, portant sur l'année 2004 repose donc sur un niveau de prix de vente globalement élevé, même en tenant compte de la baisse enregistrée par rapport à 2003.

4.2. CHIFFRE D'AFFAIRES

4.2.1. CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN DE L'ECHANTILLON ENQUETE

Segmentation selon la taille du cheptel

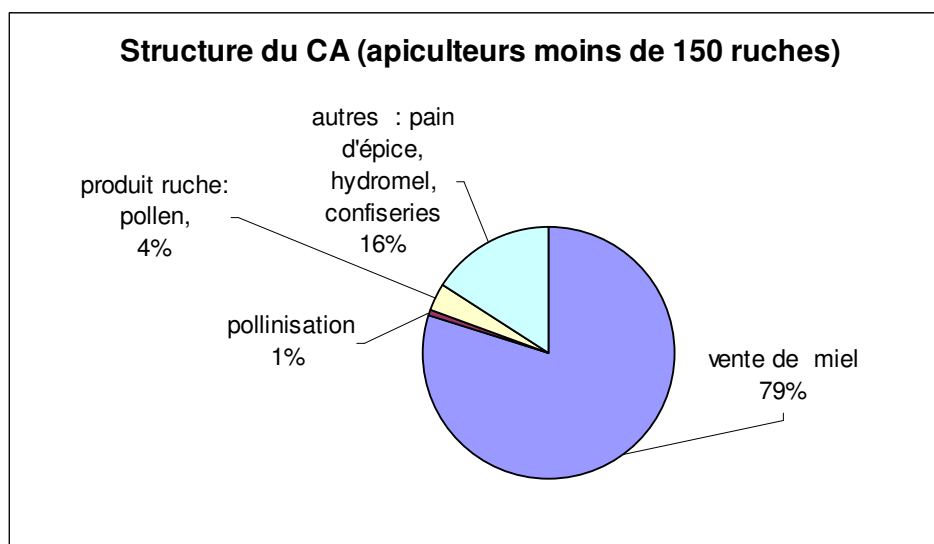
- Apiculteurs exploitant moins de 150 ruches (83 ruches / apiculteur)

Le CA moyen par ruche est de 156 €/ruche dont près de 80% correspondent à la vente de miel : **125 €/ruche correspondant à la vente de miel.**

Le chiffre d'affaires complémentaire à la vente de miel est apporté, pour notre échantillon, essentiellement par la vente de produits dérivés du miel : pain d'épice, hydromel etc., qui représentent une part significative du chiffre d'affaires en moyenne.

Pour quelques apiculteurs de l'échantillon, cette part peut atteindre la moitié de la vente de miel.

La structure du CA, est, en moyenne, pour le groupe d'apiculteurs enquêtés la suivante :

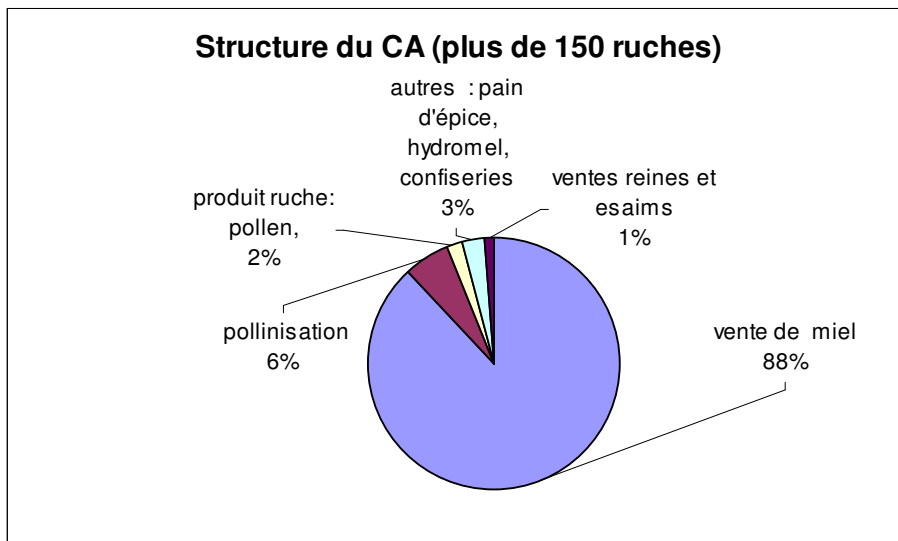


- Apiculteurs de l'échantillon exploitant plus de 150 ruches (577 ruches en moyenne / apiculteur)

Le CA moyen par ruche est de **120 €/ruche** dont **104 €/ruche** correspondent à la **vente de miel.**

La vente de miel est très fortement majoritaire. Quelques apiculteurs ont une activité significative de pollinisation.

Les ventes de reines et d'essaims ne correspondent qu'à un pourcentage faible du chiffre d'affaire global, mais nous n'avons volontairement pas d'éleveurs de reines spécialisés dans notre groupe d'apiculteurs.



Evolution du chiffre d'affaires des apiculteurs professionnels

Le chiffre d'affaires moyen estimé en 1997 pour les professionnels était de 666 F/ruche (environ 100 €).

Le chiffre d'affaires moyen par ruche aurait donc progressé, pour nos deux échantillons, de 18 %, soit un peu plus que l'inflation.

Rappelons que les chiffres d'affaires 2004 ont été obtenus alors que le niveau des cours était élevé, tandis qu'en 1997 on se situait dans un contexte au contraire de cours du vrac plus bas et de prix au consommateur bien plus bas également.

En résumé, pour l'échantillon enquêté, par exploitation et en moyenne, le chiffre d'affaires est le suivant :

2004	Moins de 150 ruches 83 ruches /apiculteur	Plus de 150 ruches 577 ruches /apiculteur
CA moyen /ruche	156 €/ruche	118 €/ruche
Dont CA miel /ruche	125 €/ruche	104 €/ruche

+ Segmentation par circuit de commercialisation

- **Le groupe commercialisant en quasi-totalité en vrac**, majoritairement professionnel se consacre très majoritairement à la production et la vente de miel : **93 % du CA**.

La pollinisation apporte à plusieurs d'entre eux (6 apiculteurs sur 14) un complément de revenus ; de même deux d'entre eux ont commercialisé des essaims ou des reines pour une faible part de leur CA.

- Pour les apiculteurs **commercialisant en conditionné tout ou partie** de leur production :
 - le miel représente toujours une part très majoritaire du CA : **plus de 80%**,
 - mais la part des activités autres que le miel est plus importante : pollinisation pour certains apiculteurs, vente soit de produits de la ruche (notamment pollen), soit de produits dérivés (pain d'épice etc.)

	Commercialisation en vrac majoritaire 593 ruches/apiculteur 26,4 kg/ruche	Commercialisation mixte vrac et conditionné 340 ruches /apiculteur 23,7 kg/ruche	Commercialisation majoritaire en conditionné 260 ruches /apiculteur 20 kg/ruche
CA moyen /ruche	105 €/ruche	110 €/ruche	156 €/ruche
Dont CA miel /ruche	98 €/ruche	90 €/ruche	131 €/ruche

Les écarts de chiffre d'affaires selon le mode de commercialisation ne préjugent pas de la rentabilité de tel ou tel mode de commercialisation. En effet, le nombre de ruches exploitées dans notre échantillon et certainement aussi sur le terrain, par une exploitation tournée vers le vrac est bien supérieur à celui d'une exploitation qui commercialise en conditionné la plus grande partie de sa production.

Si l'on considère les professionnels seuls,

- Pour les exploitations commercialisant en vrac, le nombre moyen de ruches est de l'ordre de 600 ruches.
- les exploitations qui commercialisent tout ou partie en conditionné ont un nombre moyen de ruches de 450 environ. A noter que ce nombre de ruches moyen est important si l'on considère le temps nécessaire à la commercialisation en conditionné.

4.2.2. Disparité des chiffres d'affaires

Ces résultats moyens ne rendent pas, ici encore, compte des variations individuelles.

✚ Apiculteurs de moins de 150 ruches

Le chiffre d'affaires va dépendre du nombre de ruches et du temps consacré à l'activité. Le poids des choix individuels est donc important.

Il est donc difficile de comparer les disparités de chiffre d'affaires.

De manière générale, le CA par ruche reste assez bien corrélé au rendement par ruche.

Soulignons cependant que la corrélation entre le CA et le rendement par ruche est moins importante pour les petits producteurs que pour les professionnels, même si elle reste élevée, en raison du poids de la vente de produits autres que le miel.

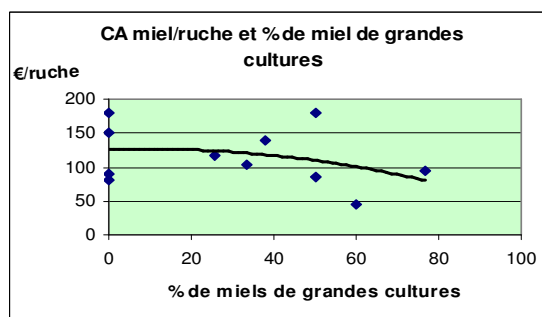
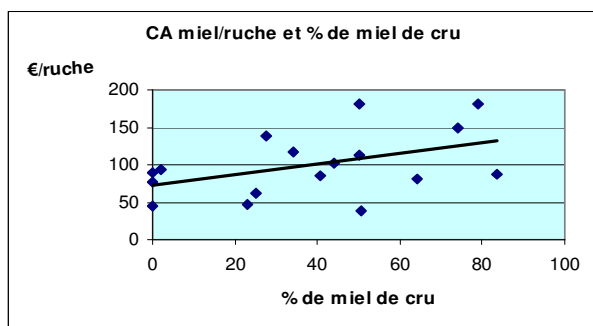
Enfin, le prix de vente au consommateur, qui peut fortement varier selon les régions ou selon les apiculteurs, va également influencer.

✚ Apiculteurs de plus de 150 ruches

- **Sans grande surprise, le chiffre d'affaires et le rendement par ruche sont fortement corrélés, en particulier pour les apiculteurs commercialisant en vrac.**

Pour ces apiculteurs, les rendements par ruche rencontrés vont de 12 Kg/ruche à 56 kg/ruche : **on peut donc apprécier les variations correspondantes du CA**, alors que celui-ci est assez peu lissé en moyenne par les activités autres que le miel.

Toujours pour les professionnels commercialisant en **vrac (ou mixte vrac et conditionné)**, le chiffre d'affaires par ruche a tendance à s'accroître en même temps que le pourcentage de miels de cru dans la récolte.



En conclusion,

Les apiculteurs ont pu maintenir en 2004 un niveau de chiffre d'affaires en progression par rapport à la situation 1997.

Ce niveau reste relativement correct **en moyenne** en raison de la montée des cours du vrac depuis le début des années 2000, qui a entraîné également celle des prix de demi-gros et direct. On s'est donc situé ces deux ou trois dernières années dans un contexte assez particulier et de fait atypique.

Le niveau moyen du CA **ne reflète par ailleurs pas la diversité des situations** rencontrées : la très forte dépendance au rendement par ruche, qui peut paraître une évidence, doit cependant être soulignée.

4.3. Revenu apicole

4.3.1. Revenu apicole moyen de l'échantillon enquêté

2004	Moins de 150 ruches 83 ruches /apiculteur	Plus de 150 ruches 577 ruches /apiculteur
Bénéfice/ruche	103 €/ruche	55 €/ruche

✚ Le bénéfice moyen par ruche pour les petits producteurs semble avoir assez nettement augmenté par rapport à 1997, mais il reste très difficile d'en tirer de conclusions générales, compte tenu des variations liées à l'échantillonnage.

Le nombre de ruches exploitées étant de fait relativement faible, l'apiculture reste un complément de revenu (parfois déterminant pour les petits apiculteurs de zones rurales).

✚ Le bénéfice moyen par ruche pour les professionnels estimé à 342F/ruche en 1997 (52 €) s'élève en 2004 à 55 €/ruche.

Ce bénéfice moyen par ruche a donc finalement peu progressé (environ 5%) en moyenne, soit bien moins que l'inflation (14, 6 %) entre les deux périodes. Toutefois, 45 % environ des apiculteurs professionnels dégagent un bénéfice égal ou supérieur à 60 € /ruche

L'augmentation constatée du chiffre d'affaires par ruche permet de compenser l'augmentation des coûts de production et de commercialisation, afin de maintenir constant un bénéfice par ruche.

Cette relative stabilité est essentiellement liée à l'augmentation des cours du miel, sur tous les marchés pour l'année 2004, alors que le rendement moyen par ruche a globalement diminué.

Le revenu moyen **par exploitation** a progressé d'environ 10 % en moyenne, (hors inflation), lié au nombre moyen de ruches par exploitation plus important.

Au total, les professionnels n'ont pu, en moyenne, faire progresser leurs revenus par rapport à 1997 au même rythme que celui de l'inflation et le bénéfice moyen par ruche ne progresse pas en euros constants.

Segmentation par mode de commercialisation

Cette segmentation a été réalisée uniquement **pour les apiculteurs professionnels**.

	Commercialisation en vrac et mixte	Commercialisation majoritaire en conditionné
	610 ruches /apiculteur	458 ruches /apiculteur
Bénéfice/ruche	43 €/ruche	82 €/ruche

En termes de **revenu ramené à un temps plein**, par exploitation, on ne distingue pas de grande différence en termes de rentabilité de l'activité entre les deux schémas, **en 2004, en prenant en compte les cours sur les différents marchés (et notamment ceux du vrac)** : on se situe à environ 21 000 €.

Il apparaît bien que les exploitations commercialisant en majorité en vrac doivent avoir un nombre de ruches suffisant, d'au moins 600.

Le bénéfice par ruche plus élevé dans le cas d'une exploitation commercialisant en conditionné doit être en revanche rapproché d'un nombre de ruches plus faible.

Les variations individuelles sont cependant fortes, et probablement plus importantes dans le schéma « vrac », lorsqu'une récolte insuffisante ne parvient plus à couvrir les coûts de production liés à un cheptel important.

4.3.2. Disparité des bénéfices nets apicoles

- ✚ **Les exploitations professionnelles présentant les meilleurs résultats ont les caractéristiques suivantes :**
 - le rendement moyen par ruche est nettement plus élevé que la moyenne (près de **30 kg/ruche**)
 - Le pourcentage de miels **de cru est également plus élevé** : (**48 %** en moyenne)
 - Le poids du miel seul est un peu plus faible (**85 %**) traduisant des activités plus diversifiées, notamment la pollinisation.
 - **Les coûts de production** spécifiquement miel sont en moyenne **plus faibles** (42 €/ruche), **mais les coûts de transport sont plus élevés**, avec une distance parcourue par ruche plus élevée (**56 km/ruche**). Les autres coûts (nourrissement et surtout achat de reines et d'essaims) sont plus faibles.
 - Les investissements sont axés sur les investissements de transport, les autres investissements sont plus limités.

Ceci semble suggérer que ces exploitations qui consacrent un effort important en matière de recherche de productivité (et y parviennent) **limitent par ailleurs le plus possible leurs autres coûts**.

✚ Les exploitations dont les résultats sont plus défavorables, ne parviennent pas à dépasser **20 kg/ruche en moyenne**, malgré une proportion importante de miels de grandes cultures (**47 %**).

Leurs coûts de production restent élevés y compris les coûts de transport. Les coûts de nourrissage, les achats de reines et d'essaims sont plus élevés que dans le groupe précédent.

Les coûts de production consentis ne sont alors pas récompensés par une meilleure productivité.

Quelques exploitations **ne dégagent, pour l'année 2004 aucun revenu de l'activité apicole et quelques autres un revenu inférieur à 10 000 €** (4 ou 5 exploitations au total, soit très grossièrement 10 % des exploitations enquêtées).

Ceci résulte, bien évidemment:

- soit d'un chiffre d'affaires insuffisant : dans bon nombre de cas, le rendement par ruche est inférieur à 20 kg/ruche,
- soit de coûts élevés de production, liés quelquefois à d'importants investissements récents
- Les deux causes pouvant dans les cas les plus défavorables se cumuler.

4.3.3. Temps de travail

Le temps de travail apparaît comme une variable clé pour expliquer la relative stabilité de l'activité chez les apiculteurs.

Le temps de travail a été estimé avec les apiculteurs de la façon suivante :

- estimation du temps en heures ou en jours consacré à l'activité en distinguant temps de production et temps de commercialisation, selon les périodes de l'année où la charge de travail varie sensiblement
- Le temps de travail ainsi évalué a été ramené à un « équivalent Temps Plein – TP- » qui repose sur les conventions suivantes : 47 semaines de 5 jours ou 40 heures, soit 235 jours (1880 heures).

On a ainsi comptabilisé le temps de travail du ou des chefs d'entreprises.

Le temps de travail des salariés, comptabilisés en coûts, n'est pas ici pris en compte. En revanche, les aides familiales éventuelles (épouses souvent) sont pris en compte.

L'évaluation des temps de travail présentée ci-après doit malgré tout être considérée avec précaution.

Globalement, les apiculteurs ont augmenté leur temps de travail, pour maintenir un niveau stable de revenu :

- Soit en augmentant leur cheptel
- Soit en diversifiant les circuits de commercialisation et, notamment en consacrant plus de temps à la commercialisation
- Soit d'ailleurs en jouant sur les deux leviers.

Les temps estimés ci-après sont des moyennes.

	Apiculteurs moins de 150 ruches	Apiculteurs plus de 150 ruches
Temps de travail production	0,3 TP	1,2 TP
Temps de travail commercialisation	0,2 TP	0,5 TP

✚ Le temps de travail nécessaire à l'activité est important pour les professionnels et sollicite –mais pas toujours- plusieurs personnes.

Ramené à la ruche, le temps de travail strictement production s'établit, pour les professionnels de notre échantillon à 3,9 heures/ ruche.

✚ Le temps de travail pour les petits producteurs varie bien entendu beaucoup selon le nombre de ruches ... et selon le temps disponible de l'apiculteur.

Ramené à la ruche, il s'établit pour notre échantillon à plus de 6 heures/ ruche.

Globalement, le temps de travail est en croissance nette.

La comparaison des temps de travail des apiculteurs entre les deux enquêtes montre en effet une augmentation du temps de travail **global de l'ordre de 20 %**.

L'augmentation du temps de travail lié à la production s'explique, pour les professionnels, par une augmentation moyenne de la taille du cheptel et l'intensification des transhumances, mais aussi par le travail directement en lien avec la mortalité ou l'affaiblissement des colonies (évoqué également par les petits ou moyens producteurs) :

- gestion des ruches mortes
- réalisation d'essaims pour compenser la mortalité des ruches, remérage,
- préparation des ruchettes pour l'année suivante.

Le temps de travail selon les circuits de commercialisation **pour les professionnels** peut être ainsi estimé :

	Commercialisation en vrac majoritaire et mixte	Commercialisation majoritaire en conditionné
	610 Ruches /apiculteur	458 Ruches /apiculteur
Temps de travail production	1,2	1,1
Temps de travail commercialisation	0,3	0,7

Le temps de travail paraît plus important, en moyenne, pour un apiculteur professionnel commercialisant en conditionné.

4.4. PRIX DE REVIENT DU MIEL

- ✚ Le prix de revient des miels a été estimé pour chaque exploitation par le rapport Coût de production/ production totale de miel.

Le coût de production global de l'exploitation aura été corrigé pour tenir compte des activités autres que le miel ;

- On n'aura pas distingué le miel entrant dans la fabrication de pain d'épices ou de confiserie en général.
- On aura en revanche affecté aux coûts de production un coefficient de correction pour distinguer ce qui relevait de la pollinisation et de la production de miel proprement dite (coefficient correspondant au poids de la pollinisation dans le CA total).
- L'élevage de reines, minoritaire dans notre échantillon n'a pas fait l'objet de correction spécifique.

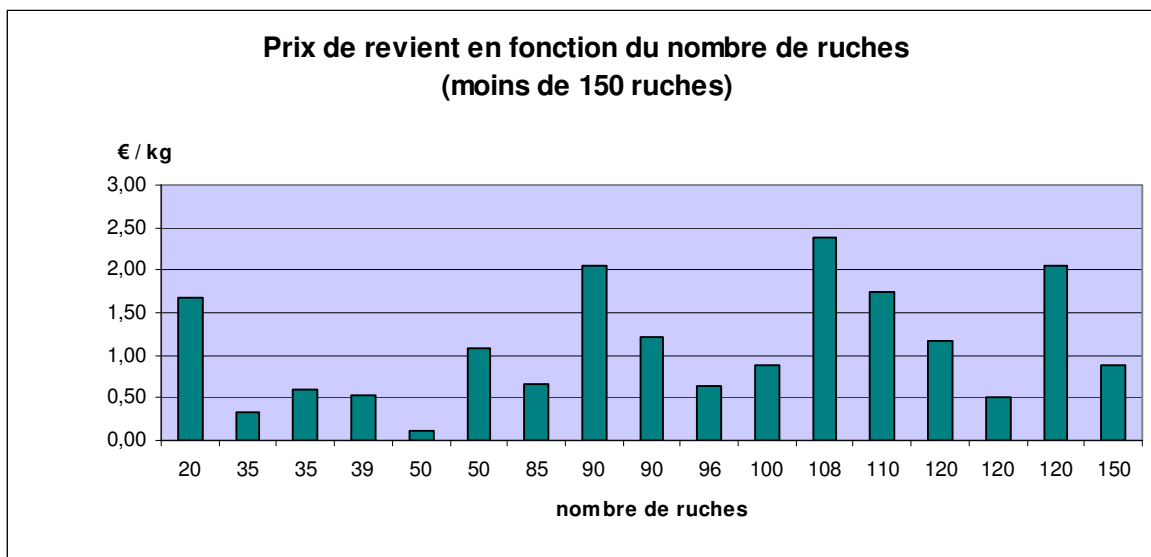
4.4.1. Prix de revient moyen du miel

La très forte hétérogénéité en matière de coûts de production par ruche d'une part, et de rendement par ruche d'autre part, rejait sur les prix de revient du miel calculés.

Prix de revient moyen (production uniquement, compte non tenu des coûts de conditionnement).

	Apiculteurs moins de 150 ruches 83 ruches /apiculteur	Apiculteurs plus de 150 ruches 577 ruches / apiculteur
Prix de revient €/kg	1.1€/kg	2,1 €/kg*
Valeurs extrêmes	0.5€/kg – 2.3 €/kg	0.7 – 4.4 €/kg

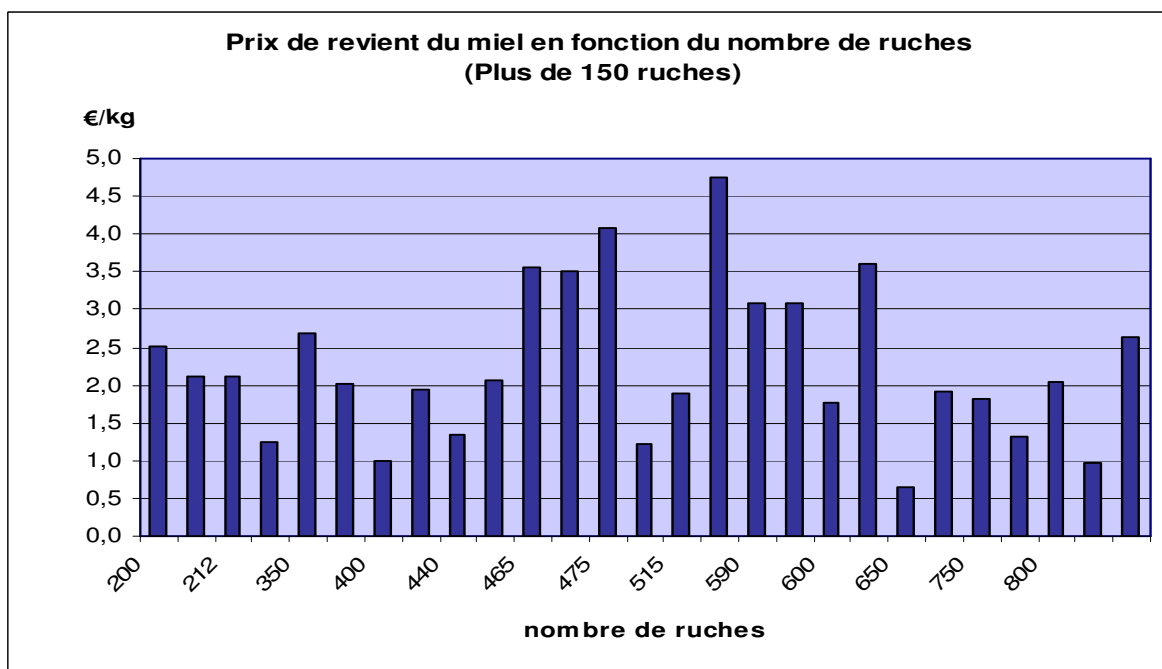
*** Le Prix de revient moyen « Production » tous types de miels confondus (non compris la rémunération de l'exploitant) des apiculteurs de notre échantillon qui commercialisent en vrac ou mixte vrac et conditionné se situe à 2 €/kg.**



Le prix de revient, pour les petits producteurs, augmente (avec les coûts de production), quand le nombre de ruches augmente.

Pour les professionnels,

Le prix de revient du miel est en moyenne plus élevé chez les professionnels que chez les petits producteurs, en lien avec des coûts de production par ruche plus élevés. **L'écart de production en kg/ruche, ne compense pas, pour les professionnels, le différentiel de coût de production.**



Le prix de revient marque une certaine tendance à diminuer lorsque le cheptel devient très important.

Le prix de revient du miel par kg va dépendre à la fois :

- par définition des coûts de production : plus les coûts de production seront élevés, plus le prix de revient sera élevé
- et de la récolte globale, dépendant de la taille du cheptel et des rendements moyens par ruche.

La question qui se pose est donc bien la « récompense » en termes de récolte et de rendement des coûts de production engagés.

✚ **Les exploitations professionnelles dont le prix de revient du miel est inférieur à 2 €/kg, (la moyenne est ici de 1,5 €/kg)** sont celles qui, le plus souvent, dégagent les revenus apicoles les plus élevés, associant :

- un rendement global par ruche **proche de 30 kg/ruche**
- et des coûts de production **limités (41 €/ruche)**, pour tous les postes **sauf coûts de transport**.

A noter que la grande majorité des apiculteurs dont le rendement par ruche est supérieur ou égal à 30 kg/ruche, ont un prix de revient du miel inférieur à 2 €/kg.

✚ Quelques exploitations dont le **coût de revient est faible et inférieur à 2 €/kg peuvent avoir des résultats apicoles décevants** (bénéfice / ruche inférieur à la moyenne) : il s'agit d'exploitations plutôt spécialisées grandes cultures (50 % de la production) et dont le rendement par ruche est faible (un peu plus de 22 kg/ruche).

Dans ce cas de figure, seuls **des coûts limités sur tous les postes, y compris transport et achat de reines**, permettent de dégager malgré tout un revenu apicole. Les investissements sont également limités.

✚ Les exploitations dont le prix de revient est **supérieur à 2 €/kg** ont des difficultés en général à dégager un revenu suffisant. Le rendement moyen est de 20 kg/ ruche. Même si quelques entreprises ont de fait un meilleur rendement, **c'est bien cette faiblesse de la récolte qui paraît expliquer en premier lieu le niveau du prix de revient**.

Les coûts de production sont également élevés (60 €/ruche en moyenne): si les coûts de transport sont dans la moyenne, le poste achat de reines est le plus important de l'échantillon, le poste nourrissage est également significatif. Enfin, le niveau d'investissements est souvent assez élevé.

On retrouve ici les exploitations, qui, consentant des coûts de production significatifs, n'en ont pas perçu de résultat en récolte globale, en tous cas pour l'année 2004.

4.5. PRIX DE VENTE

4.5.1. Prix de vente moyen

Comme nous l'avons déjà indiqué, les prix de vente, aussi bien en vrac qu'en conditionné ont été soutenus en 2004.

- Les prix de vente moyens des miels pour tous les apiculteurs enquêtés se situent, en moyenne à :

	Commercialisation en vrac majoritaire 593 ruches/apiculteur	Commercialisation mixte vrac et conditionné 340 ruches /apiculteur	Commercialisation majoritaire en conditionné 260 ruches /apiculteur
Prix de vente €/kg de miel	3.7 €/kg	4.3 €/kg	7 €/kg

Les prix de vente en conditionné incluent bien entendu les coûts de conditionnement, de transport vers les lieux de vente...

- Le prix de vente moyen en conditionné de 7 € / kg recouvre des produits vendus en demi-gros et des produits vendus en direct au consommateur. Pour les apiculteurs de ce groupe, la gamme moyenne est composée de 30 % environ de crus (châtaigner, acacia...) et à 70 % de miels de grandes cultures et de miels toutes fleurs.

- dans le cadre de notre enquête, les prix de vente en demi-gros rencontrés sont de l'ordre de 4- 4.5 €/kg pour les miels de grandes cultures et toutes fleurs et jusqu'à 7€/kg pour les miels de cru.
- Les prix de vente en direct au consommateur sont très variables :

L'enquête réalisée par l'UNAF concernant les prix de vente au consommateur en 2004, donne pour **les miels vendus sur les marchés** dans différentes régions de France, les fourchettes suivantes :

	Prix /kg pour pots d'1kg
Toutes fleurs	5- 7.8
Montagne	5- 7.2
Acacia	7.6-10
Châtaigner	6.4-10
Lavande	10 – 14.2

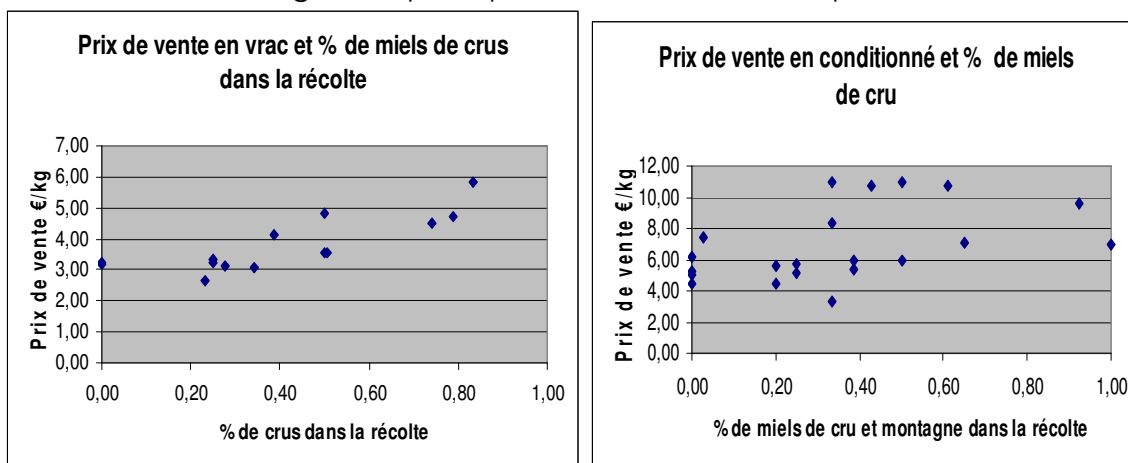
Source Abeilles et Fleurs

- Le prix moyen de **3.7 €/kg pour le miel vendu en vrac** concerne, pour le groupe d'apiculteurs concernés dans notre enquête, une gamme moyenne composée de 40 % de miels de cru et de 60 % de miels de grandes cultures et toutes fleurs (dont toutes fleurs régionales).

Ce prix moyen apparaît cohérent, quoique un peu élevé, avec le niveau des cours du vrac pour l'année 2004 : très schématiquement 3€/kg pour les miels grandes cultures et toutes fleurs et 4 -4,5 €/kg en moyenne pour les miels de cru.

- Les prix moyen de vente du miel en vrac suivent logiquement le pourcentage de miels de cru dans la récolte.

Ceci est un peu moins vrai en conditionné où les prix varient en fonction de facteurs divers, la région, la politique commerciale de l'apiculteur...



Conclusion

Les prix de vente pratiqués sur tous les circuits de commercialisation sont en général supérieurs aux prix de revient et assurent en général la rentabilité des exploitations en 2004 (dans les conditions de faible progression précédemment décrites), sauf lorsque les niveaux de récolte ont lourdement grevé les chiffres d'affaires.

4.5.2. PERSPECTIVES A COURT TERME

En 2005, le prix moyen des miels d'importation connaît une baisse sensible qui devrait exercer une pression à la baisse sur les cours du vrac pour les miels français dans un premier temps, et l'on peut craindre une répercussion sur les autres circuits de commercialisation, même de moindre ampleur, dans un second temps.

Il est à ce jour trop tôt pour avoir des précisions sur les cours qui devraient être proposés aux apiculteurs qui commercialisent en vrac. Sans doute peut-on penser que les prix resteront supérieurs au prix moyen des importations et notamment aux prix les plus bas, en particulier ceux de l'Argentine.

D'autre part, l'essentiel de la pression concurrentielle devrait plutôt concerner les miels de grandes cultures et toutes fleurs.

✚ **Sur la base de la gamme moyenne de notre groupe d'apiculteurs commercialisant majoritairement en vrac**, on peut faire les remarques suivantes :

- Nous pouvons nous baser en 2004 sur un prix moyen de vente de **3.6 €/kg** correspondant schématiquement à 60 % de production grandes cultures et toutes fleurs à 3 €/kg et 40 % de miels de crus à 4.5 €/kg en moyenne.
- Ce prix moyen de vente pourrait passer à moins de **3 €/kg** (dans l'hypothèse, **que le cours des miels de grandes cultures soit de l'ordre de 2 €/kg en moyenne** et d'une **stabilité des prix pour les miels de cru** (soit 4-4.5 €/kg).

Soulignons que nous ne disposons pas assez d'éléments à ce jour, pour confirmer cette hypothèse ou l'infirmier, ni à la hausse, ni à la baisse, d'autant que les cours du miel en provenance d'Argentine sont repartis à la hausse durant l'été.

- Le prix de revient moyen pour les professionnels de notre échantillon s'établit à 2 €/kg, **non compris la rémunération de l'exploitant.**

Moins de la moitié des exploitations professionnels de l'échantillon (les plus « performantes ») affichent un prix de revient moyen de 1,5 €/kg.

On aurait donc, au final, une « marge » de 1 €/kg de miel seulement, voire moins.

✚ Ce scénario théorique moyen recouvre bien entendu des réalités différentes : il y aura des exploitations où les prix de revient seront plus faibles et le rendement par ruche supérieur, ou bien encore le pourcentage de miels de crus plus important.

A contrario, dans les régions où les miels de grandes cultures sont très majoritaires, certaines exploitations se trouveront en plus grande difficulté, dès lors que leurs coûts de production seront trop importants et leurs rendements par ruche ou leur nombre de ruches insuffisants.

Ainsi, le secteur exprime ses inquiétudes pour les exploitations de certaines régions, notamment Poitou-charentes, où les miels de colza et tournesol représentent 87% de la production et où 87 % des volumes sont commercialisés en circuit long*.

La situation est sans doute voisine en Pays de Loire, dans la région Centre ...ou autres régions où les miels de grandes cultures ont un poids important.

. Source : audit de la filière apicole en Poitou-Charentes*

CONCLUSION

Les EVOLUTIONS DE LA FILIERE FRANCAISE

Les résultats obtenus à partir des différentes enquêtes apportent les enseignements suivants, quant à l'évolution de la filière française :

Acteurs - cheptel

- le cheptel a été globalement maintenu, alors que le nombre de ruches exploitées par les petits producteurs baisse significativement.
 - ce maintien est lié à un nombre de ruches exploitées par les professionnels plus important, lié essentiellement à un nombre moyen de ruches par exploitation plus élevé, alors que le nombre de nouveaux professionnels n'augmente que très légèrement
 - La filière française se professionnalise avec 45 % des ruches exploitées par des apiculteurs professionnels (environ 600 000 ruches en 2004) contre 35 % en 1997.
- La diminution du nombre de petits producteurs reste une préoccupation du secteur :
 - ces acteurs, d'une part constituent un maillage du territoire et l'activité contribue au développement local dans les zones rurales, ainsi qu'au maintien de la pollinisation et de la biodiversité
 - ils sont d'autre part des vecteurs de la consommation de miel, en pratiquant le plus souvent la vente directe au consommateur
 - ils constituent enfin un « vivier » du développement de l'activité, certains d'entre eux développant leur activité et se professionnalisant.

Cette diminution est liée, comme dans beaucoup d'autres secteurs agricoles - au vieillissement de la population, mais aussi à un manque de relève par de nouveaux entrants : perte de la transmission des savoir-faire, modification des habitudes de vie et des loisirs.

- Le vieillissement de la population s'observe aussi chez les professionnels, qui craignent de ne pas trouver suffisamment de repreneurs de leurs exploitations. La formation de nouveaux arrivants reste donc une priorité.

Production

Les différentes enquêtes ont montré **une baisse sensible de la récolte**, estimée en 2004 à un peu plus **de 25 000 tonnes**, qui apparaît liée :

- à la sécheresse qui a affecté en 2003 et 2004 les régions du Sud de la France, PACA et Languedoc –Roussillon en particulier et, d'autre part, à une baisse du rendement moyen dans les zones de grandes cultures à l'Ouest, qui semble concerner particulièrement le tournesol.
- aux pertes importantes de cheptel subies par les apiculteurs. Celles –ci sont **largement anticipées aujourd'hui**, ce qui se traduit par des pratiques d'auto

renouvellement par production d'essaims, qui affectent aussi le rendement moyen des ruches.

- Le rendement moyen pour la France entière toutes catégories d'apiculteurs confondues sont globalement faibles : 18 kg/ruche et moins de 25 kg/ruche pour les professionnels.
- Les apiculteurs professionnels ont réussi globalement à maintenir voire augmenter le volume global de récolte, grâce à l'augmentation du cheptel mais aussi à l'augmentation des transhumances, qui permet d'obtenir différentes miellées. La récolte française est assurée à plus de 55 % (plus de 14 000 tonnes) par les apiculteurs professionnels.

Marchés

Dans ce contexte, **les importations ont connu une augmentation sensible, alors que la consommation reste stable, en raison,**

- Du dynamisme des acteurs présents notamment en Grande Distribution
- Et de la vivacité du « circuit court », qui constitue une spécificité française

Le degré d'auto approvisionnement français reste élevé (64 %), mais marque une baisse nette et préoccupante.

On peut estimer aujourd'hui que le marché de la vente directe (estimé à 14 000 tonnes) au consommateur est inférieur à celui de la grande distribution, qui devient majoritaire (plus de 15 000 tonnes).

Toutefois, les apiculteurs y sont également présents : ils représentent plus de 15 % des volumes commercialisés en Grande Distribution.

Au total, les apiculteurs commercialisent, en circuit court ou demi-gros au moins 70 % de la production de miel.

RENTABILITE DES EXPLOITATIONS

Coûts de production

- Le coût moyen de production est de 25 €/ruche pour les petits producteurs, et ne semble pas avoir connu d'évolution particulière (sauf pour les producteurs autour de 100 ruches, en phase d'expansion).

Les coûts de production pour les professionnels marquent une augmentation moyenne assez nette mais se caractérisent surtout par une forte hétérogénéité entre les exploitations.

Certains postes ont connu une croissance sensible, mais ici encore, très variable selon les exploitations.

Les postes de coûts en croissance sont finalement ceux liés à la recherche d'une meilleure productivité :

- l'achat de reines ou d'essaims pour compenser la perte du cheptel,
- coûts de transport liés aux transhumances
- investissements divers et notamment de matériels de transhumance, qui se ramènent à la problématique précédente.

On peut y voir là bien entendu un des impacts des aides accordées dans le cadre du règlement miel.

Les traitements réalisés à partir des données de notre enquête suggèrent que ces augmentations de coûts consenties, sont en moyenne payantes et ont permis d'améliorer la productivité des exploitations.

Les aides accordées, aussi bien pour le renouvellement du cheptel que pour le matériel de transhumance ont conduit in fine, à contenir la baisse de productivité des ruches et à maintenir ou faire progresser un niveau de récolte global pour les professionnels.

Rentabilité de l'activité

▪ Le Chiffre d'Affaires moyen par exploitation pour tous les producteurs a progressé entre 1997 et 2004. Pour les professionnels ou pluriactifs, il a été possible de couvrir les augmentations des coûts- ou, ce qui revient au même, a autorisé les investissements qui conduisent à une augmentation des coûts.

▪ Le revenu apicole apparaît **en moyenne** comme correct pour l'année 2004 : certains apiculteurs ont pu en effet bénéficier à la fois d'une récolte correcte et de cours élevés.

Mais, ce revenu est **très inégalement réparti**, une **récolte insuffisante – cas fréquemment rencontré dans notre groupe d'apiculteurs- pouvant mettre en difficulté les exploitations et en particulier celles qui ont pris le risque d'investir pour améliorer leur situation à terme.**

D'autre part, le bénéfice par ruche a finalement peu progressé : c'est de fait l'augmentation du cheptel et une meilleure valorisation de la structure de la récolte (miels de cru) qui permet un maintien du revenu de l'exploitation.

On peut dire finalement que les apiculteurs se sont organisés en premier lieu pour compenser l'affaiblissement des colonies et la mortalité des abeilles. Cette anticipation a permis à ceux d'entre eux qui sont parvenus à maintenir un niveau de récolte suffisant, de bénéficier de cours particulièrement élevés (anormalement élevés ?) depuis 2-3 ans.

Les apiculteurs ont fait preuve au total d'une capacité d'adaptation forte, favorisée par un contexte international favorable depuis le début des années 2000.

FACTEURS DE RISQUE et HANDICAPS

La fragilité de la filière demeure.

- **Le prix de revient des miels français reste en moyenne élevé : la moyenne pour notre groupe d'apiculteurs professionnels se situe à 2 €/kg (rémunération de l'exploitant non comprise), mais, ici encore avec des écarts importants selon les exploitations.**
- Les cours du miel restent instables : on assiste aujourd'hui à un retournement de conjoncture sur le marché international, avec une baisse marquée des cours des miels d'importation et en particulier les prix des miels en provenance d'Argentine.

Cette baisse brutale est liée à une offre mondiale, qui s'est développée ces dernières années alors que les prix étaient devenus suffisamment attractifs.

De plus, l'autorisation accordée de nouveau à la Chine de commercialiser en Europe est un facteur défavorable supplémentaire et devrait peser lourdement sur le marché mondial.

- **Sur le marché du miel, la mondialisation est effective.**

La grande distribution est un acteur clé, qui par le biais des appels d'offre européens, va exercer une pression à la baisse pour les conditionneurs européens, qui se trouvent également mis en concurrence et disposent d'une faible marge de manoeuvre.

Si la qualité des productions et le professionnalisme des apiculteurs ne sont pas mis en doute, les pays concurrents (Amérique du Sud, Pays de l'Est) sont aussi capables de fournir une production de qualité.

Au niveau de prix actuels sur le marché mondial, les productions françaises, et plus généralement européennes ont des difficultés à être compétitives.

- Concrètement en France, les apiculteurs qui livrent en circuit long des miels peu typés, comme les miels de colza et de tournesol sont les plus fragiles face à la concurrence internationale, dans un contexte de marché international du miel très fluctuant.

Les exploitations les plus fragiles restent celles des régions de grandes cultures, où la palette de miels produits est plus limitée et où les marchés sont peu diversifiés.

Dans ces régions, les exploitations pourraient être **mises en danger par la chute des cours des miels d'importation**, même si les prix pratiqués au niveau national devaient être supérieurs. L'obligation d'avoir une production importante par exploitation est une condition sine qua non d'existence.

Sur le marché de la vente directe

Les petits producteurs en activité semblent avoir également joui d'un contexte favorable ces dernières années, ce qui n'a pas empêché la diminution du nombre de ces apiculteurs. A noter que les apiculteurs professionnels sont aussi actifs en circuit court.

La vente sur les marchés semble devenir de plus en plus difficile, à la fois par la baisse générale du pouvoir d'achat et la diminution de la classe d'âge traditionnellement consommatrice de miel. On peut craindre une saturation du circuit court et une baisse de la consommation sur ce circuit, par diminution à la fois de l'offre et de la demande. La tendance à la baisse des cours sur le marché du vrac peut y amener de nouveaux opérateurs et y exacerber la concurrence, avec, également une spirale descendante sur les prix.

ATOUS DE LA FILIERE FRANCAISE

Comme en 1997, l'atout principal de la filière reste l'image de produit du terroir du miel et l'attachement des consommateurs à des produits régionalement typés et plus généralement à des produits français.

- **La demande pour la production française existe y compris en Grande Distribution.** Cette demande se traduit notamment par la présence significative des « apiculteurs récoltants » en linéaire.

- L'identification du caractère français des miels, que les consommateurs ne peuvent faire facilement, pourrait être également souhaitable. Une réflexion est en cours concernant une identification, qui pourrait être à l'échelle européenne, de « miels de nos régions ».

- Pour les opérateurs en circuit long, malgré une situation concurrentielle forte, il reste possible de fournir une production de qualité à des prix compétitifs, dans la mesure **où les rendements par ruche sur grandes cultures notamment s'améliorent.**

En terme de qualité, la question des fûts, qui peut paraître accessoire a été souvent évoquée : on a trop souvent des fûts d'occasion qui donnent une image négative de la production française.

- **Il conviendrait également de sécuriser les marchés** en Grande Distribution. L'exemple de la lavande est à cet égard exemplaire : la baisse de la production et la vente privilégiée en circuit court pour ce miel de cru a fait perdre des marchés en grandes surfaces, qui ne se retrouvent ensuite que très difficilement.

- **Le pourcentage élevé de miels commercialisés par les apiculteurs** eux-mêmes reste finalement une protection face aux aléas du marché mondial : les prix de vente au consommateur réagissent moins vite sur tous les marchés aux variations de cours sur le marché mondial.

La diversification des marchés – gros, demi-gros et direct peut apparaître comme une voie de sécurisation, mais les coûts engendrés et en général le temps de travail supplémentaire liés à la commercialisation, auxquels s'ajoute la difficulté à construire une clientèle suffisamment pérenne, sont à considérer avec soin, surtout pour les jeunes apiculteurs.

- Au niveau des exploitations
- La diversification de la récolte – entre miels de grandes cultures et miels toutes fleurs sauvages et miels de crus, apparaît aussi comme une voie de sécurisation, mais elle n'est pas toujours géographiquement possible.
- La diversification des activités : production de reines et d'essaims, dans un contexte de demande forte, mais aussi d'autres produits de la ruche, notamment pollen, gelée royale, ou propolis, peut contribuer à améliorer la rentabilité des entreprises. La pollinisation enfin est très généralement intéressante économiquement.
- La diversification au niveau des circuits de commercialisation, est également une voie de sécurisation, même si elle ne doit pas être improvisée, mais plutôt construite sur la durée.