

# Compte-rendu pluriannuel 2011 - 2016

RÉSEAU D'EXPLOITATIONS DE RÉFÉRENCE

Diapason

ITSAP  
INSTITUT DE L'ABEILLE



Avec la participation de :



Association de Développement de l'Apiculture en Nouvelle Aquitaine



Association de Développement de l'Apiculture du Centre



Association pour le Développement de l'Apiculture en Auvergne-Rhône-Alpes



Association pour le développement de l'apiculture en Bourgogne-Franche-Comté



Apiculteurs Professionnels en Pays du Nord-Picardie



Association de Développement de l'Apiculture en Occitanie



Association pour le Développement de l'Apiculture provençale



Développement de l'Apiculture en Bretagne

GI  
ÉLEVAGES  
BRETAGNE  
COMMISSION APICULTURE  
ADA BRETAGNE

Ce document est issu d'un travail réalisé en collaboration avec l'ADA NA, l'ADAPIC, l'ADA AURA, l'ADA BFC, le Syndicat AOP Miel de Corse – Mele di Corsica, le GPGR, l'ADA Occitanie, l'APPNP, l'ADAPI et GIE Elevages / ADA Bretagne.

Nous les remercions pour leur engagement et leur expertise, ainsi que les apiculteurs qui ont accepté de donner de leur temps pour aider la filière à acquérir des données de référence sur le fonctionnement des exploitations apicoles professionnelles.

Avec le soutien  
financier de :



## Sommaire

<b>1/ Historique du Réseau</b>	<b>3</b>
<b>2/ Les exploitations étudiées</b>	<b>3</b>
2.1. Les produits des exploitations apicoles	4
2.1.1. Part du miel dans le chiffre d'affaires des exploitations	4
2.1.2. Diversité des produits des exploitations	5
2.2. Taille des exploitations enquêtées	5
<b>3/ Les résultats techniques des exploitations</b>	<b>6</b>
3.1. L'activité d'élevage dans les exploitations	6
3.1.1. Les pertes et le renouvellement du cheptel apicole : une grande variabilité	6
3.1.2. Les critères de sélection des colonies souches	7
3.2. Le nourrissage des colonies : variabilité et impact économique	7
3.3. Production des exploitations	8
3.3.1. Exploitations orientées vers la production de miel	8
3.3.2. Exploitations orientées vers la production de gelée royale	10
<b>4/ Résultats économiques des exploitations</b>	<b>11</b>
4.1. Définitions économiques	11
4.2. Le produit brut des exploitations	12
4.2.1. Prix de vente	12
4.2.1.1. Exploitations spécialisées en miel	13
4.2.1.2. Exploitations spécialisées en gelée royale	14
4.2.2. Produit brut selon les profils des exploitations	14
4.3. Les charges des exploitations	16
4.3.1. Charges opérationnelles et de structure	17
4.3.2. Focus sur les charges d'emplacement, de commercialisation et de transport	17
4.4. L'EBE et le résultat courant des exploitations	18
<b>5/ Forces et faiblesses des exploitations</b>	<b>19</b>

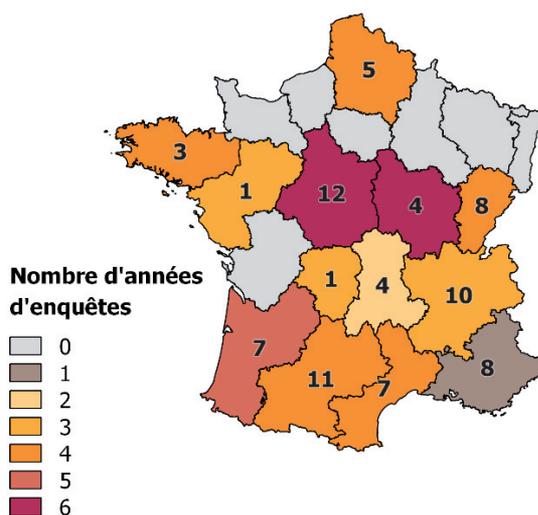


# 1/ Historique du Réseau

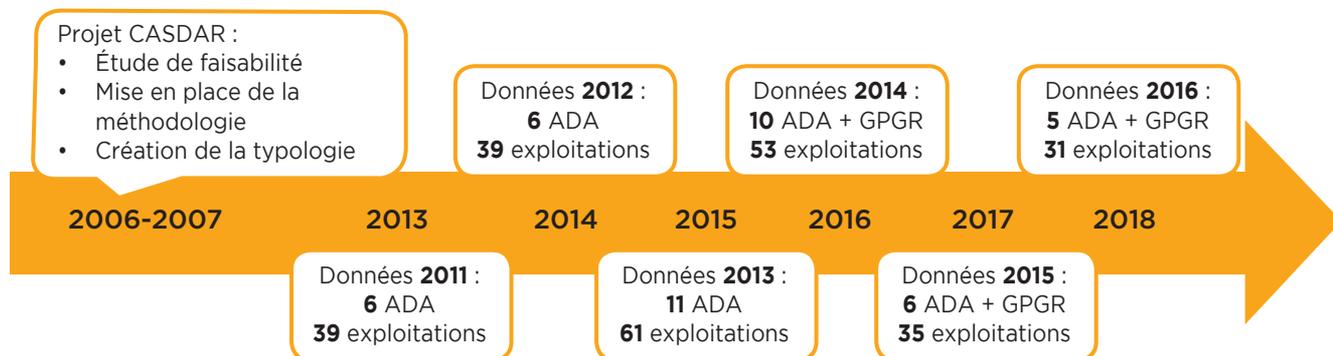
Le Réseau d'exploitations de référence de la filière apicole professionnelle a été mis en place en 2012. Son objectif est de mettre à disposition de la filière des références techniques et économiques sur l'apiculture professionnelle dans sa diversité. Ce réseau, coordonné par l'ITSAP, s'appuie sur les Associations régionales de Développement de l'Apiculture (ADA) ainsi que sur le Groupement des Producteurs de Gelée Royale (GPGR) qui réalisent chaque année des enquêtes chez des apiculteurs professionnels en rythme de croisière.

Au total, 86 exploitations différentes ont été suivies entre 1 et 6 années sur les saisons 2011 à 2016. Leur répartition est présentée sur la carte ci-contre.

**L'échantillon ne se veut pas représentatif de l'apiculture française mais l'objectif, à terme, est de représenter la diversité des systèmes présents sur le territoire.** Les données issues de ce réseau sont complémentaires de celles de l'observatoire de la production du miel et de la gelée royale mis en place par FranceAgriMer depuis 4 ans. L'historique du projet et le nombre d'exploitations enquêtées chaque année sont présentés sur la frise ci-dessous. Au total entre 2011 et 2016, 263 enquêtes ont été réalisées.



**Figure 1 :** Carte de la répartition des exploitations enquêtées dans le Réseau apicole de 2011 à 2016. Le nombre d'exploitations par région est indiqué sur la carte, la légende correspond au nombre d'années d'enquêtes. Anciennes régions. Le découpage territorial a changé depuis janvier 2016 (loi portant sur la Nouvelle Organisation Territoriale de la République).



**ATTENTION :** L'effectif enquêté évolue selon les années. Les changements doivent être pris en compte dans la lecture des résultats qui suivent.



## 2/ Les exploitations étudiées

L'échantillon présente une grande diversité d'exploitations : diversité de structures (statuts, main d'oeuvre, bâtiments, matériel), de productions, de choix de commercialisation...

Sur les 86 exploitations enquêtées, les données de 83 exploitations différentes ont été analysées pour la partie technique et 81 pour la partie économique. Certaines enquêtes ont été retirées pour l'analyse car les systèmes des exploitations n'étaient pas viables, pas en rythme de croisière ou parce que leurs données n'étaient pas fiables.

**83**  
exploitations dont  
**23** en AB

**1 à 10**  
miels différents  
produits par  
exploitation dont  
5 en moyenne

**16**  
exploitations  
produisent plus  
10 kg de gelée  
royale/an

**6 400 à 75 000**  
km parcourus  
par apiculteur et  
par an (**31 000**  
en moyenne)

Les exploitations étudiées sont regroupées en 5 catégories :

- Les exploitations orientées vers la production de miel :

1. Commercialisant la majorité de leur production en vrac. Ce profil est appelé « **miel vente en vrac** ».
2. Commercialisant la majorité de leur production conditionnée en pots. Ce profil est appelé « **miel vente en pots** ». La vente peut se faire en demi-gros ou bien en vente directe (marché, sur l'exploitation...).

- Les exploitations avec une activité de production de gelée royale :

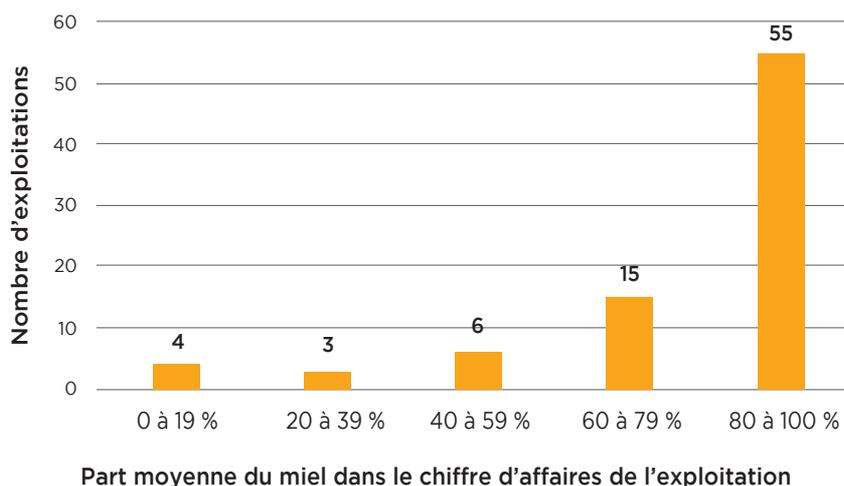
3. Représentant au moins 50 % du chiffre d'affaires : c'est le profil d'exploitations dites « **spécialisée en gelée royale** ».
4. D'au moins 10 kg de gelée royale, ces exploitations correspondent à un profil « **mixte miel et gelée royale** ».
5. Les exploitations orientées vers la vente de produits d'élevage (reines et essaims)<sup>1</sup>.

## 2.1. Les produits des exploitations apicoles

### 2.1.1. Part du miel dans le chiffre d'affaires des exploitations

Pour 66 % des exploitations enquêtées, le miel représente au moins 80 % de leurs chiffres d'affaires. Une seule exploitation ne vend pas de miel et concentre son activité sur la production de gelée royale et de pollen. La répartition des exploitations selon la part du miel dans leurs chiffres d'affaires est présentée dans la [figure 2](#) ci-dessous.

**Figure 2** : Répartition des exploitations selon la part moyenne du miel dans leurs chiffres d'affaires.

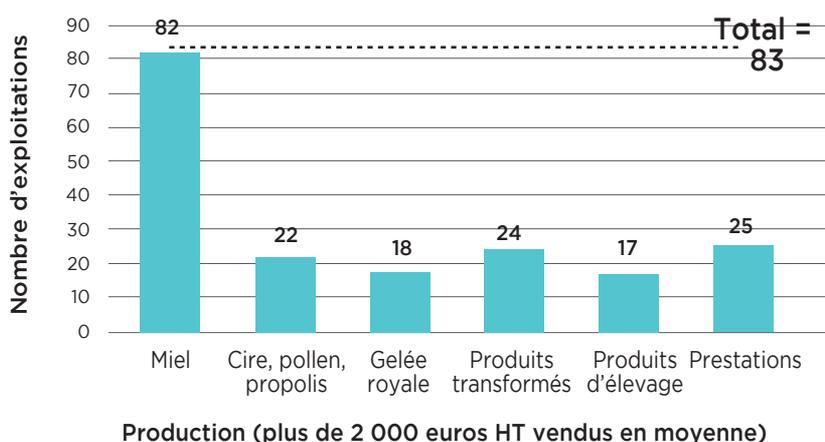


<sup>1</sup> Cette catégorie comptait uniquement 2 exploitations. Ainsi, elle n'a pas été détaillée dans la suite du document.

## 2.1.2. Diversité des exploitations

Parmi les autres produits vendus, on retrouve la cire, le pollen, la gelée royale, la propolis, ou encore des produits transformés (nougat, pain d'épices...), des produits d'élevage (essaims, reines...), et les prestations comme celles de service de pollinisation<sup>2</sup>.

**Figure 3 : Diversité des produits des exploitations du Réseau.** Seuls les produits dont les ventes annuelles dépassent 2 000 € HT sont inclus

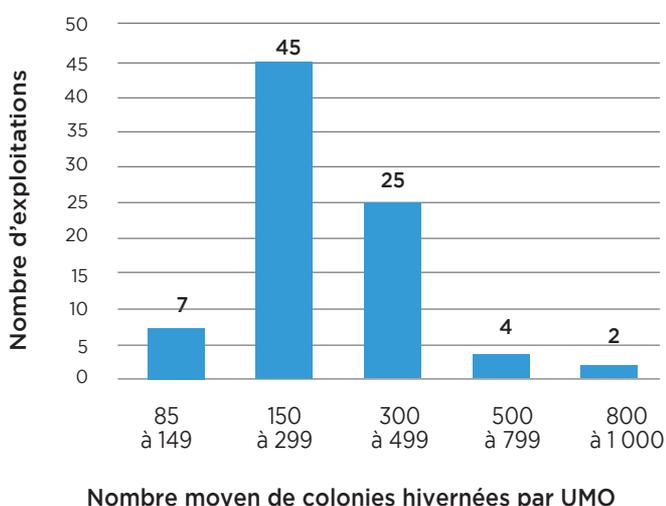


## 2.2. Taille des exploitations enquêtées

Les exploitations ont entre 140 et 2 520 colonies hivernées<sup>3</sup>. Cette grande variabilité s'explique par la stratégie mise en place par les apiculteurs (choix de production, voies de commercialisation, pratiques d'élevage...). Les exploitations ont **entre 1 et 3 exploitants** et au total **de 1 à 5 Unité de Main d'Œuvre**<sup>4</sup> (UMO) (1,9 en moyenne). 49 des 83 exploitations ont fait appel à de la main d'oeuvre salariée, permanente ou saisonnière, ou à des stagiaires, au moins lors d'une année d'enquête.

La figure 4 ci-dessous présente la répartition des exploitations selon **le nombre moyen de colonies rentrées en hivernage par UMO**.

**Figure 4 : Taille des exploitations du Réseau en nombre de colonies hivernées par UMO**



**54 % des exploitations ont entre 150 et 299 colonies hivernées par UMO.** Aux extrêmes, on retrouve les exploitations spécialisées dans la production de miel, vendant en vrac (produit non conditionné) et ne réalisant pas ou peu de transhumances (plus de 500 colonies par UMO) et, à l'inverse, le groupe des 85 à 149 colonies est constitué presque exclusivement des exploitations au profil « spécialisées en gelée royale », c'est-à-dire pour lesquelles les ventes de gelée royale représentent au moins la moitié de leurs ventes.

Les exploitations qui hivernent entre 300 et 499 colonies par UMO sont transhumantes, orientées vers la production de miel et la vente en demi-gros ou en vrac, ou correspondent aux quelques exploitations spécialisées en élevage.

<sup>2</sup> Accord (verbal ou écrit) passé entre un apiculteur et un agriculteur pour le dépôt d'un lot de colonies sur une période donnée afin d'optimiser la pollinisation. La prestation peut être rémunérée de manière monétaire ou d'une autre manière.

<sup>3</sup> Les colonies comprennent ici à la fois les ruches et les ruchettes mais excluent les nucléi.

<sup>4</sup> UMO = Unité de Main d'Œuvre, mesure la main d'œuvre disponible. 1 UMO = 1 temps plein.



## 3/ Les résultats techniques des exploitations

### 3.1. L'activité d'élevage dans les exploitations

L'activité d'élevage<sup>5</sup> dans les exploitations apicoles doit permettre de gérer le renouvellement du cheptel apicole (incluant la compensation des pertes hivernales<sup>6</sup> et de saison), son éventuel développement, et de maintenir un cheptel productif, notamment à travers le contrôle de sa génétique. Certains apiculteurs développent l'élevage dans un but économique de diversification ou de spécialisation de leurs revenus.

#### 3.1.1. Les pertes et le renouvellement du cheptel apicole : une grande variabilité

Sur les 81 exploitations enquêtées au moins 3 ans, les **pertes hivernales** annuelles sont comprises **entre 0,5 et 58,5 %** des colonies hivernées, avec **une moyenne de 16,4 %**.

Ces pertes sont très variables d'une exploitation à l'autre, mais aussi selon les années. En moyenne, plus de **16 points** séparent les pertes hivernales minimales et maximales subies par les 51 exploitations du Réseau enquêtées au moins trois années. Pour une exploitation, la différence a atteint 45 points, c'est-à-dire que son taux de pertes hivernales est passé de 9 % à 54 % entre deux années.

Les **pertes en saison** sont aussi très irrégulières. Elles peuvent être causées par des agents pathogènes, des maladies, des intoxications, des mauvaises conditions météorologiques... 19 apiculteurs déclarent avoir subi des pertes en saison de plus de 10 % du cheptel hiverné lors d'au moins une année d'enquête. Le maximum de pertes observé en saison est de 250 colonies sur 483 colonies hivernées (hypothèse d'une intoxication d'après l'apiculteur concerné).

#### Le renouvellement du cheptel : des pratiques variées pour compenser les pertes et conserver un cheptel productif

En moyenne au sein des exploitations du Réseau, **au moins 50 % des colonies ont une reine de l'année à la mise en hivernage** : ces jeunes reines sont issues à la fois de remérages de colonies par l'apiculteur (orphelinage de colonies suivi ou non d'une introduction de reines, pouvant être élevées sur l'exploitation ou achetées) et de la création de nouvelles colonies (essaims ou paquets d'abeilles). Ces nouvelles colonies incluent en effet des reines de l'année, qui peuvent résulter d'introductions lors de la création de colonies comme être issues d'un remérage naturel. Chaque apiculteur adapte ses pratiques d'élevage aux souches d'abeilles utilisées, à ses objectifs et aux conditions de l'année.

**Taux de réussite  
des essaims : 78 %  
en moyenne  
(10 à 100 %)**

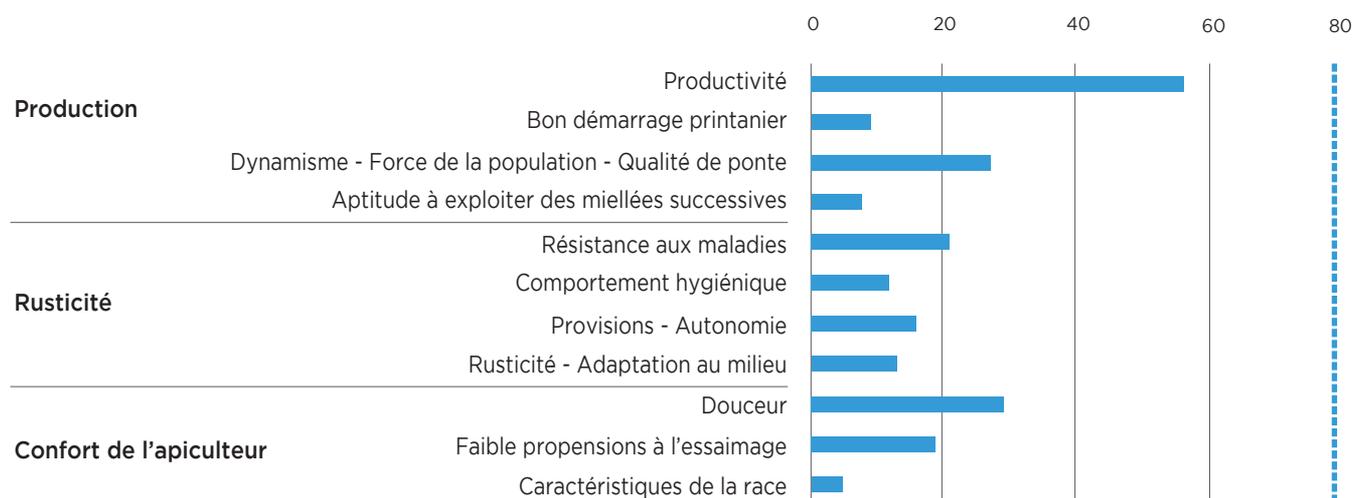
<sup>5</sup> L'élevage désigne ici les pratiques de renouvellement du cheptel (incluant l'achat de colonies, essaims, reines ou cellules royales) ainsi que la production d'essaims, reines, ou cellules royales pour la vente.

<sup>6</sup> Les pertes hivernales englobent les colonies mortes au cours de l'hiver ainsi que les colonies considérées comme « non valeurs » (terme regroupant les colonies très faibles, les colonies malades, et les colonies bourdonneuses et orphelines) à la sortie d'hivernage (Vallon, 2015)

### 3.1.2. Les critères de sélection des colonies souches

Les exploitations sélectionnent des colonies dites « souches » à partir desquelles sera réaliser l'élevage des abeilles. L'objectif est de sélectionner des colonies selon les critères recherchés. Les principaux critères sont listés ci-dessous :

**Figure 5 : Critères de sélection des colonies souches.**  
79 apiculteurs ont répondu (ligne pointillée)



## 3.2. Le nourrissage des colonies : variabilité et impact économique

Le nourrissage<sup>7</sup> des colonies peut représenter une **charge importante** pour les exploitations professionnelles. Dans le Réseau d'exploitations de référence, sa part dans les charges (hors amortissements et frais financiers) est en moyenne de 9 % (7,4 % en médiane), **pour une quantité moyenne de 6,4 kg équivalent sucre<sup>8</sup> par colonie hivernée par an**. Cette moyenne cache de fortes variabilités, non seulement selon la stratégie de l'apiculteur (productions, élevage, transhumances...), mais aussi selon les conditions climatiques de l'année et la localisation de l'exploitation.



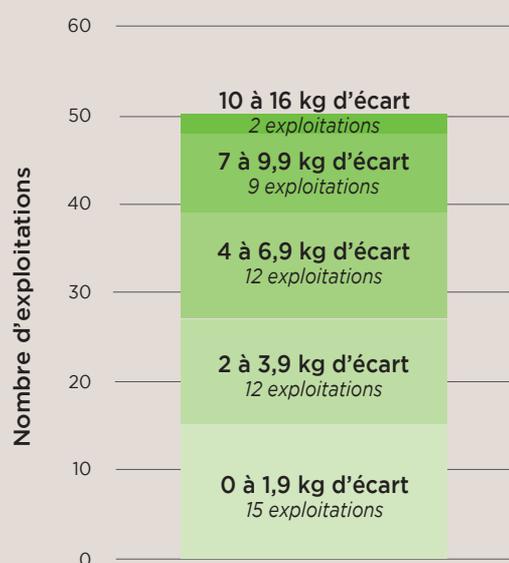
<sup>7</sup> L'apport glucidique sert principalement à compléter les réserves hivernales des colonies, éventuellement à stimuler les colonies ou essaims, ou à apporter des ressources alimentaires aux colonies lors de disettes.

<sup>8</sup> Les produits distribués pour le nourrissage glucidique des colonies n'ont pas tous des concentrations en sucres équivalentes. Un taux de conversion est utilisé pour obtenir une quantité en « kg équivalent sucre », il correspond au taux de concentration en sucres du produit.

## Variabilité du nourrissage

Les quantités de nourrissage distribuées dépendent du calendrier des miellées (et donc de la localisation des colonies) qui peut être directement impacté par les conditions météorologiques de l'année (vent, gel tardif, absence ou excès de précipitations, températures, etc.), des pratiques de l'apiculteur et de la/les génétique(s) utilisées (races d'abeilles).

**Figure 6 : Variabilité du nourrissage**  
Ecart interannuel des quantités distribuées en kg par colonie hivernée  
(qtt maximum - qtt minimum) distribuée par exploitation sur minimum 3 ans



D'après la [figure 6](#) qui représente la variabilité du nourrissage, sur les 50 exploitations enquêtées au moins 3 années, seulement 15 apiculteurs ont des écarts interannuels (différence entre les quantités annuelles de sucre distribuées au minimum et au maximum) de moins de 2 kg éq. sucre par colonie hivernée. Cet écart atteint 16 kg par colonie pour une exploitation.

Ces variations impactent directement les charges : par exemple, 4 kg de sucre en plus par colonie hivernée représentent une augmentation de charges de plus de 1 000 € pour un cheptel de 400 colonies gérées en conventionnel.

Le tableau ci-dessous récapitule les quantités de produits de nourrissage distribuées sur toute l'année par colonie hivernée selon les régions. La France a été découpée en trois grandes régions selon les données de nourrissage.

**Tableau 1 : Quantités en kilo éq. sucre par colonie hivernée entre 2011 et 2016**

	Moyenne	Médiane	Minimum	Maximum
Aquitaine - Bretagne - Pays de la Loire	5.4	5.3	2.1	11.2
Corse, Occitanie, PACA	9.0	9.2	0	18.4
Autres régions	3.2	1.9	0.2	8.8

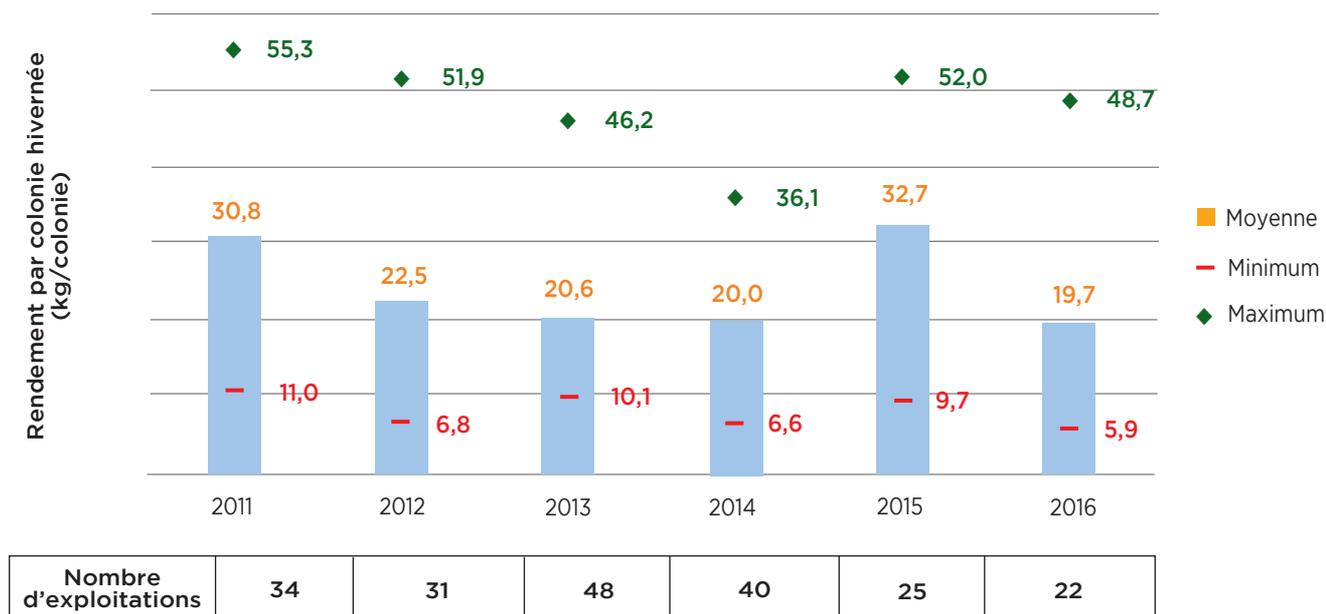
## 3.3. Production des exploitations

### 3.3.1. Exploitations orientées vers la production de miel

Pour l'étude des rendements en miel, les exploitations orientées vers la production de gelée royale ou de produits d'élevage sont exclues. En moyenne, le rendement en miel est de **24 kg par colonie hivernée**, ou **32,7 kg par colonie mise en production** au printemps. Les rendements en miel sont fortement impactés par les conditions météorologiques de l'année, qui influencent sur la disponibilité des ressources mellifères. Au niveau national, entre 2011 et 2016, les apiculteurs n'ont bénéficié que de deux bonnes années de production : en 2011 et 2015 avec toutefois une forte hétérogénéité territoriale.

Le graphique ci-dessous présente les rendements<sup>9</sup> moyens en miel observés entre 2011 et 2016. Le nombre d'exploitations étudiées est précisé dans le tableau sous le schéma.

**Figure 7 : Évolution des rendements en miel par colonie hivernée**  
moyenne, minimum et maximum observés

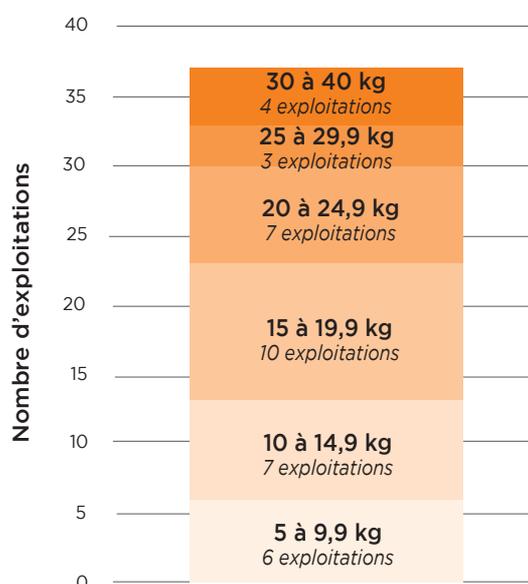


En moyenne, les 39 apiculteurs enquêtés au moins trois années ont vu leur rendement varier de 17,5 kg de miel par colonie hivernée entre leur meilleure et leur moins bonne année de production. Quatre apiculteurs ont eu des écarts de rendement de plus de 30 kg par colonie entre deux années d'enquête. Le graphique ci-contre décrit la répartition des apiculteurs selon la variabilité de leur rendement en miel.

**Les exploitations orientées vers la vente en vrac ont des rendements en miel plus importants que les exploitations orientées vers la vente en pots (demi-gros ou vente au détail) : 28,5 kg par colonie hivernée en moyenne contre 21,8.** Leur production semble cependant plus sensible aux années. En moyenne les écarts de rendement observés sont de 22,5 kg/colonie hivernée pour les exploitations orientées vers la vente en vrac contre 15,1 pour celles orientées vers la vente en pots.

**Figure 8 : Variabilité interannuelle de la production**

Observation des écarts de production entre la meilleure et la moins bonne année pour les apiculteurs enquêtés au moins trois années (n=37)



<sup>9</sup> Les rendements sont calculés en kilogramme de miel par colonie hivernée ou par colonie mise en production. L'unité utilisée est précisée sur les graphiques.



**Tableau 2 : Rendements des principales miellées**  
(données de l'ensemble des exploitations du Réseau, n=86)

Miellée	Moyenne						Médiane						2001-2016	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Moy.	Méd.
Acacia	17.2	4.2	4.5	4.9	14.2	1.8	15.6	3.7	3.7	3.8	10.7	0.6	8.0	5.7
Châtaignier	9.3	13.3	11	8.2	13.4	9.6	8	12.8	9.6	7.9	13.1	6.7	10.6	10.0
Toutes fleurs*	10.9	8.5	8.7	10.3	13.7	10.9	6.8	7.4	7.4	8.4	11.2	10	10.3	8.4
Printemps*	13.5	7.7	6.2	9.2	9.2	9	11.8	6.3	4.8	8.9	5.7	7.4	8.6	6.9
Tournesol	19.4	13.4	13.3	8.6	9.9	10	15.1	11.3	14	6.8	8.8	6.6	13.1	10.8
Montagne	8	12.8	9.7	8.8	18.9	13.1	6	13.2	10	8.2	18.8	3.8	10.7	9.8
Colza	11.3	8	5.1	9.6	6.9	9.8	10	8.1	4.6	9.7	7.1	9	8.3	7.9
Tilleul	11.4	17.6	15	14.1	19.9	21.4	8.5	16.9	9	11.5	19	20	16.7	14.7
Forêt	11.8	2.7	10.9	8.9	16.4	7.9	10	2.6	9.5	7.3	15.7	6.2	11.0	10.0
Sapin			12.9		37.9				12		32		19.0	13.9
Lavande	12.9	17.2	17.3	12.8		9.7	10.7	15.8	15.6	11.2		10	14.6	13.0

\* Le miel toutes fleurs et le miel de printemps désignent des miellées différentes selon les régions.

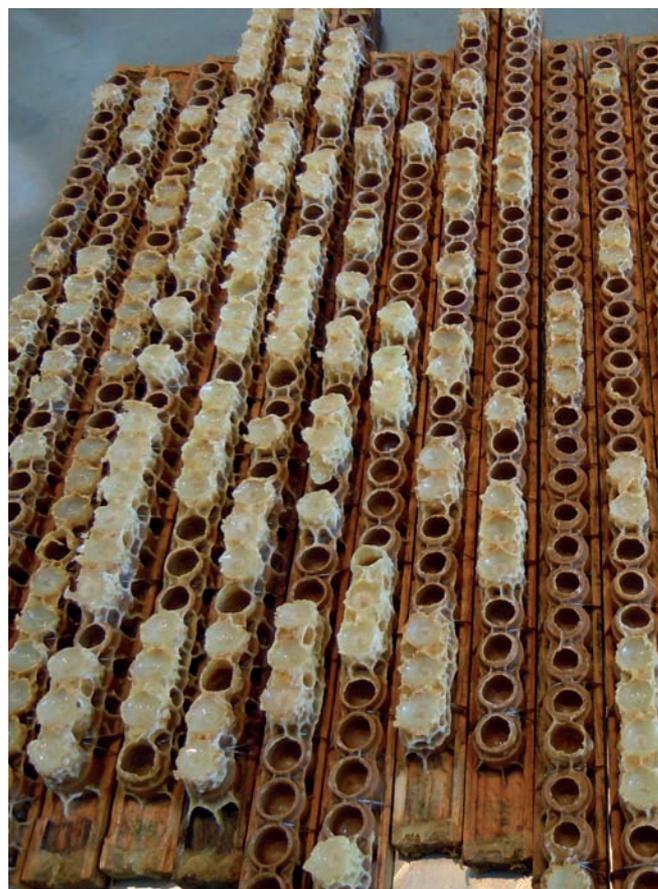
3 ou 4 données	5 à 9 données	10 à 19 données	au moins 20 données
----------------	---------------	-----------------	---------------------

### 3.3.2. Exploitations orientées vers la production de gelée royale

Le rendement en gelée royale varie de **0,26 à 2,28 kg** par ruche mise en production pour la gelée. Il est en moyenne de **0,92 kg par ruche**.

Les exploitations au profil « spécialisées en gelée royale » ont des rendements un peu plus élevés : **1,05 contre 0,82 kg par ruche** pour les exploitations au profil « mixte miel et gelée royale ». Cette différence peut être liée à une meilleure maîtrise technique ou bien à une durée de production plus ou moins importante. La gelée royale étant un produit fragile, le label GRF-Gelée Royale Française définit une DDM<sup>10</sup> de 18 mois (cf. la charte de production du GPGR). De plus, les débouchés sont difficiles à trouver car les consommateurs sont peu nombreux et qu'ils consomment la gelée royale sous forme de cure, donc pas toute l'année.

La commercialisation se fait au détail dans des magasins de producteurs, sur les marchés, sur l'exploitation, en demi-gros à des apiculteurs qui ne produisent pas de gelée royale, ou en vrac à des laboratoires. La vente en vrac aux laboratoires reste limitée aux plus grands producteurs. Enfin, il existe une coopérative qui rachète la gelée royale en vrac.



<sup>10</sup> Date de Durabilité Minimale



## 4/ Résultats économiques des exploitations

Cette partie présente dans un premier temps les définitions des termes économiques utilisés, puis le produit brut des exploitations puis, dans un deuxième temps, leurs charges, pour arriver au résultat courant. Les montants sont indiqués en euros Hors Taxes.

### 4.1. Définitions économiques

#### Quelques définitions

**Produit Brut (PB)** : valeur des productions de l'exploitation (vendues ou stockées), et des éventuelles subventions d'exploitation.

**Subvention d'exploitation** : aides permettant de compenser une diminution des recettes (baisse de prix notamment) ou un supplément de charges (exemple : MAEC, aides au repeuplement du cheptel). Ce sont des aides non amortissables.

**Charges opérationnelles** : elles représentent les charges directement liées au fonctionnement de l'exploitation. Elles varient selon le volume d'activité / de production (nourrissement, commercialisation, ...).

**Charges de structure** : ce sont des charges considérées comme plus constantes, elles ne sont pas (ou peu) liées au volume d'activité / de production mais elles sont plus liées à la structure de l'exploitation (nombre d'Unité de Travail Humain - UTH, type de bâtiments...). Ces charges peuvent être par exemple : frais d'entretien des bâtiments, assurances, salaires, frais de gestion, cotisations professionnelles, ....

**Excédent Brut d'Exploitation (EBE)** : il correspond au solde entre le produit total et les charges hors amortissements et frais financiers. Il traduit la capacité de l'exploitation à être rentable sur son activité. Il ne tient pas compte de la stratégie d'investissement (amortissements) et de la stratégie financière (frais financiers) de l'exploitation.

$$\text{EBE} = \text{Produit} - \text{charges opérationnelles et de structure}$$

**Amortissements** : prise en compte comptable de la dépréciation annuelle de la valeur des bâtiments et du matériel immobilisés, résultant notamment de l'usage et du temps. Ici, nous appliquons l'amortissement linéaire des immobilisations.

**Frais financiers** : intérêts des emprunts long et moyen terme et charges financières.

**Charges financières** : frais financiers court terme et agios.

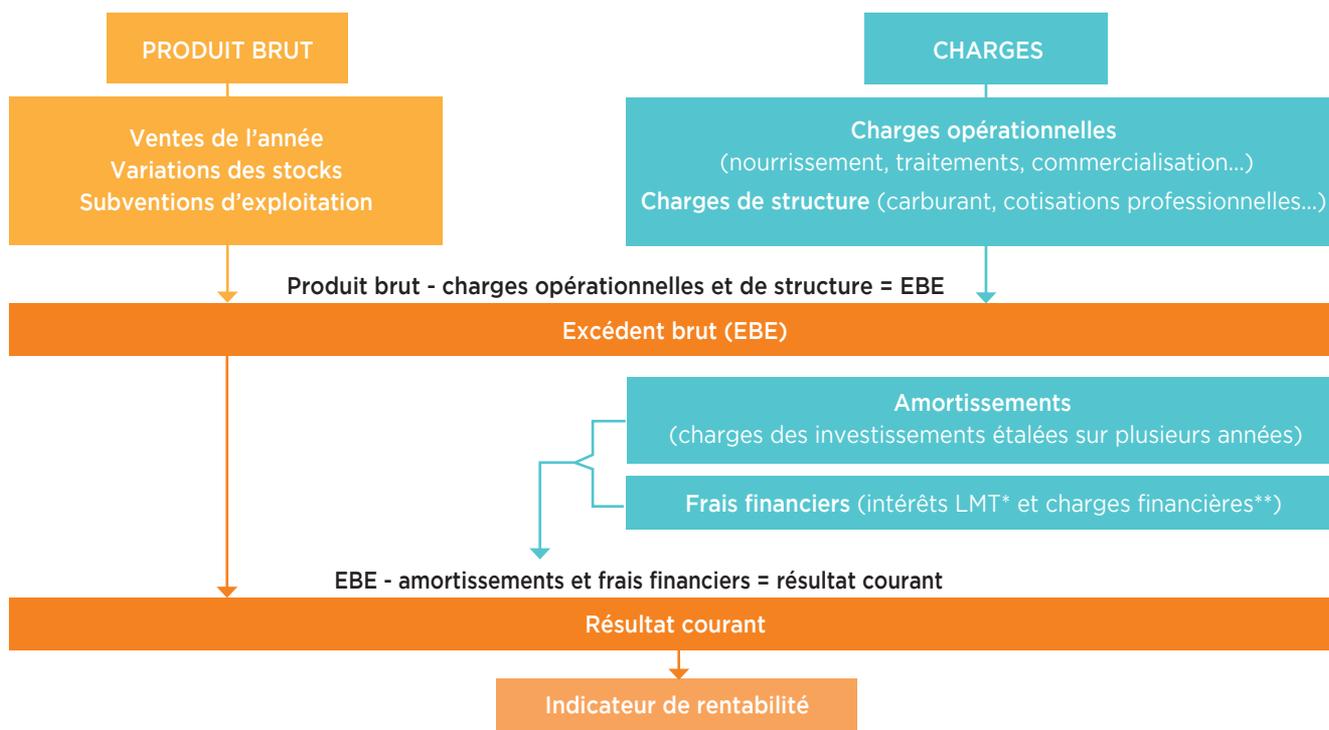
**Subvention d'investissement** : aides reçues en vue d'aider au financement de certains biens durables (ex : bâtiments). Ces aides sont en général amortissables.

**Résultat Courant (RC)** : solde entre le produit total et les charges totales (y compris les amortissements et frais financiers). Il est un indicateur de la rentabilité de l'exploitation.

$$\text{Résultat courant} = \text{EBE} - \text{amortissements et frais financiers}$$

**Figure 9 : Schéma explicatif de l'analyse économique des exploitations apicoles**

(\*LMT : long moyen terme ; \*\*Charges financières : intérêts court terme et agios)



## 4.2. Le produit brut des exploitations

### 4.2.1. Prix de vente

#### 4.2.1.1. Exploitations spécialisées en miel

Sur l'ensemble du Réseau, 66 exploitations sont orientées vers la production de miel.

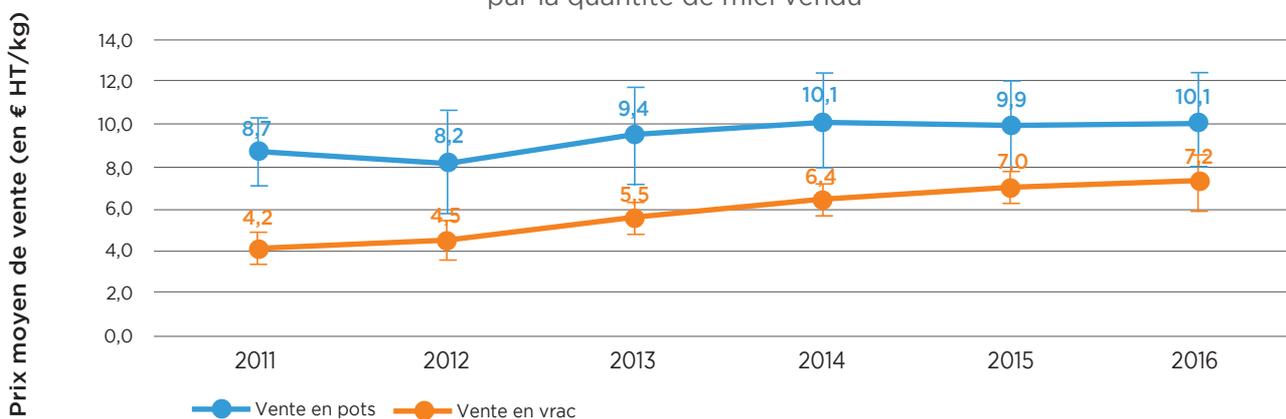
##### • Prix de vente en miel

Les prix de vente du miel dépendent principalement :

- Des rendements ;
- Du type de miel ;
- De la voie de commercialisation : **en pots** (sur l'exploitation, sur les marchés, dans les magasins de producteurs, les magasins spécialisés, les GMS) ou bien **en vrac** (à des conditionneurs ou à d'autres apiculteurs).

**Figure 10 : Prix moyen de vente du miel (en € HT/kg) selon le mode de commercialisation**

Le prix moyen de vente est calculé par exploitation, en divisant le montant des ventes de miel par la quantité de miel vendu



**Le prix moyen de vente du miel a augmenté entre 2011 et 2016.** Pour les exploitations vendant en pots, il a augmenté de 16 %, passant de 8,7 (en 2011) à 10,1 (en 2016) € HT / kg. Pour les exploitations vendant en fûts, il a augmenté de 71 % passant de 4,2 (en 2011) à 7,2 (en 2016) € HT / kg. On note ainsi que la différence de prix de vente entre les exploitations vendant en pots et celles vendant en fûts a diminué : en 2011 le prix de vente du miel en pots était environ 2 fois supérieur à celui du miel vendu en fût, alors qu'en 2016 le prix est 1,4 fois supérieur. La TVA qui s'applique pour le miel est de 5,5 %.

### • *Stratégie de stockage / déstockage et de diversification de la production*

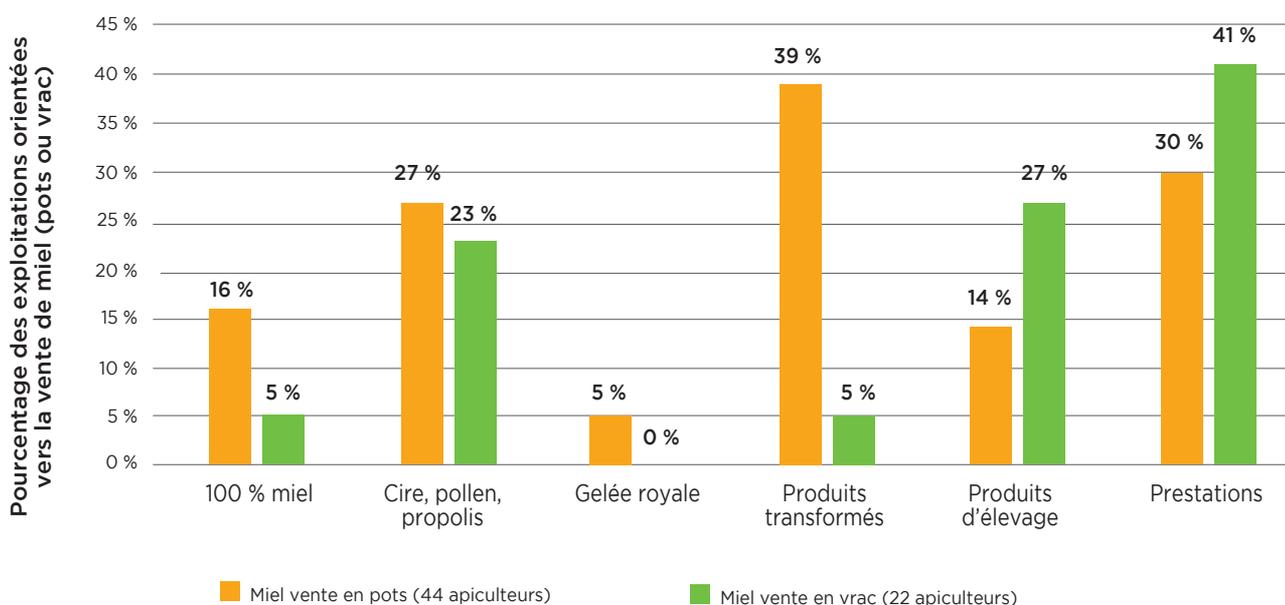
Selon le niveau de rendement et les prix du marché, les revenus liés à la vente de miel sont très fluctuants. Afin d'assurer un revenu minimum chaque année, plusieurs stratégies peuvent être mises en place :

- **Le stockage / déstockage en fonction du marché et du niveau de production.** Il faut pour cela avoir un espace de stockage adapté (température, humidité) et de capacité suffisante.
- **La diversification de la production :** Cette diversification peut être une diversification de la gamme de miels, ou la mise en place d'ateliers complémentaires.

Le graphique ci-dessous présente la diversification, c'est à dire les différents produits vendus par les exploitations orientées vers la vente de miel.

**Figure 11 : Diversité des produits des exploitations orientées vers la vente de miel**  
(ventes supérieures à 2 000 euros HT).

Les prestations concernent notamment les prestations de pollinisation



Seulement  
**12 %**  
des apiculteurs  
vendent uniquement  
du miel, sans aucun  
autre produit

Pour les 66 apiculteurs du Réseau orientés vers la production de miel, **le miel constitue en moyenne 88 % de leur chiffre d'affaires.** Les apiculteurs orientés vers la vente en vrac se tournent plutôt vers la vente de cire, pollen, la réalisation de prestations (prestations de pollinisation en particulier), ou vers la vente de produits d'élevage, tandis que les apiculteurs orientés vers la vente en pots, qui souhaitent mieux valoriser leurs produits, s'orientent davantage vers la cire, le pollen, la propolis, ou les produits transformés.

## Rendements et prix de ventes de la cire et des prestations de pollinisation

**Cire** : 20 kg de cire produite en moyenne par tonne de miel (17,5 en médiane). Elle est vendue en moyenne à 9,21 € HT/kg (8 € HT/kg en médiane).

**Prestation de pollinisation** : 0 à 150 € HT par colonie, en moyenne : 39 €/colonie, correspondant à 18% en moyenne du chiffre d'affaires des exploitations, avec de fortes variabilités. Les prestations en maraîchage sous serre et en semences potagères sous-tunnel atteignent des prix plus élevés.

Source : Polapis – Prestation de service de pollinisation : Résultats technico-économiques 2015

### 4.2.1.2. Exploitations spécialisées en gelée royale

Le tableau ci-dessous présente les prix moyens et médians de vente de la gelée royale selon la voie de commercialisation, en euros HT / kg. La couleur indique le nombre de données utilisées pour le calcul.

Tableau 3 : Prix moyens et médian de vente de gelée royale (€ HT/kg)

	Moyenne				Médiane			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Vente au détail	1958	1990	2014	2087	2000	1955	1996	2068
Vente demi-gros	1414	1590	1510	1624	1433	1515	1513	1620
Vente en gros	1070	1062	950	903	1079	1067	1000	820

moins de 5 données	5 à 9 données	10 à 19 données	au moins 20 données
--------------------	---------------	-----------------	---------------------

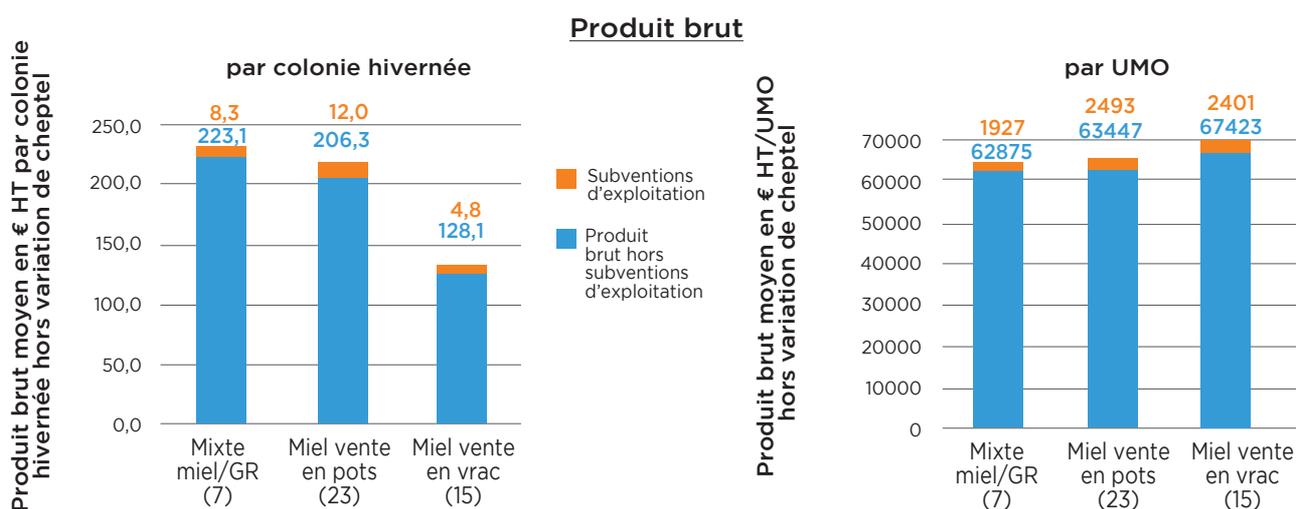
Entre 2013 et 2016, l'évolution des cours de la gelée royale est différent selon son mode de commercialisation. Alors que les cours baissent de 16 % sur le circuit gros, ils augmentent de 15 % en demi-gros et de 7 % au détail.

Ainsi, en 2016, la gelée royale était vendue au détail 2,3 fois plus chère que la gelée royale vendue en gros et 1,3 fois plus chère que la gelée vendue en demi-gros.

### 4.2.2. Produit brut selon les profils d'exploitation

Le produit brut est calculé à l'année. Les graphiques ci-dessous présentent les produits bruts médians des exploitations du Réseau, enquêtées au moins 3 années selon leur profil, à partir des données des années 2011 à 2016. Les exploitations spécialisées en gelée royale uniquement ont été retirées de l'analyse par manque de données. **Ici, le produit brut n'intègre pas la valeur des éventuelles variations de cheptel.**

Figure 12 : Produits bruts médians (€ HT/colonie hivernée - partie de gauche - et € HT/UMO - partie de droite) selon le profil de l'exploitation, hors variation de cheptel



Le produit brut par colonie hivernée (graphique de gauche) est supérieur pour les exploitations aux profils « mixte miel et gelée royale » et « miel vente en pots » comparé au profil « miel vente en vrac ». Ces différences peuvent s'expliquer par un prix de vente plus faible pour le miel vendu en vrac. Les différences entre les profils d'exploitations sont en partie compensées par la taille du cheptel, pour arriver au final à un **produit brut global de l'exploitation compris entre 62 900 et 67 400 euros HT par UMO** (graphique de droite).

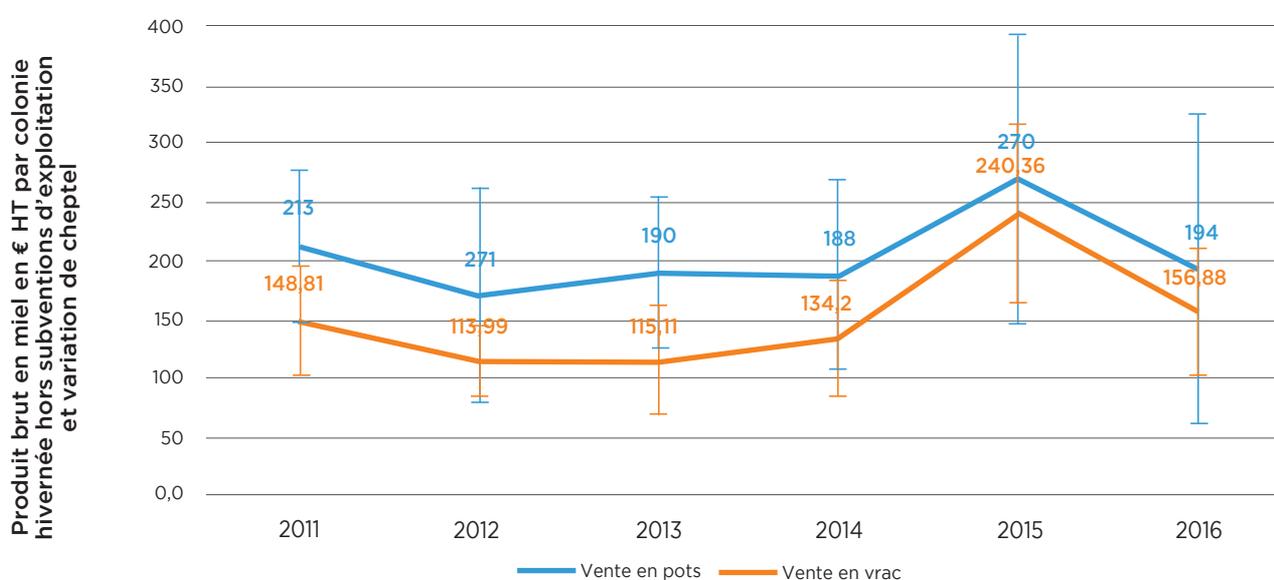


Presque 75 % des apiculteurs ont bénéficié de subventions d'exploitation au moins une année (MAEC, aides au repeuplement du cheptel, autres). De même que le produit brut, les subventions d'exploitation varient très peu selon les profils d'exploitations : elles sont en moyenne de **8,4 euros HT par colonie hivernée par an soit 2 300 euros HT par UMO par an**.

Le produit brut varie selon les conditions de production de l'année. Pour une exploitation orientée « miel vente en vrac », il peut facilement varier de presque 20 000 euros HT par UMO par rapport à son produit moyen, et d'environ 11 000 euros HT par UMO pour les exploitations du profil « miel vente en pots »<sup>11</sup>.

Le graphique ci-dessous décrit l'évolution du produit brut hors subventions d'exploitation et variation de cheptel, en miel par colonie hivernée (en € HT / colonie hivernée) observés de 2011 à 2016 pour l'ensemble des exploitations orientées « miel vente en vrac » et les exploitations orientées « miel vente en pots ».

**Figure 13 : Produit brut moyen lié au miel et écart-type<sup>12</sup> (en € HT/colonie hivernée) selon le mode de commercialisation entre 2011 et 2016**



L'année 2015 est consécutive à trois années de faible production. En effet, en 2012, 2013 et 2014, les conditions climatiques défavorables en saison de production ont eu pour conséquence de faibles productions de miel pour les apiculteurs. En 2015, la production a augmenté grâce à des conditions climatiques favorable en période de production (printemps et été). Cette année-là, les apiculteurs ont ainsi bénéficié de prix de ventes élevés ce qui se traduit par un produit brut à la ruche élevé.

<sup>11</sup> Ce montant est obtenu en calculant la moyenne des écarts du produit brut de l'année par rapport à la moyenne pour chaque exploitation du profil suivie au moins trois années (26 exploitations pour le profil « Miel vente en pots » ; 13 exploitations pour le profil « miel vente en vrac »).

<sup>12</sup> L'écart-type sert à mesurer la dispersion ou l'étalement des valeurs autour de la moyenne. Plus l'écart-type est faible, plus les exploitations ont des produits bruts proches.

## 4.3. Les charges des exploitations

Les charges sont réparties en quatre grandes catégories : charges opérationnelles, charges de structure, amortissements et frais financiers. Leurs définitions sont données page 11.

### 4.3.1. Charges opérationnelles et de structure

Ces charges sont composées des éléments suivants :

#### Les charges opérationnelles :

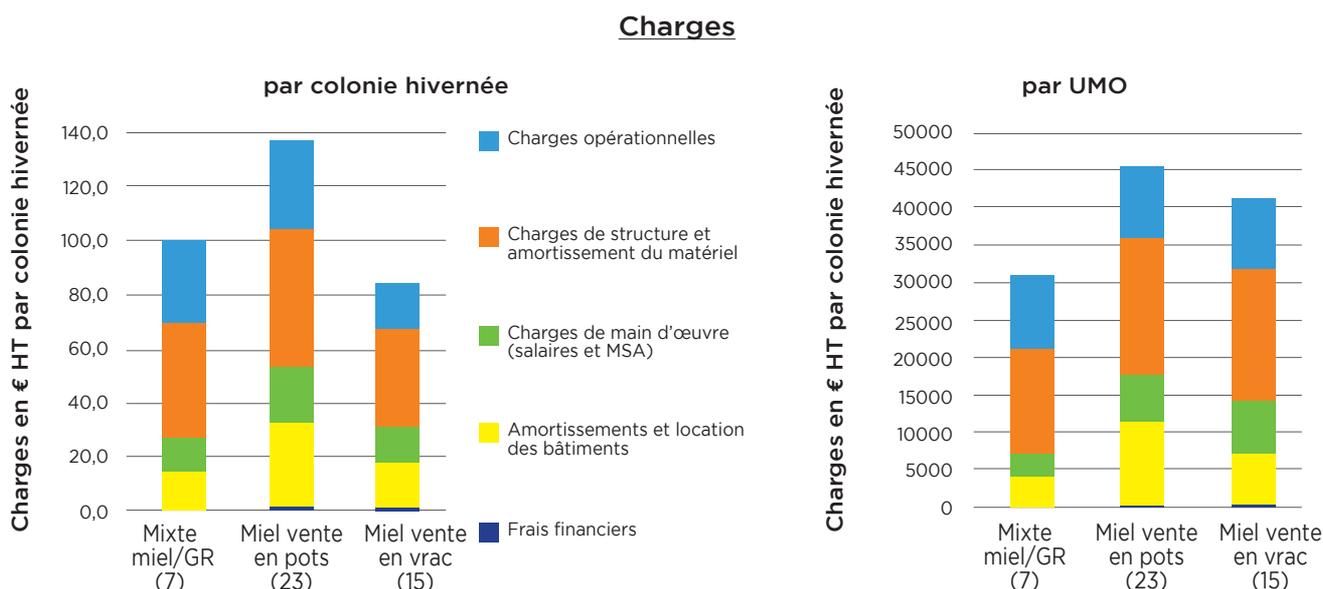
- Les charges d'élevage : cire, gaufrage, produits de nourrissage, essaïs, reines, les produits et honoraires vétérinaires.
- Les charges de commercialisation : emballages (dont les étiquettes), frais d'expédition, publicités, emplacements de vente, frais d'analyses, signes d'identification de l'origine et de la qualité.
- Les charges de transformation : ingrédients, produits de nettoyage.

#### Les charges de structure :

- Le matériel : achat de petit matériel (cadres, enfumeurs, lève-cadre...), entretien du gros matériel, ruches et éléments pour ruche.
- Les charges de transport : carburant, péages principalement.
- Les charges d'entretien des bâtiments et véhicules.
- L'entretien et la location des emplacements des ruchers.
- Les impôts et taxes.
- Les assurances.
- Les autres frais : prestations extérieures, eau/gaz/électricité, frais de gestion, autres.
- Les charges de main d'oeuvre : salaires des salariés, charges sociales (dont MSA).

Les graphiques ci-dessous représentent les montants médians des charges selon les profils des exploitations du Réseau, par colonie hivernée et par UMO. Comme pour la présentation du produit brut, les exploitations spécialisées en gelée royale uniquement ont été retirées de l'analyse par manque de données. Les charges de main d'oeuvre (salaires de la main d'oeuvre employée et MSA) sont présentées en dehors des charges de structure pour pouvoir visualiser leurs valeurs.

**Figure 14 : Charges (€) médianes par colonies hivernées et UMO, des exploitations enquêtées au moins 3 années**



Les charges de location des bâtiments sont placées avec les amortissements. En effet, pour les apiculteurs qui possèdent leurs bâtiments, leur valeur est comprise dans les amortissements. Ainsi, pour les apiculteurs louant leurs bâtiments, il a été choisi, par logique de calcul, de placer le montant de la location avec le montant des amortissements et non parmi les charges de structure.



Le montant des charges varie entre 31 000 et 45 500 € par UMO en fonction du profil d'exploitation.

- **Charges de structure et amortissement du matériel**

Pour l'ensemble des exploitations, les charges de structure (hors main d'oeuvre et location des bâtiments) représentent le premier poste de charges, correspondant en moyenne à **41 % des charges** totales par colonie hivernée. Elles sont notamment représentées par les charges de matériel

(principalement : achat de petit matériel et entretien du matériel) et les charges de transport (carburant, assurances, amortissement des véhicules, ...).

- **Charges opérationnelles**

Ensuite, les charges opérationnelles représentent **24% des charges** par colonie hivernée. Elles sont notamment dues aux charges de commercialisation (emballages, étiquettes, analyses, publicité...) et d'élevage (nourrissement, traitements contre Varroa, gaufrage...).

La part des charges d'élevage (nourrissement, traitements, achats de reines...) est en moyenne plus importante pour les exploitations orientées en production de « miel vente en vrac ». Cependant, ces exploitations ont des charges de commercialisation bien plus faibles que les deux autres profils d'exploitations étudiés.

- **Amortissements et location des bâtiments et main d'oeuvre**

Enfin, les amortissements des bâtiments et les charges locatives représentent 19% des charges par colonie hivernée et les charges de main d'oeuvre 15 %.

Les charges par UMO sont plus importantes chez les exploitations produisant uniquement du miel et commercialisant en pots : en effet, la mise en pot nécessite plus de travail et de matériel que la mise en fût. Les exploitations au profil « mixte miel et gelée royale » ont des charges par UMO plus faibles que les deux autres profils : 32 % de moins que les exploitations « ventes en pots » et 25 % plus faibles que les exploitations « vente en vrac ». Ceci s'explique notamment par des charges de main d'oeuvre et des charges d'amortissement plus faibles.

#### 4.3.2. Focus sur les charges d'emplacement, de commercialisation et de transport

**Les charges pour les emplacements et la commercialisation (emballages, publicité, frais d'expédition, analyses) :**

Pour les exploitations du profil « miel vente en pots » : **0,8 € HT/kg** de miel vendu en moyenne, **0,7 € HT/kg en médiane**

Pour les exploitations du profil « miel vente en vrac » : **0,1 € /kg** de miel vendu en moyenne, **0,04 € HT/kg en médiane**

Attention, ces montants sont très variables selon les choix des apiculteurs (types d'emballage, mode de commercialisation, publicité...)

**Les charges de transport (carburant, assurance, entretien, amortissement du matériel de transport, péages) :**

**0,38 € / km en moyenne** pour les exploitations « mixte miel et gelée royale » ou orientée « miel vente en pots » (médianes = 0,3 et 0,34 respectivement pour « mixte miel et gelée royale » et « miel orienté vente en pots »)

**0,47 € / km en moyenne** pour les exploitations « vente en vrac » (médiane = 0,45).

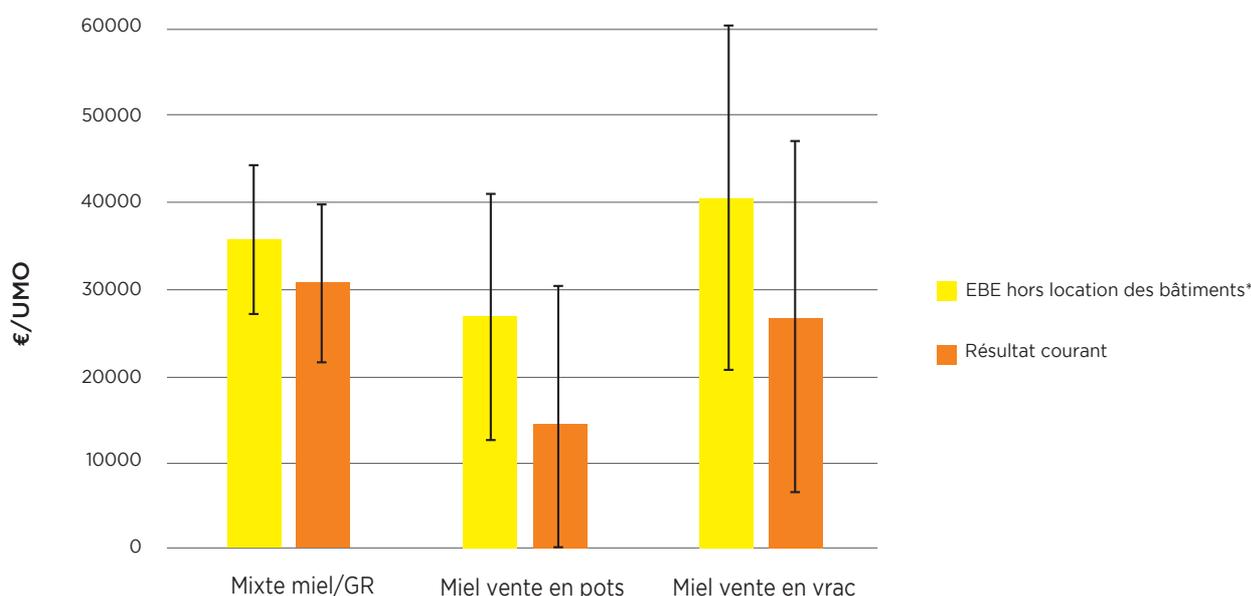
## 4.4. L'EBE et le résultat courant des exploitations

**Important : les données constituent un ensemble d'exploitations enquêtées mais ne se veulent pas représentatives de l'ensemble des exploitations apicoles françaises.**

Les graphiques ci-dessous présentent l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) et le résultat courant moyens des exploitations du Réseau selon leur profil, sur les années 2011 à 2016 pour les exploitations enquêtées au moins 3 années. De même que pour le produit et les charges, les exploitations au profil « spécialisée en gelée royale » ont été retirées de l'analyse par manque de données. L'EBE est présenté hors location des bâtiments car ces charges ont été placées avec les charges d'amortissement.

**Figure 15 : EBE et résultat courant moyens par UMO avec écart-type sur les exploitations enquêtées au moins 3 années**

### EBE et résultat courant par UMO



*\*L'EBE est étudié hors location des bâtiments car certains apiculteurs possèdent leurs bâtiments, dont les amortissements ne sont pas compris dans l'EBE. Ainsi, pour les apiculteurs louant leurs bâtiments le montant de la location a été inclus dans le montant des amortissements et non parmi les charges de structure.*

L'EBE hors location des bâtiments est en moyenne de **34 200 € par UMO** mais varie selon les profils des exploitations du Réseau : il est supérieur pour les exploitations au profil « miel vente en vrac », comparé aux exploitations « mixte miel et gelée royale » et au profil « miel vente en pots ». Cette différence s'explique par des charges opérationnelles et de structures plus faibles pour les exploitations vendant en vrac, comme vu précédemment (paragraphe : les charges d'exploitation).

**Le résultat courant moyen varie entre 14 200 et 30 400 € par UMO selon le profil d'exploitation.**

La différence entre l'EBE et le résultat courant par UMO s'explique par la prise en compte des amortissements, des frais de location des bâtiments et des frais financiers.

Dans l'échantillon enquêté, on observe que les exploitations orientées « mixte **miel et gelée royale** » obtiennent un **résultat courant** (par UMO) correspondant au **double** de celui obtenu par les exploitations au profil « miel en vente en pots » et 1,1 fois celui obtenu par les exploitations au profil « miel vente en vrac ». Cette différence s'explique par les charges de location de bâtiments et d'amortissement par UMO, qui sont en moyenne inférieures pour les exploitations au profil « mixte miel et gelée royale » comparé aux profils ne produisant pas de gelée royale (cf paragraphe : Les charges d'exploitation).



# 5/ Forces et faiblesses des exploitations

Les forces et faiblesses citées ci-dessous sont « à dire d'apiculteurs » parmi les 86 exploitations enquêtées entre 2011 et 2016. Elles sont dépendantes des conditions annuelles de production et des spécificités de chaque exploitation.

Les faiblesses communément citées par les exploitants, tous profils confondus sont :

## FAIBLESSES

- Diminution des ressources.
- Variabilité des miellées.
- Pression foncière.
- Manque de main d'œuvre qualifiée.
- Problèmes sanitaires (Varroa).
- Évolution du climat.
- Élevage : reconstitution permanente (renouvellement).
- Produits phytosanitaires.



Une force qui revient pour tout type d'exploitation est la présence d'un **bon réseau d'entraide**. Cependant, certains apiculteurs excentrés citent au contraire, le manque d'entraide.

Le tableau ci-dessous liste les forces et faiblesses citées par profil d'exploitation, en plus des forces et faiblesses communes à tous les profils :

Profils	Forces	Faiblesses
« Spécialisé gelée royale »	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production <b>peu dépendante des ressources</b> : elle offre une sécurité par rapport aux miellées qui sont très variables.</li> <li>• Marque « <b>Gelée royale française</b> » développées par le GPGR.</li> <li>• Forte valeur ajoutée.</li> <li>• Peu de transhumances.</li> <li>• Faible nombre de ruche par exploitation par rapport à une exploitation spécialisée en production de miel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nécessite une <b>bonne gestion des stocks</b></li> <li>• Clientèle insuffisante qui pousse à limiter la production.</li> <li>• <b>Concurrence</b> de la production française avec la gelée royale importée : difficultés de commercialisation.</li> <li>• Requière une <b>très bonne connaissance et pratique</b> pour produire suffisamment de gelée royale.</li> <li>• Le matériel spécifique est difficile à trouver.</li> </ul>
« Mixte miel et gelée royale »	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La gelée royale apporte une <b>diversification des revenus</b>, donc plus de sécurité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Similaires aux exploitations spécialisées en gelée royale.</li> </ul>
« Miel vente en pots »	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vente directe</b> : assure de bons débouchés dans les régions touristiques.</li> <li>• Relation au client importante.</li> <li>• Variété des miellées.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté pour trouver de bons emplacements.</li> <li>• <b>Chronophage et compétences en commercialisation nécessaires.</b></li> <li>• Concurrence sur les circuits de commercialisation (entre apiculteurs orientés « vente en pots », avec les amateurs et les négociants).</li> </ul>
« Miel vente en vrac »	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Production importante</b> (en volume total).</li> <li>• Peu de temps consacré au travail du miel en miellerie et à la commercialisation, ce qui permet de libérer plus de temps sur les ruches.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commercialisation en vrac : les <b>revenus sont très fortement dépendants des variations du cours du miel</b> (marché français du miel faisant appel à beaucoup d'importations à des prix plus bas).</li> </ul>



Pour information, des cas-types et cas-concrets sont en cours de diffusion. Ils fournissent des informations plus détaillées sur différents types de système (Exploitations au profil « spécialisée en gelée royale » par exemple).

- Pour en savoir plus, contactez l'ITSAP : [itsap@itsap.asso.fr](mailto:itsap@itsap.asso.fr)



**Auteurs :** Félicie Aulanier (ITSAP), Chloé Juge (ITSAP) et Cécile Ferrus (ITSAP).  
**Avec la participation en relecture de** Jennifer Mejean (Syndicat AOP Miel de Corse, Mele di Corsica), Tiphaine Daudin (GIE Elevages / ADA Bretagne), Tiphaine Seulliet (ADAPIC), Margaux Maurage (ADA Occitanie), Tommy Gerez (GPGR), Claire Robert (ADA AURA), Jean-Baptiste Malraux (ADA BFC) et Alicia Teston (ADA NA).

**Conception graphique :** Gisèle Janit : [g.janit@wanadoo.fr](mailto:g.janit@wanadoo.fr) / Edité en novembre 2019