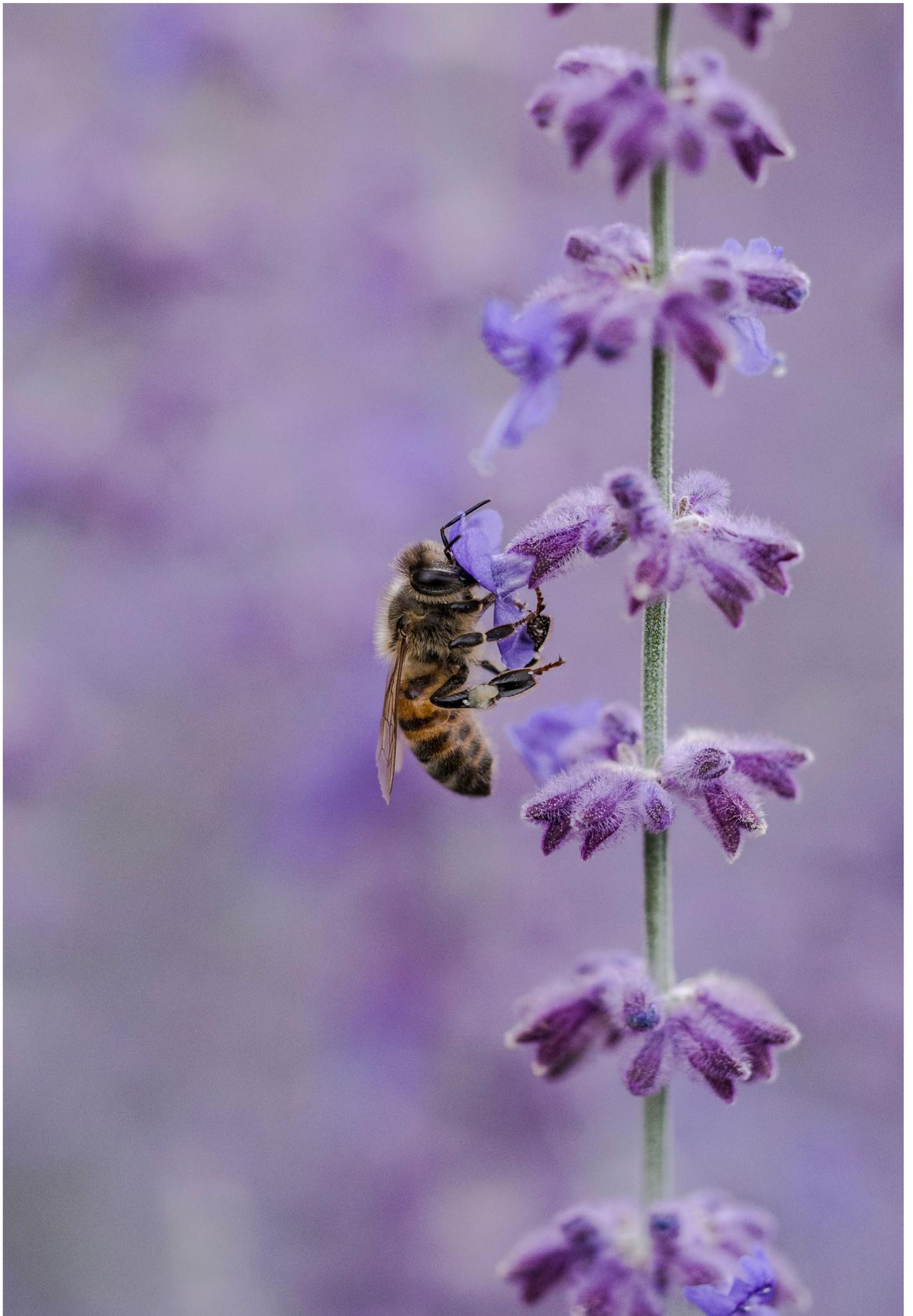


# Apiculture

Synthèse pluriannuelle des  
références technico-économiques  
2017- 2022





Avec la participation de :



Avec le soutien financier de :



## SOMMAIRE

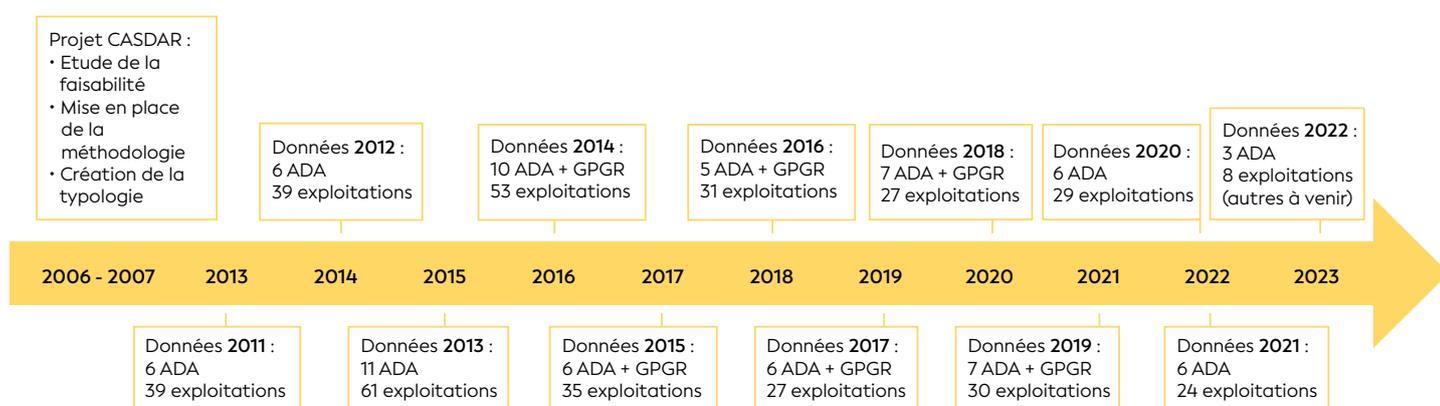
● LE RÉSEAU D'EXPLOITATIONS APICOLES DE RÉFÉRENCE	5
● DESCRIPTION DE L'ÉCHANTILLON	6
• 60 exploitations apicoles étudiées	6
• 4 profils d'exploitation étudiés	7
• Part moyenne du miel dans le chiffre d'affaires des exploitations	7
• Diversité des produits ou services des exploitations	8
• Nombre de colonies par exploitation et main d'œuvre	8
• Emplacements et taille des ruchers	9
• Déplacements	9
• Profil des apiculteurs	10
● RÉSULTATS TECHNIQUES DES EXPLOITATIONS	11
• L'activité d'élevage	11
12,5 % de pertes hivernales en moyenne	11
Renouvellement du cheptel : 53 % de reines de l'année	11
239 essaims produits en moyenne	11
Races d'abeilles : Buckfast pour 55 % des exploitations suivies	12
Critères de sélection des colonies souches	12
• Nourrissement des colonies : variabilité des pratiques et impact économique	13
• Gestion sanitaire du cheptel	15
Traitement contre <i>Varroa</i>	15
Autres maladies et parasites	17
• Les productions	17
Le miel	17
Les autres produits de la ruche et produits transformés	18
La pollinisation	19
● RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES EXPLOITATIONS	20
• Définitions économiques	21
• Les prix de vente	21
Le miel	21
Part du miel dans le chiffre d'affaires	22
Stratégies	22
Gelée royale	23
Pollinisation	23
Contribution des différents produits au chiffre d'affaires moyen des exploitations	23
• Le produit brut	24
Produit brut par colonie hivernée	24
Produit brut par UMO	24
Subventions d'exploitation	25
• Les charges	25
Charges opérationnelles et de structure	25
Les amortissements	28
• L'EBE et le résultat courant des exploitations	28
● FORCES ET FAIBLESSES DES EXPLOITATIONS	30

*NB : Dans le document, pour ne pas alourdir le texte, on parle des apiculteurs, mais cela vaut pour les apiculteurs et les apicultrices du Réseau.*

# Le Réseau d'exploitations apicoles de référence

Créé en 2012, le Réseau d'exploitations de référence (RER) de la filière apicole a pour objectif de mettre à disposition des références techniques et économiques sur l'apiculture professionnelle dans sa diversité. Ce réseau, coordonné par l'ITSAP-Institut de l'abeille, 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 et apicultrices professionnels volontaires et considérés comme en rythme de croisière. Au total, entre 2011 et 2022, plus de 400 enquêtes ont été réalisées.

Les données issues de ce réseau apportent des données à l'échelle des exploitations apicoles, complémentaires à celles de l'observatoire de la production de FranceAgriMer.



## IMPORTANT

Les données collectées correspondent aux résultats annuels des exploitations.

Les exploitations sont enquêtées sur une année en particulier, **appelée année n**, mais certains éléments sont aussi enquêtés sur l'année précédente, **appelée année n-1**. Par exemple, si on se place en 2022 on connaîtra le nombre de colonies hivernées en 2022 (année n) mais également le nombre de colonies hivernées en 2021 (année n-1).

Les données sont dépendantes des conditions annuelles de production et des spécificités de chaque exploitation.

L'effectif enquêté évolue selon les années. Ces changements doivent être pris en compte dans la lecture des résultats qui suivent, et les chiffres interprétés avec la distance adéquate.

L'échantillon constitué des exploitations enquêtées dans le cadre du RER offre un aperçu de l'apiculture française dans sa diversité. Rappelons cependant que l'échantillon est basé sur des exploitations volontaires pour être enquêtées. Les chiffres livrés dans ce document sont donc à interpréter avec le recul nécessaire en considérant ces éléments.

# Description de l'échantillon

## DÉFINITIONS

**GAEC** : Groupement agricole d'exploitation en commun, société civile agricole de personnes permettant à des agriculteurs associés, la réalisation d'un travail en commun dans des conditions comparables à celles existant dans les exploitations de caractère familial.

**SARL** : Société à responsabilité limitée.

**EARL** : Exploitation agricole à responsabilité limitée. Forme de société civile à objet agricole.

**SAS** : Société par actions simplifiée.

**Colonie de production** : Colonie en état de produire, c'est-à-dire possédant une reine et qui est assez peuplée pour permettre une récolte de miel.

**Essaim** : Nouvelle colonie créée par l'apiculteur au cours de l'année.

**Colonie hivernée** : Toutes les colonies de production ainsi que les essaims (hors nucléi) qui sont mises à l'hivernage par l'apiculteur.

**Service ou prestation de pollinisation** : 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 de la culture. La prestation peut être rémunérée de manière monétaire ou d'une autre manière.

**UMO exploitante** : Unité de main d'œuvre associée au nombre d'exploitants sur l'exploitation.

**UMO totale** : Unité de main d'œuvre intégrant l'UMO exploitante ainsi que les UMO salariées, stagiaires et bénévoles.

**Rucher** : Ensemble de ruches placées sur un emplacement.

**Emplacement** : Lieu sur lequel est placé un rucher. Il existe des emplacements d'hivernage, d'élevage et de production.

## 60 EXPLOITATIONS APICOLES ÉTUDIÉES

L'échantillon présente une grande diversité d'exploitations notamment concernant les types de structures (statuts juridiques, main d'œuvre, bâtiments, matériel, ...), les productions, les circuits de commercialisation, la localisation, mais aussi les pratiques apicoles observées (renouvellement du cheptel, stratégies de nourrissage, pratiques sanitaires, etc.).

Au total, 64 exploitations différentes ont été suivies entre 1 et 5 années sur les saisons 2017 à 2022. Certaines enquêtes ont été retirées pour l'analyse car leurs systèmes n'étaient pas viables, ou pas en rythme de croisière ou parce que leurs données étaient incomplètes.

Les données de **60 exploitations** ont donc été analysées. À noter que seule une partie des données 2022 étaient disponibles au moment de la rédaction de la synthèse. Leur localisation est présentée sur la carte ci-contre.

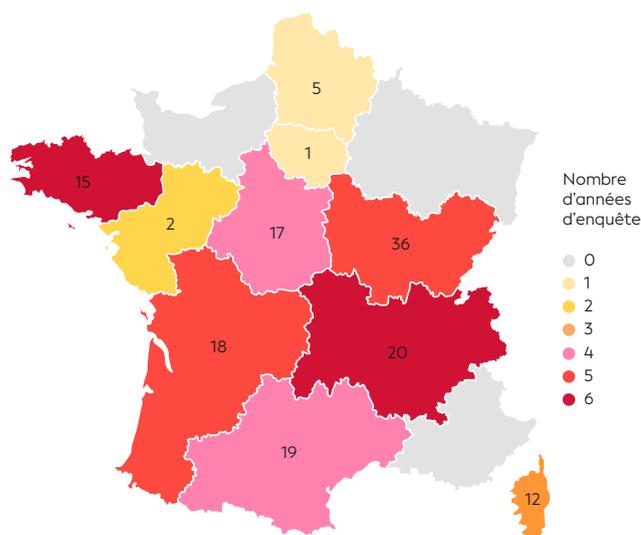


Figure 1 : Répartition des exploitations enquêtées de 2017 à 2022. Pour chaque région, le nombre d'années est indiqué par la couleur et le nombre d'exploitations enquêtées est indiqué par le chiffre dans la région.

*Indication de lecture : au fil de ce document, la taille de l'échantillon analysé pour chaque variable sera précisée par une indication « n = chiffres ».*

Tableau 1 : Statuts juridiques des exploitations enquêtées

Statut juridique	Nombre d'exploitations
Entreprise individuelle	45
GAEC familial	11
GAEC entre tiers	3
Autres (SARL, EARL, SAS)	4

La grande majorité des exploitations enquêtées fonctionnent en entreprise individuelle. Le GAEC (familial ou entre tiers) est ensuite le statut juridique le plus utilisé (tableau 1). Des changements de statuts juridiques ont eu lieu pour quelques exploitations sur cette période (ce qui explique que la somme totale soit de 63, supérieure au nombre d'exploitations étudiées : 60).

L'échantillon compte **19 exploitations en agriculture biologique**, dont une exploitation a connu une conversion au cours de la période.

#### 4 PROFILS D'EXPLOITATION ÉTUDIÉS

Les exploitations étudiées sont regroupées en 4 profils :

- **Miel et gelée royale** : au moins 10 kg de gelée royale sont produits par an sur ces exploitations, en plus de la production de miel (**14 données** d'années différentes issues de **8 exploitations**) ;

Pour les 3 profils suivants, les exploitations produisent moins de 10 kg de gelée royale par an :

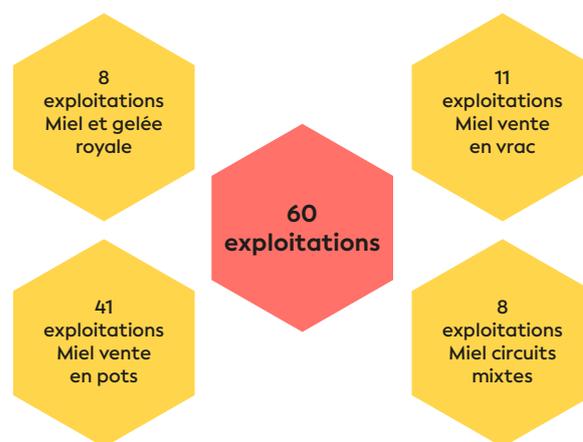
- **Miel vente en vrac** : la vente de miel en vrac représente plus de 65 % du chiffre d'affaires (CA) du miel ; (**25 données** d'années différentes issues de **11 exploitations**)

- **Miel vente en pots** : la vente de miel en pot représente plus de 65 % du CA de la vente de miel. La vente en pot regroupe la vente au détail (sur l'exploitation, sur des marchés, en magasin de producteur) et la vente en demi-gros (épiceries fines, grandes et moyennes surfaces, ...) ; (**93 données** d'années différentes issues de **41 exploitations**)

- **Miel circuits mixtes** : le miel n'est pas vendu à hauteur de 65 % ni en vrac, ni en pot. (**13 données** d'années différentes issues de **8 exploitations**)

*Dans la suite du document, ces profils seront appelés : Miel et gelée royale, Miel vente en vrac, Miel vente en pots et Miel circuits mixtes*

À noter que selon les années, plusieurs exploitations ont basculé d'un profil à un autre.



#### PART MOYENNE DU MIEL DANS LE CHIFFRE

#### D'AFFAIRES DES EXPLOITATIONS

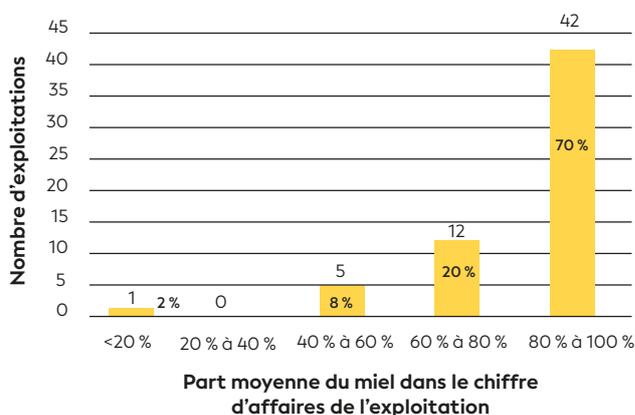


Figure 2 : Répartition des exploitations enquêtées selon la part moyenne du miel dans leur chiffre d'affaires (n = 60)

La répartition des exploitations selon la part du miel dans leurs chiffres d'affaires (CA) est présentée dans la figure 2 ci-dessus. Toutes les exploitations produisent du miel. Pour 70 % des exploitations enquêtées (soit 42 exploitations), le miel représente au moins 80 % de leur chiffre d'affaires en moyenne.

## DIVERSITÉ DES PRODUITS OU SERVICES DES

### EXPLOITATIONS

Parmi les autres produits vendus, on retrouve les produits transformés (nougat, pain d'épices, etc.), les produits d'élevage (essaims, reines, cellules royales notamment), la gelée royale, les autres produits de la ruche (cire, pollen, propolis). Des exploitations réalisent également des prestations comme celles de service de pollinisation.

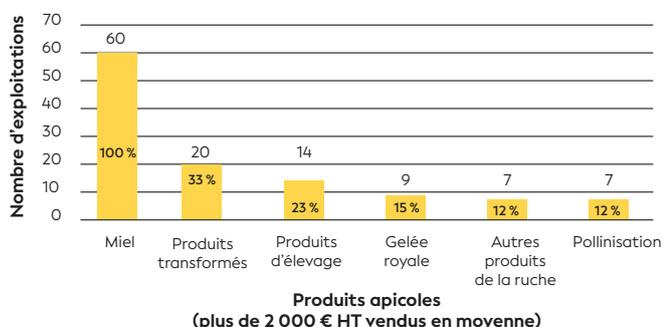


Figure 3 : Diversité des produits et des services des exploitations enquêtées. Seuls les produits/services dont les ventes annuelles moyennes dépassent 2 000 € HT sont inclus (n = 60)

Toutes les exploitations commercialisent du miel. Les produits transformés et les produits d'élevage sont majoritairement commercialisés par le profil *Miel vente en pots*. Les exploitations commercialisant plus de 2 000€ HT de gelée royale sont celles du profil *Miel et gelée royale*. Concernant les prestations de pollinisation, aucun profil n'en réalise plus qu'un autre.

33 % des exploitations (20 d'entre-elles) commercialisent des produits transformés (produits sur l'exploitation ou faits à façon) pour au moins un chiffre d'affaires de 2 000 € HT par an (figure 3). Mais tout montants confondus, 30 exploitations transforment des produits sur leur exploitation et les commercialisent.

## NOMBRE DE COLONIES PAR EXPLOITATION

### ET MAIN D'ŒUVRE

Les exploitations enquêtées possèdent 162 à 2 705 colonies hivernées, et en moyenne 520 colonies (médiane 432). Cette grande variabilité s'explique par la stratégie mise en place par les apiculteurs (choix de production, voies de commercialisation, pratiques d'élevage...).

Tableau 2 : Nombre minimum, maximum, moyen et médian de colonies hivernées ou en production

	Colonies hivernées (année n-1)	Colonies en production (année n)
Effectif	58	58
Min - Max	162 - 2 705	96 - 2 296
Moyenne	515	381
Médiane <sup>1</sup>	426	280

L'exploitation avec une moyenne de 2 705 colonies hivernées est la même que celle qui a 2 296 colonies en production. C'est la seule exploitation suivie qui a autant de colonies.

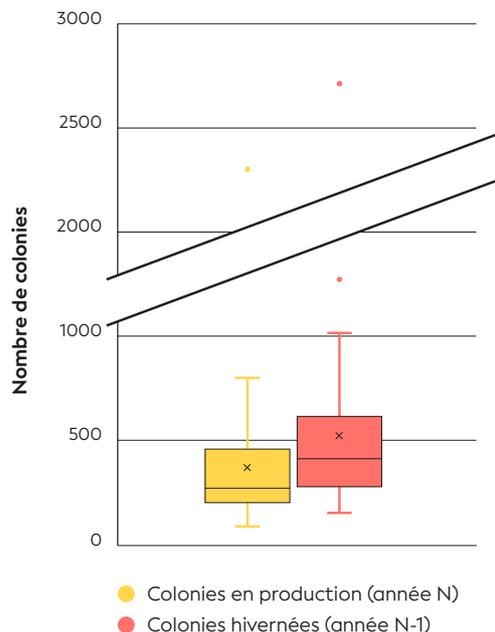


Figure 4 : Nombre de colonies en production et hivernées. En jaune, les colonies en production et en rose, les colonies hivernées. Dans chaque rectangle de couleur, la croix représente la moyenne et la barre horizontale, la médiane, c'est-à-dire que la moitié des données se situe au-dessus de cette barre et l'autre moitié se situe en dessous.

Le nombre de colonies mises en production est inférieur au nombre de colonies hivernées. Cela s'explique d'une part par les pertes hivernales et d'autre part par l'utilisation d'une partie des colonies au renouvellement du cheptel.

Les exploitations ont entre 1 et 4 Unité de main d'œuvre (UMO) exploitante (1,4 en moyenne, médiane 1) et entre 1 à 6 UMO totale (2 en moyenne, médiane 1,8).

42 des 60 exploitations, soit 70 %, font appel à de la main d'œuvre salariée, permanente ou saisonnière, ou à des stagiaires. En moyenne, les exploitations comptent 0,7 UMO salariée, ce nombre étant assez variable selon les exploitations, allant de 0,025 à 4 (médiane 0,4).

<sup>1</sup> Médiane : la médiane partage un jeu de données en deux parties d'effectifs égaux. Ainsi, pour un échantillon donné, 50 % des données se situent sous la médiane et 50 % au-dessus.

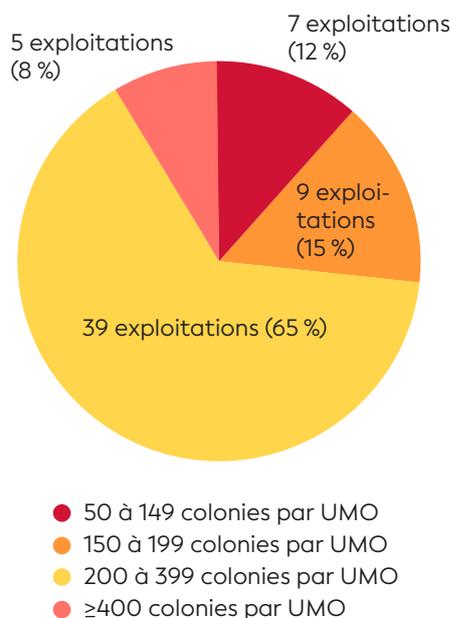


Figure 5 : Taille des exploitations du RER en nombre de colonies hivernées par UMO (n = 60)

La **figure 5** présente la répartition des exploitations selon le nombre moyen de colonies rentrées en hivernage par UMO.

**La majorité des exploitations ont entre 201 et 399 colonies hivernées par UMO.**

Les exploitations ayant entre 150 et 399 colonies hivernées par UMO sont essentiellement dans le profil *Miel vente en pots* (8 des 9 exploitations possédant entre 150 et 199 colonies hivernées par UMO, et 26 des 39 exploitations ayant entre 200 et 399 colonies hivernées par UMO).

Parmi les 5 exploitations qui comptent plus de 400 colonies hivernées par UMO, 3 d'entre-elles sont dans le profil *Miel vente en vrac* et 2 dans le profil *Miel vente en pots*. Une exploitation alterne du profil *Miel circuits mixtes* au profil *Miel vente en pots* selon les années. Dans tous les cas, ces exploitations comptent plus de 500 colonies hivernées.

Le profil *Miel et gelée royale* hiverne quant à lui entre 50 et 399 colonies par UMO, sans tendance particulière.

## EMPLACEMENTS ET TAILLE DES RUCHERS

Tableau 3 : Nombre de ruches par rucher et distance du siège d'exploitation aux emplacements d'hivernage (n = 59), et de production (n = 58)

		Moyenne	Médiane	Min - Max
Emplacements d'hivernage	Nombre de ruches	37	32	14 - 100
	Distance au rucher le plus proche (km)	2,6	0,3	0 - 50
	Distance au rucher le plus éloigné (km)	54,4	30	5 - 590
Emplacements de production	Nombre de ruches	35	30	12 - 100
	Distance au rucher le plus proche (km)	2,6	1	0 - 40
	Distance au rucher le plus éloigné (km)	152,4	90	17 - 812

Ces chiffres concernent les exploitations tous profils confondus, sédentaires et transhumantes.

En moyenne, les ruchers d'hivernage comptent 37 ruches et les ruchers de production 35 ruches. Cependant, ce chiffre est très variable, puisque ces ruchers sont composés de 12 à 100 ruches pour les emplacements de production et de 14 à 100 ruches pour les emplacements d'hivernage (**tableau 3**). Ces chiffres dépendent des moyens de transhumances, de la localisation des ruchers (dans certaines régions, les ruchers sont de petite taille) et du type d'emplacement (sédentaire, de transhumance, d'élevage et d'hivernage).

Les emplacements d'hivernage sont à une distance minimale moyenne de 2,6 km du siège de l'exploitation et à une distance moyenne maximale de 54,4 km.

Les emplacements de production sont à une distance minimale moyenne de 2,6 km du siège d'exploitation et à une distance maximale moyenne de 152,4 km.

Les exploitations comptent **en moyenne 26 emplacements** (minimum 9, maximum 72, médiane 23) avec en moyenne 9,4 emplacements sédentaires (n = 57) et 13 emplacements de transhumance (n = 60).

## DÉPLACEMENTS

Pour l'ensemble de leurs déplacements professionnels, les exploitations réalisent en **moyenne 28 480 km par an** (min 5 050 km, max 80 000 km, médiane 26 840 km, n = 58).

Tableau 4 : Déplacements professionnels minimum, maximum, moyen et médian, en km (n = 58)

Profil	Miel vente en pots	Miel vente en vrac	Miel circuits mixtes	Miel et gelée royale
Min - Max	5 000 - 74 710	5 050 - 90 000	16 000 - 60 000	10 000 - 61 000
Moyenne	27 650	33 380	29 720	27 350
Médiane	28 870	26 840	21 790	20 450

Les exploitants dans les profils *Miel vente en vrac* et *Miel circuits mixtes* font, en moyenne, davantage de kilomètres que les profils *Miel vente en pots* et *Miel et gelée royale* (tableau 4).

Ramenés à la colonie hivernée, les profils *Miel et gelée royale*, *Miel vente en pots* et *Miel circuits mixtes* réalisent un nombre moyen de kilomètres équivalents (respectivement 67,4 km, 64,8 km et 63,7 km). Le profil *Miel vente en vrac* quant à lui couvre moins de kilomètres par colonie hivernée : 48,3 km en moyenne.

51 exploitations ont indiqué avoir réalisé des transhumances<sup>2</sup> au moins une année. On observe une forte disparité concernant cette pratique : la moyenne est de 15,3 transhumances (médiane 13,2, minimum 1, maximum 68).

### PROFIL DES APICULTEURS

Près de la moitié des apiculteurs et apicultrices (48 %) se sont installés au cours de la décennie 2010-2019 (figure 6) et 47 % avaient la trentaine quand ils se sont installés (figure 7). La dernière installation a eu lieu en 2018.

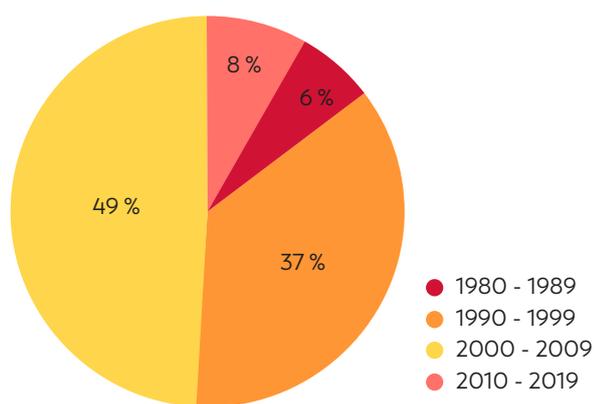


Figure 6 : Nombre d'exploitations par année d'installation (n = 49)

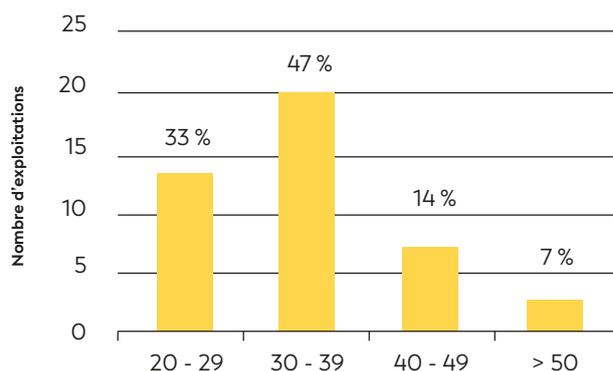


Figure 7 : Tranches d'âges des exploitants à l'installation (n = 43)

<sup>2</sup> On entend par transhumance le trajet aller pour emmener des ruches d'un point A à un point B.

# Résultats techniques des exploitations

## L'ACTIVITÉ D'ÉLEVAGE

Par activité d'élevage, on entend le renouvellement du cheptel (pour compenser les pertes de cheptel), et l'élevage de reines. Certains apiculteurs développent aussi une activité d'élevage dans un objectif économique, pour la vente de produits d'élevage.

### DÉFINITIONS

**Essaim** : Colonie qui n'est pas encore en état de produire. Essaim de l'année ou essaim hiverné.

**Pertes hivernales** : Les pertes hivernales englobent les colonies mortes au cours de l'hiver ainsi que les colonies considérées comme « non-valeurs ».

**Colonie non-valeur** : Colonie toujours vivante mais dont la production ne compensera pas le coût de la gestion ou dont la gestion ne permettra pas le retour à un développement optimal. Cette notion comprend les colonies faibles, bourdonneuses et orphelines.

**Taux de pertes hivernales** : Ratio entre le nombre de colonies perdues à l'issue de l'hiver (mortes ou non-valeurs) et le nombre de colonies entrées en hivernage (Vallon, 2015)<sup>3</sup>.

**Taux de renouvellement des reines** : Part des colonies (colonies de production et essaims) hivernées avec des reines de l'année.

**Taux de réussite des essaims** : Ratio entre le nombre d'essaims réussis, après un éventuel rattrapage, et le nombre d'essaims réalisés. Les essaims sont considérés comme réussis lorsque la reine est en ponte et que la colonie se développe correctement.

**Taux de réussite du greffage** : Ratio entre le nombre de cellules greffées et le nombre de cellules élevées par les ruches élèveuses.

**Taux de réussite de l'élevage** : Ratio entre le nombre de cellules greffées et le nombre de reines nées.

**Taux de réussite des fécondations** : Ratio entre le nombre de reines nées et le nombre de reines en ponte.

## 12,5 % DE PERTES HIVERNALES EN MOYENNE

Les pertes hivernales annuelles sont comprises entre 0 et 40,6 % des colonies hivernées, avec une moyenne de 12,5 % par exploitation (médiane 11,4 %).

Ces pertes sont très variables d'une exploitation à l'autre, mais aussi selon les années. En moyenne, 10 % séparent les pertes hivernales minimales et maximales subies par les 39 exploitations du RER qui ont été suivies pendant plusieurs années (médiane 6,8 %). Pour une exploitation, la différence a atteint 44 %, c'est-à-dire que son taux de pertes hivernales est passé de 0 % à 44 % d'une année à une autre.

## RENOUVELLEMENT DU CHEPTEL : 53 % DE REINES DE L'ANNÉE

En moyenne, 53 % des colonies ont une reine de l'année à la mise en hivernage (n = 60). Ces jeunes reines sont issues à la fois du remérage 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). Pour ces dernières, les reines peuvent résulter d'introduction lors de la création des 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.

## 239 ESSAIMS PRODUITS EN MOYENNE

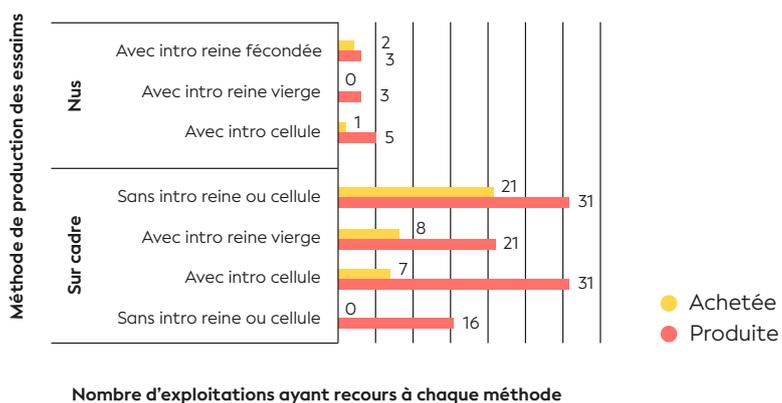
Le nombre d'essaims produits est en moyenne de 239 (n = 54) par exploitation et par an. La médiane est de 155, témoignant d'une forte variabilité d'une exploitation à une autre (min 43, max 958). Certaines exploitations produisent des essaims destinés à la vente.

Le taux de réussite du greffage est en moyenne de 60,4 %, alors que le taux moyen de réussite des essaims est de 79 %.

<sup>3</sup> Définition du taux de pertes hivernales d'après le compte-rendu « Observatoire des pertes hivernales de cheptel en France – Résultats pour l'hiver 2013-2014 » - Axel Decourtye, Julien Vallon - Février 2015

**Taux de réussite des essais (n = 43) : 79 % en moyenne (max 100 %)**

**Taux de réussite du greffage (n = 41) : 60,4 % en moyenne (max 90 %)**



Nombre d'exploitations ayant recours à chaque méthode

Figure 8 : Méthodes de production des essaims

Les méthodes les plus utilisées sont la production d'essaims sur cadre, avec introduction de reine fécondée ou de cellule royale (figure 8). Le recours à des essaims nus est nettement moins répandu. Les essaims sont davantage réalisés à partir de reines ou cellules produites sur l'exploitation, plutôt qu'achetées. À noter qu'une même exploitation peut avoir recours à différentes méthodes de production d'essaims une même année, d'où un total supérieur au nombre d'exploitations étudiées.

**RACES D'ABEILLES : BUCKFAST POUR 55 % DES EXPLOITATIONS SUIVIES**

La figure 9 recense les races principalement utilisées dans les exploitations. Il arrive que d'une année à une autre, cette race principale varie sur une même exploitation, ce qui explique l'effectif qui est ici de 67.

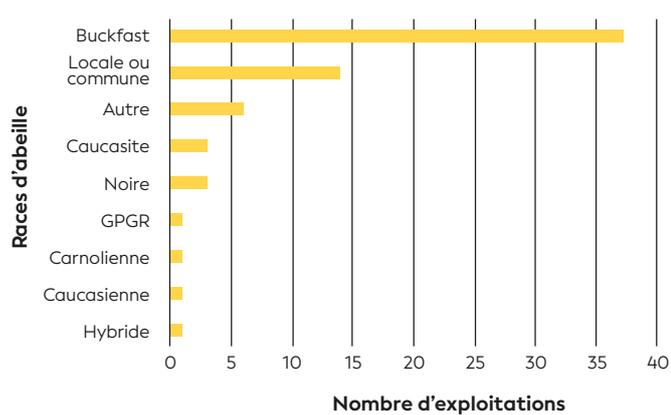


Figure 9 : Races d'abeille utilisées sur les exploitations (n = 67)

37 exploitations ont recours à une unique race, tandis que 28 exploitations en ont au moins 2, et 13 en comptent 3 ou plus. La race Buckfast est majoritairement utilisée (dans 55 % des exploitations), suivie des races locales ou communes (21 %) (figure 9).

**CRITÈRES DE SÉLECTION DES COLONIES SOUCHES**

Les exploitations achètent des reines souches ou sélectionnent des colonies à partir desquelles sera réalisé l'élevage de reines. Les principaux critères de sélection sont listés ci-dessous.

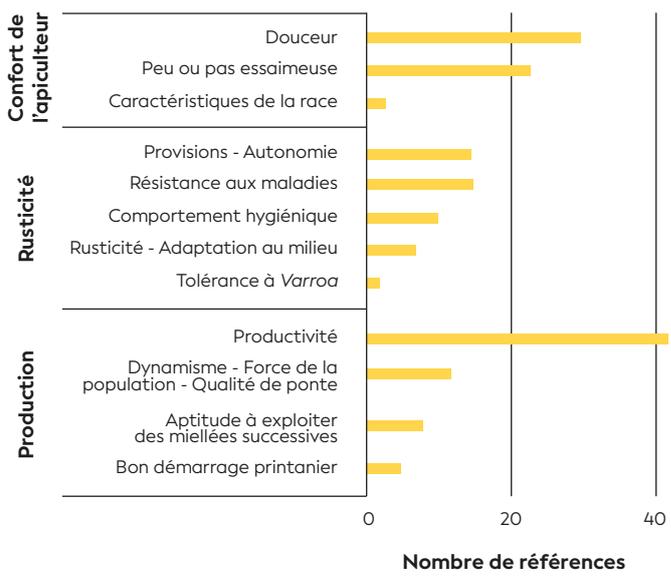


Figure 10 : Critères de sélection des colonies souches (n = 172)

La productivité arrive en tête (figure 10), suivie de la douceur et de la faible propension à essaimer. 53 exploitations ont sélectionné jusqu'à 3 critères de sélection. L'effectif total est donc de 172 références.

## NOURRISEMENT DES COLONIES :

## VARIABILITÉ DES PRATIQUES ET IMPACT

## ÉCONOMIQUE

### DÉFINITIONS

**Kilo équivalent sucre :** 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.

L'apport glucidique, ou le nourrissage, 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. La quantité de nourrissage est présentée en kg équivalent sucre (ES), pour pouvoir comparer les produits qui ont des concentrations en sucre différentes. De plus, ces quantités sont ramenées au nombre de colonies hivernées de l'exploitation. Même si certains nourrissages ne se pratiquent que sur certaines colonies ou certains ateliers, le rapport à la colonie hivernée permet la comparaison des données entre exploitations. La quantité de nourrissage reçue est **en moyenne de 9,4 kg ES par colonie hivernée par an** (min. 0,2 kg, max. 20,8 kg, médiane 8,9 kg, n = 54).

Cette moyenne cache de fortes variabilités, non seulement selon la stratégie de l'exploitation (productions, élevage, transhumances...), mais aussi selon les conditions climatiques de l'année et la localisation de l'exploitation.

Tableau 5 : Conversion en kg équivalent sucre d'un kg de produit de nourrissage

Type de nourrissage	En kg	En kg équivalent sucre
Sucre	1 kg	1 kg ES
Miel	1 kg	0,82 kg ES
Sirop du commerce <sup>4</sup>	1 kg	0,75 kg ES
Candi	1 kg	0,92 kg ES

Le sirop du commerce est le produit de nourrissage le plus répandu avec en moyenne 4 395 kg ES distribué par exploitation par an (figure 11) et 7,3 kg ES distribué par colonie hivernée et par an. Vient ensuite le sucre (sirop artisanal) avec en moyenne 3 097 kg ES distribués par exploitation et par an, et 6,8 kg ES par colonie hivernée et par an.

<sup>4</sup> Le sirop du commerce considéré ici présente une densité de 1,4 kg/L et un pourcentage de matière sèche de 75 %.

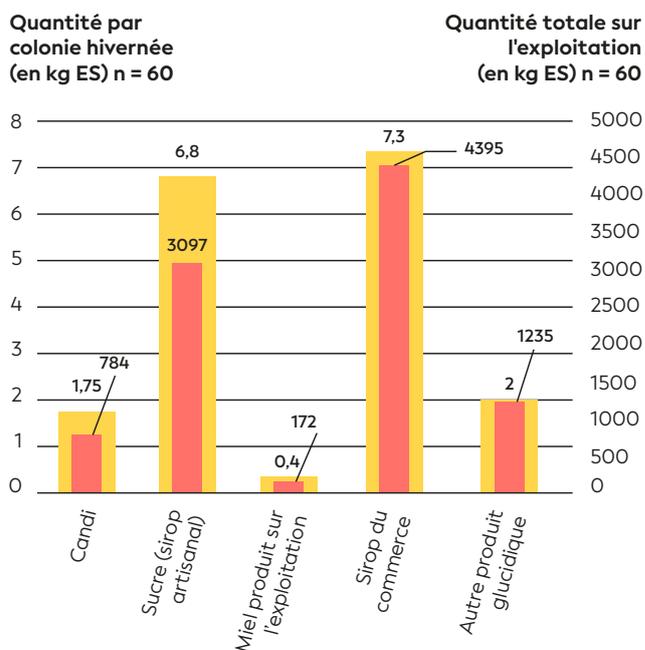


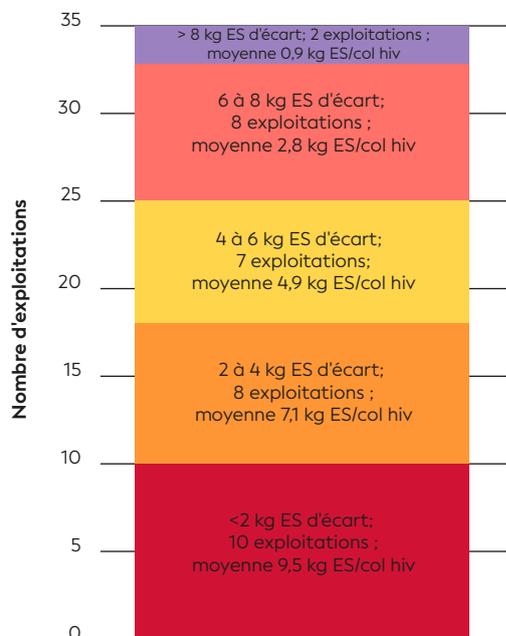
Figure 11 : Quantité moyenne de chaque produit de nourrissage par exploitation, au total (en rose) et par colonie hivernée (en jaune), en kg eq. sucre (n = 60)

En moyenne, les exploitations en bio (n = 15) donnent 9,8 kg ES par colonie hivernée et les exploitations en conventionnel (n = 40) 8,9 kg ES par colonie hivernée.



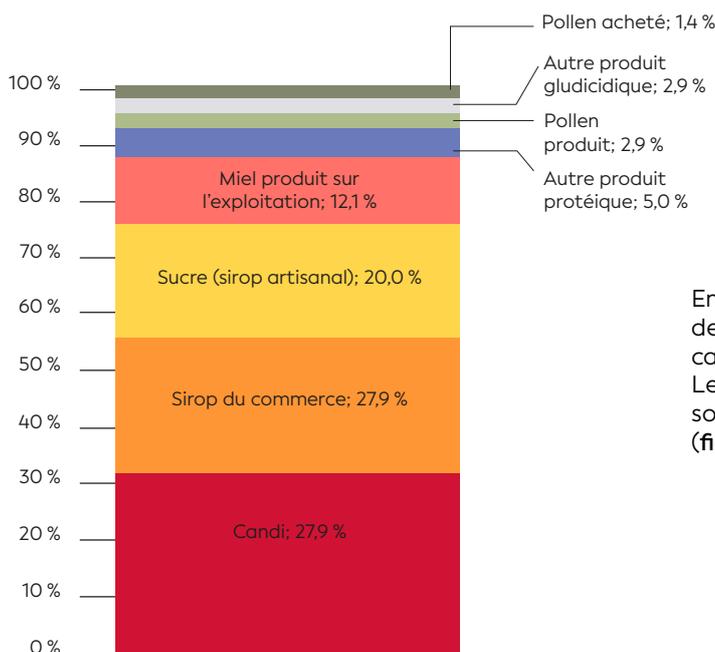
### Variabilité interannuelle du nourrissage :

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).



La **figure 12** représente la variabilité du nourrissage au sein d'une même exploitation. Sur les **35** exploitations enquêtées plus d'un an, 10 ont des écarts interannuels (différence entre les quantités minimale et maximale annuelles de sucre distribuées) de moins de 2 kg ES par colonie hivernée. Cet écart atteint plus de 10 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 d'environ 2 750 € pour un cheptel de 400 colonies gérées en conventionnel (estimation basée sur le prix moyen au kilo du sucre cristal, soit 1,7 € TTC/kg fin novembre 2023).

Figure 12 : Variabilité du nourrissage – écart interannuel des quantités distribuées en kg ES par colonie hivernée (quantité maximale – quantité minimale) par exploitation



En moyenne, sur les 140 utilisations annuelles de produits de nourrissage, 27,9 % des produits utilisés étaient du candi, et dans la même proportion, du sirop du commerce. Le sirop artisanal et le miel produit sur l'exploitation sont utilisés dans respectivement 20 % et 12,1 % des cas (**figure 13**).

Figure 13 : Occurrence moyenne d'utilisation des différents produits de nourrissage (n=140). Une exploitation peut avoir recours à plusieurs produits différents une même année

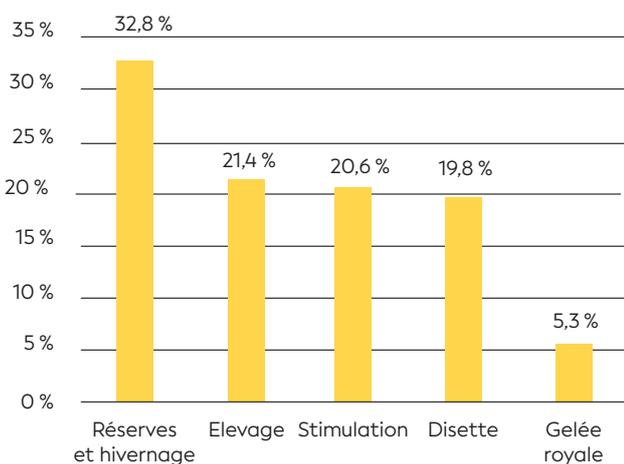


Figure 14 : Ateliers de nourrissage (n = 131). Une exploitation peut nourrir son cheptel pour différentes raisons une même année, d'où une somme des pourcentages supérieures à 100.

32,8 % des nourrissages permettent de faire des réserves et préparer l'hivernage des colonies et 21,4 % des nourrissages servent au maintien et à la dynamique des colonies d'élevage (éleveuses, nucléi...) (figure 14).

Le nourrissage est utilisé dans 20,6 % des cas pour stimuler les colonies et dans 19,8 % des cas pour palier à une disette. L'atelier de gelée royale est cité dans 5,3 % des cas de nourrissage.

Dans le graphique suivant (figure 15), le nombre de fois que chaque produit a été utilisé pour différentes raisons de nourrissage (atelier de gelée royale ou d'élevage, réserves pour l'hivernage, stimulation et disette) a été noté.



### Pourcentage d'utilisation des produits de nourrissage par atelier

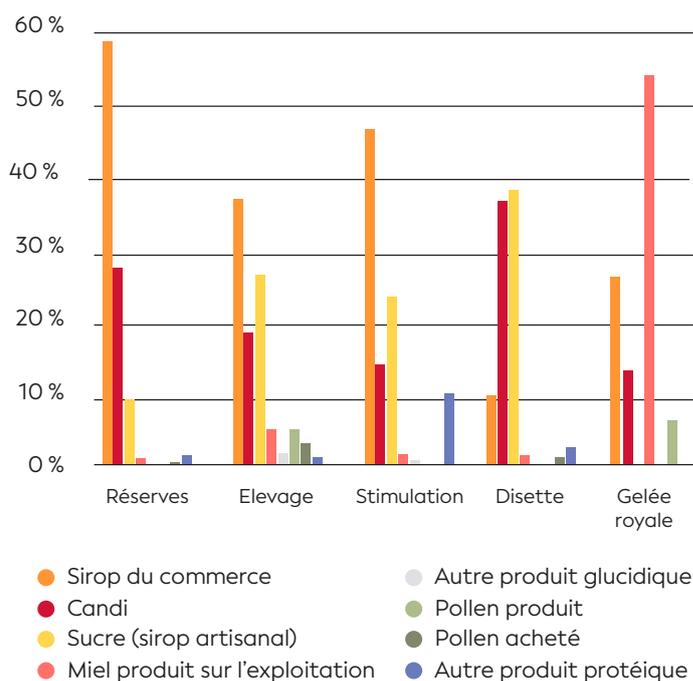


Figure 15 : Utilisation des produits de nourrissage par atelier. (Gelée royale : n = 15 ; Elevage : n = 74 ; Réerves : n = 155 ; Stimulation : n = 46 ; Disette : n = 61)

Le sirop du commerce est le plus souvent utilisé pour faire des réserves, stimuler les colonies ainsi que pour l'élevage. En cas de disette, c'est le sucre (sirop artisanal) et le candi qui sont les plus fréquemment employés. Enfin, pour nourrir les ruches à gelée royale, le miel produit sur l'exploitation est utilisé dans plus de 50 % des cas (figure 15).

## GESTION SANITAIRE DU CHEPTEL

### TRAITEMENT CONTRE VARROA

Le parasite qu'est le *Varroa* constitue une menace réelle pour les colonies. Les exploitations ont recours à des produits et méthodes variées pour y faire face.

Sur la période étudiée, un ou des traitements contre *Varroa* ont été appliqués (n = 145). En fin d'été n-1, 96 % des exploitations ont appliqué un traitement et 65 % ont appliqué un traitement complémentaire en hiver. En sortie d'hiver et au printemps, les traitements sont moins nombreux, respectivement 36 % et 24 % des exploitations. Les traitements de sortie d'hiver peuvent rattraper un traitement hivernal, ou préparer la saison à venir. Au printemps également, les traitements permettent de rattraper un traitement qui n'aurait pas fonctionné ; la lutte biotechnique seule est propice et efficace à cette période. Les méthodes de traitement contre *Varroa* peuvent varier d'une année à l'autre sur une même exploitation.

La figure 16 recense les différentes méthodes de lutte contre *Varroa* utilisées pendant l'année.

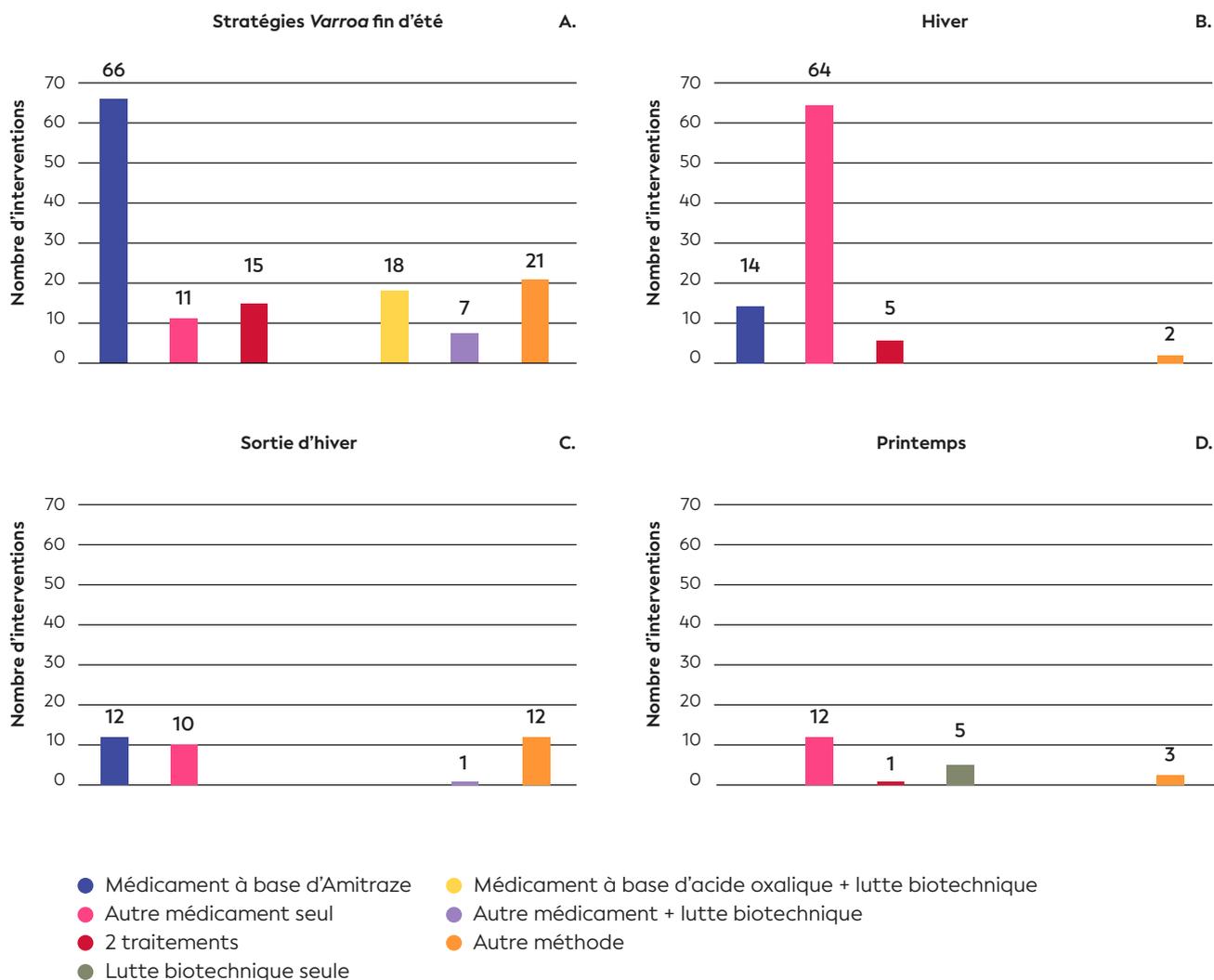


Figure 16 : Stratégie de lutte contre *Varroa*, en fin d'été (a), hiver (b), sortie d'hiver (c) et au printemps (d). (Fin d'été : n = 138 ; hiver : n = 85 ; sortie d'hiver : n = 35 ; printemps : n = 21)

En fin d'été, les interventions ont lieu principalement en une seule fois, avec une large majorité de médicament à base d'Amitraze<sup>5</sup> (n = 66). Pendant l'hiver, les 64 traitements avec un autre médicament seul correspondent à un traitement avec un médicament à base d'acide oxalique. En sortie d'hiver et au printemps, les interventions sont moins nombreuses, avec surtout l'utilisation de médicaments à base d'amitraze en fin d'hiver et une légère dominance de médicaments à base d'acide oxalique au printemps (n = 6) (figure 16).

Les exploitations suivies ont pu réaliser un ou plusieurs traitements à différentes périodes de l'année.

<sup>5</sup> Médicament à base d'amitraze : Apivar®, Apitraz®...

Médicament à base d'acide oxalique : ApiBioxal par dégouttement®, ApiBioxal par sublimation®, Varroxal®, Oxybee®...

Lutte biotechnique : engagement de reine, retrait de couvain de mâles, retrait de couvain total

Autre produit : Apiguard®, Apilife Var®, Thymovar®, Apistan®, Bayvarol®, MAQS®, Polyvar Yellow®, Varromed®, Formic pro®...

## AUTRES MALADIES ET PARASITES

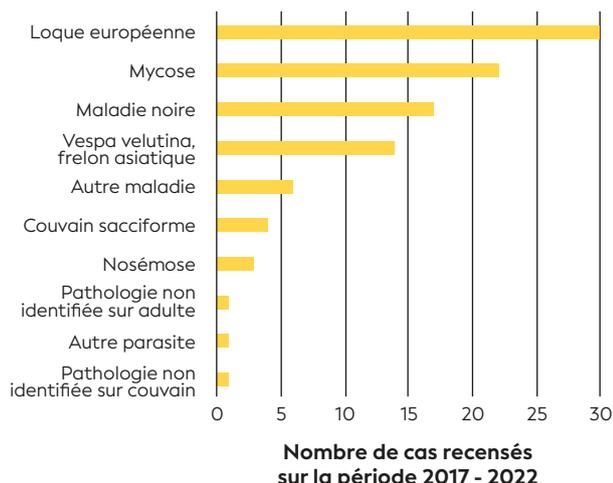


Figure 17 : Nombre de signalement d'autres maladies et parasites (n = 99)

Parmi les exploitations étudiées de 2017 à 2022, 99 références d'autres maladies et parasites ont été dénombrées. La loque européenne a été observée 30 fois<sup>6</sup>, la présence de mycose a été citée 22 fois et, la maladie noire, 17 fois. Quant au frelon asiatique, il a été signalé 14 fois et a été observé dans 6 régions différentes.

### Intoxication

De 2017 à 2022, **25 cas de colonies intoxiquées** ont été remontés lors des enquêtes, parmi 13 exploitations, avec une moyenne de 119 colonies touchées (min. 4 colonies ; max. 770 colonies).

Parmi ces 25 cas, 10 exploitations ont déploré des pertes de colonies (mortalités). Le taux de pertes des colonies s'étale de 2,6 à 68,9 % du cheptel mis en production au printemps, avec un taux de pertes moyen de 17,2 %.

Les raisons évoquées mais non vérifiées d'une partie de ces intoxications seraient liées à la proximité de ces colonies avec des grandes cultures et/ou des fumures d'élevage. La plupart des exploitants concernés n'ont pas fait appel à une expertise extérieure ou à des analyses.

### Prophylaxie

Sur les 60 exploitations, en moyenne **3,2 cadres par ruche sont renouvelés par exploitation et par an**.

81% des exploitations désinfectent systématiquement les corps qui reviennent à l'exploitation et 68% désinfectent les planchers. La désinfection des autres composants de la ruche est pratiquée par moins de la moitié des exploitations (48 %) (**tableau 6**).

Tableau 6 : Proportion d'exploitations réalisant des désinfections (n = 145)

Désinfection systématique	Proportion d'exploitations
Des corps qui reviennent à l'exploitation	81 %
Des planchers	68 %
Des autres composants de la ruche	48 %

## LES PRODUCTIONS

### LE MIEL

En moyenne, le rendement en miel est de **21,3 kg par colonie hivernée**, ou **28,7 kg par colonie mise en production** au printemps.

Les rendements en miel sont fortement impactés par les conditions météorologiques de l'année, qui influent sur la disponibilité des ressources mellifères et les conditions de butinage. Au niveau national, 2019 et 2021 ont été de mauvaises années de production. La **figure 18** présente les rendements<sup>7</sup> moyens en miel observés entre 2017 et 2022 par colonie hivernée.

Rendement annuel en kg de miel par colonie hivernée

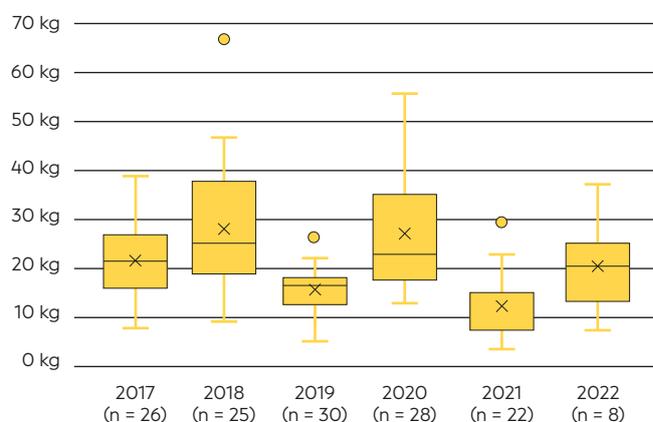


Figure 18 : Évolution des rendements en miel par colonie hivernée et par an : le rectangle représente la répartition de la moitié des données, 25 % des données sont situées sous le rectangle et 25 % des données se trouvent au-dessus ; la moyenne est représentée par la croix, et la médiane, par la barre horizontale (dans le rectangle)

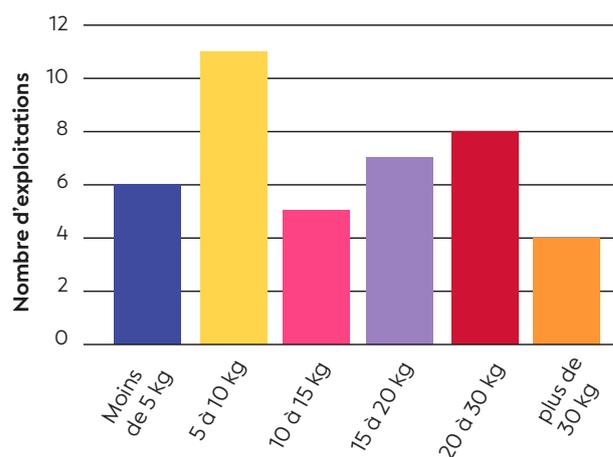


Figure 19 : Variabilité interannuelle des rendements en miel par colonie hivernée. Observation des écarts de production entre la meilleure et la moins bonne année pour les exploitations enquêtées plusieurs années (n = 41)

<sup>6</sup> Une fois correspond à une citation par une exploitation une année donnée.

<sup>7</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.

En moyenne, les 41 exploitations enquêtées plusieurs années ont vu leur rendement varier de 16,5 kg de miel par colonie hivernée entre leur meilleure et leur moins bonne année de production entre 2017 et 2022.

4 exploitations ont eu des écarts de rendement de plus de 30 kg par colonie entre deux années d'enquête, l'écart maximal étant de 48 kg. La **figure 19** décrit la répartition des exploitations selon la variabilité annuelle de leur rendement en miel.

Tableau 7 : Rendement en miel en kg par colonie hivernée par profil (n = 60)

Profil	Miel vente en pots	Miel vente en vrac	Miel circuits mixtes	Miel et gelée royale
<b>Min - Max</b>	4,4 – 39,4	12,2 – 59,6	13,5 – 44,4	8,8 – 26,1
<b>Moyenne</b>	20,6	25,5	24,6	16
<b>Médiane</b>	20,2	27,2	25,1	18,6

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) : 25,5 kg par colonie hivernée en moyenne contre 20,6 (tableau 7).

Tableau 8 : Rendement moyen par miellée et par année, en kg par colonie en production.

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

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Moyenne	Médiane	Effectif
<b>Acacia</b>	8,2	16,8	2,0	5,9	0,3	16,6	9,5	8,2	40
<b>Châtaignier</b>	9,1	12,1	8,3	13,5	6,1	4,9	10,5	9,1	42
<b>Toutes fleurs*</b>	7,8	16,8	14,6	14,6	10,3	9,8	13,8	11,8	43
<b>Printemps*</b>	8,1	12,1	6,0	11,2	6,5	-	10,4	9,5	42
<b>Tournesol</b>	10,2	18,6	12,2	15,0	8,0	-	12,3	11,0	12
<b>Montagne</b>	12,6	12,2	11,1	17,5	7,4	18,9	12,1	12,6	18
<b>Colza</b>	6,1	9,0	3,7	6,9	12,2	-	7,4	6,2	16
<b>Tilleul</b>	7,7	30,3	12,5	15,5	14,0	18,2	20,1	15,6	23
<b>Forêt</b>	12,8	16,1	8,7	14,5	2,6	13,3	12,8	10,0	27
<b>Sapin</b>	13,8	15,5	11,9	9,6	15,9	-	13,2	11,0	14
<b>Lavande</b>	14,7	17,9	8,5	13,1	14,7	2,0	13,7	14,2	9



Le **tableau 8** témoigne de la variabilité des rendements d'une année à l'autre pour chaque miellée. Par exemple, l'acacia connaît une belle production en 2018 avec 16,8 kg par colonie en production, tandis qu'en 2021, le rendement tombe à 0,3 kg. Sur la période, les rendements moyens des différentes miellées vont de 7,4 kg par colonie en production pour le colza, à 20,1 kg par colonie en production pour le tilleul (tableau 8).

## LES AUTRES PRODUITS DE LA RUCHE ET PRODUITS TRANSFORMÉS

**Gelée royale**  
n = 11  
0,68 kg par colonie en production

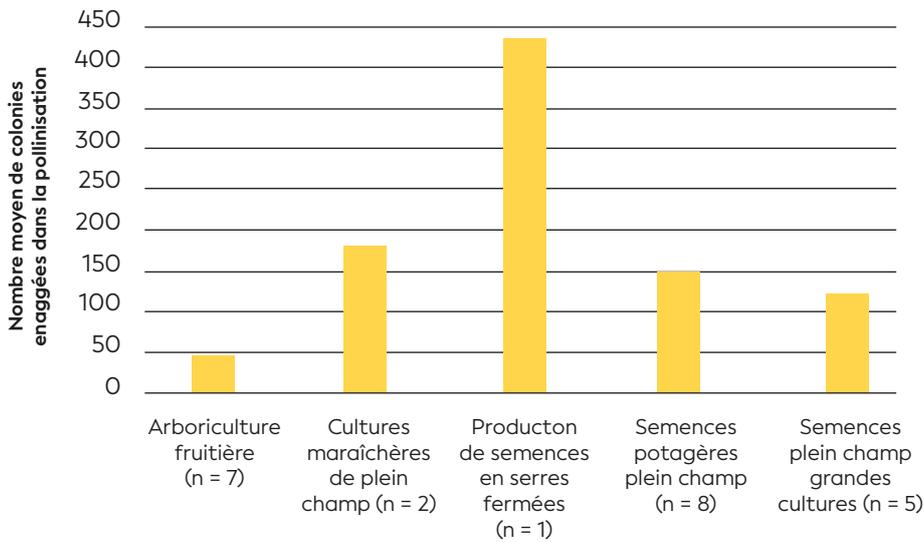
**Pollen**  
n = 19  
1,33 kg par colonie en production

**Propolis de grille**  
n = 6  
0,023 kg par colonie en production

**Cire d'opercules**  
n = 42  
1,85 kg pour 100 kg de miel extrait

30 exploitations procèdent à de la vente de produits transformés sur leur exploitation (tout montant confondu).

## LA POLLINISATION



422 km parcourus en moyenne par exploitation (min : 6 ; max : 1 650)

Figure 20 : Nombre moyen de colonies engagées dans la pollinisation. Le nombre d'exploitations par culture est indiqué entre parenthèses.

Pollinisation dans 15 exploitations

Durée 3,5 à 4,8 semaines

Au sein de l'échantillon enquêté, 15 exploitations réalisent des prestations de pollinisation. Pour ces exploitations, **en moyenne, 185 colonies réalisent au moins une pollinisation** (min 8, max 869). La médiane est de 71,3 et témoigne donc d'une grande variabilité d'une exploitation à une autre. Le nombre de contrats de pollinisation par exploitation est de **3,3 contrats en moyenne**, et peut aller jusqu'à 16. Toutes cultures confondues, la durée moyenne de pollinisation est de 3,7 semaines (max 12, médiane 4). En fonction de la culture pollinisée, cette période peut varier de 3,5 à 4,8 semaines.

La **figure 20** nous indique pour ces 15 exploitations, le nombre moyen de colonies apportées en pollinisation par type de culture et par an. Par exemple, 149 colonies sont en moyenne positionnées sur des semences potagères en plein champ et 182 sur des cultures maraîchères de plein champ. L'arboriculture fruitière quant à elle bénéficie d'un nombre moindre de colonies (47 en moyenne). Enfin, pour la production de semences en serres fermées, une seule donnée indique 436 colonies apportées par an.



# Résultats économiques des exploitations

## RAPPEL

L'échantillon constitué des exploitations enquêtées dans le cadre du RER offre un aperçu de l'apiculture française dans sa diversité. Rappelons cependant que l'échantillon est basé sur des exploitations volontaires pour être enquêtées. Les chiffres livrés dans ce document sont donc à interpréter avec le recul nécessaire en considérant ces éléments.

Dans le cadre du RER, les informations concernant le temps de travail et la rémunération des exploitants ne sont pas collectées et donc pas présentées dans ces résultats.

Cette partie présente dans un premier temps les définitions des termes économiques utilisés. Le produit brut des exploitations, leurs charges et le résultat courant sont ensuite abordés. Les montants sont indiqués en euros Hors Taxes.

## DÉFINITIONS

**Produit Brut (PB)** : Valeur des recettes de l'exploitation (ventes – achats éventuels) auxquelles sont ajoutées les variations de stock, et les éventuelles subventions d'exploitation.

**Subventions 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 des salariés, frais de gestion, cotisations professionnelles....

**Excédent Brut d'Exploitation (EBE)** : Il correspond au solde entre le produit brut 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.

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

**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 (chaque année, la même perte de valeur est considérée pour le matériel).

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

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

**Subventions 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.

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

## DÉFINITIONS ÉCONOMIQUES

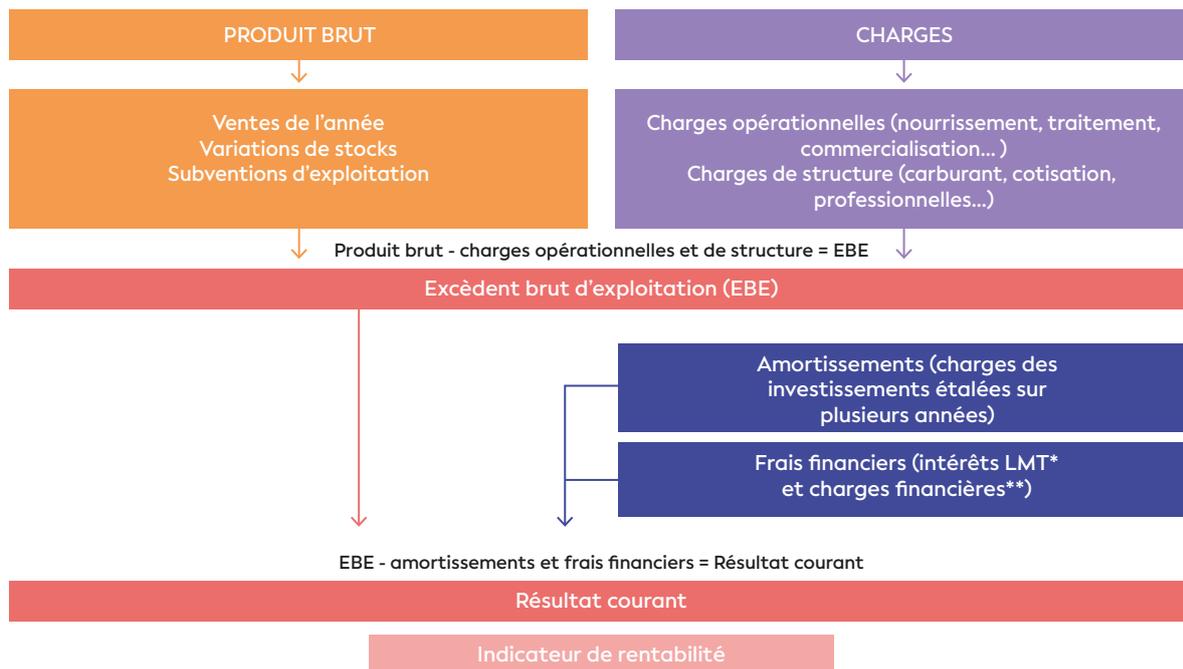


Figure 21 : Schéma explicatif de l'analyse économique des exploitations apicoles (\*LMT : long moyen terme ; \*\*Charges financières : intérêts court terme et agios)



## LES PRIX DE VENTE

Concernant les prix de ventes des produits de la ruche, vous pouvez vous adresser à votre ADA régionale ou au GPGR (pour la gelée royale) pour avoir des données précises par produit et par circuit de commercialisation dans votre région.

### LE MIEL

Sur la période étudiée, l'ensemble des 60 exploitations ont produit et vendu du miel.

Les prix de vente du miel dépendent principalement :

- Du type de miel ;
- De la région de production et de vente ;
- Du circuit de commercialisation : **en pots** au **détail** (sur l'exploitation, sur les marchés, dans les magasins de producteurs) ou en **demi-gros** (dans les magasins spécialisés et les GMS) ou encore **en vrac** (à des conditionneurs ou à d'autres apiculteurs).

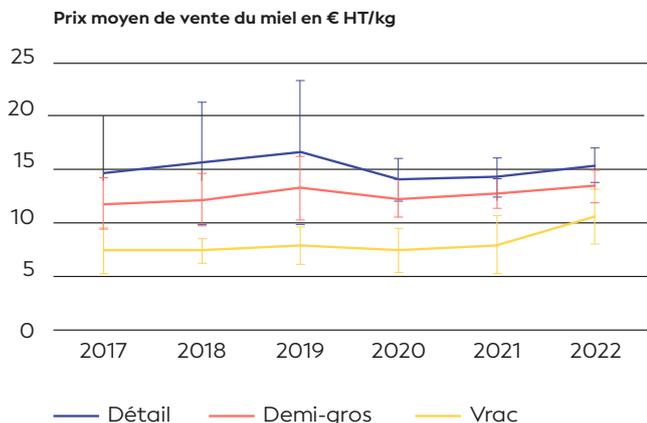


Figure 22 : Évolution de 2017 à 2022 du prix moyen de vente du miel (en € HT/kg) selon le mode de commercialisation et écart type.

Tableau 9 : Effectif pour les prix de vente du miel par année et par circuit de commercialisation

Effectifs	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Détail</b>	18	14	20	24	16	7
<b>Demi-gros</b>	22	17	21	19	16	5
<b>Vrac</b>	14	10	16	16	11	3

Sur la période considérée, le prix de vente moyen du miel est plus élevé dans le circuit vente au détail que dans les deux autres circuits, la vente en vrac présentant les prix les plus bas. Même si pour les trois circuits de commercialisation, sur 2017 - 2022, la tendance est globalement à la hausse sur la **figure 22**, les prix de vente peuvent varier d'une année à l'autre, notamment pour la vente en vrac (à noter toutefois, qu'à la date d'analyses de ces données, peu de données 2022 étaient disponibles).

Attention : le marché du vrac notamment est sensible au cours du marché international du miel et aux niveaux de production français. Il peut connaître de fortes variations de prix, comme à l'automne - hiver 2023, où le prix du miel a chuté.

### PART DU MIEL DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES

En moyenne, la vente de miel représente **86,3% du chiffre d'affaires (CA)** des exploitations (min 12,7 %, max 100 %, médiane 92,9 %) : 90,8% pour le profil *Miel vente en pots* ; 91,3 % pour le profil *Miel vente en vrac* ; 89,4 % pour le profil *Miel circuits mixtes* et 56,5 % pour le profil *Miel et gelée royale*.

### STRATÉGIES

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, notamment :

- **Le stockage/déstockage en fonction du marché et du niveau de production.** Il faut pour cela avoir dans l'idéal un espace de stockage adapté (température, humidité) et de capacité suffisante. La constitution d'un stock de miel permet de combler les déficits de production des mauvaises années.

Dans l'échantillon, 44 exploitations ont fait part de variations de stock, positives comme négatives, mais il est délicat de conclure que ces variations aient été réalisées de manière volontaire ou non.

- **La certification en agriculture biologique** qui permet en général de vendre sa production à des prix plus élevés qu'en conventionnel.

Ces dernières années, le marché de la bio connaît des difficultés, notamment à cause de l'inflation.

Tableau 10 : Prix moyen, médian, minimum et maximum des autres produits de la ruche, en conventionnel et en Agriculture Biologique en € HT/kg par exploitation.

Prix HT	Cire		Pollen		Gelée royale	
	Conv.	Bio	Conv.	Bio	Conv.	Bio
<b>Effectif</b>	9	6	12	7	11	4
<b>Min - Max</b>	6,5 - 35,1	10 - 100	20 - 65,3	31,3 - 61,3	1 264 - 3 194	1 515 - 2 363
<b>Moyenne</b>	15,7	43,6	38,3	45,3	1 926	1 924
<b>Médiane</b>	11,4	32,8	37,2	44,4	2 000	1 910

Pour le miel, le prix moyen en agriculture biologique est de **12,5 € HT par kg de miel** (n = 19), tandis qu'il est de **11,2 € HT en système conventionnel**, tout mode de commercialisation confondus. La différence de prix de vente entre les exploitations en bio et celles en conventionnel est marquée pour certains produits (**tableau 10**). En effet, les coûts de production peuvent être différents entre exploitations en Bio et en conventionnel, par exemple en termes de temps de travail passé.

Toutefois, les prix affichés peuvent être influencés par les circuits de commercialisation des exploitations de notre échantillon. Dans nos résultats, on observe pour la gelée royale une différence de prix entre conventionnel et bio très faible. En effet, dans notre échantillon, la gelée royale produite en conventionnel est principalement vendue en direct. Celle produite en bio concerne peu d'exploitations, et leur commercialisation est orientée vers la vente en demi-gros ou en vrac, pour lesquels les prix sont inférieurs à ceux de la vente directe en conventionnel.

Pour les produits de la ruche autres que le miel, les effectifs en Bio sont faibles, donc les données sont à interpréter avec prudence. Le faible effectif d'exploitations commercialisant de la propolis n'a pas permis de comparer les prix de vente en bio et conventionnels pour ce produit.

- **La diversification de la production :** Cette diversification peut être une diversification de la gamme de miels, ou la mise en place d'ateliers complémentaires.

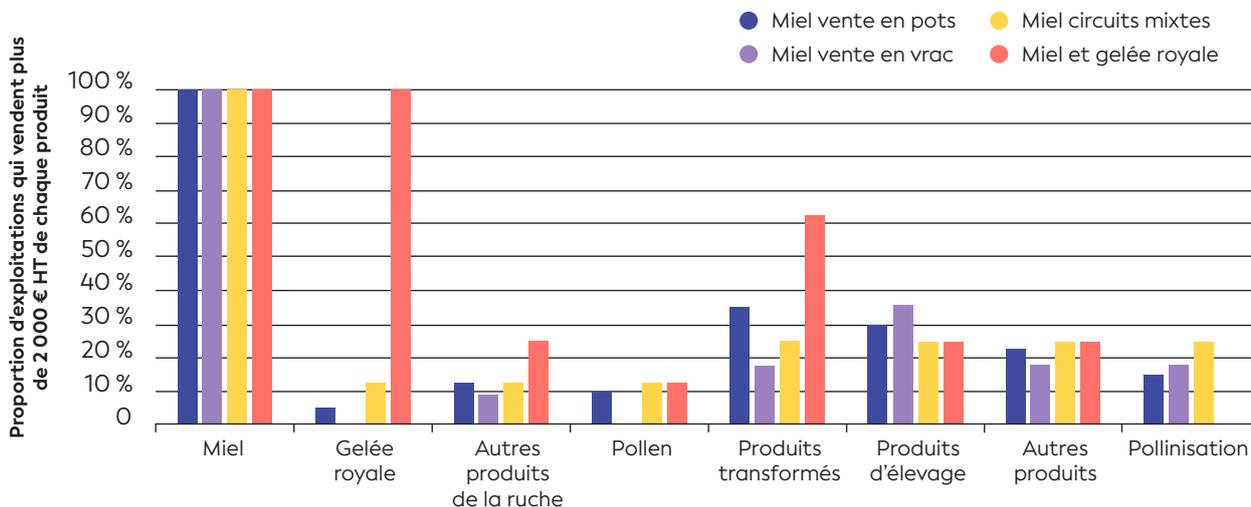


Figure 23 : Diversité des produits ou services des exploitations étudiées (ventes supérieures à 2 000 euros HT) par profil d'exploitation.

Seulement 2 exploitations vendent uniquement du miel, sans aucun autre produit

Concernant les produits transformés, les exploitations du profil *Miel vente en pots* commercialisent davantage de produits transformés (35 %) que les profils *Miel vente en vrac* (18 %) et *Miel circuits mixtes* (25 %) (figure 23). Les produits d'élevage quant à eux sont davantage vendus dans le profil *Miel vente en vrac* (36 %).

### GELÉE ROYALE

Tableau 11 : Prix de la gelée royale par année en fonction des circuits de commercialisation.

	Années	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Détail	Effectif	3	4	4	2	2	1
	Moyenne	2 036,7	1 886,1	2 098	2 272,5	2 093	2 400
Demi-gros	Effectif	1	4	3	0	0	0
	Moyenne	1 550,9	1 463,6	1 475,8	-	-	-
Gros	Effectif	1	2	2	0	0	0
	Moyenne	1 200	850	922,4	-	-	-

Nous avons peu de données sur les prix de la gelée, par circuits de commercialisation et par année. Certaines années il n'y a qu'une ou pas de données pour certains circuits.

Le prix de vente de la gelée royale en vrac est bien en-dessous des autres circuits de commercialisation. La vente au détail est le circuit pour lequel le prix de vente est le plus élevé (tableau 11), mais également le plus chronophage (temps de conditionnement et de commercialisation). Pour la commercialisation au détail et en demi-gros, la gelée est conditionnée en piluliers de 10g, 20g ou 25g.

### POLLINISATION

En moyenne, les prestations de pollinisation sont facturées 51,4 € HT par colonie (min 30 €, max 81,7 €, médiane 45,7 €) sur la durée de la pollinisation. Selon la culture, ce montant moyen varie : de 34 € en arboriculture à 78,3 € en cultures maraîchères de plein champ, 32,7 € pour la production de semences en serres fermées, 62,3 € pour les semences potagères de plein champ et 51,5 € pour les semences de plein champ grandes cultures.

### CONTRIBUTION DES DIFFÉRENTS PRODUITS AU CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN DES EXPLOITATIONS

Tableau 12 : Contribution moyenne des différents produits apicoles au CA des exploitations, en %

% CA	Effectif	Min - max	Moyenne	Médiane
Miel	60	12,7 - 100	87,7	93,1
Gelée royale	17	0,1 - 85,4	19	15,1
Produits d'élevage	26	0,4 - 41,1	9,5	4,2
Pollinisation	12	1 - 14,9	6,1	3,9
Produits transformés	33	0,1 - 21	4,5	2,1
Pollen	18	0 - 3,7	1,2	0,8
Cire	17	0 - 8,2	1	0,3
Propolis	7	0,1 - 2,1	0,7	0,4

Le miel est le seul produit commercialisé par l'ensemble des exploitations suivies et il contribue le plus au CA des exploitations (en moyenne 87,7 %). Sur les 26 exploitations commercialisant des produits d'élevage, la vente de ceux-ci compte en moyenne pour 9,5 % du CA. Les produits transformés pèsent quant à eux pour 4,5 % du CA (pour 33 exploitations). La cire et la propolis brute contribuent à 1 % et moins de 1 % du CA. La gelée royale a une part non négligeable dans le CA : elle en représente 19 % en moyenne

pour les 17 exploitations qui en commercialisent (**tableau 12**). Attention, parmi ces 17 exploitations qui vendent de la gelée royale, seules 8 produisent plus de 10 kg de gelée par an et sont dans le profil *Miel et gelée royale*.

Enfin, pour les 12 exploitations qui réalisent des prestations de pollinisation, cette activité représente en moyenne 6,1% de leur CA. La variabilité est forte entre les exploitations, puisque ce chiffre varie de 1% à 14,9%.

## LE PRODUIT BRUT

Toutes exploitations confondues, le produit brut moyen est de **132 410 € HT (médiane 106 350 € HT)**, soit 272 € HT (médiane 241 € HT) par colonie hivernée, et 100 044 € HT par UMO exploitante (médiane 81 609 € HT).

À noter : le produit brut intègre les variations de stock (non prises en compte ici) et les subventions d'exploitation.

## PRODUIT BRUT PAR COLONIE HIVERNÉE

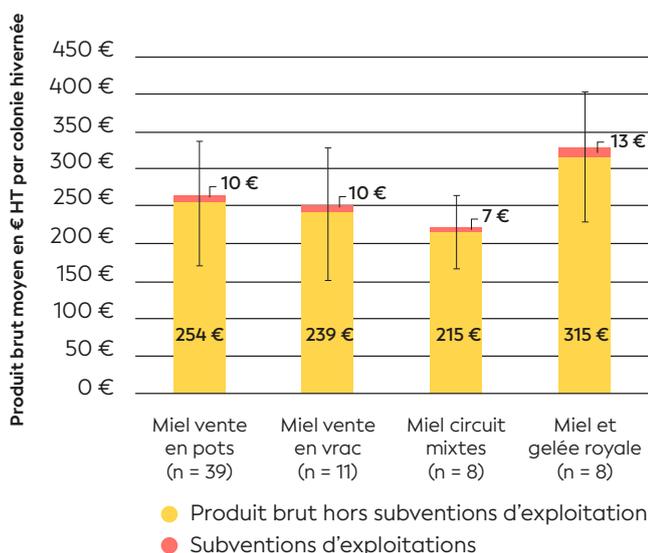


Figure 24 : Produit brut (hors variation de stock) moyen par profil d'exploitation et écart type, en € HT par colonie hivernée.

Le produit brut par colonie hivernée est supérieur pour les exploitations aux profils *Miel et gelée royale*, avec 328 € HT par colonie hivernée (**figure 24**). Les profils *Miel vente en vrac* et *Miel circuits mixtes* ont un produit brut par colonie hivernée de respectivement 249 € HT et 222 € HT, tandis que la vente en pot bénéficie d'un produit brut plus important que ces deux profils (264 € HT). Ainsi, le produit brut par colonie hivernée varie de 222 € HT à 328 € HT, selon le profil de l'exploitation.

Dans le profil *Miel vente en pots*, ou *Miel et gelée royale*, les exploitations ont moins de ruches, mais le produit fini (le miel ou la gelée royale) est mieux valorisé, donc le produit brut par colonie hivernée est plus élevé. En revanche les exploitations du profil *Miel vente en vrac* possèdent plus de ruches et le miel commercialisé en vrac est moins bien valorisé, le produit brut par colonie hivernée est moins élevé.

Les subventions d'exploitation vont de 7 € HT par colonie hivernée pour le profil *Miel circuits mixtes*, à 13 € HT pour le profil *Miel et gelée royale*.

## PRODUIT BRUT PAR UMO

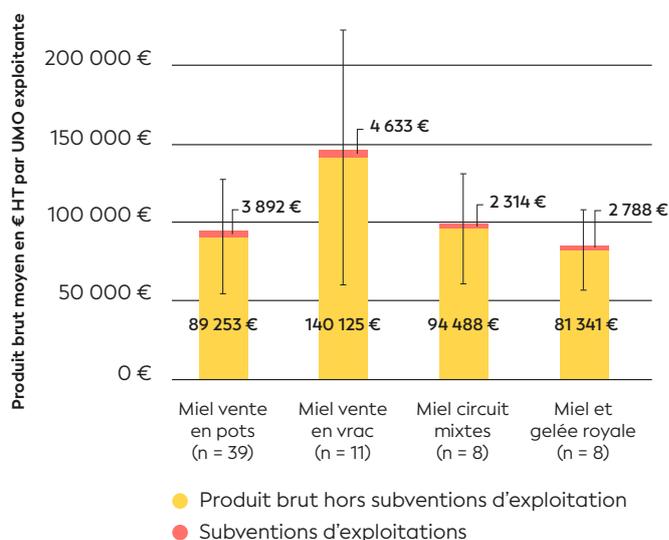


Figure 25 : Produit brut (hors variation de stock) moyen par profil d'exploitation et écart type, en € HT par UMO exploitante

Cependant, au regard du produit brut par UMO exploitante<sup>8</sup>, la tendance n'est pas identique, avec un produit brut par UMO supérieur (144 758 € HT par UMO) pour le profil *Miel vente en vrac*. Les profils *Miel vente en pots* et *Miel circuits mixtes* ont un produit brut par UMO similaire (respectivement 93 145 € HT et 96 802 € HT). C'est le profil *Miel et gelée royale* qui a le plus bas produit brut par UMO, avec 84 129 € HT. On note toutefois une grande variabilité des données au sein de chaque profil, visualisable par l'écart type des données (barre verticale), particulièrement important pour le profil *Miel vente en vrac*. Pour le profil *Miel vente en pots*, pour lequel il y a le plus d'exploitations, le PB moyen minimum est de 19 728 € HT par UMO et le maximum s'élève à 213 327 € HT par UMO.

Ainsi, il ne se dégage pas de profil plus avantageux qu'un autre, si on considère le produit brut ramené à la colonie hivernée (**figure 24**) ou ramené à l'UMO exploitante (**figure 25**).

Les subventions d'exploitation sont à peu près similaires d'un profil à un autre. Elles vont de 2 314 € HT par UMO dans le profil *Miel circuits mixtes* à 4 633 € HT pour le profil *Miel vente en vrac*.

<sup>8</sup> Unité de main d'œuvre exploitante, c'est-à-dire, en comptant uniquement le ou les chefs d'exploitation, sans compter la main d'œuvre salariée (employés et stagiaires) et la main d'œuvre bénévole.

## SUBVENTIONS D'EXPLOITATION

73 % des apiculteurs ont perçu des subventions d'exploitation au moins une année. Les subventions d'exploitation varient très peu selon les profils d'exploitation : elles sont en moyenne de 9,8 € HT par colonie hivernée par an et de 3 690 € HT par UMO exploitante par an.

Sont incluses dans les subventions d'exploitation les aides suivantes :

Tableau 13 : Types de subventions d'exploitation et montant moyen perçu par an

Type de subvention	Montant moyen perçu par an	Nombre de données
MAEC apicole	6 807 €/an	n = 72
Aide à l'acquisition de cheptel	1 298 €/an	n = 23
Aide à la certification AB	3 500 €/an	n = 1
Calamités agricoles	9 027 €/an	n = 5
Autres aides non amortissables	4 640 €/an	n = 50

À noter que la MAEC apicole et l'aide à la certification AB sont des aides qui peuvent être perçues chaque année. C'est pour cette raison que le nombre d'exploitations ayant perçu une MAEC apicole s'élève à 72 et que cette aide est la plus touchée. 47,9 % des subventions d'exploitation perçues dans l'échantillon sont des MAEC apicoles (figure 26). À l'inverse, les calamités agricoles sont obtenues à titre exceptionnel (raison pour laquelle le montant de l'aide moyen est relativement important, mais qui ne concerne que 5 exploitations).

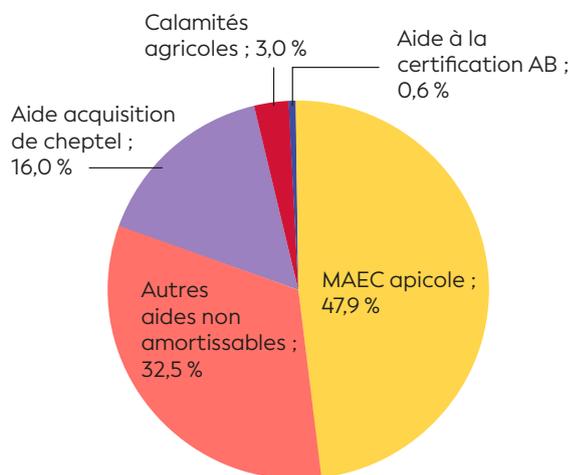


Figure 26 : Subventions d'exploitation annuellement perçues par les exploitations, en % du nombre de subventions reçues et non en % de montant

## LES CHARGES

Les charges sont réparties en quatre grandes catégories : charges opérationnelles, charges de structure, amortissements et frais financiers. Leurs définitions sont données page 19.

Les montants des charges peuvent varier d'une région à une autre, et d'une stratégie d'exploitation à une autre.

N'hésitez pas à prendre contact avec l'ADA de votre région pour avoir des données chiffrées plus précises sur votre territoire.

## CHARGES OPÉRATIONNELLES ET DE STRUCTURE

Ces charges sont composées des éléments suivants :

### Les charges opérationnelles :

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

### Les charges de structure :

- Le matériel : achat de petit matériel et entretien du matériel.
- Les charges de transport : carburant, péages principalement.
- Les charges d'entretien des bâtiments et des véhicules.
- Le foncier : principalement l'entretien et la location des emplacements des ruchers, mais aussi les impôts fonciers.
- Les assurances.
- Les travaux par tiers : gaufrage, prestations extérieures.
- Les charges de main d'œuvre : salaires des salariés, charges sociales des exploitants et salariés (dont MSA).
- Les autres frais : eau/gaz/électricité, frais de gestion, cotisations professionnelles...

**Dans ce document, les charges de structure sont présentées hors amortissements et frais financiers.**

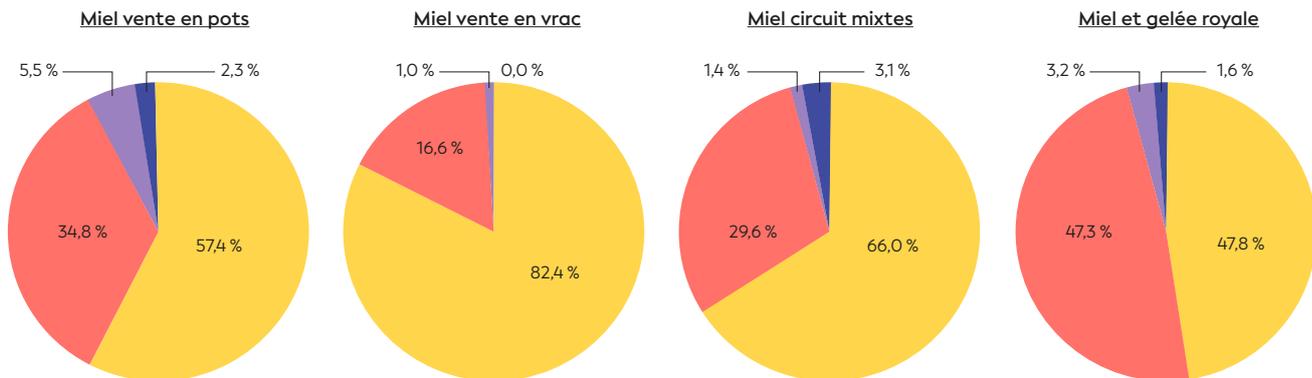
Les graphiques ci-contre représentent les montants moyens des charges selon les profils des exploitations du Réseau d'exploitations de référence, par colonie hivernée, ainsi que la répartition des profils de charges qui composent les charges opérationnelles et de structure.

Pour les charges par colonie hivernée, celles-ci sont ramenées à la colonie hivernée en année n.

En moyenne, toutes exploitations confondues, le total des charges (opérationnelles et de structure) s'élève à 49 375 € HT par UMO exploitante et 146 € HT par colonie hivernée.

## CHARGES OPÉRATIONNELLES

- Elevage
- Transformation
- Commercialisation
- Autre



**Moyenne des charges opérationnelles :**

43,6 € HT par colonie hivernée

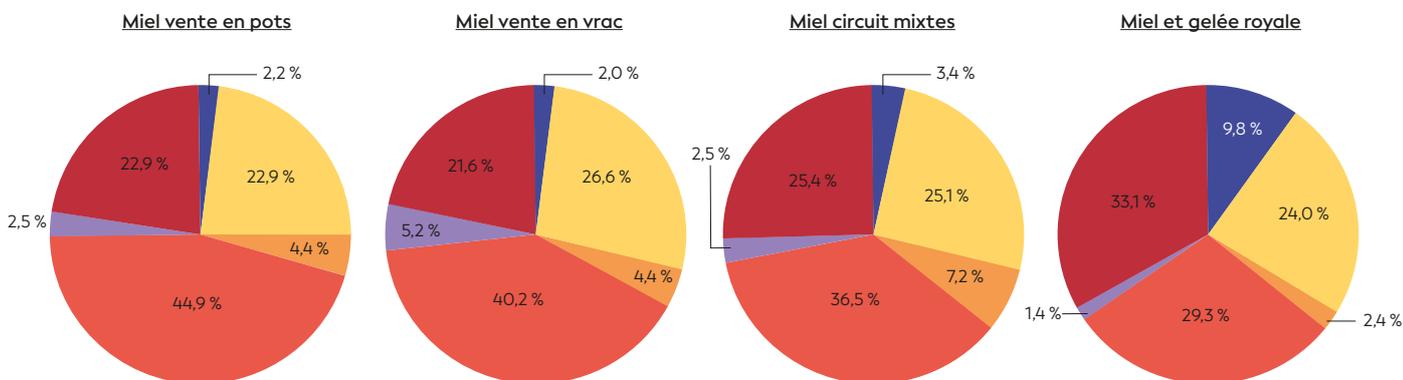
29,5 € HT par colonie hivernée

29,4 € HT par colonie hivernée

43,3 € HT par colonie hivernée

## CHARGES DE STRUCTURE

- Travaux par tiers
- Main d'œuvre
- Matériel
- Foncier
- Bâtiment
- Autres



**Moyenne des charges de structure :**

90,3 € HT par colonie hivernée

65,4 € HT par colonie hivernée

68,5 € HT par colonie hivernée

69,8 € HT par colonie hivernée

Figure 27 : Répartition des charges opérationnelles et des charges de structure par profil

Les profils *Miel vente en pots* et *Miel et gelée royale* ont des charges opérationnelles moyennes proches (respectivement 43,6 et 43,3 € HT par colonie hivernée), tout comme les profils *Miel vente en vrac* et *Miel circuits mixtes* (respectivement 29,5 et 29,4 € HT par colonie hivernée). Parmi les charges opérationnelles, ce sont les charges d'élevage qui constituent une large majorité : de 82,4 % des charges opérationnelles pour le profil *Miel vente en vrac* à 47,8 % pour le profil *Miel et gelée royale*. Les charges de commercialisation varient beaucoup en fonction des profils. La commercialisation de la gelée royale se fait dans un petit conditionnement qui peut être onéreux : ces charges de commercialisation sont les plus élevées et représentent 47,3 % des charges opérationnelles. Les charges de commercialisation sont également élevées pour le profil *Miel vente en pots* (34,8 %) et dans une moindre mesure pour le profil *Miel circuits mixtes* (29,6 %), dû à l'achat de pots et capsules pour conditionner le miel.

La moyenne des charges de structure est plus importante dans le profil *Miel vente en pots* (90,3 € HT par colonie hivernée) que dans les autres (*Miel vente en vrac* : 65,4 € HT, *Miel circuits mixtes* 68,5 € HT et *Miel et gelée royale* : 69,8 € HT par colonie hivernée). En moyenne, les charges liées à la main d'œuvre sont plus conséquentes dans le profil *Miel vente en pots* (44,9 % des charges de structure), mais restent néanmoins importantes dans les autres profils (de 29,3 % à 40,2 %). En effet, dans l'échantillon, les exploitations du profil *Miel vente en pots* ont recours à plus de salariés que les autres profils. Les charges liées au matériel représentent plus d'un quart des charges de structure pour les profils *Miel vente en vrac* et *Miel circuits mixtes*, légèrement moins pour les deux autres. Les charges foncières sont plus importantes dans le profil *Miel vente en vrac*. Le profil *Miel et gelée royale* est celui qui fait le plus appel à des travaux effectués par des tiers (9,8 %).

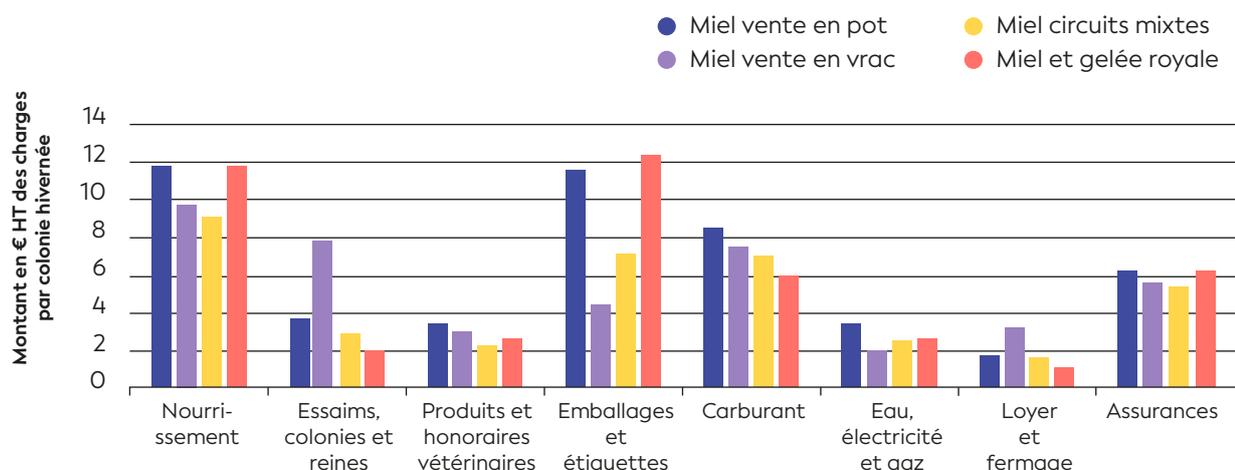


Figure 28 : Comparaisons des charges de nourriture, d'achat de cheptel, de produits et honoraire vétérinaires, d'emballages et étiquettes, de carburant, d'eau, électricité et gaz, de fermages et d'assurances en fonction du profil des exploitations, en € HT par colonie hivernée (n = 58)

La figure 28 s'intéresse plus spécifiquement à des charges qui peuvent être davantage influencées par la stratégie des exploitations. De fait, les profils *Miel vente en pot* et *Miel et gelée royale* ont davantage de charges liées aux emballages et étiquettes que les autres profils. La charge de loyer et fermages est plus importante lors de la vente en vrac, qui va souvent de pair avec des cheptels plus importants et donc un besoin accru d'emplacements. Les charges d'eau, électricité et gaz, sont plus importantes pour le profil *Miel vente en pot*, peut-être dû au fait qu'on retrouve davantage de transformation dans ce profil. Par ailleurs, les charges de carburant sont également plus importantes dans ce profil. En effet, la commercialisation en pots peut impliquer d'avoir une gamme de miel et de produits plus importante et donc de transhumer plus, qui s'ajoutent aux déplacements liés à la commercialisation. Les charges de nourrissement sont plus élevées pour les profils *Miel vente en pot* et *Miel et gelée royale*. Le nourrissement<sup>9</sup> des colonies peut représenter une charge importante pour les exploitations professionnelles. Sur la période étudiée, sa part dans les charges (hors amortissements et frais financiers) est en moyenne de 10,4 % (12,5 % en médiane).

<sup>9</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.

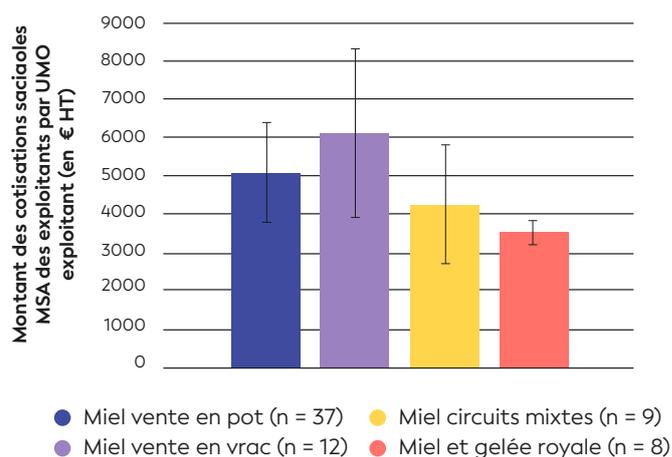


Figure 29 : Charges de cotisations sociales des exploitants (MSA) par UMO exploitante, en € HT, par profil et écart type

La figure 29 rapporte les cotisations sociales (et non la rémunération des exploitants) des exploitants (MSA) par UMO exploitante.

Cette donnée est la plus élevée dans le profil *Miel vente en vrac* (6 125 € HT/UMO exploitante) qui a également le produit brut par UMO exploitante le plus élevé.

## LES AMORTISSEMENTS

Les amortissements sont répartis en 5 grandes catégories :

- **Matériel roulant et de manutention** : tous les véhicules de transport, de transhumance et de manutention en miellerie
- **Matériel de miellerie et de transformation** : matériel lié à l'extraction du miel et à sa transformation et matériel pour collecter, trier et transformer les autres produits de la ruche
- **Matériel de ruche** : toutes les ruches, ruchettes, nucléi, nourrisseurs, et autres éléments de ruche, ainsi que leur support au rucher.
- **Bâtiments** : tous les bâtiments construits ou achetés pour l'activité apicole
- **Améliorations foncières** : ensemble des mesures techniques et constructives prises pour faciliter et rationaliser l'exploitation agricole du sol ou pour le protéger des événements naturels destructeurs.

Par convention, les matériels sont amortis à partir d'un investissement supérieur à 500 € HT.

Tableau 14 : Amortissements par colonie hivernée, par an, en € HT

	Effectif	Min - max	Moyenne	Médiane
Matériel de transport et de manutention	50	0,2 - 66	13,3	9,2
Matériel de miellerie et de transformation	51	1 - 85	14,9	10,2
Matériel de ruches	35	0,4 - 55	9,2	8,1
Bâtiments	44	0,8 - 103	14,4	9
Améliorations foncières	12	0,1 - 14	2,7	1

Les postes d'amortissements les plus importants sont ceux du matériel de miellerie et de transformation, et ceux relatifs aux bâtiments, avec respectivement 14,9 € et 14,4 € HT par colonie hivernée et par an (tableau 14). Pour ces deux postes ainsi que ceux liés au matériel de transport et de manutention, la différence entre la moyenne et la médiane est marquée, témoignant d'une grande variabilité de situation d'une exploitation à une autre. En effet, certaines exploitations ont des montants d'amortissements très bas, car le matériel dont elles disposent est déjà amorti et peu de nouveaux investissements ont été réalisés. Le poste lié aux amortissements des améliorations foncières est le plus bas. En effet, les exploitations apicoles ont peu ou pas de foncier, comparé aux autres exploitations agricoles. Les améliorations foncières sont donc peu importantes dans ce type d'exploitations.

## L'EBE ET LE RÉSULTAT COURANT DES

### EXPLOITATIONS

Les graphiques ci-dessous présentent l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) et le résultat courant (RC) (définitions page 19) moyens des exploitations selon leur profil, sur les années 2017 à 2022.

Pour obtenir le résultat courant, on soustrait à l'EBE les amortissements et les frais financiers.

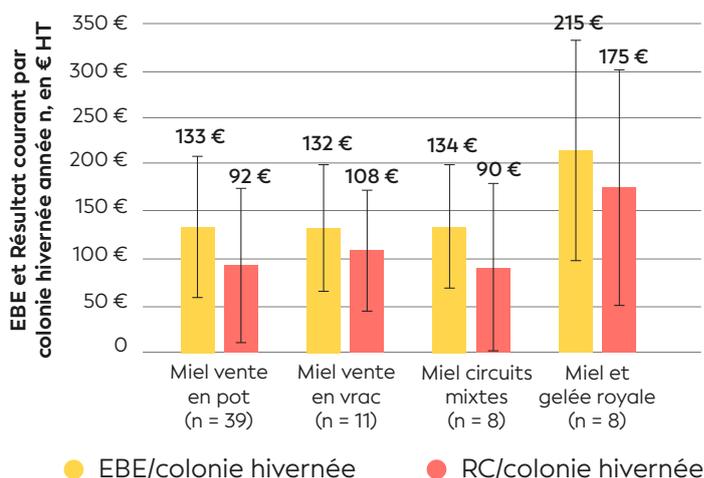


Figure 30 : Moyenne de l'EBE et du résultat courant (RC) par colonie hivernée en année n ; et écart type

L'EBE est en moyenne de 143 € HT par colonie hivernée mais varie selon le profil d'exploitation du Réseau. Il est similaire pour les profils *Miel vente en pots* (133 € HT/colonie hivernée), *Miel vente en vrac* (132 € HT/colonie hivernée) et *Miel circuits mixtes* (134 € HT/colonie hivernée), et il est supérieur pour le profil *Miel et gelée royale* (215 € HT/colonie hivernée) (figure 30).

Le **résultat courant** est en moyenne de 105 € HT par colonie hivernée. En moyenne, il est de 90 € HT par colonie hivernée pour le profil *Miel circuits mixtes*, de 92 € pour le profil *Miel vente en pots*, de 108 € HT pour le profil *Miel vente en vrac* et de 175 € pour le profil *Miel et gelée royale*.

Les écarts types sont très importants, notamment pour l'EBE et le résultat courant par colonie hivernée du profil *Miel et gelée royale*, ce qui indique la grande variabilité des données de l'échantillon.

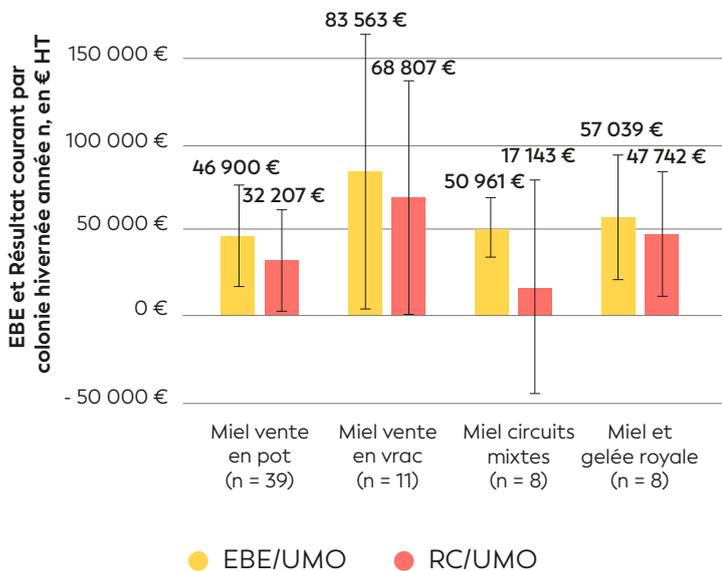


Figure 31 : EBE et résultat courant moyens par UMO exploitante et écart type par profil d'exploitation

L'EBE est en moyenne de **54 732 € HT par UMO exploitante**, mais varie selon le profil d'exploitation du Réseau : il est supérieur pour les exploitations du profil *Miel vente en vrac* (83 563 € HT/UMO), comparé aux autres profils (figure 31). Ici aussi, l'écart type le plus important est pour l'EBE du profil *Miel vente en vrac*, ce qui montre la variabilité des données. Le profil *Miel vente en pots* a l'EBE le moins élevé, avec 46 900 HT par UMO exploitante.

Le **résultat courant** est en moyenne de **38 364 € HT par UMO exploitante**. Le résultat courant le plus faible est observé pour les exploitations du profil *Miel circuits mixtes*, avec 17 143 € HT par UMO. On observe le résultat courant le plus élevé pour le profil *Miel vente en vrac* (68 807 € HT par UMO). Ici encore, les écarts types sont très importants, notamment pour les profils *Miel vente en vrac* et *Miel circuits mixtes*, ce qui témoigne de l'amplitude des résultats courants par profil d'exploitation. En effet, certaines exploitations ont des amortissements et des frais financiers très importants, ce qui peut aboutir à un résultat courant peu élevé voir négatif.



# Forces et faiblesses des exploitations



Les forces et faiblesses citées ci-dessous sont « à dire d'apiculteurs » parmi les 60 exploitations enquêtées entre 2017 et 2022.

Les difficultés régulièrement citées par les exploitants, tous profils confondus sont :

## DIFFICULTÉS

- Diminution des ressources
- Variabilité des miellées
- Concurrence sur certaines miellées
- Évolution du climat
- Pression foncière
- Manque de main d'œuvre qualifiée
- Problèmes sanitaires (*Varroa*)
- Élevage : reconstitution permanente (renouvellement)
- Risques liés aux produits phytosanitaires

Un atout qui revient pour les tous les profils d'exploitation est la présence d'un **bon réseau d'entraide**. Même si certains apiculteurs excentrés citent que cela leur fait défaut.

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
<b>Miel vente en pots</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversité des produits et des miellées</li> <li>• Bonne valorisation/débouchées (transformation, vente directe)</li> <li>• Étalement des revenus sur l'année</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation du travail sur l'année, incluant la mise en pots et la commercialisation (pas de temps mort sur l'année)</li> <li>• Concurrence sur certaines miellées</li> <li>• Temps de travail lié à la prospection de nouveaux clients</li> <li>• Astreinte liée à la livraison des clients</li> <li>• Concurrence entre apiculteurs pour la vente</li> </ul>
<b>Miel vente en vrac</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de ruches important : si bonne miellée, grosse production</li> <li>• Peu de temps de travail pour la mise en pots et la commercialisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En cas pertes importantes, besoin de plus de temps pour renouveler le cheptel</li> <li>• Revenus sujets à la variation des cours des produits de la ruche, notamment le miel</li> </ul>
<b>Miel et gelée royale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversité des produits</li> <li>• La gelée royale permet une installation rapide avec peu de cheptel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrence entre ruches à gelée et ruches à miel concernant le temps de travail</li> </ul>
<b>Miel circuits mixtes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La diversification des circuits de commercialisation permet d'assurer un revenu vis-à-vis des aléas de production et de commercialisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Temps de travail plus important que le profil <i>Miel vente en vrac</i></li> </ul>

## REMERCIEMENTS

Nous remercions tous les apiculteurs et apicultrices ayant accepté de donner de leur temps pour aider la filière à acquérir des données de référence sur le fonctionnement des exploitations apicoles professionnelles.

**Apiculteurs, ces données vous permettent entre autres de :**

- vous comparer à d'autres exploitations,
- vous aider à construire vos projets de développement d'exploitation,
- vous aider à construire votre projet d'installation.

Auteurs et autres contributeurs :

- **Contactez :** l'ITSAP : [itsap@itsap.asso.fr](mailto:itsap@itsap.asso.fr)
- **Auteurs :** Constance Beri (ITSAP), Marion des Roseaux (ROZO) et Cécile Ferrus (ITSAP).
- **Avec la participation en relecture** de Betty Verneau (ADAPIC), Adrian Chartin (ADA PDL), Chloé Juge (ADA AURA), Jean-Baptiste Malraux (ADA BFC), Tiphaine Daudin (ADA Bretagne) et Alicia Teston (ADANA).
- **Conception graphique :** The imageniers / Édité en novembre 2024
- **Crédits photographiques :** ITSAP - Institut de l'abeille, Lapoutroie et Regnault

**Pour en savoir plus :**

Rendez-vous sur le site de l'ITSAP-Institut de l'abeille : [www.itsap.asso.fr](http://www.itsap.asso.fr)

De 2012 à 2024, les livrables suivants ont été publiés grâce aux données du RER :

- 5 cas-types et 2 cas-concrets d'exploitation apicole présentant le fonctionnement et les caractéristiques technico-économiques type d'exploitations apicoles ;



- 3 études de cas (issues des données du RER et du projet Durapi) ;
- 1 synthèse des données technico-économiques sur la période 2011-2016 de l'ensemble des exploitations enquêtées
- Divers articles abordant une thématique en particulier (exemple : pratiques de nourrissage).

Avec le soutien financier de :



