

## **Chute catastrophique de la vente de miel en vrac : Les apiculteurs exigent une aide urgente de l'Etat**

**Depuis plusieurs mois, les apiculteurs français n'arrivent plus à écouler leur production de miel en vrac ou, lorsqu'ils trouvent acheteur, sont contraints de le vendre à un prix proche du simple coût de revient. C'est une catastrophe économique pour les apiculteurs professionnels concernés et un grand nombre d'entre eux n'arrivera pas à passer le cap de cette situation particulièrement difficile sans une aide urgente de l'Etat. L'UNAF appelle donc le gouvernement à prendre des mesures immédiates pour soutenir ces producteurs !**

Pourquoi les apiculteurs n'arrivent-ils plus à vendre en vrac ? Tout d'abord, on observe une baisse de la consommation en grande distribution résultant du déclin du pouvoir d'achat mais aussi et surtout **de la méfiance des consommateurs sur la qualité des miels proposés dans les rayons et notamment les miels d'assemblage**. Cette méfiance est suscitée en particulier par la publication récente des données de l'action coordonnée de l'Union Européenne<sup>1</sup> (46% des miels importés sur le marché européen sont « susceptibles »<sup>2</sup> d'être fraudés) qui a été largement médiatisées. Le comble de l'histoire est que les apiculteurs français subissent l'impact économique de cette mauvaise publicité et sont en plus **conurrencés de façon déloyale** par l'importation massive de miels originaires d'Asie et des pays de l'Europe de l'Est vendu à des prix extrêmement bas. Pour rappel, selon l'action coordonnée de l'UE, **la majorité des miels « susceptibles » d'être frauduleux viennent justement de ces pays<sup>3</sup> ! Tant que les prix du miel en vrac ne seront pas harmonisés au sein de l'Union européenne et que celle-ci ne sera pas plus exigeante sur la qualité des miels d'importation, cette concurrence déloyale subsistera.**

Pour Christian Pons, président de l'UNAF : *« Cette situation est devenue **ingérable** pour les apiculteurs qui commercialisent leur miel en vrac aux conditionneurs et en particulier les jeunes installés qui représentent l'avenir de l'apiculture. Ces producteurs n'arrivent plus à rembourser leurs prêts ou à payer leurs salariés. C'est pourquoi l'UNAF demande à l'Etat de mettre **urgemment en œuvre des aides exceptionnelles telles que des avances de trésorerie et des reports de crédits ainsi que des aides à la ruche** ».*

**Christian PONS**

**Président de l'UNAF**



---

<sup>1</sup> Ždiniaková, T., Loerchner, C., De Rudder, O., Dimitrova, T., Kaklamanos, G., Breidbach, A., Respaldiza Hidalgo, M.A., Vaz Silva, I.M., Paiano, V., Ulberth, F. and Maquet, A., EU Coordinated action to deter certain fraudulent practices in the honey sector, EUR 31461 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2023, ISBN 978-92-68-01292-5, doi:10.2760/184511, JRC130227, disponible en ligne : <<https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC130227>>.

<sup>2</sup> L'action coordonnée de l'UE emploie le terme « susceptible » d'être fraudés car les méthodes de détection utilisées ne sont pas officiellement validées. Ces miels sont toutefois bien frauduleux.

<sup>3</sup> *Ibid.* Figure 4

## Témoignages d'apiculteurs

« L'année dernière, cela devenait compliqué de négocier mais il était toujours possible de discuter tandis qu'aujourd'hui les prix sont au rabais. Le prix n'a pas diminué en rayon dans les grandes surfaces mais le prix d'achat a diminué, les conditionneurs ont donc augmenté leur marge. De plus, les conditions de paiement sont échelonnées, ce qui n'était pas le cas auparavant. Cela constitue un gros frein pour la trésorerie qui bloque les investissements sur exploitation (achat de matériel, nourriture, outils de perfectionnement, etc.). Cela a de grosses conséquences pour le développement des exploitations notamment pour les jeunes apiculteurs. Comment inciter les jeunes à entrer dans le métier avec la situation actuelle ? De mon côté, j'ai une associée depuis 4 ans sur mon exploitation et je vends aussi dans des marchés. Si je ne vendais qu'en gros, on serait en grande difficulté financière et je n'aurai pas pu maintenir son poste. Je m'inquiète de l'accumulation des contraintes : contrainte de la vente du miel en gros, la pression énorme du frelon asiatique, les impasses concernant le traitement classique contre le varroa qui ne fonctionne pas, les barrières qui commencent à se mettre en place partout pour installer des ruches dans certaines propriétés, parcs etc. Je m'occupe d'un rucher école dans lequel on forme aussi les apiculteurs professionnels (Certification de Spécialisation Apicole – CSA) et je ne me vois pas les encourager à entrer dans le métier compte tenu du contexte actuel. » **Loïc Leray, apiculteur professionnel en Loire-Atlantique, président du CETA 44.**

« J'ai obtenu mon Certification de Spécialisation Apicole (CSA) il y a 3 ans. J'ai commencé en 2021, la pire année depuis 40 ans. Si l'année 2022 était une bonne année, cette année n'est vraiment pas terrible. Il y a une énorme prédation du frelon asiatique, c'est un record dans notre secteur. A cause de cela j'ai dû transhumer en urgence un tiers de mon cheptel pour espérer amoindrir l'impact en sortie de printemps. J'ai malgré tout subi beaucoup de pertes. La lutte contre le frelon asiatique est dérisoire, le piégeage n'est pas du tout suffisant, cela permet juste de réduire un peu la pression mais chaque année il y en a toujours plus. On ne fait que retarder l'échéance à savoir qu'il sera bientôt impossible de faire de l'apiculture. Comme je débute, j'ai forcément des investissements plus lourds qu'un apiculteur installé depuis longtemps. Mon impression est que je n'ai aucun intérêt à vendre mon miel aux grossistes au regard des prix qu'ils pratiquent : si l'on compare mes charges (avec l'augmentation du prix des produits vétérinaires et de nourrissage, l'augmentation du prix des pots, la lutte contre le frelon asiatique, etc.) le coût de revient n'est pas du tout rentable. Tout augmente et le prix d'achat baisse. A cela s'ajoute le niveau d'exigence qui a drastiquement augmenté. Le miel est facilement déclassé. Les grossistes ont plus d'intérêt à acheter du miel à l'étranger car les prix pratiqués sont dérisoires et la question est de savoir si les producteurs de ces pays travaillent avec les mêmes exigences réglementaires que nous ? Je ne vends donc qu'en vente directe ou épicerie fine, ce qui prend plus de temps, temps que je ne passe pas avec ma famille ni à m'occuper de mes ruches. On se retrouve avec toutes les casquettes : producteur et vendeur, ce serait bien d'avoir des relais. Je suis apiculteur professionnel depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023, mais avec ce contexte je réfléchis à trouver un revenu à côté et ne pas augmenter mon exploitation. » **David Martin, apiculteur professionnel en Loire-Atlantique**

**L'UNAF n'a pas réussi à obtenir de témoignages d'apiculteurs du Sud, craignant des représailles économiques (refus d'acheter leur miel) qu'un tel témoignage pourrait impliquer.**

Contact presse : Marie Noelle MUSSATO / 06 22 65 35 08