



4 Place Croix du Sud
1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
TÉL : 010/ 47 34 16
Fax : 010/ 47 34 90
TVA : BE 424 644 620
CB : 068 - 2017617 - 44

Permanence téléphonique
du lundi au vendredi
de 9h à 17h

CARTE D'IDENTITÉ

Statut :
Association Sans But Lucratif fondée en
juin 1983
Centre Régional de Référence et
d'Expérimentation depuis 1987
Centre Régional pour la Qualification
Professionnelle Agricole depuis 1984
Partenaire EDAP Geie
(Euro Documentation en Apiculture pour la
Presse et l'Information)
Partenaire IMAGE asbl
(Installation et Maintien d'une Agriculture
Gestionnaire de l'Environnement)
Personnel :
5 postes sous statut PRIME + contrats liés à
des projets particuliers
Membres :
± 400 membres (apiculteurs)
Rayonnement :
principalement en Wallonie
Ruchers :
7 dont 2 d'élevage

BUREAU DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président : Luc NOËL
Vice-président : Hubert GUERRIAT
Secrétaire : Robert LEQUEUX
Trésorier : Christian THOLBECQ
Administrateur-délégué : Etienne BRUNEAU

L'équipe et les travaux réalisés par
le CARI asbl bénéficient du
soutien du
Ministère de la Région Wallonne.

Les Carnets du



REVUE BIMESTRIELLE

Parutions : février - avril - juin - août - octobre - décembre

Editeur responsable :
Etienne BRUNEAU

Dessins :
François GIGOUNON

Mise en page :
Evelyne JACOB

Publicité :
Tarif sur demande

Anciens numéros des Carnets du CARI :
30 FB/n° + frais de port

Le CARI est partenaire



Les articles paraissent sous la seule responsabilité de leur auteur. Ils ne peuvent être
reproduits sans un accord préalable de l'éditeur responsable et de l'auteur.

LES MEMBRES CARI

COTISATION DE BASE : 650 FB

- **Les Carnets du** 
- Analyses de miel au prix de 600 FB au lieu de 900 FB
- Service "analyses sanitaires" sans frais de prise en charge (voir 3^{ème} page couverture)
- **Accès exclusif :**
 - au service "étiquettes" (voir 3^{ème} page couverture)
 - à la bibliothèque et/ou prêt de livres
 - au prêt de matériel : diapositives, panneaux didactiques, planches OPIDA, vidéos
 - au voyage apicole

COTISATION CARI PASS : 2500 FB

Services offerts par la cotisation de base +

- Accès gratuit aux cours et conférences CARI
- Réduction de 1500 FB sur le voyage apicole annuel
- 2 analyses de miel gratuites (analyse supplémentaire : 600 FB)
- Prêt de matériel : 15 jours gratuits

En exclusivité :

- Revue de presse : sommaires des revues (voir 3^{ème} page couverture)
- Rencontres techniques
- Conseils techniques personnalisés
- Assistance sanitaire
- Achats en commun
- Service transhumance (pollinisation)
- Aide à la promotion (Journée "Ruchers ouverts")
- Annuaire des apiculteurs CARI PASS

Possibilité d'ABONNEMENT au B.T.A. (Bulletin Technique Apicole) : 900 FB/AN

PAIEMENT

Pour la Belgique :

verser au compte n° 068 - 2017617 - 44 avec mention
"MEMBRE 95" ou "CARI PASS 95" (+ B.T.A.95)

Pour les autres pays :

UNIQUEMENT par mandat postal international

SOMMAIRE

4 INFORMATIONS APICOLES

6 ACTUALITÉS:

En bref...

8 BILLET D'HUMEUR:

En quête de l'authentique
L. NOËL

9 DU COTE DU CARI :

CARI PASS Achats groupés

10 POLLINISATION :

Charte Biodiversité
Initiateur, la Fondation Roi
Baudouin
D. DEPUYDT (FRB)
Groupe "Réseau biodiversité
Visé"

12 ENVIRONNEMENT :

1995, Année européenne de la
conservation de la nature
L. NOËL

14 REPORTAGE :

L'apiculture argentine
G. RATIA

19 COMMERCIALISATION :

Le miel : nouvelles perspectives
3^{ème} partie : La vente directe
L. DUBUISSON, E. BRUNEAU

22 LU POUR VOUS :

Arrivés en bibliothèque

SUPPLÉMENT : Carnet européen n° 1



Editorial

CARI PASS : déjà cent participants

CARI asbl
4, Place Croix du Sud
B 1348 Louvain La Neuve
Tél. 010/47.34.16

La nouvelle formule d'adhésion au CARI fut réfléchiée durant des mois. Tous les participants aux réunions de travail partageaient la même interrogation. Combien d'apiculteurs adhéreront au CARI PASS ? Si l'unanimité régnait en ce qui concerne l'intérêt d'une formule de services adaptée aux besoins des ruchers qui bougent, les pronostics étaient plutôt timides quant au nombre de cotisations à enregistrer. La réponse des apiculteurs a dépassé toutes les prévisions. Première constatation : un accueil général particulièrement positif. «Ca bouge et c'est bien» nous ont dit en substance nombre de personnes au sein du monde apicole. Et puis, la surprise : à l'heure où ces lignes sont rédigées, le cap des cent adhésions CARI PASS est déjà atteint. Du jamais vu : les cotisations ont afflué par dizaines dès les premiers jours suivant l'annonce de la nouvelle formule. Le vieil adage est démenti : le prix élevé d'une cotisation n'est pas un obstacle à la participation. Plus fondamentalement, le succès de la formule CARI PASS témoigne de l'attente des apiculteurs quant à des structures qui ne se contentent pas de services minimalistes. Il existe de grandes ressources d'enthousiasme. L'aventure CARI PASS s'annonce d'ores et déjà passionnante.

Autre nouveauté à l'aube de cette année : les CARNETS DU CARI deviennent bimestriels. Six parutions au lieu de quatre. Sans oublier le supplément européen élaboré en collaboration avec ABEILLES ET FLEURS, LA SANTE DE L'ABEILLE et bientôt d'autres partenaires encore. Un supplément que vous découvrirez pour la première fois au sein de ce numéro. Philosophie du projet : mettre en commun nos moyens pour proposer une information de haut niveau. Des rédacteurs de qualité, un suivi de l'actualité, une présence sur le terrain... Bref, une approche professionnelle permise par la synergie et les tirages cumulés. Bonne lecture

LUC NOËL,
PRÉSIDENT

Tilff-sur-Ourthe Confrérie du Grand Apier de Tilves

Vingtième Foire Apicole de Tilff

Le dimanche 9 avril 1995, la Confrérie du Grand Apier organise sa 20ème foire apicole. Celle-ci se tiendra en la salle communale "Amirauté", avenue Laboulle, à Tilff, de 9 à 16 heures.
Les apiculteurs trouveront auprès de firmes spécialisées, un large éventail de matériel apicole et toute la documentation utile pour la bonne conduite de leur rucher.
Les autres visiteurs qui ne sont pas spécialement concernés par l'apiculture, pourront néanmoins se procurer aux prix les plus compétitifs, tous les produits de la ruche : miel belge, pollen, hydromel, gelée royale et autres produits à base de miel. La Confrérie du Grand Apier vous invite cordialement à cette foire dont l'entrée est gratuite.
En outre, lors de votre passage à Tilff, elle vous suggère une visite du Musée de l'Abeille, dont la réputation a largement dépassé nos frontières.

Renseignements : W. DUHAMEAU, Place du Souvenir, 20
4130 TILFF
Tél. : 041/ 88 16 30

AGENDA

Alsace : Apicolis 95 : 29ème congrès de la F.N.O.S.A.D. au Château de Rohan à Saverne
3-4-5 mars 1995

Assemblée générale du CARI
19 mars 1995

Cours 95 : Apiculture performante : bases
Les différents modules se tiendront les dimanches :
26 février - 26 mars
30 avril - 14 mai
18 juin - 25 juin

CARIPASS* : Visite du laboratoire CARI
19 mars 1995

Congrès luxembourgeois à HOLTZEN
9 avril

Journée "Ruchers CARIPASS Portes ouvertes"
4 juin 1995

* exclusivement réservé aux membres CARIPASS

Tirage au sort : Membres 1995

Parmi les personnes ayant payé leur cotisation 1995 avant le 15 janvier, deux se verront remboursés la somme de la cotisation versée. Il s'agit de :

- Jean-Marie PAQUE - rue Chaffour 3 à 6953 AMBLY
- Yvon DELCAMBRE - rue Brunehaut 36 à 6238 LIBERCHIES-LUTTRE

Le CARI recherche pour étude de caractérisation des arômes, des miels de bruyères d'origine connue. Analyse gratuite. Echantillon minimum 500 g.

LE RUCHER LA FERME AUX CHIENS s.c.

rue des Fermes 3 - 5081 BOVESSE (La Bruyère) - tél. 081/56 84 83

MATERIEL ET PRODUITS APICOLES

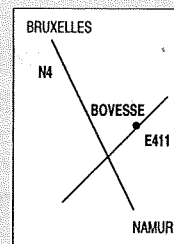
Ruches, ruchettes, extracteurs, maturateurs
Tout le matériel et l'outillage apicoles
Cire gaufrée de 1ère qualité, bocaux
Produit de nourrissage et de stimulation
(Nektapoll, Trimo-Bee...)
APISTAN, PERIZIN
Confiseries au miel

FABRICATION DE VIN DE FRUITS

Tout le matériel et les produits pour la fabrication de vin de fruits, vinaigres, liqueurs, bière et fromage

MATERIEL DE PETIT ELEVAJE ALIMENTS POUR LAPINS ET VOLAILLES

Ouvert de 14 h à 19 h sauf dimanche ou sur rendez-vous



A la recherche de la qualité



L'apiculteur est de plus en plus soucieux de produire un miel de qualité ; la réglementation et les consommateurs sont toujours plus exigeants. Contre varroa, le seul produit à base de fluvalinate autorisé et garanti est le ruban **APISTAN®**.

Pour protéger vos abeilles et leur production, respecter le consommateur et préserver l'image de pureté du miel, utilisez **APISTAN®**. Bien respecter les recommandations d'emploi.



Service Santé Abeille
2, côte de la Jonchère
78380 Bougival (France)



La varroase se traite avec des produits agréés, contrôlés et garantis.

En bref...

SOCIÉTÉ

• Chambre Syndicale - Rien ne va plus !

Depuis quelques temps, plusieurs différends se sont faits sentir au sein de cet organe liant le K.V.I.B. et l'U.F.P.A.W..

La Belgique avait été retenue par l'APIMONDIA pour le Congrès 1997. N'ayant pu constituer un comité organisateur, la Chambre Syndicale Belge d'Apiculture a renoncé à cette organisation. C'est la Suède qui prendra probablement le relais. La situation a encore évolué depuis : la dissolution de cet organisme est à l'ordre du jour de la prochaine réunion.

• Edmond BARBIER nous a quittés

Nous avons tous été profondément surpris et peinés d'apprendre le décès d'Edmond BARBIER le 14 décembre dernier. Sans le savoir, un mois auparavant à Louvain-la-Neuve, nous assistions à une de ses dernières conférences. Nous le remercions pour son message, source d'idées nouvelles pour l'amélioration de la pollinisation.

• Inauguration du Musée d'Apiculture International APIMONDIA

L'inauguration officielle du Musée d'Apiculture International APIMONDIA a eu lieu à Malines le 16 décembre 1994. En présence des autorités communales de Malines, des représentants des mouvements apicoles néerlandophones et francophones du pays, le Professeur O. VAN LAERE a coupé le ruban symbolique et guidé les visiteurs dans ce musée nouvellement aménagé dans un local spacieux au troisième étage du Musée des Jouets, Nekkerspoelstraat, 21 à Malines. De nombreuses vitrines livrent au visiteur non seulement un riche passé de notre apiculture mais aussi le présent par l'explication du rôle et de l'utilité de l'abeille, l'organisation de l'apiculture, etc. Plein de choses à découvrir et à apprendre sur l'apiculture dans le monde entier. Le Professeur O. VAN LAERE et son équipe ont réalisé un très beau travail didactique que les apiculteurs auront grand plaisir à voir et à faire connaître.

M. COULIE

AGRICULTURE

Les mesures agri-environnementales, c'est pour quand ?

Les mesures agri-environnementales (pour rappel ces mesures permettent de subsidier les agriculteurs désireux de mettre en oeuvre des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement) ont été approuvées par la Communauté européenne. Ces

mesures seront d'application dès leur publication au Moniteur belge. Bonne nouvelle, l'entretien des haies en zone agricole sera subsidié, tel que le souhaitait le CARI. Les montants des primes sont les suivants :

- 2.000 Fb/an pour une longueur d'au moins 200 m.
- 5.000 Fb/an pour une longueur d'au moins 500 m.
- 10.000 Fb/an pour une longueur d'au moins 1.000 m.

Subsides à la plantation de haies, pas seulement pour les agriculteurs !

Le Ministère de la Région Wallonne a montré une volonté de subsidier la plantation de haies composées d'essences indigènes, ceci non seulement pour les agriculteurs, mais également pour tout propriétaire en zone d'habitat à caractère rural (zone définie au plan de secteur et qui correspond aux zones d'habitat en zone rurale). Ces subsides s'obtiendraient dans le cadre des mesures de boisement des terres agricoles. Cette mesure est toujours à l'état de projet mais elle a de fortes chances d'être appliquée. On peut donc espérer que pour la fin de la saison vous disposerez de subsides pour réaliser des plantations de haies autour de votre rucher ou dans votre jardin.

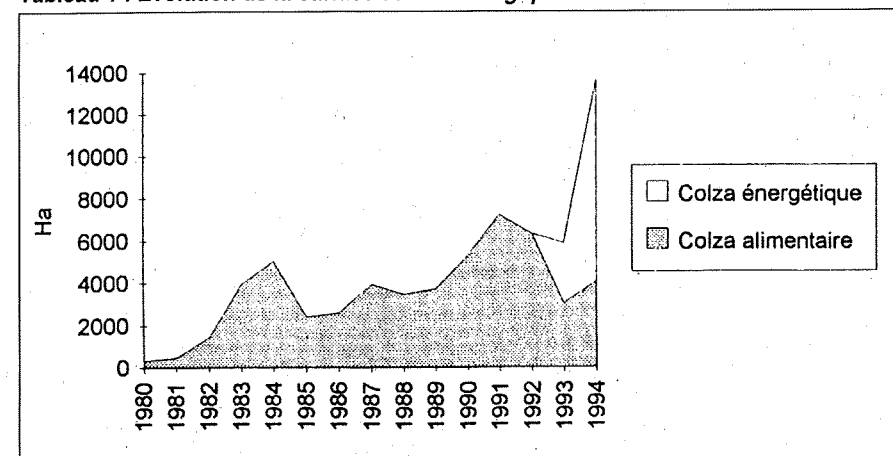
Les jachères, bilan 94

Depuis l'application de la nouvelle Politique Agricole Commune (1992), les agriculteurs en zone de cultures sont contraints de geler environ 15 % de leur superficie cultivée. Nous avons vu que le couvert végétal ensemencé sur ces jachères pouvait présenter un intérêt apicole (ensemencement de trèfles, phacélie, colza... voir articles «Le gel des terres, une aubaine pour les apiculteurs ?» - CC n°36, «Nouvelles du monde agricole» - CC n°40).

Voyons quelles ont été les tendances de l'année 1994. Quelque 19.000 hectares ont été gelés l'an passé en Belgique. Les agriculteurs ont naturellement recherché des utilisations à ces jachères les plus simples et les moins chères possible. Quatre grands types d'affectations ont été observés :

- Une importante partie de ces terres sont restées nues (malgré l'obligation d'un couvert végétal).
- D'autres ont été ensemencées avec des mélanges de type prairial : graminées + trèfle violet ou graminées + trèfle blanc. Le seul intérêt apicole vient de la présence de trèfle blanc. Plus cher, celui-ci est cependant moins semé que le violet.
- Une partie marginale des terres en jachère a été ensemencée avec des

Tableau 1 : Evolution de la surface colza en Belgique



mélanges intéressants pour l'apiculteur (phacélie, ...)

Enfin, sur jachères industrielles*, le colza énergétique a fortement progressé en 1994, passant de 3.000 ha en 1993 à 9.500 ha en 1994. La surface totale de colza (colza énergétique + colza alimentaire) a donc connu une forte progression et a atteint 13.500 ha. Les principales régions où l'on trouve le colza sont le Condroz, la Région Limoneuse et la Famenne. *Pour rappel, les jachères peuvent servir à la production de produits destinés à des usages industriels.

ont tendance à ne pas utiliser de produits phytosanitaires, ce qui est positif pour l'environnement mais l'est moins pour le rendement. Les années à venir s'annonceraient-elles donc moins jaunes que l'on pouvait l'espérer ?

La phacélie sera plus présente cette année. Son intérêt vient principalement de son intérêt agronomique : plante très couvrante qui ne demande aucun entretien (pas de fauche) ce qui réduit les frais d'exploitation par rapport à un semis de graminées. Une firme de

semences, telle que la SAPSA propose un mélange pour jachère en semis de printemps : phacélie/trèfle incarnat (rappelons que le trèfle incarnat est une plante annuelle pollinifère et nectarifère). Le tableau 2 nous permet de comparer le coût de revient d'un semis phacélie/trèfle incarnat à celui d'un semis de type prairial. Les frais d'exploitation ne sont pas pris en compte. Ce mélange est donc très compétitif pour les agriculteurs et des plus intéressants pour les apiculteurs ! Dans les années à venir, on peut prévoir une fluctuation des ensemencements de phacélie car le prix de ces semences est très variable. En effet, ces graines sont produites en Europe de l'Est où la production est encore mal maîtrisée (la production à l'Ouest n'est pas rentable).

Moins de jaune et plus de bleu, mais en surface totale, les mélanges mellifères ne seront probablement pas plus présents que l'an dernier. Ce qui est certain, c'est qu'aujourd'hui l'apiculteur peut proposer à ses voisins agriculteurs des mélanges mellifères intéressants et compétitifs pour l'installation d'une jachère. ■

Tableau 2 : Comparaison de coût de revient

	phacélie/ trèfle incarnat	mélange type prairial
Prix/kg	±180 FB/kg	± 110 FB/kg
Densité de semis	15 kg/ha	15 / 20 kg/ha
Prix/ha	2.700FB/ha	1.650 / 2.200FB/ha

Jachères, perspectives 95

Pour le colza, il semble que certains agriculteurs aient été déçus par le rendement. Il faut dire que plusieurs d'entre eux maîtrisent encore mal cette culture. De plus, pour les jachères, ils



HYDROMELLERIE DE CORNOUAILLE

Etablissements Lozachmeur

BAYE - 29300 Quimperlé (FRANCE)

Fax : 98 96 84 31 - Tél. : 98 96 80 20

Réconciliez-vous avec la plus vieille boisson du monde.
L'HYDROMEL nous savons le faire.
Toujours excellent et de qualité suivie,
nous pouvons vous en vendre ou vous en fabriquer à façon.

TARIFS ET CONDITIONS SUR DEMANDE

En quête de l'authentique

Un marché artisanal, comme il en existe beaucoup. Parmi les fleurs séchées, le boudin et les poteries, un apiculteur. Sur une petite table, des pots de miel, des bouteilles d'hydromel, du pollen. Du premier coup d'oeil, le pollen est identifié. Gros grains, dominante jaune-orange : espagnol. Le conditionnement, des pots que l'on ne trouve pas dans les catalogues de matériel, aurait déjà mis la puce à l'oreille de bien des apiculteurs. Allons-y pour un bout de conversation.

- Du pollen de vos ruches ?

- Oui, Monsieur (premier mensonge).

Vous voulez le goûter ?

- C'est du pollen du printemps ou de l'été ?

- Je mélange la production de toute la saison (second mensonge).

Un regard à l'hydromel. Modèle de la bouteille, couleur jaune-miel de tournesol, couvre-bouchon : il est connu. Production en grand volume que l'on peut acheter sans étiquettes.

Nouveaux mensonges quant à l'origine artisanale.

Après la rasade d'hydromel, une cuillère de miel. Voici que notre homme s'embarque dans une verte critique des apiculteurs qui osent présenter plusieurs miels. Tant pis pour les

apiculteurs qui diversifient leur production en transhumant sur le tilleul, le colza ou la phacélie, les voici accusés de tricher à coups de nourrissage et de machines douteuses. Le miel authentique est celui dont les gros cristaux fondent sur ma langue, après avoir presque plié la cuillère...

Cas isolé ? Absolument pas. Combien de démarches commerciales apicoles choisissent la voie de la facilité. Les magasins de produits artisanaux, les sites touristiques et des stands d'apiculteurs sont remplis de produits menteurs quant à leur origine. Ces produits ne sont pas sans intérêt. Ils sont issus du travail d'apiculteurs quelque part dans le monde. Mais plutôt que de les présenter tels qu'ils sont, avec leurs véritables caractéristiques, les voici régionalisés à coup de menteries. Vendre du pollen espagnol n'est pas déshonorant. Mais le présenter comme sien sans avoir touché une seule trappe à pollen est une insulte pour tous ceux qui trient leurs grains durant des heures. Une blessure permanente pour tous ceux qui ont choisi la voie de l'authenticité, la voie du parler vrai, de l'effort, du risque climatique... Sans parler des marges

souvent plus étroites que celles offertes par les produits importés...

Le consommateur n'est pas idiot. Il goûtera un jour la différence, il percevra le flou hypocrite des réponses à ses questions... En bafouant la confiance de ceux qui recherchent le travail artisanal, les apiculteurs avec gros stock mais petit rucher discréditent l'ensemble d'une filière. Ils ne travaillent qu'à court terme.

Les marchands du temple ne sont pas un phénomène nouveau. Et le problème ne sera pas résolu à coups de colères. Au-delà du vrai contact avec le consommateur, nombre d'atouts permettent de miser sur le long terme : l'amélioration de la qualité de la cristallisation, l'innovation dans le conditionnement, la réalisation de produits originaux sans oublier les étiquettes de qualité, le futur label régional, les synergies commerciales comme PROMIEL, les perspectives de promotion via CARI PASS et d'autres initiatives encore...

A l'heure où le monde est un village qui consomme des pommes de Nouvelle-Zélande, des haricots du Kenya, des choux soviétiques et du miel chinois, la voie des vrais produits régionaux a une allure de quête du Graal. Un long

chemin semé d'embûches et d'épreuves. Amis qui valorisez votre cire en façonnant des bougies, connaissez-vous la dernière nouvelle ? IKEA propose des bougies en cire gaufrée. Emballées dans de mignons

petits cageots de bois. L'étiquette au look bien de chez nous a belle allure mais l'origine est plus lointaine : Sri Lanka. Quant aux moules à bougies que nous propose le commerce apicole, seraient-ils déjà usés ? Dans une

boutique de souvenirs pour touristes, entre les tours Eiffel miniatures et le Sacré-Coeur enneigé de paillettes, voici le hibou-bougie dont nous sommes fiers. Courage !

Luc Noël

CARI PASS : ACHATS GROUPÉS

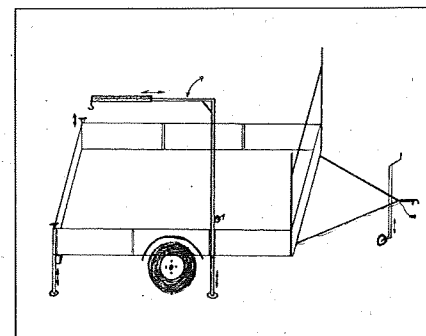
Cette rubrique reprend les différentes propositions d'achats groupés qui sont offertes aux membres CARI PASS ou aux sections membres du CARI.

• Remorque de transhumance

Sur le marché, peu de remorques répondent aux besoins des apiculteurs transhumants. C'est pourquoi nous vous proposons aujourd'hui une fabrication spéciale qui devrait répondre aux besoins des apiculteurs qui déplacent une dizaine de ruches (type DB).

La remorque de type plateau est entourée de ridelles basses (± 20 cm). La charge utile agréée est de 500 kg (ce qui évite le contrôle technique) mais l'essieu peut supporter jusqu'à 800 kg. Une flèche tournante est montée sur le côté de la remorque et équipée d'un treuil mécanique. Son bras est extensible. Elle peut supporter le poids de 2 ruches.

A l'arrêt, la stabilité est assurée par



trois béquilles (deux arrières et une au niveau du pied de la flèche). Les roues de 13 pouces ne sont pas livrées neuves (récupération) afin de limiter le coût.

Le lumier arrière est encastré.
PRIX : (+ de 5 acheteurs) 32.000 FB
 (TVA 20,5 % comprise)

URGENT !

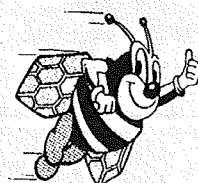
• Ruchette d'élevage

Modèle Mini Plus : 690 FB
 (commande avant le 1er mars).

• Déshumidificateurs

(voir Carnets du CARI n° 41 page 10).

Commande
CARI : 010/ 47 34 16

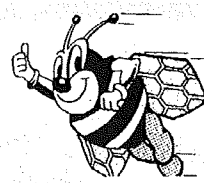


BIJENHOF

S.P.R.L.
 MORAVIESTRAAT 30 - B-8501 BISSEGEM-KORTRIJK
 (en face de l'aéroport de Wevelgem)

Tél. : 056/ 35 33 67 - Fax : 056/ 37 17 77

Ouvert du lundi au vendredi de 9 h à 12 h et de 12h30 à 18h30 - Samedi de 9 h à 16 h. Fermé le dimanche



LE SEUL FABRICANT DE MATÉRIEL APICOLE DE QUALITÉ DANS LE BENELUX AUX PRIX LES PLUS AVANTAGEUX

NOS FABRICATIONS :

- ☞ CIRE GAUFRÉE : 100 % pure, laminée ou coulée - refonte de vieux rayons
- ☞ MATÉRIEL EN ACIER INOX 18/10 (soudé argon)
 - Extracteurs tangentiel, radiaire, réversible
 - Maturateurs, machines à désoperculer, mélangeur
 - Fondeuse de sucre ou de cire, chevalet, enfumoirs
- ☞ RUCHES de première qualité en sapin rouge à tenons - toutes les dimensions standard
- ☞ COLONIES SUR CADRES

NOUS SOMMES AUSSI SPÉCIALISÉS :

dans tous les matériaux / dans l'élevage des reines

- ☞ NOURRISEMENT : sucre cristallisé Nektapol, Trim-o-Bee, Apisuc, sirop Api Invert, Api Poudre, Apifonda
- ☞ TOUT POUR FABRIQUER VOS BOUGIES EN CIRE : demandez notre catalogue présentant nos différents moules
- ☞ MAGASIN spécialisé dans tous les produits de la ruche et dérivés
- ☞ LIBRAIRIE APICOLE

LIVRAISON A DOMICILE QUEL QUE SOIT LE POIDS ET LE VOLUME (sucre - bocal - type Cogevet)

POUR MIEUX VOUS SERVIR

BIJENHOF est partout

20 succursales en Belgique + 1 en France

- ☞ LA FERME AUX CHIENS - rue des Fermes 3 - 5081 Bovesse (La Bruyère) - 081/ 56 84 83
- ☞ ANDRÉ CORNU - rue des Prisonniers 13c - 7538 Vezon - 069/ 44 25 58
- ☞ BERNARD PYCKHOUT - Cobreville 45 - 6640 Vaux-sur-Sûre - 061/ 26 66 64
- ☞ Dépôts Bruxelles - LEUNENS L. - Terlingenstraat 34 - 1540 Herfelingen

FRANCE : ☞ LAPI - rue de Cassel 93 - 59940 Neuf-Berquin - (00 33) 28 42 83 08

OXAN & DEMIDEKK

PRODUITS NORVÉGIENS POUR LA FINITION ET LA PROTECTION DES BOIS

"LA" protection idéale pour ruches et ruchers car :

OXAN & DEMIDEKK sont

5 à 7 ANS, SANS ENTRETIEN

- diluables à l'eau
- sans odeur car sans solvant
- respirants, ne s'écaillent pas
- sans danger pour les hommes, les animaux, les plantes
- économiques car très couvrants

OXAN & DEMIDEKK respectent aussi bien l'apiculteur que l'environnement

OXAN existe en 9 teintes standard et plus de 40 teintes sur demande

DEMIDEKK existe en 20 teintes standard et plus de 360 teintes sur demande

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES ET FICHES TECHNIQUES SUR SIMPLE DEMANDE :

Import : **WOODEX S.P.R.L.**

109 rue de Limbourg
 B - 4800 VERVIERS
 Tél. : 087/ 31 47 18
 Fax : 087/ 34 05 72



Charte BIODIVERSITE

Le vendredi 17 décembre 1994, les 29 partenaires engagés dans le même projet, dont le CARI, rassemblés au sein du «Réseau Biodiversité Visé» signent officiellement la charte Biodiversité du territoire communal de Visé.

INITIATEUR, LA FONDATION ROI BAUDOUIN

ALLOCUTION DE MONSIEUR
DOMINIQUE DEPUYDT,
FONDATION ROI BAUDOUIN.

«C'est en avril 1993, dans la foulée des conclusions du Sommet de Rio que la Fondation Roi Baudouin a lancé un appel à travers toute la Wallonie pour que des partenariats locaux se créent en vue de préparer la mise en place de «Contrats de développement durable en matière de Biodiversité». Parmi les 40 candidatures issues des 5 provinces wallonnes, 5 ont pu être retenues et aidées par la Fondation à titre de projet pilote : votre partenaire était parmi celles-là.

Aujourd'hui, 18 mois plus tard, vous avez largement justifié le bien-fondé de votre sélection : la signature de la charte «Biodiversité» couronne de longs mois de travail préparatoire pour l'ensemble des partenaires qui ont apporté leur temps, leurs compétences et leur enthousiasme.

L'idée de base des Contrats Biodiversité que la Fondation a tenté de mettre en oeuvre avec vous à titre expérimental, était simple. La diversité de notre patrimoine naturel est un élément important de notre cadre de vie quotidien. Il ne faut pas que son avenir soit entre les mains des seuls conservateurs de la nature et limité à la création de quelques réserves naturelles laissées à l'écart des réalités de la vie en société.

Pour avoir une chance de se développer, la Biodiversité doit devenir l'affaire de tous et s'intégrer à la vie économique, culturelle et sociale de chaque village, chaque commune,

chaque ville.

Cette idée simple, en apparence mais combien ambitieuse nous a amenés à définir 5 éléments fondamentaux d'une politique locale de développement de la biodiversité que nous souhaitons voir se développer :

1. Etablir un état des lieux, pour aider à définir les priorités dans ce domaine.

2. Mettre en place un large partenariat qui sera la base d'un réseau de confiance au travers de toute la commune.

3. Etre à l'écoute des personnes qui, à l'intérieur et à l'extérieur de la commune, ont déjà accumulé de l'expérience dans le domaine de la gestion de la biodiversité. C'est la mise en place d'un réseau de compétences

4. Informer et sensibiliser la population sur le sujet et être à l'écoute de leurs demandes. C'est le réseau de communication qui doit être à la base d'un large soutien des actions entreprises.

5. Connaître les possibilités d'aides financières et réfléchir à des systèmes d'autofinancement du patrimoine naturel. C'est la création d'un réseau de moyens qui doit permettre la concrétisation de la politique de développement de la nature.

En fait, au-delà du travail indispensable des associations et des particuliers, la mise en place de ces cinq éléments dépend de la volonté d'ouverture des

responsables politiques locaux et régionaux. Ici, à l'évidence, ils ont chacun, à leur niveau de compétence, compris très tôt tout l'intérêt de la démarche.

Dans chaque partenariat des fonctionnaires communaux et régionaux ont pu dans le cadre de leurs missions, avec l'accord de leurs responsables, aider à la bonne marche des choses. C'est une vision moderne de l'administration qui, non seulement, est à l'écoute du public, mais qui, bien au-delà, s'implique dans des projets de coopération qui dépassent le cadre de leur mission habituelle.

Le travail de chacun n'a pas été vain, puisqu'aujourd'hui la signature marque un large consensus sur des propositions d'actions concrètes. Déjà d'autres communes s'informent et souhaitent s'inscrire dans le même type de démarche. La présence aujourd'hui du représentant du Ministre de l'Environnement montre combien ce travail est reconnu par la Région. Elle a d'ailleurs récemment annoncé qu'elle amplifiera ce mouvement à l'occasion de l'année européenne de la Conservation de la nature.

Ici, dans la commune, sans doute que le plus difficile reste à faire puisqu'il faudra se mettre d'accord sur les priorités d'action et faire en sorte que ces projets se réalisent. Cela demandera beaucoup de temps et pas mal de moyens financiers. La Fondation y contribuera à sa mesure en accordant une aide complémentaire de 500.000 FB.

Vous avez fait le choix d'investir dans l'avenir, dans votre avenir et nous vous en félicitons. Bonne chance.

Visé : grands axes d'actions, et projet concrets

A Visé même, les partenaires du Réseau Biodiversité veilleront à ce que toutes les initiatives et actions entreprises dans le cadre du plan de développement de la Biodiversité, sous le label de la présente charte, convergent vers un objectif commun : protéger et développer la Biodiversité en suscitant, à cet effet, la participation du plus grand nombre d'acteurs et de l'ensemble de la population locale.

1. Priorité sera donnée à l'information, la sensibilisation, l'éducation et la participation du public, notamment au niveau des écoles. La population est informée régulièrement de l'état de la Biodiversité, de l'évolution du Plan de Développement de celle-ci. Elle sera invitée à s'y associer concrètement.

2. Un statut de protection sera recherché pour les sites d'intérêt biologique majeurs qui ne sont pas préservés. Les partenaires susciteront les études et les négociations indispensables à la mise en oeuvre d'un tel statut et y apporteront leur concours.

3. Le maillage écologique, intégrant les biotopes d'intérêt majeur et secondaire, les zones refuge, les voies de communication et de dispersion pour la flore et la faune, fera l'objet de mesures de protection et de renforcement. Dans cette perspective, la restauration d'un couloir mosan de refuge et de dispersion pour les espèces sauvages sera prioritaire. **Des actions spécifiques de restauration de la Biodiversité concerneront le monde agricole, en particulier les exploitants de vergers et de prairies, ainsi que les propriétaires de jardins privés.**

4. Des programmes visant la protection d'espèces menacées en Région wallonne et pour lesquelles les biotopes visétois revêtent une importance particulière seront mis en oeuvre. Ces projets concerneront non seulement les espèces elles-mêmes, mais chercheront également à protéger et à restaurer leur habitat.

5. La protection de la Biodiversité et le développement durable sont des projets de

Projets dans lesquels le CARI est impliqué en collaboration avec le G.A.W.I.

Projet à court terme : Création d'une haie expérimentale de démonstration autour d'un verger conduit en production intégrée.

Projet à moyen terme : Développement du projet court terme et étude des possibilités de diffusion de la haie auprès des fruiticulteurs.

Projet à long terme : Haies sauvages adaptées aux vergers de production : promotion de l'expérience visétoise en dehors des limites communales.

société qui ne peuvent ignorer les membres les plus défavorisés de celle-ci. C'est pourquoi, autant que possible, les actions conduites dans le cadre de cette charte intégreront un volet social dont le principe sera d'intégrer à la conception, la réalisation et au suivi de projets, des personnes socialement défavorisées ou des organismes employant de telles personnes.

Les partenaires du «Réseau Biodiversité Visé» s'engagent, en signant cette Charte, à s'impliquer activement dans la réalisation des objectifs susmentionnés et à mettre leurs compétences au service de la concrétisation des projets auxquels ils sont associés.

La voie est ouverte pour les autres communes wallonnes

La Région wallonne a très tôt collaboré à la bonne mise en oeuvre de ces premiers Contrats Biodiversité. Repris comme un des dispositifs à mettre à la disposition des communes dans le projet de Plan de Développement Durable Wallon, la Région compte, à l'occasion de l'Année européenne de la conservation de la nature, étendre ce concept à d'autres communes de Wallonie.

LA FONDATION ROI BAUDOUIN
LE GROUPE «RÉSEAU
BIODIVERSITÉ VISÉ»

APIS - Centre liégeois

Ets Henri RENSON
rue Sabarée, 176
4602 VISE (CHERATTE)
Tél. 041/ 62 31 26

Centre d'élevage, de sélection et d'insémination

Reines élevées sur souches sélectionnées prolifiques, abeilles douces, actives, rustiques qui s'acclimatent partout
Reines fécondées naturellement : 600 FB
Reines sélectionnées inséminées : 1400 FB

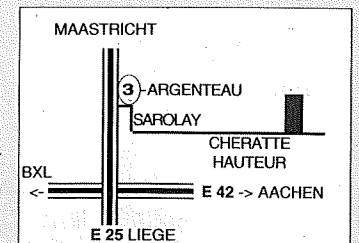
Fabricant d'appareils à inséminer

Différents modèles à prix intéressants

Vente de matériel apicole

Ruches, extracteurs, matériel d'élevage, cire gaufrée, miel, librairie...

Ouverture :
Semaine de 14 à 20 h
Samedi de 10 à 18 h



1995, Année européenne de la conservation de la nature

C'est toujours l'année de quelque chose. Mais beaucoup de thèmes ne retiennent guère l'attention. 1995 fera exception. A l'invitation du Conseil de l'Europe, l'an nouveau consacrera la nécessité d'une nouvelle dynamique en faveur de la nature. Les apiculteurs ne seront certainement pas insensibles à ce grand mouvement en faveur d'une plus large biodiversité de nos milieux de vie.

Nos papillons nous quittent sur la pointe des ailes. La diminution de leur nombre ne nous saute pas aux yeux car nous voyons toujours des papillons voler autour de nous. Néanmoins, les chiffres sont formels : partout en Europe, les papillons sont en régression, certaines espèces ont déjà disparu et beaucoup sont au seuil de l'extinction. Dans nos régions, une étude de deux chercheurs de l'UCL vient de dresser un triste constat : parmi les 116 espèces différentes de Wallonie, 16 n'ont plus été observées depuis 1980 et doivent être considérées comme disparues ! Comment expliquer ce phénomène ? Très spécialisés, les papillons dépendent souvent d'un milieu particulier auquel ils ont adapté leur apparence et leur comportement. Ainsi, beaucoup de chenilles ne peuvent se développer que sur une plante bien précise. Et quand cette plante devient rare parce que les milieux où elle vit sont banalisés, la population de ce papillon suit d'office le même mouvement. Même des papillons polyvalents sont en régression tant les bouleversements que subissent les milieux naturels sont importants. On peut effectuer le même constat pour des chauves-souris, des orchidées ou des bourdons de nos régions. Nombreuses sont en effet les espèces victimes de l'évolution de nos paysages.

Les horizons nouveaux sont arrivés

En 1970, le Conseil de l'Europe lançait une année européenne pour la conservation de la nature. Cette grande instance internationale réussit un



immense travail de sensibilisation à une époque où les attentions étaient bien loin des tourbières et des pelouses calcaires. La nécessité de protéger nos richesses naturelles en danger fut largement vulgarisée. Les inquiétudes des scientifiques et naturalistes furent enfin partagées. C'est à cette époque que nombre d'associations virent le jour. Mais à l'actif de la campagne internationale, il faut surtout porter la création de réserves naturelles et la naissance de législations. Dans notre pays, la Loi sur la conservation de la nature porte la date du 12 juillet 1973. Depuis vingt-cinq ans, les efforts de conservation de la nature ont permis la création de milliers d'hectares de réserves naturelles. La Région Wallonne consacre actuellement un montant annuel de 30 millions de francs à l'acquisition de sites de grande valeur écologique. Le chiffre de 6 000 hectares de réserves sera bientôt atteint. A cette surface, il faut encore ajouter toutes les réserves développées par les

associations. Créer des réserves naturelles est une bonne chose. Ces territoires protégés permettent de sauvegarder des richesses locales souvent exceptionnelles. Mais les raréfactions continues d'espèces de papillons, de chauves-souris, d'orchidées ou de bourdons nous montrent aujourd'hui que les réserves ne peuvent à elles seules maintenir une diversité biologique globale. Parce qu'en dehors de ces petites surfaces, les milieux naturels continuent de subir une importante mutation. Pour s'en rendre compte, il suffit de comparer deux cartes postales. Le même paysage à quarante ans d'intervalle. Que de haies arrachées, combien de mares comblées, de talus ou fossés nivelés, de petits vergers disparus... L'urbanisation réduit les surfaces non bâties, l'évolution agricole simplifie les zones de culture. Une des conséquences les plus importantes de cette évolution est la rupture entre les

Le Carnet Européen

JANVIER - FEVRIER 1995

EDITORIAL

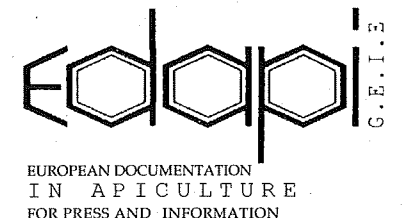
Fin 1991, sept revues apicoles de différents pays européens décidaient de travailler ensemble et de mettre en commun certains de leurs articles. EDAPI était créé. Dans le contexte du marché européen (formule consacrée à l'époque, souvenez-vous) nous nous étions dit simplement : "Pourquoi ne pas mettre en place une démarche qui permette à chacun non seulement de s'ouvrir vers les autres pays, mais également de travailler avec une philosophie et un objectif communs : améliorer la qualité et la diffusion de l'information en apiculture ?" en faisant en sorte que chaque revue garde sa spécificité. Dans ce domaine, il y avait une "première" à réaliser. C'est ainsi que depuis deux ans, vous avez lu bon nombre d'articles accompagnés de notre logo



en coin de page. Vous avez découvert de nouveaux rédacteurs, des sujets plus inhabituels... Mais après ce premier pas, nous souhaitons encore aller plus loin. Nous publions donc cette année un encart EDAPI que vous retrouverez régulièrement dans votre revue. Son nom : "Le Carnet Européen". Nous y présenterons des articles, reportages et informations concernant la technique apicole, l'élevage, la recherche... Ils seront ouverts sur l'Europe et des sujets d'actualité

y seront également traités avec un recul souvent bien nécessaire. Ainsi, dans ce premier numéro, nous vous proposons d'expliquer où nous en sommes à Bruxelles, un an après la manifestation qui a mobilisé certains d'entre nous. Nous tenterons aussi une réflexion sur la parution d'un livre qui a remué le monde apicole récemment, il s'agit de Toxic bouffe. Nous vous soumettrons quelques pistes de réflexion. Vaste pari, nous direz-vous... Certes, mais pourquoi pas ?... En 1992, notre projet de pool d'articles avait laissé beaucoup d'entre nous sceptiques. Aujourd'hui "Le Carnet Européen" se met en place. Souhaitons lui bonne chance.

**P. Bonnaffé
E. Bruneau
C. Dautre
F. Pineau**

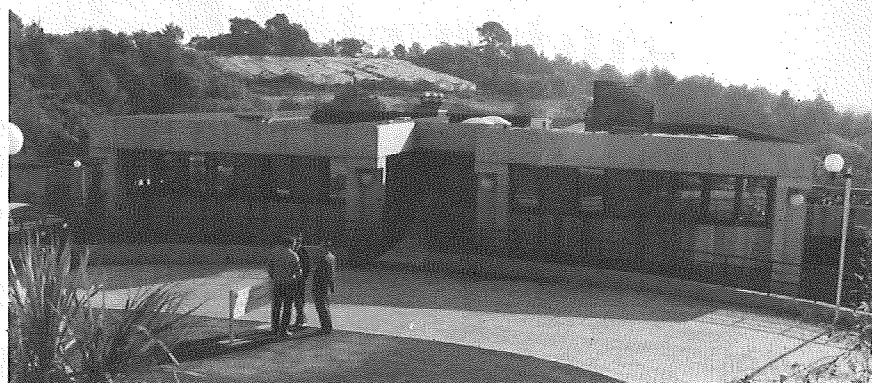


**Contact : Etienne Bruneau
4 Place Croix du Sud
1348 Louvain-La Neuve
Belgique
Tél : 32 (0) 10 47 34 16
Fax : 32 (0) 10 47 34 90**

S O M M A I R E

- | | |
|---|--|
| 1 | Edito |
| 2 | Journée "Portes ouvertes" à Sophia Antipolis |
| 4 | Bruxelles. Un an après |
| 5 | A propos de Toxic bouffe |
| 6 | La recherche des meilleures lignées |

Journée "portes ouvertes" à Sophia Antipolis



Le CNEVA (Photo APISERVICES)

Le 18 novembre 94, le Laboratoire de Pathologie des Petits Ruminants et des Abeilles, installé à Sophia Antipolis depuis 1990 organisait une journée "portes ouvertes" à l'intention des apiculteurs et de ceux qui s'intéressent aux abeilles et aux produits de la ruche (consommateurs, techniciens, etc.). Une initiative intéressante et qui a connu un certain succès puisque près de 200 personnes ont pu visiter les locaux, s'informer sur les travaux des laboratoires et discuter avec les techniciens et responsables de projet.

La visite se faisait par groupe de 12 à 20 personnes à qui le nouveau directeur, monsieur Michel PEPIN présentait les activités du centre. Il insistait sur le désir de favoriser les contacts et de sortir du statut de "parent pauvre" au sein des services vétérinaires. Il s'alarmait notamment à propos des contraintes budgétaires nationales qui risquaient fort de les obliger à limiter les actions de formations apicoles en matière sanitaire. Quand on connaît les problèmes de pathologie sur les ruches et la faible connaissance de beaucoup d'apiculteurs, il y a là de quoi s'inquiéter...

L'activité de laboratoire couvre deux domaines :

- La pathologie apicole
- La qualité des produits de la ruche.

La pathologie apicole

La pathologie apicole s'est surtout focalisée sur deux aspects : l'impact des produits phytosanitaires sur la résistance de l'abeille aux maladies (notion d'affaiblissement de la ruche) et les moyens de lutte contre les maladies infec-

tieuses et parasitaires des abeilles, en particulier la varroatose. Cette Unité dispose d'un rucher expérimental et d'installations de type insectarium pour réaliser les essais de traitement ou établir des normes (DL50, LMR) pour les produits phytosanitaires. L'Unité assure également un rôle important dans l'information et la formation d'apiculteurs (cours supérieur apicole, cours itinérants) et dans la collecte des informations sanitaires du cheptel apicole (Réseau d'Epidémiologie-Surveillance Apicole National ou RESAN ; laboratoire de référence pour l'Office International des Epizooties (OIE) et la FAO).

Deux projets de recherche et d'appui technique sont plus particulièrement d'actualité et concernent l'un la mise en évidence d'éventuelles résistances des varroas au fluvalinate (Apistan), et l'autre l'établissement d'un dossier d'autorisation de mise sur le marché pour une spécialité à base de tétracycline pour lutter contre la loque américaine.

Alerté par les problèmes varroa rencontrés par les apiculteurs italiens (mais les Italiens ne sont pas

les seuls), le laboratoire mène des expérimentations pour tester l'efficacité du fluvalinate. Il semble certain dès maintenant que si les traitements sont mal appliqués (réutilisation de lanière, une lanière au lieu de deux, lanières mal positionnées par rapport au couvain...) **le produit n'a plus une efficacité de 95 à 98% comme auparavant.** Sur un traitement mal fait, ce taux peut descendre à 70% voire moins, et dans ce cas ce n'est pas forcément un problème de résistance qui est en cause. **Soyons très vigilants sur nos pratiques.** Par ailleurs, le labo travaille à comparer l'efficacité de quatre matières actives : flumétrine, amitraz, roténone et huiles essentielles du produit Apilifevar.

Le laboratoire note aussi une recrudescence des loques dans de très nombreuses régions et constate de plus en plus que les produits phytosanitaires, s'ils ne sont pas toujours directement mortels pour les colonies aggravent bien souvent leur état sanitaire ou que réciproquement leur état sanitaire connaît une brusque aggravation sur un problème phytosanitaire.

La qualité des produits de la ruche.

L'Unité Qualité de produits de la ruche assure un nombre important d'analyses de miels, gélées royales et autres produits dérivés. Ces analyses ont pour rôle de définir leur composition et leur conformité à la législation, de déceler la présence de résidus d'origine médicamenteuse (tétracyclines essentiellement), phytosanitaire (pesticides) ou environnementale (métaux lourds). L'analyse pollinique (mélissopalynologie) et les qualités organoleptiques des miel permettent de confirmer l'origine



Visite du rucher (photo APISERVICES)

géographique des produits et leur appellation. L'Unité s'efforce d'optimiser ces techniques d'analyse et cherche à développer de nouvelles approches pour, par exemple, mieux définir les critères pour les appellations d'origine (appellations d'origine protégées, indications géographiques de provenance et attestations de spécificité européennes).

L'ensemble des personnels du laboratoire assure aussi un rôle important dans le conseil et l'appui technique auprès des organisations interprofessionnelles, des éleveurs ou vétérinaires, et des apiculteurs.

Il était intéressant de se rendre compte que **l'analyse d'un miel ne se fait pas sur la seule base d'une analyse pollinique** mais que bien d'autres critères entrent en jeu pour définir un miel : la teneur en eau et HMF bien sûr, mais aussi le dosage des sucres, l'activité diastasique, le PH acidité, la coloration, la conductibilité électrique et l'examen organoleptique. C'est en croisant ces différents critères qu'on détermine la qualité qu'un miel et les différents laboratoires européens coopèrent de plus en plus pour harmoniser leurs méthodes.

Les analyses toxicologiques du miel concernent autant la protection animale que l'hygiène alimen-

taire (présence de pollution environnementale ou de produits de traitement).

Il faut savoir par exemple que si on trouve parfois sur quelques miels des traces de fluvalinate, les résidus concernés ne sont absolument pas toxiques pour l'homme.

Ce compte-rendu ne peut pas redonner dans le détail des explications sur le fonctionnement du laboratoire, l'expérimentation sur les ruches, etc. Si cette journée donnait une bonne approche du travail du centre, elle ne laissait pas toujours la possibilité d'approfondir telle ou telle question sur lesquelles **les réponses restaient laconiques et c'est bien dommage.** Il est vrai que l'importance et l'hétérogénéité des groupes ne permettaient pas toujours les développements attendus par certains. Cependant nos chercheurs devraient garder à l'esprit que si les gens se déplacent pour les rencontrer, ce n'est pas seulement pour admirer un joli labo mais pour en connaître quelques uns des résultats. En tout état de cause, cette journée reste une bonne initiative et nous souhaitons que de journée "portes ouvertes" elle deviennent aussi journée "livre ouvert". ■

Paul Bonnaffé

Bruxelles, 1 an après...

Le 24 janvier 1994, plus de 2000 apiculteurs européens se mobilisaient à l'appel du COPA COGECA pour alerter les pouvoirs publics et marquer leur mécontentement devant la façon dont la Commission considérait la filière. La mobilisation fut importante, toutes vos revues apicoles s'en sont fait l'écho.

Nos revendications étaient les suivantes :

1 : Une prime permettant de conserver un cheptel apicole suffisant pour assurer la pollinisation des plantes entomophiles en Europe.

2 : Une aide en vue de compenser les pertes de revenu des apiculteurs professionnels pour mieux faire face à la concurrence des miels importés.

3 : Une modification de la directive 74/409/CEE en vue d'une meilleure information des consommateurs.

4 : La mise en place d'une réglementation européenne relative à des normes de commercialisation communes pour le miel.

Dès le 25 janvier, le conseil des ministres demandait à la Commission de faire des propositions. **Pour la première fois, le pouvoir exécutif prenait notre filière en considération.**

Le rapport de la Commission

Fin juin 94 la Commission proposait un document de réflexion. Ce texte faisait une description de la filière et de ses problèmes, parlait de mesures de soutien à l'apiculture, notamment dans le cadre d'aides aux structures, de mesures régionales, de soutien à la qualité... Le chapitre final "Perspectives et propositions" redisait le rôle de l'abeille dans l'environnement et

DES PROPOSITIONS POUR UNE DIRECTIVE MIEL

En septembre, la Commission (DGIII) faisait une proposition de directive relative au miel. En octobre une réunion inter européenne des laboratoires d'analyses faisait part de ses remarques, notamment sur l'aspect technique et proposait de travailler d'avantage à une harmonisation de leur méthode d'analyse, ce qui est en soi un grand progrès. La proposition de directive est succincte mais il faut savoir qu'avec la directive sera publié le cahier des charges des méthodes d'analyse et de leur interprétation. Par ailleurs la directive donne la possibilité de proposer une réglementation de marché plus précise.

Le groupe miel du COPA a fait part de ses remarques et insisté entre autres sur la mention obligatoire dans l'étiquetage de la provenance du miel.

Pour le moment le texte définitif de cette directive n'est pas connu mais les éléments dont nous disposons et les remarques faites (si elles sont retenues) peuvent être une avancée par rapport à la directive 74/409 qui régit actuellement notre produit.

proposait :

→ une amélioration des conditions de la production (cofinancement de programmes nationaux, mise en réseaux de centres régionaux apicoles ...)

→ une étude à effectuer par les états membres sur la structure du secteur tant au niveau de la production que la commercialisation et de la formation des prix.

Dés juillet et courant octobre, le groupe du COPA se réunissait et faisait part de sa déception par rapport à la faiblesse des propositions faites et réfutait une partie des analyses économiques proposées. Le rapport de la Commission s'appuie en fait sur un système d'aides déjà existant avec des mesures généralement peu accessibles à l'apiculture. Pour le COPA, il est indispensable de prévoir un système de mesures spécifiques en faveur du secteur apicole. Chacune des délégations nationales devait alerter leurs ministères respectifs pour qu'ils fassent pression sur la Commission dans ce sens.

La décision des ministres

Fin octobre, le Conseil des ministres de l'Agriculture demandait à la Commission de "proposer un règlement cadre sur la base du document de réflexion". Le Conseil

n'a donc pas dégagé de majorité pour travailler dans le sens des revendications du groupe miel du COPA. Il est clair que l'apiculture n'est pas une préoccupation majeure des ministres de l'agriculture de la Communauté.

Les conclusions à tirer ne peuvent être que provisoires. En janvier-février, la Commission proposera un règlement cadre où l'on ne trouvera pas d'aides directes mais des mesures structurelles ou régionales ou spécifiques à telle activité de la filière. Le dossier sur la directive définissant et protégeant le miel devrait progresser en 95. Plusieurs délégations du COPA se sont retrouvées en Espagne en novembre dernier (Don Benito). Elles ont manifesté clairement le désir de se mobiliser encore d'avantage sur les objectifs du groupe et d'envisager une action ce printemps.

Si on considère les quatre points évoqués en début d'article, les deux premiers n'ont pas abouti, les deux autres sont en cours et la Commission proposera sans doute des aides indirectes qui ne concerneront pas tout le monde. Pas de quoi pavoiser peut-être mais rendons nous compte que nous avons plus progressé en 1994 que durant les quatre années précédentes. ■

Paul Bonnaffé

A propos de "Toxic bouffe"

QUE PENSER DU LIVRE ? QUE DIT-IL ?

"Toxic Bouffe" n'est pas un ouvrage traitant du miel ou de l'apiculture mais de l'ensemble des produits toxiques que l'on peut trouver dans la nature et donc en bout de chaîne dans notre alimentation. En fait, on sort bien perplexe de la lecture de ce livre car tous les produits y passent (ou presque). A se demander comment il se fait que notre espérance de vie augmente malgré tout au fil des décennies. Et au milieu de tout cela, le miel est égratigné au passage : on y mentionne des traces de produits phytosanitaires, la présence occasionnelle d'antibiotique et certaines fleurs butinées contenant des produits toxiques. Il est clair qu'un tel livre ne pouvait qu'attirer certains journalistes en mal de sensation pour en saisir quelques extraits et faire frémir le lecteur à bon compte. Il semble que le livre soit bien documenté et argumenté. Mais on ne peut que regretter un manque de relativisation. Pour nous, le miel est un produit naturel issu de la fleur. Nous

savons tous qu'il constitue un milieu bactériostatique défavorable à toute multiplication des bactéries (acidité, concentration en sucres...) et cela personne ne le conteste. Qu'on y trouve des traces de la pollution environnante, c'est malheureusement vrai. Faut-il pour autant jeter le discrédit sur le produit. Non. Qui déciderait de cesser de respirer sous le prétexte que son air est pollué...

Qu'une prise de conscience écologique soit nécessaire, c'est indiscutable, mais tous les moyens pour y arriver ne sont pas forcément bons. Personne ne s'y retrouve. ■

Paul Bonnaffé

QUE TROUVE-T-ON DANS LA BIBLIOGRAPHIE ?

Si vous parcourez les articles scientifiques qui présentent les analyses de résidus dans les miels, vous serez probablement étonné de constater que certains miels peuvent contenir des substances aussi diverses que des pesticides, des médicaments, des métaux

TOXIC BOUFFE : QU'EN PENSENT LES POUVOIRS PUBLICS ?

Pour connaître la situation en France, nous avons interrogé les instances officielles au sujet de cette publication. La réponse pour le moment reste laconique. M. Pépin, le directeur du laboratoire de Sophia Antipolis nous renvoie à la sous direction de l'hygiène alimentaire qui dispose de plusieurs rapports concernant un plan de surveillance des miels, rapports rédigés semble-t-il par le dit laboratoire. Par ailleurs, le directeur assure qu'il travaille à rassembler d'autres documents pour publication, que le problème les intéresse vivement et qu'il souhaite "mettre en œuvre une action dans ce sens, en concertation avec les autorités sanitaires et organisations professionnelles."

Force nous est de constater que pour le moment la réponse est inexistante et que chacun attend de l'autre qu'il fasse le premier pas.

P.B.

lourds et de la radioactivité. Il n'y a pourtant aucune raison de s'alarmer car une analyse plus fine de la situation nous permet de la relativiser.

Ainsi, si l'on retrouve parfois des herbicides, insecticides et fongicides, ceux-ci sont, dans la plupart des études, à l'état de traces ou à des seuils de l'ordre de 1-2 % des quantités admises par l'U.E. pour les fruits et légumes. Dans les miels importés, le principal risque vient des pesticides organochlorés.

Les traitements autorisés par la législation et réalisés dans de bonnes conditions n'ont pas d'incidence sur la qualité des miels. Par contre, pour qui travaille en dehors de ces conditions, les risques de résidus sont réels. La stabilité de nombreux antibiotiques dans le miel (jusqu'à plusieurs années) ne peut nous laisser indifférent. Il n'est donc pas question d'utiliser ces produits en présence de hausses, ni de multiplier les traitements à titre préventif.

L'utilisation du miel comme bio-indicateur a amené les chercheurs à analyser la présence de métaux lourds. Bien que ces métaux aient été détectés, ils se situent loin en deça des seuils légaux tolérés. Ils sont le reflet de la pollution atmosphérique des régions de récolte.

Les problèmes de radioactivité de miels n'apparaissent que dans les zones contaminées. On constate que les miels de miellat y ont une radioactivité plus importante que les miels toutes fleurs.

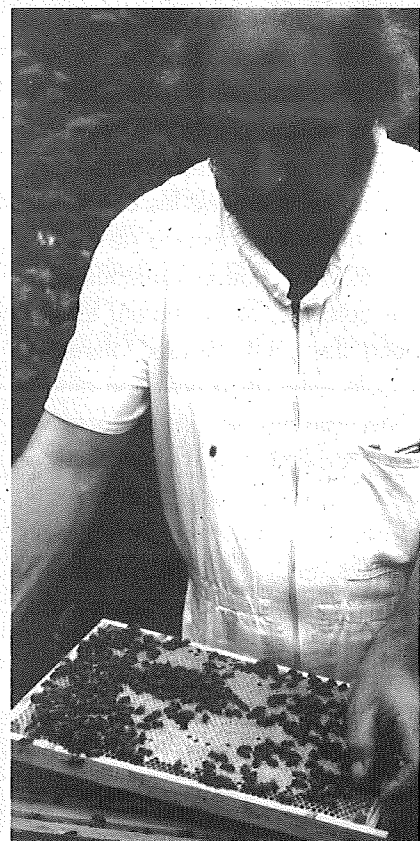
Au vu de tous ces éléments, sans analyses, on ne peut donc garantir l'absence de résidus dans un miel dont on ne connaît pas la provenance. ■

Etienne Bruneau

A la recherche des meilleures lignées

Keld BRANDSTRUP

Élever et sélectionner l'abeille suppose de contrôler parfaitement son élevage et la fécondation. Il faut également un objectif : obtenir les meilleures lignées en y introduisant les caractéristiques intéressantes de différentes races. Keld Brandstrup fait partie du petit groupe d'éleveurs reconnu sur le plan international. Nous l'avons rencontré. Voici quelques réflexions et remarques recueillies sur son travail de sélection.



KELD BRANDSTRUP (photo CARI)

L'exploitation de Keld BRANDSTRUP se situe au cœur du Danemark sur l'île principale à quelques kilomètres de la côte. Il conduit 300 colonies, aidé de son épouse et d'un assistant en saison. La sélection et l'élevage de reines prennent l'essentiel de leur temps, les colonies étant là principalement pour tester différentes lignées. Une coopérative rachète l'ensemble du miel produit. Chaque colonie a sa fiche et fait l'objet d'un suivi régulier durant la saison. Bien que de nombreux critères de sélection existent, il en a choisi 5 qui lui semblent prioritaires. Les voici par ordre d'importance : la tendance à l'essaimage, l'agressivité, le comportement sur le cadre, la récolte de miel et un test nosémose. Il met actuellement au point un test basé sur le comportement de nettoyage des abeilles au départ d'une portion de couvain surgelé. Il cote de 1 à 5 chacun de ces critères de sélection sur base d'observations quantifiables (voir encadré : critères de sélection). En fin de saison, il encode les résultats sur ordinateur et les analyse avec un programme qu'il a mis au point. Les comparaisons entre lignées se font sur des groupes de 30 colonies sœurs.

Introduction de caractères

Pour introduire certaines caractéristiques d'une race dans une lignée, un simple croisement¹ ne suffit pas. Un programme de sélection doit être mis sur pied avec pour objectif l'obtention d'une nouvelle lignée avec un nombre raisonnable de nouveaux caractères.

CRITÈRES DE SÉLECTION

Tendance à l'essaimage

- 5 : Jamais aucune ébauche de cellules de reine pondues
- 4 : Ébauche de cellule pondue. Aucune intervention. Pas d'essaimage.
- 3 : Ébauche de cellule pondue. Une intervention contre l'essaimage. Pas d'essaimage.
- 2 : Cellule de reine avec larve. Une ou plusieurs interventions contre l'essaimage. Pas d'essaimage.
- 1 : Essaimage.

Agressivité

- 5 : Aucune piqure. Pas d'utilisation de fumée.
- 4 : Pas de piqure. Utilisation de fumée.
- 3 : 1-3 piqures non provoquées.
- 2 : 4-10 piqures non provoquées.
- 1 : Agressive. Veut piquer.

Comportement sur le cadre

- 5 : Très calmes. Les abeilles se promènent même après provocation. Facile à secouer. Ne s'envolent pas.
- 4 : Calmes. Abeilles soit légèrement difficiles (ne s'envolent que lors de chocs) ou trop difficiles à secouer (trop bonne stabilité sur le cadre).
- 3 : Abeilles nerveuses. Les abeilles courent sur les cadres. Quelques abeilles s'envolent sans provocation.
- 2 : Abeilles difficiles. Les abeilles quittent les cadres. Beaucoup d'abeilles s'envolent sans provocation.
- 1 : Très difficiles. Un paquet d'abeilles en vol.

Récolte de miel

- 5 : Plus de 50 % au dessus de la moyenne du rucher.
- 4 : De 10 à 50 % au dessus de la moyenne du rucher.
- 3 : Moyenne du rucher à ± 10 %
- 2 : De 10 à 50 % en dessous de la moyenne du rucher.
- 1 : Moins de 50 % en dessous de la moyenne du rucher.

De plus, pour qu'une telle sélection soit couronnée de succès, il faut absolument avoir un contrôle total de l'accouplement².

La plupart des apiculteurs savent que les croisements entre races produisent généralement plus de miel que les croisements au sein d'une même race. Ces croisements sont cependant souvent plus essayeurs et agressifs. Tout n'est donc pas parfait. Ainsi, si vous réalisez des croisements sans connaissances génétiques suffisantes vous obtiendrez probablement une reine aux qualités supérieures. Malheureusement, elle n'aura aucune capacité à transmettre ses caractéristiques. D'où la règle connue de l'ensemble des éleveurs : il ne faut pas utiliser une reine provenant d'un croisement pour faire de l'élevage. Le travail doit donc être différent. Le Frère ADAM a montré qu'un élevage réalisé au départ de races différentes peut avoir pour résultat une race génétiquement stable dans laquelle on retrouve des caractères issus de chacune des races utilisées pour les croisements. C'est donc possible. Le travail d'introduction des caractères génétiques de l'abeille noire dans la Buckfast en est un exemple (voir encadré : noire et Buckfast). Pour réaliser une telle sélection, il

faut une bonne connaissance de la génétique et une sélection drastique. Mais ce n'est pas tout. Cet élevage nécessite une bonne connaissance des abeilles, de leur cycle annuel, de leur réponse à divers stimuli... L'apiculteur qui veut se lancer dans un tel programme doit avoir de bonnes lignées de départ et doit les connaître parfaitement. Il doit définir les caractères qu'il veut introduire dans sa lignée d'origine. Son objectif sera très précis.

Sélection pas à pas

Dès qu'il possède les abeilles présentant ces caractéristiques, il réalisera des croisements entre sa lignée d'origine et la lignée possédant les caractères à introduire. Le résultat du premier croisement sera évalué prudemment. À ce stade, il faut un minimum de 30 colonies. S'il perçoit un gain suite au croisement, il réalisera un second croisement (F2) entre les F1 afin d'obtenir une division des caractères génétiques. La génération suivante doit être large, ce qui ne veut pas nécessairement dire que l'on doit utiliser un nombre

très important de colonies. Produisons par exemple 200 reines (F2), on en sélectionnera et gardera 30 pour la fécondation. La troisième étape est de garder ces 30 reines aussi longtemps que possible et d'évaluer leurs ouvrières traits morphologiques et surtout comportementaux. Bien que l'on puisse

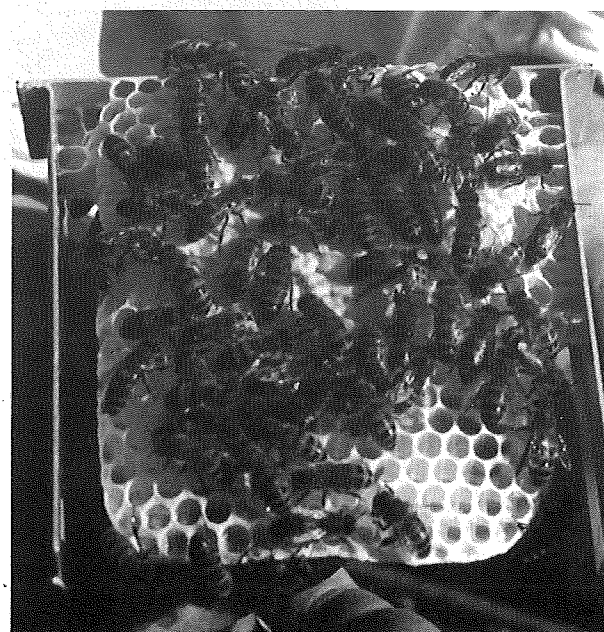
se le faire en ruche de fécondation, cette opération est préférable en ruche 3 cadres et mieux encore en colonie de production. Dans notre exemple, on ne conservera par exemple que 5 reines pour l'hivernage. Le travail suivant sera d'élever des reines au départ de ces reines après leur hivernage. Naturellement, on testera les jeunes reines inséminées artificiellement. Les séries tests doivent porter au moins sur 30 reines sœurs fécondées dans les mêmes conditions. Ainsi une reine doit produire plus d'une série afin de tester différentes fécondations. Une sélection sévère doit s'ensuivre afin d'assurer la présence du caractère désiré.

Une fécondation (nouveau croisement) entre ces séries sœurs sera parfois nécessaire pour augmenter la stabilité du caractère.

La troisième ou quatrième génération doit montrer une bonne uniformité entre les ouvrières et présenter un héritage fidèle des caractéristiques souhaitées. Il est évident qu'un certain nombre d'auto-croisements doivent être réalisés au début pour stabiliser une nouvelle lignée. Cependant, à partir d'un certain seuil, une consanguinité plus forte ne permet plus d'augmenter la stabilité de la lignée, mais provoque par contre la perte de certains gènes. On doit dès lors toujours rester très vigilant et contrôler ce que l'on fait.

Keld Brandstrup a réalisé ce travail sur des abeilles anatoliennes. L'objectif était de fixer ses qualités (faible consommation hivernale et grande durée de vie) tout en évitant d'autres caractéristiques, telles que la mauvaise organisation du nid à couvain.

Le travail actuel de sélection porte sur l'introduction de certains caractères de la monticola.



Un cadron avec la reine (photo CARI)

NOIRE ET BUCKFAST

Le travail a été réalisé entre 1930 et 1940. L'objectif était de sélectionner la vitalité de l'abeille noire en évitant ses mauvais côtés (sensibilité aux maladies et mauvais tempérament).

Le premier croisement entre l'abeille noire et la Buckfast date de 1930. Des reines F1 ont été fécondées par des mâles F1 (ces mâles proviennent de reines F2) pour produire 1200 reines F2. Ceci permet d'obtenir une réorganisation des gènes (Mendel-split). Une première sélection réalisée sur la couleur a permis d'éliminer 1000 reines. Les 200 restantes ont été fécondées par des mâles Buckfast. La sélection suivante s'est opérée sur les colonies. Là, seules 40 colonies présentaient une uniformité suffisante de leurs ouvrières. Il s'ensuivit une série de croisements avec des mâles Buckfast. Chaque génération a fait l'objet d'une sélection visant à rechercher les reines présentant les caractères de l'ancienne lignée Buckfast alliés étroitement aux caractéristiques recherchées dans l'abeille noire. Vers 1940, une nouvelle lignée issue de cette combinaison était créée et a été incorporée dans les principales lignées Buckfast par l'utilisation de colonies mâles dans la station de sélection.

L'importance des mâles

Pour cet éleveur, l'importance des mâles a toujours été sous-estimée. Pourtant, chaque éleveur sait qu'une bonne reine fécondée naturellement dans un mauvais environnement ne donnera qu'une colonie médiocre. Par contre, une reine moyenne fécondée par de bons mâles donnera une bonne colonie.

La sélection des colonies à mâles doit être très poussée. Ainsi, on considère que l'on a une bonne

colonie à mâles lorsque le niveau de sélection est tel que la production de miel diminue (pour devenir négligeable dans certains cas). Les autres caractères n'en sont alors que mieux stabilisés (douceur, tenue de cadre...). Les reines fécondées par de telles lignées à mâles donneront de meilleurs résultats. Maintenir ces lignées coûte cependant fort cher. Peu d'éleveurs sont donc prêts à cet investissement.

Si une lignée mâle dégénère de trop, K. B. réalise un croisement "fou". C'est-à-dire qu'il la croise avec une lignée dont le patrimoine génétique est très éloigné (croisement irréalisable naturellement). On retrouve immédiatement une vigueur remarquable. Les colonies sont alors consacrées à la production.

La majorité des fécondations sont réalisées sur la petite île de Nekselo distante de deux kilomètres des terres. Une dizaine de colonies à mâles y sont implantées au cœur du rucher de fécondation. Keld Brandstrup est le seul apiculteur de l'île (sous statut de réserve naturelle).

Il connaît le patrimoine génétique des colonies à mâles utilisées dans une station de fécondation. Les mâles sont les fils de reines soeurs. Il peut ainsi raisonnablement définir l'apport génétique des mâles comme étant celui de leurs grands-parents. Dès lors, il peut donner un pedigree comme pour d'autres animaux. La parenté des mâles facilite grandement le travail de sélection. Même si certaines personnes n'acceptent pas ce raisonnement, l'expérience montre que c'est une façon fonctionnelle d'établir un pedigree.

Les nouveaux croisements sont réalisés par insémination artificielle. Actuellement, il a créé une

lignée originaire de la sahariensis. Il aimerait l'utiliser prochainement comme lignée mâle.■

Etienne Bruneau
CARI

¹ Par croisement, il faut entendre des croisements planifiés entre races d'origines connues, éventuellement entre individus (colonies). Des croisements mixtes sans contrôles doivent être considérés comme des bâtards. Il est étonnant que l'on ait pris l'habitude de parler d'hybrides et d'abeilles hybrides en lieu et place de croisement et d'abeilles croisées. On ne peut parler d'hybrides entre un caniche et un colley, mais bien de croisement. Le mot hybride est pourtant utilisé depuis le début pour caractériser des croisements entre différentes races. Ici, nous utiliserons les termes croisement et abeilles croisées.

² Les îles de fécondation ou l'insémination artificielle sont préférables. Des stations de fécondations isolées peuvent être utilisées, mais doivent être sûres à 100%. En Europe, on considère qu'un rayon minimum de 4 miles est requis.

Rucher de production (photo CARI)



ENVIRONNEMENT

milieux de vie. La disparition des jonctions linéaires comme les haies ainsi que la perte de densité du réseau de biotopes des espèces peu mobiles provoquent un isolement génétique qui peut mener à leur disparition pure et simple. Une évidence majeure : on ne peut garantir un avenir à la nature si, parallèlement, on ne tient aucun compte de la vie sauvage sur tout le reste du territoire.

Une nouvelle dynamique

En matière de conservation de la nature, il est indispensable de passer à la vitesse supérieure. D'où le thème proposé par le Conseil de l'Europe pour sa nouvelle campagne internationale d'action et de sensibilisation : la conservation de la nature là où elle n'est pas protégée. Une nouvelle dynamique qui doit permettre la restauration et le maintien d'un réseau écologique suffisamment dense. Cet objectif ne sera pas atteint sans une évolution des mentalités. Pour conserver et accroître la biodiversité au sein de tous nos lieux de vie, il est primordial de désormais porter un autre regard sur les herbes folles du jardin, la haie du bout du chemin, le terrain vague voisin... Beaucoup d'espaces autour de nous peuvent accueillir des plantes sauvages, des nidifications, des vols de bourdons... A nous de désormais intégrer la nature dans toutes les activités humaines. Sites privilégiés proposés par le Conseil de l'Europe : les bords de routes, les espaces touristiques, la forêt, les surfaces agricoles, les terrains militaires, les zones industrielles... Autant de lieux qui peuvent constituer un point de la vaste trame écologique à mettre en place. Si on ne s'acharne pas à les faucher tous les quinze jours, les talus, les fossés, les accotements de toutes les voies de communication, de la petite route de campagne à l'autoroute, peuvent devenir des surfaces bourdonnantes de vie. Une diversité de plantes se développent, leurs fleurs offrent nectar et pollen aux insectes butineurs, les hautes herbes peuvent abriter nids d'oiseaux, petits mammifères et cocons de papillons. La même démarche peut être appliquée dans bien d'autres sites. Les pelouses autour d'une entreprise, les plantations d'un parc d'attraction, les terrains d'exercice d'une base militaire peuvent également

favoriser la vie sauvage. Chaque village dispose aussi de lieux dont on ne soupçonne pas l'importance. Les clochers et les vastes greniers des églises sont choisis depuis des siècles comme sites de nidification par les chouettes effraies. Des chauves-souris y séjournent aussi. Grillager les entrées d'un clocher équivaut à bannir ces animaux de l'environnement local.

Une année d'actions en Wallonie

Les relais privilégiés de la campagne sont les villes et communes. Parce qu'elles constituent l'échelon de pouvoir public le plus proche du citoyen. Parce que c'est à leur niveau que sont prises nombre de décisions pouvant avoir un impact direct, positif ou négatif, sur notre cadre de vie. En matière de conservation de la nature, chaque commune a l'occasion de poser bien des gestes. Une action importante aux yeux des apiculteurs est proposée à chaque entité : la gestion intégrée des bords de route au niveau communal. Les bords de route constituent un potentiel inestimable pour la faune et la flore sauvages. Des aides financières seront disponibles, principalement pour informer la population des mesures prises. Dans un second temps, les communes qui le souhaitent pourront s'engager dans la voie d'un plan de développement de la nature. Cette démarche nécessite le rassemblement d'un large partenariat au plan local, la réalisation d'un inventaire des richesses naturelles et la mise au point d'un programme de réalisations pour les cinq années à venir. Un soutien financier et technique sera bien sûr apporté par la Région Wallonne.

Les associations, les écoles et les entreprises : d'autres moteurs pour les actions sur le terrain

La conservation de la nature est le combat de chaque jour de nombre d'associations de naturalistes. L'Année européenne constitue une opportunité importante d'accroître l'impact de leurs actions. Mais d'autres associations comme les mouvements de jeunesse, les comités de quartier ainsi que les

écoles et les entreprises ont également eu l'occasion de présenter des projets. Parce que tous peuvent assurer la gestion écologique de terrains ou mener des actions de sensibilisation. Le CARI qui a introduit deux projets sera lui-même actif dans le cadre de l'Année européenne.

Au travail !

Le grand public qui sera informé par une foule d'initiatives est aussi invité à participer à l'Année européenne. Un jardin, un bout de haie, une friche peuvent jouer un grand rôle dans le maintien de la biodiversité au niveau local. Si on oublait que la diversité de la nature constitue le baromètre de la qualité de notre milieu de vie, la joie de toucher une gousse de genêt qui va aussitôt éclater afin de disperser ses graines, le plaisir d'écouter le cri de la chouette hulotte dans la nuit, de goûter la saveur des fraises des bois, de sentir l'odeur des champignons dans une clairière justifieraient à eux seuls les efforts à déployer.

Luc Noël

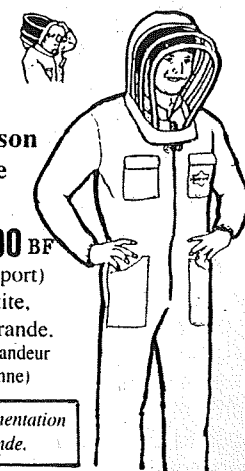
Pour tout renseignement complémentaire : Année européenne de la conservation de la nature, Comité régional d'organisation, Av. Prince de Liège, 15 à 5100 Namur, tél. : 081/32 56 49.



Fabricants et Fournisseurs
de Vêtements de Protection

B J SHERIFF

FIVE PINES, MYLOR DOWNS, FALMOUTH
CORNWALL, TR11 5UN, ANGLETERRE.
Tél 00.44.872.863304 FAX 00.44.872.865287



S36A
Combinaison
intégrale
Blanc-Kaki

Prix : 4100 BF
(franco de port)
Taille petite,
moyenne, grande.
(indiquer la grandeur
de la personne)

Tarif et documentation
sur demande.

L'APICULTURE ARGENTINE EN 1994

En période de crise apicole due, en grande partie, à la mondialisation des marchés, il est important d'affiner ses connaissances sur les pratiques des collègues à l'autre bout du monde, d'autant plus vrai quand ces derniers contribuent, pour une part importante, aux 200 000 tonnes exportées sur les 900 000 tonnes de miel produites sur la planète, à hauteur d'un pourcentage à deux chiffres. Gilles Ratia, consultant international, brosse un portrait détaillé des conditions technico-économiques de l'Argentine.

L'apiculture argentine, notamment dans les provinces englobant la pampa humide et la pampa sèche, offre des potentialités non négligeables en terme de production globale de miel et aussi en terme d'augmentation des productions agricoles par l'action de pollinisation des abeilles. Depuis une quinzaine d'années, elle s'est toujours située parmi les quatre principaux exportateurs de miels du monde (souvent *ex aequo* avec le Mexique pour la seconde place) principalement grâce à, d'une part, un niveau de connaissance élevé et, d'autre part, une flore mellifère généreuse (encore sous-exploitée à l'heure actuelle). La pression exercée sur le marché international par les miels chinois (ouverture commerciale) et par ceux de l'Europe de l'Est (nouveau redéploiement politique) tend à diminuer de façon notable le revenu moyen des praticiens argentins lequel était relativement confortable jusqu'à un passé récent. Ainsi, la planétarisation des échanges, liée à l'essor des transports intercontinentaux, s'allie aux nouveaux circuits de la grande distribution pour exercer une forte baisse des revenus des apiculteurs professionnels de tous pays. L'énorme pouvoir de négociation des prix de la part des centrales d'achats occidentales influe négativement tout aussi bien sur les gros négociants allemands que sur les producteurs de base des pays en voie de développement (chinois compris) et *a fortiori* sur les apiculteurs européens. En fait tous les acteurs de la filière souffrent, certes à des degrés divers, des prix tirés vers le bas inexorablement à coup de cents.

Beaucoup de préjugés sont à remiser en cette fin 1994.

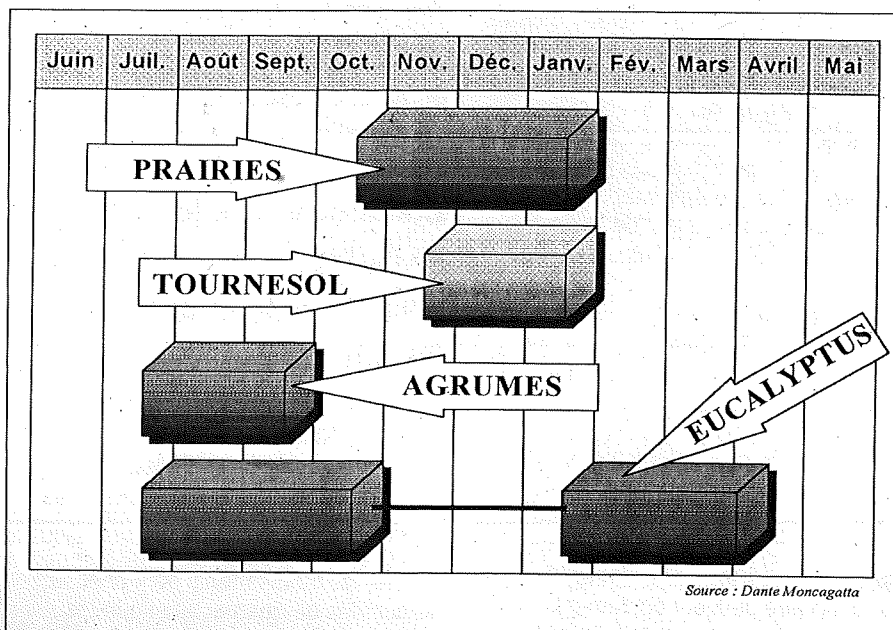
FLORE MELLIFERE

Les activités humaines ont profondément changé le paysage tel qu'il se présentait avant la colonisation. Parmi toutes les cultures, le tableau 1 résume les périodes de floraison des essences les plus mellifères.

Les miels sont commercialisés sous plusieurs appellations : "PRAIRIES" qui comprend les floraisons suivantes : trèfle blanc, trèfle incarnat, mélilot blanc bisannuel, luzerne et chardons;

"TOURNESOL" comprenant la floraison du tournesol;
"AGRUMES" comprenant la floraison d'oranger, de mandarinier et de pamplemousse;
"EUCALYPTUS" comprenant les *Eucalyptus alba*, *grandis*, *rostrata*, *saligna* et *tereticornis*;
"MILLE FLEURS" comprenant un ensemble considérable de végétaux qui donnent des «Mille Fleurs» différents d'un coin à un autre du pays, d'une année sur l'autre. Les éléments déterminants de cette flore mellifère sont essentiellement composés de deux ensembles floraux sauvages dénommés :
• "de la isla", rives des fleuves et de leurs nombreux affluents, miels à cristallisation lente car riches en

Tableau 1 : Résumé des périodes de floraison des essences les plus mellifères



lévulose, à goût suave.
• "monte", de la savane très arborée à une forêt impénétrable, miels souvent foncés, à goût fort. La végétation naturelle (primitive) ne représente plus que 15 % du territoire. Une note particulière est à apporter à propos d'une variété particulière brésilienne de soja (fleurs plus petites) qui donne du nectar (*Glycine max*).

MATERIEL BIOLOGIQUE

Races :

A l'ère précolombienne, il n'y avait pas d'abeilles sur le continent américain. Seules étaient connues les *Méliponnes* et *Trigones*, autres abeilles sociales, sans dard, peu productrices de miel. Les premières abeilles dites domestiques sont arrivées d'Europe. Depuis l'arrivée malencontreuse sur le sol sud-américain en 1956, d'*Apis mellifica* *scutellata*, abeille du centre ouest africain (expériences du Professeur Kerr de Sao Paulo - Brésil), l'Argentine a été envahie par une hybride agressive, dite "africanisée" jusqu'au 32° de latitude sud (plus bas, il fait trop froid). Cet état de fait se traduit donc sur le terrain par deux pratiques différentes de l'apiculture. Au nord, l'agressivité de «l'abeille tueuse», ainsi anciennement surnommée par les médias, oblige les apiculteurs à changer régulièrement leurs reines pour des italiennes (*Apis mellifica* *ligustica*) provenant soit directement des États-Unis (de Géorgie précisément, avec de piètres résultats - 13 \$ pièce), soit d'éleveurs locaux (8 à 10 \$ pièce), soit de leurs propres élevages. Au sud, les apiculteurs tendent à exercer une simple sélection massale des abeilles dites "créoles". Il n'existe aucun plan de sélection généalogique et la pratique de l'insémination artificielle est fort rare et non commerciale.

Répartition et densité :

Il a été estimé (et non recensé) environ 1 400 000 ruches, soit une densité moyenne de 0,5 ruche / km² pour tout le territoire. Si l'on retire les hauts reliefs andins et la Patagonie, on obtient le

chiffre corrigé de 2 ruches au km² soit une densité presque deux fois moins que celle de la France par exemple. Moins de 10 % du cheptel transhume. Les concentrations les plus fortes se situent sur les cultures de trèfles et mélilots. Le nombre moyen de ruches par rucher oscille entre 50 et 60.

Pathologies et autres nuisances :

Les degrés d'infestation par les loques (américaine et européenne), l'acariose, la nosémose, les mycoses et la varroase correspondent à la moyenne de ce que l'on rencontre dans des pays à latitude identique, à ceci près : l'abeille "africanisée", par son comportement, son régime particulier de sécrétions phéromonales et aussi grâce à un cycle larvaire plus court, semble bien moins vulnérable aux attaques de *Varroa jacobsoni*. En ce qui concerne les prédateurs, la lutte contre la fausse-teigne (*Galleria mellonella*) s'effectue dans les meilleures conditions puisque les hausses sont stockées le plus souvent en quinconce à l'air libre et à la lumière sans traitement par diffusion de dibromure d'éthylène ou de mèches soufrées. Quant aux oiseaux, mammifères, reptiles, fourmis, termites, araignées, etc..., leur impact est insignifiant et bien moins dangereux que celui de l'homme. Ce dernier est en effet à la source des épandages de pesticides sur les cultures de coton et de soja où les apiculteurs évitent généralement d'exposer leurs colonies (épandages de deltaméthrine et endosulfan notamment). Des bulletins radiodiffusés d'avertissements agricoles existent d'ailleurs à ce sujet.

MATERIEL DE RUCHERS

Convenant très bien au contexte argentin, la Langstroth Standard, avec cadres de type Hoffmann, est le seul type de ruches utilisé. Les hausses sont de dimension 3/4 corps nid à couvain et n'ont que neuf cadres. Le degré de standardisation atteint quasiment les 100 %, ce qui est

excellent et rare. Il favorise les ventes et achats sur tout le territoire et facilite l'élaboration des matériels de miellerie, surtout en ce qui concerne les machines à désoperculer et les extracteurs. Les bois utilisés sont le pin, le caroubier (*algarrobo*) ou plus rarement l'eucalyptus. Dans les grosses exploitations, nous avons relevé une moyenne de 1 U.T.H. (Unité Travail Homme) par 500 ruches avec, en période de fortes récoltes, une aide ponctuelle d'intérimaires payés à 20 \$ / jour (ou équivalent en miel).

MATERIEL DE MIELLERIE

Les principaux fabricants argentins de matériel apicole lourd se situent dans la Province de Buenos Aires. D'une manière générale, les mielleries visitées sont très bien mécanisées mais présentent plusieurs graves défauts :

- ni carrelage, ni caniveau
- servent aussi d'entrepôts, d'atelier, etc
- peu d'étanchéité aux abeilles pillardes
- sous équipement : pas de système de filtration des miels efficace
- matériel en galvanisé ou en acier peint, pas de matières inoxydables
- certains extracteurs sont à hausses. Ces dernières, obligatoirement déposées sur le sol des ruchers, sur les plateaux des camions et sur les sols des mielleries, contaminent le miel par leurs souillures.
- les défègeurs ont leurs thermostats réglés trop haut
- les machines servant à séparer les opercules du miel altèrent ce dernier par un excès de chaleur
- les maturateurs sont de toutes natures, nous en avons même vus en ciment sans peinture !
- l'usage de la vapeur pour certains instruments est souvent incohérent et participe à augmenter la teneur en eau du miel
- le remisage hivernal du matériel et son nettoyage n'ont été aperçus que dans 50 % des mielleries. Dans les autres cas, extracteurs et cuveries conservent les résidus de la dernière récolte. A la décharge des apiculteurs, il faut

dire, qu'outre le fait que l'apiculture n'est pour eux qu'une activité secondaire, le prix du miel en gros payé "tout venant" sur l'unique critère de la couleur n'incite guère aux efforts en matière de respect de certaines normes hygiéniques. En ce qui concerne le matériel de conditionnement, il est quasi inexistant, manuel et non inox.

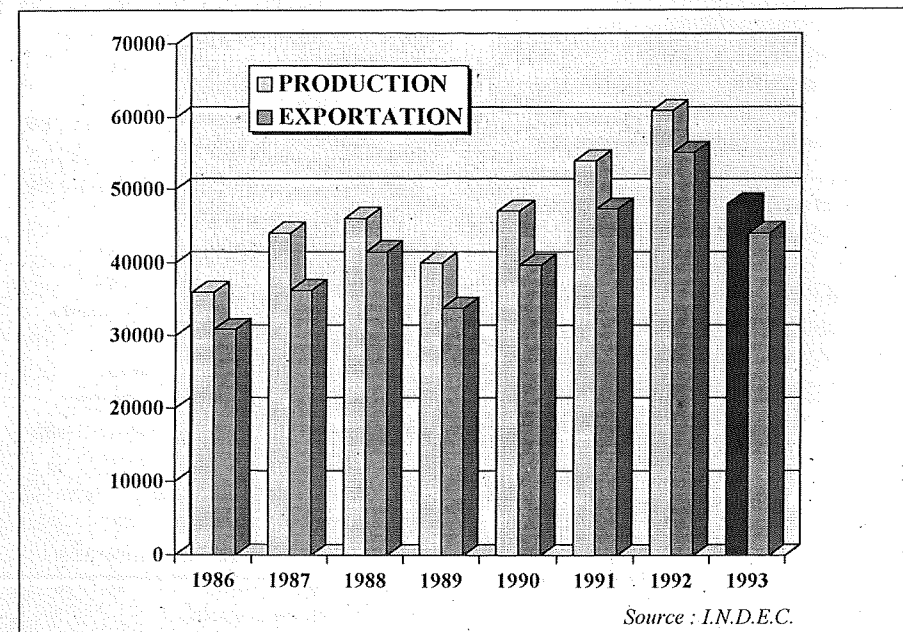
PRODUCTIONS

Miels :

L'apiculture argentine peut se résumer en quelques mots : professionnelle, moderne, standardisée, extensive, très peu transhumante, peu d'intrants, charge salariale moyenne à faible, faible sélection massale, changement

km²). Cela représente 90 000 tonnes de miel produites par six grandes régions. Quel que soit le taux de fiabilité accordé à la collecte de ces renseignements (méfiance des apiculteurs, laxisme ou incompétence des enquêteurs, données erronées fournies par les négociants, exagération d'ordre politique, etc...), on peut noter toutefois, en 1993, une forte baisse de la production pour causes climatiques. Excepté une autre baisse de production à la fin des années 80, on constate une excellente progression annuelle de 8 %. Autre fait marquant est le taux élevé des exportations : plus de 85 % de la production. Ce dernier point, conjugué au fait qu'aucune importation de miel n'est effectuée, montre le faible taux de consommation de l'argentin : 150 g miel / an / habitant

Tableau 2 : Chiffres officiels - Miels argentins (en tonnes)



des reines "africanisées", bonne mécanisation des mielleries, aucune différenciation des origines florales, mélanges indistincts des miels, vente en gros, paiement à l'enlèvement des fûts, rendement moyen (années bonnes/mauvaises — ruches faibles/ ruches fortes — nord / sud) = 42 kg miel/an/ruche. Ce chiffre relativement élevé a vraisemblablement deux causes : d'une part une bonne maîtrise du métier, d'autre part l'absence de surpâturages (charge de ruches au

Pollen :

Les quelques apiculteurs récolteurs de pollen visités utilisent tous des trappes à pollen d'entrée. La récolte moyenne est faible et se situe de 1 à 2 kg/ruche/an. Le marché n'est guère encourageant car il existe des importations plus ou moins légales de pollen d'Espagne (les producteurs espagnols sont subventionnés). Le pollen se vend localement de 7 à 25 \$ / kg.

Gelée royale :

La production de gelée royale, d'après ce que nous avons pu observer et entendre, n'a qu'un caractère d'autoconsommation familiale et se situe chez les apiculteurs qui pratiquent un élevage de reines de renouvellement. Les techniques sont donc "Doolittle & Pratt" avec finisseurs verticaux. La production ne dépasse pas les 300 g/ruche/an. Il existe des importations plus ou moins légales de gelée royale de Chine. Elle se vend localement de 200 à 550 \$ / kg.

Cire :

La cire des opercules est directement séparée du miel par un fondoir au moment de la désoperculation. La fonte des vieilles brèches se réalise généralement par des chaudières artisanales à vapeur. Sur une tonne de miel produite on compte généralement, en sous-produit, 20 kg de cire d'opercules. Les pains obtenus sont tous donnés en échange à des ciriers contre 80 % du poids en cire gaufrée.

Autres produits :

Hydromel : la commercialisation ne vient d'être autorisée que très récemment.

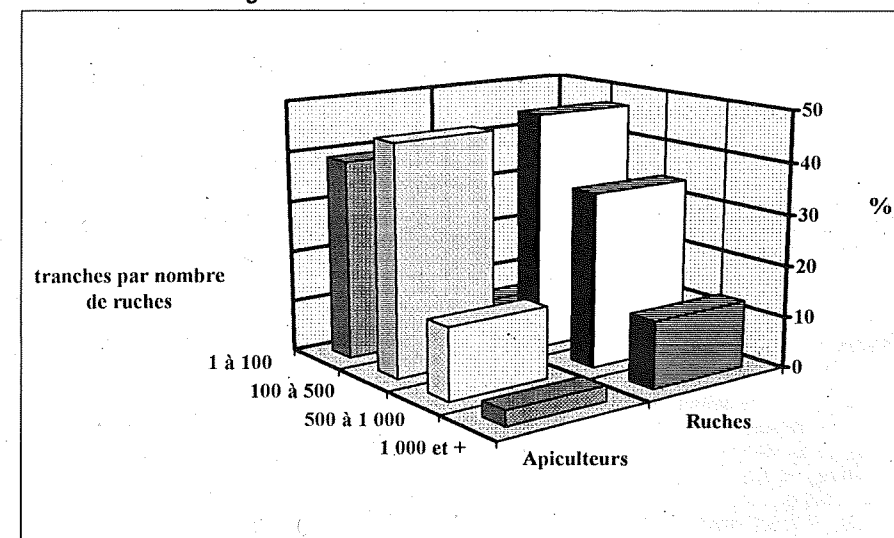
Propolis : la propolis fournie par les Laboratoires Huilén a causé, en août 1992, la mort de 27 personnes. Deux ans après, on vient d'apprendre qu'il s'agissait d'un acte criminel d'un laboratoire concurrent : contamination avec du di-éthylène-glycol : alcool organique normalement en usage dans les installations frigorifiques. Ce grave événement a suscité une énorme dépréciation des produits apicoles dans l'opinion générale. On en ressent encore les effets, même sur d'autres produits diététiques ou dits "naturels". Les prix pratiqués étaient d'environ 25 \$ / kg.

Cosmétiques : il existe quelques lignes (Colmenar del Sol, Norma Maliandi, Dietetica Rivadavia, etc...) de produits cosmétiques classiques à base de produits de la ruche (shampooing au miel, crème à la gelée royale, lotion à la propolis, etc...) distribuées dans les magasins de diététiques.

STRUCTURATION DE LA PROFESSION

Dans une proportion de 99 %, les apiculteurs pratiquent leur art comme activité secondaire, malgré le fait qu'ils possèdent en moyenne 250 ruches. Les exploitations avec 2 000 ruches ne sont pas rares (records : 12 000 et 8 000) et l'amateurisme quasiment inexistant. Les chiffres du graphique ci-après sont issus des données officielles consolidées par des extrapolations

Tableau 3 : Pourcentages



venant de différentes sources (emballages, acopiadores (= rabatteurs pour négociants), etc...). Les déclarations obligatoires sont assez souvent inexactes par peur de l'imposition fiscale (cela ne change guère avec la mentalité des pays latins de l'hémisphère nord). Les pourcentages donnent un profil de la profession plus proche de la réalité (voir tableau 3). Au niveau national, il existe deux regroupements apicoles :

• S.A.D.A. : Syndicat d'Apiculture d'Argentine, regroupe 26 associations régionales (1 par région + 4 pour la seule Province de Buenos Aires), aide au développement, formation, défense.

• F.A.D.E.A. : Fédération Argentine des Entités Apicoles, devrait regrouper les confédérations de coopératives provinciales et/ou les coopératives provinciales, mais semble en veilleuse pour le moment.

Il existe dans ce pays de très bonnes revues apicoles comme, par exemple : Boletín del colmenar, Industria apícola, El quehacer apícola, Espacio apícola et Apiservicio ainsi que quelques manuels d'apiculture spécifiquement argentins.

MARCHES

Quelques chiffres à retenir : 90 000 tonnes de miel dont 85 % sont exportées, 0.93 US \$ / kg F.O.B. Buenos Aires, 1 US \$ C.I.F. Europe.

Les miels ne sont pas du tout différenciés par les exportateurs de Buenos Aires (les 4 principaux sont : Times, Terna, Dembos et La Caluña) suivant leurs origines florales ou géographiques, mais uniquement en fonction de leur couleur. On note une différence de 0.03 \$ en moins pour les miels dépassant les 40 mm au colorimètre Pfund. Le plus gros client est la Communauté Européenne, voir tableau 4.

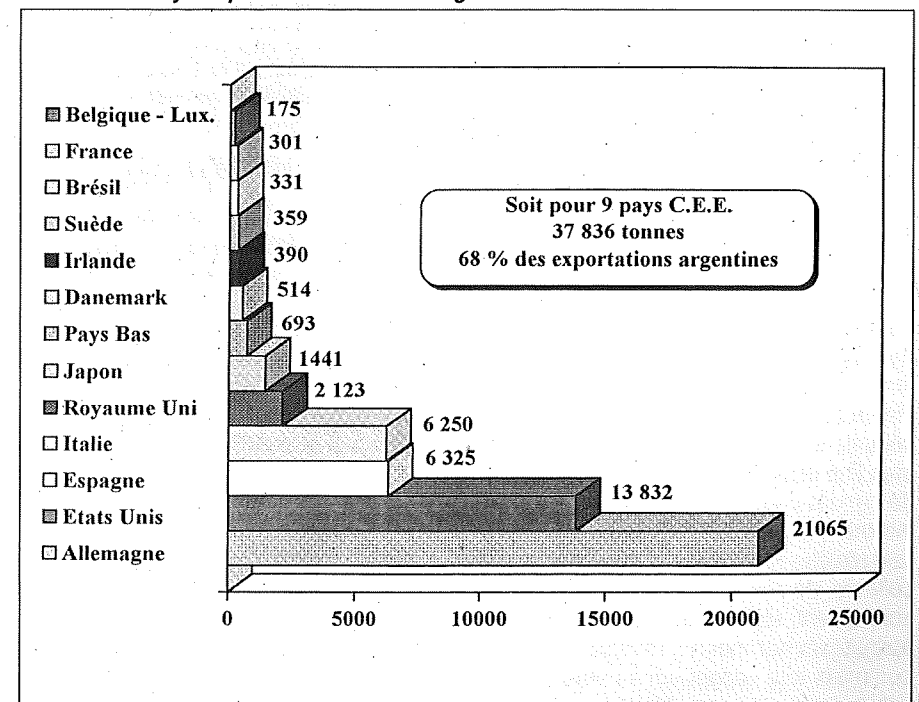
Pour le graphique 1 ci-après, les prix sont ramenés au kilogramme car les emballages ont des contenus nets très divers. Pour le miel vendu en litre, la densité 1 litre = 1.4 kg a été appliquée. L'écart des prix des ventes en gros s'explique par l'époque des transactions : au moment de la récolte (prix plancher) ou en fin d'hiver (prix plafond). Dans un supermarché de Rosario nous avons constaté des miels de la Province entre 2.65 \$ et 4.90 \$ / kg sur les gondoles produits diététiques ; l'écart est surtout induit par l'emballage (pot plastique ou pot verre) mais ceci a un caractère très marginal.

A titre de comparaison, au consommateur local :

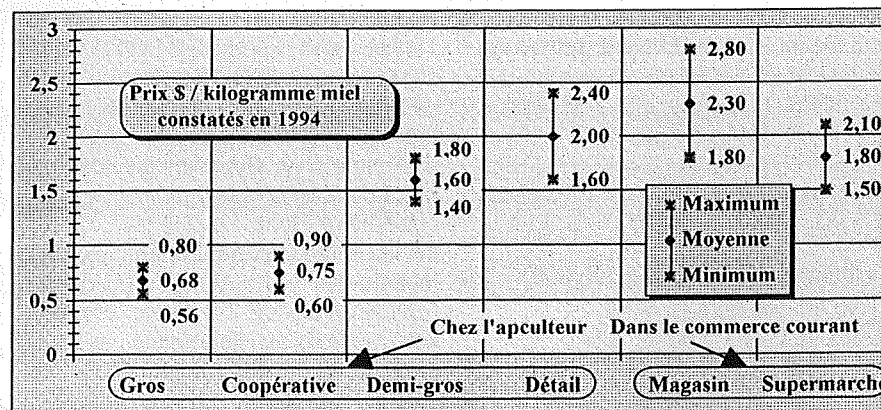
- 1 kg sucre blanc 0.70 \$
- 1 kg confiture 0.95 à 1.80 \$
- 1 kg "Dulce de leche" * 1.80 à 2.80 \$

* lait caramélisé très consommé en Argentine, un produit « culte » intouchable.

Tableau 4 : Pays importateurs de miels argentins - 1992 - en tonne



Graphique 1 : Prix en \$/kg de miel constatés en 1994.



Source : enquêtes Gilles Ratia

ATOUTS ET INSUFFISANCES DE L'APICULTURE ARGENTINE

ATOUTS

- abeilles industrielles
- vastes étendues florales inexploitées
- diversifications des biotopes
- peu de traitements phytosanitaires
- peu de densité humaine et industrielle
- pas de traitement contre fausse teigne

- récolte sans répulsifs chimiques
- pas de nourrissage au sucre
- laboratoires d'analyses compétents
- cire pure d'abeilles
- motivation humaine
- coûts de production faibles
- pas d'importation de miel, ni d'excédent de production, ni de stock

- fortes populations urbaines
- ouverture prochaine Mercosur

INSUFFISANCE

- pas de plan de sélection généalogique
- pas de différenciation des miels
- pas d'appellations régionales
- cultures de soja hyper traitées
- grandes distances et état des pistes
- traitement anti-varroa avec des tablettes en bois imprégnées de Mavrik
- pas d'inox dans les mielleries
- traitements préventifs antibiotiques
- pas de cahier des charges qualité
- chauffage excessif des opercules
- pas de formation supérieure
- filière de vente monopolistique (gros)

- pas de production de produits dérivés
- faible consommation / habitant
- pas d'études marketing int. et ext.

La recherche d'une solution passe donc par une amélioration de la qualité des miels, par leurs différenciations, par une diminution des coûts de production en sélectionnant le cheptel d'une manière plus fine et enfin par la mise en place de circuits courts, tant pour le marché interne que pour l'export, reposant sur des structures élargies et souples de collecte, de contrôle et de conditionnement, style consortium. Attention, apiculteurs européens, réveillez-vous. Les miels tout venant qui arrivent en fûts à Hambourg sont déjà très prisés

par les conditionneurs pour leur qualité et leur couleur (ne servent-ils pas d'ailleurs au coupage des miels chinois de piètre qualité), qu'en serait-il une fois différenciés et conditionnés ?

GILLES RATIA (CONSULTANT INTERNATIONAL - APISERVICES)

Bibliographie

- 1°) Directory of Important World Honey Sources, Eva Crane, Penelope Walker et Rosemary Day, I.B.R.A.
- 2°) Pest Controls and the Honeybees, I.B.R.A.
- 3°) Situación y perspectivas del mercado nacional e internacional, PROMEX
- 4°) Le marché argentin, Chambre de Commerce et de l'Industrie du Loiret
- 5°) Situación de la apicultura en el sur de Cordoba
- 6°) Argentine - Consolidation des acquis, COFACE
- 7°) La abeja, origen e importancia económica para nuestro país, H. Delle Ville
- 8°) La Provincia de Santa Fé comercializa su miel en el mercado exterior, Dante Moncagatta, M.A.G.I.C.
- 9°) Proyecto de inversión de plantaindustrial, Api-Sur S.R.L.
- 10°) Perspectiva apícola nacional, H. Delle Ville
- 11°) Divers documents de l'O.N.U.D.I.
- 12°) Apicultura em clima quente -Symposium Apimondia Brésil

Glossaire des sigles

- B.A.** Province de Buenos Aires
B.I.D. Banque Interaméricaine de Développement
B.M. Banque Mondiale
C.E.E. Communauté Economique Européenne
C.I.F. Rendu port pays importateur
E.D.A.P.I. Euro Documentation en Apiculture pour la Presse et l'Information
F.M.I. Fond Monétaire International
F.O.B. Départ port pays exportateur
I.N.D.E.C. Institut National des statistiques Commerciales - Argentine
M.A.G.I.C. Ministère de l'Agriculture, l'élevage, l'Industrie et du Commerce Province de Santa Fé Argentine
P.I.B. Produit Intérieur Brut
P.V.D. Pays en Voie de Développement
U.T.H. Unité de Travail Homme

Instances gouvernementales, O.N.G., groupements ou particuliers, votre interlocuteur privilégié pour tous vos problèmes de développement apicole :

APISERVICES- Apiculture / Informatique
F-24420 Coulaures - FRANCE
Téléphone : (33) 53.05.91.13
Télécopie : (33) 53.05.44.57
 Etudes de faisabilité, suivis, évaluations, formations à la carte, traductions, logiciels, etc.
 Expériences et références sur les cinq continents.

LE MIEL : nouvelles perspectives

TROISIÈME PARTIE : LA VENTE DIRECTE

Certains apiculteurs, pour écouler leur production, utilisent une série d'outils de promotion relatifs à la vente directe : foires, marchés, mailing, articles de presse, journées portes ouvertes... Une enquête réalisée par Laurence DUBUISSON auprès de plusieurs apiculteurs actifs dans ce domaine nous permet de mieux cerner les axes les plus adaptés en fonction de votre situation.

La plupart des apiculteurs se contentent d'assurer la promotion de leurs produits en en parlant à leur entourage. Pour certains, cette démarche n'est pas suffisante. Nous avons vu dans le numéro précédent qu'il était possible de mettre du miel en dépôt dans certains commerces. D'autres solutions existent. Voyons avant tout comment améliorer vos ventes tout en restant chez vous. Dans ce cas, vous devrez amener le client à se déplacer. Comment le motiver et l'amener à effectuer cette démarche ? Il faut travailler par étapes. La première consiste en l'élaboration d'un fichier pour des envois personnalisés.

Envois personnalisés

Le fichier, bien que très simple de conception, peut devenir un outil très efficace. Il suffit pour cela de prendre les coordonnées de tous vos clients habituels. Vous pourrez y ajouter une série de personnes qui vous semblent être des clients potentiels (membres de clubs sportifs, groupe de 3X20...). Vous pourrez même, si vous êtes particulièrement isolé, faire appel à des fichiers existants auprès de courtiers d'adresses. Une fois constitué, ce fichier vous permettra de faire un envoi (mailing) personnalisé. Il faudra cibler votre public (clients existants, clients potentiels...) et le message que vous désirez faire passer. Dans tous les cas, il sera personnalisé, même si il s'adresse à plusieurs centaines de personnes. Il est plus aisé de convaincre une personne à qui l'on

parle directement, qu'à une foule anonyme. Le mailing sera formulé de telle sorte qu'il incite et implique le destinataire : bons d'achat, concours, questionnaires, demande d'information... Un vrai dialogue peut donc s'établir avec le destinataire. Le contenu ne sera limité que par votre créativité ou par votre budget. En pratique, comment et quand peut-on faire un mailing ? Que doit comporter une lettre ?

Les occasions de contact avec vos clients habituels sont multiples :

- à l'approche de l'hiver mais aussi aux changements de saison afin de retrouver les bienfaits que procurent les produits de la ruche;
- une action promotionnelle (remise de 10 % par exemple) pendant une période déterminée;
- invitation à une journée portes ouvertes avec dégustation, extraction publique;
- possibilité de visiter le stand de l'apiculteur dans une foire artisanale ou commerciale déterminée;
- journée d'initiation à l'apiculture où les participants seraient actifs;
- etc.

Dès qu'il est défini son message, l'apiculteur pourra envoyer sa lettre à ses clients. Dans la mesure du possible, il veillera à y joindre une enveloppe-réponse avec un bon de commande.

Nouveaux clients

Pour les clients potentiels, le message est clair puisque le but est de se faire connaître et de faire connaître ses

produits. Le plus important est de faire comprendre au client qu'il peut profiter des bienfaits des produits naturels comme le miel, le pollen, la gelée royale et/ou la propolis.

Il ne faudra pas uniquement parler de ces produits mais surtout de ce qu'ils peuvent apporter d'excellent, de naturel à l'alimentation quotidienne de chacun. L'argument principal sera par exemple de ce type : « Découvrez les bienfaits des produits de la ruche ! » ou plus attractif, sous forme de question : « Connaissez-vous l'aliment naturel par excellence, qui apporte vitamines, minéraux et renforce quotidiennement votre rendement physique et intellectuel ? » (= pollen), vous pouvez également utiliser des proverbes, tels que : « Prévenir vaut mieux que guérir ! Prévenez rhumes et autres bobos de l'hiver, savourez les bienfaits que vous apporte chaque jour le miel. »

Une fois le premier message passé, vous pourrez alors et seulement citer les produits.

A cela, vous pourrez ajouter une invitation à venir visiter votre rucher, à déguster vos produits, à participer à une journée "portes ouvertes"... De manière générale, la lettre devra être claire, pas trop longue mais explicite.

Il sera bon de souligner ou d'imprimer en caractères gras les phrases et mots importants. Par exemple : les mots comme « naturel », « bienfaits », « dégustation gratuite », « amélioration du rendement physique et intellectuel »,...

Il est possible et même bienvenu de renforcer les affirmations avec des

preuves et témoignages de personnes qui sont satisfaites des produits. Il sera également opportun d'augmenter le poids des affirmations en les répétant à différents endroits de la lettre mais sous des formes variées. Ceci permettra de mieux convaincre le client de ce qu'il va gagner à consommer les produits de l'apiculteur. Reprendre l'argument dans la conclusion sera un appui supplémentaire.

Il sera plus qu'utile d'ajouter à la lettre porteuse du message, un dépliant ou prospectus. Celui-ci peut être petit, grand, d'une ou deux couleurs... Il se présentera, par exemple, en deux ou quatre facettes. Tout cela dépendra du budget dont vous disposez. Sa mission sera la même que la lettre : faire vendre. Le dépliant exposera donc les qualités et propriétés des produits de la ruche, leur récolte et conditionnement et éventuellement un article promotionnel. Le dépliant sera plus attractif s'il contient des illustrations ou photographies (ruches, abeilles, apiculteurs, pots de miel...). Il doit être créatif.

Le bon de commande

De nombreux clients, existants ou potentiels, ne prennent leur décision finale qu'après l'avoir lu. Certains vont même jusqu'à le lire avant les autres éléments de l'enveloppe parce qu'ils savent que c'est le moyen le plus rapide de découvrir ce qui est offert et à quel prix. Il sera simple et explicite afin qu'il paraisse officiel. Pour les clients potentiels, il sera utile d'intituler la carte de commande comme suit : «Bon pour un premier essai». Il est donc nécessaire d'exposer clairement sur la carte de commande : les différents produits offerts, leur contenance, leurs prix, les différents modes de paiement (chèque, à la livraison, par virement au compte...). Si la lettre d'annonce comporte une offre spéciale limitée dans le temps, il ne faut pas omettre de la rappeler sur le bon de commande. Il est à préciser que les enveloppes T (port payé par le destinataire) apportent en général plus de réponses que les enveloppes à affranchir mais cela

dépendra encore une fois du budget dont vous disposez et de l'importance de votre envoi (voir conditions à la poste).

Le télémarketing (vente par téléphone), média de marketing direct au même titre que les mailings, est particulièrement puissant quand il est combiné avec d'autres médias. Il sera parfois intéressant de faire suivre un mailing par un appel téléphonique afin de renforcer le dialogue avec le client. Ainsi, si la réponse du client tarde à arriver, un coup de téléphone permettra de savoir : s'il a bien reçu le message, si l'offre l'intéresse, s'il peut déjà confirmer sa présence à une journée "portes ouvertes"...

Les annonces dans la presse

Si le mailing vous semble trop coûteux, il vous est toujours possible de faire passer une annonce dans la presse. Avant de rédiger votre annonce, vous devrez avant tout définir la personne type à qui vous vous adressez (le prospect). Tout élément de l'annonce devra attirer son attention. Mais quel est le profil du client potentiel d'un apiculteur ? En voici quelques caractéristiques : il aime les produits naturels; il est proche de la nature et peut porter un intérêt au monde de l'apiculture, à l'avantage économique que représente la pollinisation; il veille à sa santé; il préfère un produit artisanal plutôt qu'un produit industriel;... Tous les prospects ne seront pas sensibles à toutes ces qualités et il sera plus aisé de convaincre les plus enthousiastes. Cependant, la clarté et l'orientation du message feront beaucoup.

Il faut également présenter les avantages de son produit. Derrière les produits que vous vendez se cachent d'autres valeurs : Apport de vitamines et minéraux quotidiens = bonne santé; Sucres = support d'un meilleur rendement physique, l'alimentation du sportif.

Quotidiens, hebdomadaires, toutes boîtes... Que choisir ?

Si le but de l'annonce est la connaissance et/ou la vente de

produits, le petit encart dans toutes boîtes (régional), distribué gratuitement généralement une fois par semaine suffira. Il sera bon, pour le mettre en évidence, d'encadrer le message. Les autres médias sont évidemment plus chers. Ce type de message pourra être fait plus intensément à l'approche de l'hiver, vu le type et les qualités des produits de la ruche mais aussi lors d'activités promotionnelles ou aux changements de saisons. Si le but de l'annonce est la promotion d'une journée "portes ouvertes", une invitation à visiter un rucher, à une dégustation..., il est intéressant d'envoyer un dossier de presse (articles, photos) sur l'apiculture, les produits de la ruche à des quotidiens locaux, hebdomadaires. Cette formule de message est gratuite. Toute connaissance d'un journaliste local peut se révéler précieuse.

Journées "portes ouvertes"

Les journées "portes ouvertes" nécessitent beaucoup de travail mais sont payantes. Tout doit être préparé pour que les clients soient attirés par votre travail et par vos produits. Accueil et propreté sont à tout moment de rigueur. Ces journées permettent de mieux faire connaître les produits et d'établir une relation de confiance avec les clients, de mieux comprendre leurs besoins. Elles permettent également de fidéliser votre clientèle mais aussi de l'élargir. Pour attirer l'attention des clients, les moyens sont divers : ruchette, explication sur la vie des abeilles, stand de présentation des produits bien aménagé, dégustation... Et pourquoi ne pas faire remarquer les différences entre le miel artisanal et celui qui est importé et vendu dans la grande distribution. Insister sur le fait que le miel est un produit naturel, non chauffé, non traité, récolté et mis en pots dans les meilleures conditions. A ce propos, la visite du local d'extraction, de mise en pots... peut se révéler intéressante. On peut même inviter les clients à déguster quelques plats (chauds et froids) au miel et ainsi leur prouver que le miel peut servir à d'autres fins que de sucrer une tisane, un café ou à garnir les tartines. Lorsque les clients repartiront, il serait opportun de leur remettre soit un

échantillon, soit un dépliant reprenant les produits et leurs qualités ou au moins une carte de visite. Veiller naturellement à ce que vos pots de miel soient bien étiquetés et différenciés en fonction des récoltes. Pourquoi ne pas les livrer dans de petits sachets qui reprennent un slogan de promotion du miel ou vos coordonnées ?

Tourisme découverte

Si l'on veut aller plus loin, on peut même créer un produit touristique pour les jeunes ou pour les adultes et leur famille. Nombreuses sont les personnes qui, lorsqu'elles visitent une région, aiment dialoguer avec les habitants. Pourquoi donc, ne pas profiter de cette possibilité pour faire connaître ses produits ? Vous avez tout intérêt à accueillir des touristes pendant un, deux ou trois jours pour les initier à l'apiculture. Vous aurez ainsi une relation fructueuse avec ces visiteurs. S'ils ne peuvent loger, cherchez dans votre entourage un gîte ou un autre logement. L'initiation, la visite du rucher,... sont importantes mais il ne faut pas omettre de faire goûter le miel et de leur distribuer au départ un dépliant d'informations sur les

produits. Un des buts est d'apprendre ou de réapprendre aux visiteurs ce qu'est vraiment un bon miel. Bien évidemment, ce type de tourisme vert implique une collaboration avec l'Office du Tourisme de votre région. Vous devez être mentionné dans les activités et les attractions à visiter. N'oubliez pas de profiter de votre lancement pour réaliser une campagne de presse. Vous pouvez également cibler plus précisément votre public et ne vous intéresser qu'aux jeunes. Dans ce cas, vous devrez être bon pédagogue et adapter votre vocabulaire aux enfants ce qui n'est pas à priori évident en égard à la complexité du vocabulaire apicole. Mais l'explication de la vie des abeilles est rendue plus aisée grâce à des petits dessins, petit rucher miniature... Pour les jeunes de votre région, vous organiserez, par exemple, des stages d'initiation à l'apiculture. Ces stages doivent leur permettre de

prendre conscience de l'activité apicole et de se rendre compte des qualités d'un bon miel artisanal. Bien entendu, ce type de stage se tiendra pendant les vacances scolaires (Pâques - grandes vacances) ou prendront la forme de classes vertes «apicoles», inexistantes pour l'instant.

Vous pouvez également contacter directement les écoles pour leur proposer une visite de votre rucher ? Attention, car la demande est forte et il faut pouvoir y répondre. On peut sans



problème demander une participation par enfant, ce qui vous permettra de distribuer un échantillon de miel à chaque visiteur. Il est intéressant de constituer un dossier pédagogique pour l'enseignant (dessins à colorier, explications de bases... reprenant vos coordonnées). Toutes ces «possibilités» demandent beaucoup de temps de travail mais seront à terme fructueuses.

Foires, salons et marchés

Toutes les démarches ci-dessus se font à votre domicile. Une autre façon de vendre est de se déplacer pour aller à la rencontre des clients. La foire ou le salon est une vitrine pour une profession. C'est l'endroit privilégié pour présenter ses nouveautés ou encore, pour établir des relations commerciales. Ce lieu d'échanges d'idées entre exposants et visiteurs

présente un avantage non négligeable du fait que la presse en fait un large écho. Elle touche ainsi le grand public. Mais une foire c'est aussi un catalogue géant, un banc d'essai et d'expérimentation, un tremplin commercial... Suivant qu'il s'agira d'une foire commerciale importante ou d'une foire artisanale régionale, il conviendra de décider s'il est rentable d'y participer ou non et si oui d'y participer seul ou en associant ses forces à celles d'autres artisans.

A côté de ces grandes foires, on trouve des manifestations de moindre importance (foire commerciale locale, foire artisanale, marché des artisans, marché de Noël...) qui vous seront probablement plus accessibles. Si vous cherchez à vous faire connaître, ces endroits offrent une réelle opportunité de présenter vos produits aux habitants de la région. Ces participations locales seront nécessaires avant de «s'attaquer» aux foires commerciales plus importantes.

Le plus souvent, vous aurez intérêt à vous associer avec un ou plusieurs autres petits producteurs. Cette possibilité découle bien entendu de vos relations avec les producteurs des environs. Les exemples sont nombreux : «paniers de la ménagère» proposant plusieurs produits tels que miel, fromages, poulets..., groupements de producteurs régionaux.

Au terme de cet article, nous constatons que les possibilités de promotion sont multiples. Un constat cependant, si vous voulez vendre, vous devez avant tout vous faire connaître. L'utilisation de telle ou telle technique dépendra alors de l'importance de votre production et du budget et du temps que vous voudrez bien y accorder.

TEXTE RÉALISÉ PAR
E. BRUNEAU AU DÉPART DU
MÉMOIRE DE **LAURENCE DUBUISSON**
"LA COMMERCIALISATION DU MIEL :
SITUATION ACTUELLE ET
PERSPECTIVES D'AVENIR".