sommaire

numéro **9** octobre-novembre-décembre 2024

ça bourdonne
LE DÉBAT

Êtes-vous adepte des marchés de Noël? **4**

dans votre rucher
À NE PAS MANQUER

Qu'en est-il de l'aide mise en place à la suite des difficultés de commercialisation en 2023? **5**

Déclarez vos colonies avant le 31 décembre **5**

CHEZ VOUS EN IMAGE

Transhumance de cet été **5**

filière
Connaître la production de miel en France **6**

baromètre 8

technique
Comprendre l'efficacité des médicaments contre le varroa **22**

NOURRISSEMENT

La filière se questionne, les ADA répondent! **25**

Nourrissement au candi : ce que l'on croit et ce que l'on sait **27**

l'apiculteur futé
Un présentoir à propolis **par Louis et Antoine du Gaec Noir d'abeilles** **29**

dossier 9
VENTE

Vendre son miel autrement. La commercialisation du miel par les apiculteurs français peut s'envisager par plusieurs circuits : en libre-service, en ligne, via un comité d'entreprise ou encore une animation en magasins. Il est également possible de s'associer pour mieux vendre.

qualité
LABEL

Garantir une gelée royale de qualité supérieure **30**

ce que butinent les abeilles
Les saules, des ressources précoces **32**

stratégie
L'apiculture essaime en ville **34**

ENVIRONNEMENT

Le châtaignier face au changement climatique **36**

science & avenir
Des éléments paysagers bénéfiques pour les abeilles en cas de disette **par Axel Deourtye, Itsap, Élise Verrier et Fabrice Requier (EGCE)** **38**

à butiner
Le podcast, le jeu, le livre, la recette **39**

l'agenda 40

billet

Patrick MOLLE, *apiculteur responsable des ventes de la coopérative Provence miel*

Notre filière traverse une situation sans précédent

Marquée à la fois par des difficultés de production et une crise de commercialisation simultanées, une situation que, à ma connaissance, nous n'avons jamais connue auparavant. Pour plus de détails, je vous renvoie à l'article de Cécile Ferrus sur le marché du miel. En ce qui concerne la commercialisation, la crise touche principalement le circuit long : chute, voire arrêt, des achats de miels bio, et baisse sensible pour les miels labellisés… Les causes de cette situation sont multiples, mais l'optimisme doit rester de mise.
Le consommateur est toujours à la recherche de nos productions locales, de qualité, traçables et authentiques. Nous avons ce qu'il recherche.

> « Le consommateur recherche toujours nos productions locales, de qualité, traçables et authentiques

En parcourant ce magazine, vous découvrirez que la vente de miel peut s'effectuer de différentes manières : vente en libre-service, vente par correspondance, vente et accueil à la ferme, vente sur les salons, vente aux comités d'entreprise, vente en Amap ou encore vente en groupement. Si, comme moi, vous choisissez la vente en vrac, envisagez de vous regrouper pour éviter un éclatement de l'offre face à la concentration des acteurs de l'aval (conditionneurs et grandes surfaces). Voir l'article « S'associer pour mieux vendre ».
Bonne lecture! ©provencemiel

RAPI009-sommaire.indd 3 08/11/2024 10:18