

Rendu intermédiaire groupe Apiculture

Fiche 1 : Activité entrepreneuriale

Description de l'activité

L'activité de cette entreprise est née il y a 4 ans. Guillaume Legrand a d'abord commencé l'apiculture en autodidacte avec des ruches Dadant majoritairement, mais selon lui ce n'était pas adapté pour sa pratique. Il a donc voulu améliorer ses ruches. Il y a deux ans, fort de son expérience de menuisier, il a construit une ruche kenyane qu'il a améliorée. Il s'agit d'une ruche traditionnelle africaine qui ne demande que peu de matériaux pour sa fabrication, initialement construite en béton ou en terre, avec de simples barrettes en bois et des amorces de cire en guise de cadres.

Il a donc monté son activité autour de plusieurs corps de métiers : l'apiculture (il produit du miel), la menuiserie (il fabrique et vend des ruches) ainsi que la formation et le conseil (il propose des prestations d'entretien de rucher et forme ses clients). Le slogan de cette entreprise étant "l'Abeille et l'Homme", cela souligne une forte volonté de concilier activités humaines et bien être des abeilles.

Concernant sa production apicole, il ne produit pas de gelée royale, car il faut tuer la reine. Il ne produit pas non plus de pollen, car il est contre les trappes à pollen (contrairement à son collaborateur) et considère que seul celui qui est situé au cœur de la ruche, et donc fermenté, est utile à la consommation. Au niveau de la production de cire, il fait recirer ses barrettes en bois par une entreprise et fabrique des bougies pour sa propre utilisation familiale, mais ne les commercialise pas. De même, il ne commercialise pas la propolis, mais donne simplement celle qu'il gratte sur les cadres. Il ne produit pas non plus d'hydromel ni de produits dérivés du miel. En somme, sa seule production est donc le miel en lui-même. Pour la vente de son miel, il a choisi un pot en porcelaine, ce qui est esthétique et empêche la lumière d'altérer le miel.

La construction de ruches est la partie la plus lucrative de son activité. Pour en construire une, cela lui demande environ une semaine de délai. Il a construit son modèle selon le modèle Ikea : il fabrique toutes ses pièces à la fois et il en monte ainsi une vingtaine en une journée avec 2 travailleurs. Il vend ses ruches seules ou bien propose des "packs", comprenant des services : par exemple son "pack entretien" coûte près de 700 €, il comprend 180€ de ruche, 100 € de formation à l'apiculture et 390 € d'entretien de rucher (il vient s'occuper de la ruche chez la personne pendant une période donnée). Il propose aussi d'autres prestations comprenant des formules d'entretien de rucher pour des entreprises par exemple : il ne s'impose pas de limite géographique pour ça, ce qui induit parfois de forts coûts en termes de déplacements.

Zone de garrigue concernée

Son activité serait compliquée sans la garrigue, car il dispose la majorité de ses ruches dans ce milieu, qui constitue pour lui un "sanctuaire" et un poumon au milieu de terres traitées : la majorité du temps les zones de garrigue sont exemptes de pesticides, ainsi il n'a jamais de mortalités sur ses ruches. Selon lui, il n'est pas important de placer ses ruches selon les points cardinaux, il faut juste de la lumière pour les motiver : la garrigue bénéficiant souvent d'une végétation plutôt rase, elle est donc idéale pour les ruchers. Il ne faut pas les mettre en plein soleil, d'où l'importance du chêne vert dans la garrigue : il va

donc choisir des emplacements offrant des endroits d'ombre et donc choisir des zones de garrigues mélangées avec des forêts de chênes verts.

Ce qui l'intéresse, c'est que selon les périodes, différentes fleurs vont intéresser les abeilles dans la garrigue et vu que ses ruches sont sédentaires, cela lui permet d'obtenir un miel très riche et ayant un goût particulier qui plaît au consommateur. Il essaie de laisser ses ruches le plus durablement possible au même endroit, c'est pourquoi il essaie le plus souvent de trouver des arrangements avec des gens qu'il connaît (famille ou amis).

Son activité nécessite un peu moins de 1000 hectares. Les abeilles se déplacent de 0 à 4 km autour de la ruche (selon la disponibilité florale autour) et pour assurer une bonne santé et un confort de ses abeilles, ses ruchers possèdent maximum 10 ruches et il place environ une ruche tous les 10 à 20 mètres. Il possède un peu moins de 100 ruches, qu'il dispose à plusieurs endroits du territoire (une carte sera proposée dans le rapport définitif) :

- *Aymelas* : 6 ruchers dans la garrigue
- *Fabrègues* : 1 rucher dans la garrigue, proche d'un jardin non traité
- *Lodève* : 1 rucher sur les terres de ses parents en zone de garrigue/forêts de chênes verts
- *Cournonsec* : 1 rucher sur son propre terrain en zone de garrigue

Au niveau de sa perception et de son utilisation de la garrigue, c'est un milieu qu'il trouve agréable au printemps, mais agressif l'été et l'hiver. Il constate une évolution de ce milieu : avant, il y a une quinzaine d'années, il y avait beaucoup de pâturage dans la garrigue, les animaux mangeaient l'herbe et fertilisaient, il y avait ainsi beaucoup de fleurs. Maintenant il y a moins de troupeaux et d'ongulés sauvages : sans animaux elle se dessèche. Tous les animaux sont importants pour son activité dans la garrigue. Par contre, il faut que ces derniers ne passent qu'au printemps, sinon ils impactent trop l'apiculture.

Réglementation

Il ne possède pas la labellisation Agriculture Biologique, car pour lui son miel est bio car il est produit en zone de garrigue et qu'il n'utilise pas de produits chimiques : pour les traitements sur ses abeilles dans la lutte contre le varroa, il utilise uniquement un produit d'homéopathie les obligeant à se nettoyer. De plus, il ne traite que si nécessaire en évaluant au préalable la pression parasitaire. Il n'a jamais de pertes d'abeilles et ne fait pas d'autres traitements que ceux exigés par le Groupement de Défense Sanitaire.

Il n'a selon lui pas besoin de labels, qu'il considère être gérés par l'industrie. Il est plus pour une agriculture raisonnée et locale, mais il privilégiera évidemment des terres en bio pour mettre ses ruches. Au niveau des Plans Locaux d'Urbanisme, les zones qu'il exploite sont toutes classées "agricoles" ou "naturelles". Il n'y a pas d'appellation d'origine protégée sur le miel ni de réglementations particulières autres que les traitements obligatoires dans la lutte contre les parasites, car selon lui les politiques "s'en fichent".

Structure

Leur entreprise existe réellement juridiquement depuis 1 an. Le nom de la marque est BeeColor, la société est quant à elle une Société par Actions Simplifiées (SAS) pour la fabrication des ruches et les prestations d'entretien des ruchers. Les deux actionnaires et salariés sont Guillaume Legrand et Jérémie Boutin (l'associé de la personne interrogée). Ils

ont choisi ce statut pour sa souplesse et son mode de fonctionnement. Ils ne peuvent pas embaucher d'autres personnes pour le moment car la rémunération de salariés occasionnerait de trop grosses charges.

Guillaume travaille aussi sous le statut d'auto-entrepreneur pour la partie production et commercialisation de miel. Il faut avoir un chiffre d'affaire de minimum 500 € par an pour pouvoir garder ce statut. Mais avec ce statut, encadré par le Régime Social des Indépendants, son chiffre d'affaire ne peut pas dépasser 32 000 € par an, sauf si son activité ne concerne que le commerce (ce qui n'est pas son cas). Il a choisi ce statut car son activité ne rapporte pas encore assez de revenus et car il lui confère une certaine liberté.

Moyens

Financiers : il était déjà propriétaire de son lieu de travail (initialement dédié uniquement à la menuiserie), de son véhicule et de son matériel pour le travail du bois, il n'a eu recours à aucun prêt pour l'achat de ces derniers (ou alors ils ont été amortis depuis longtemps). Les revenus sont variables selon les années, mais la trésorerie est souvent tout juste dans le positif.

Humains : seuls les 2 salariés décrits précédemment travaillent sur l'entreprise, il n'y a jamais d'embauche supplémentaire de main d'oeuvre. Ils ont seulement fait une fois appel aux services (gratuits) d'une amie graphiste pour leur site internet et leurs outils de communication.

Matériels : du fait de l'utilisation de ruches kenyanes, très peu de matériel est utilisé. Seuls un lève cadre, une balayette et une vareuse sont utilisés pour l'entretien de ses ruches et de celles de ses clients. Il possède une miellerie ailleurs que sur le lieu de sa menuiserie, mais il compte en construire une nouvelle à proximité de son local de menuiserie. Avec l'utilisation de ruches kenyanes, le miel est récolté par pression de la cire et non par centrifugation. Il possède donc uniquement une presse ainsi que des bacs pour récupérer la cire (qu'il fait reformer par une autre entreprise) et le miel. Pour ce qui est de la production de ruches, son matériel de menuiserie initial est utilisé : scies circulaires et autre matériel de découpe, matériel de ponçage, de vissage, *etc.*

Marchés, partenaires et concurrents

Avec le programme " une ruche dans mon jardin", il a obtenu une quinzaine de clients. Certains clients très satisfaits lui rachètent des ruches chaque année. Dans le cas de ruches placées en ville, ce qui freine parfois l'achat des consommateurs est qu'il faut une vingtaine de mètres d'espace entre la ruche et une habitation, ou qu'il y ait au moins un mur ou une haie de 2 mètres de haut entre les deux.

Il compte parmi ses clients une dizaine d'entreprises, pour lesquelles il réalise des opérations d'entretien de rucher, avec 3 ruches minimum. La prestation comporte l'installation, l'entretien, l'extraction du miel, l'animation d'un événement ou la formation à l'apiculture des salariés de l'entreprise. Cela permet à ces dernières de valoriser leurs implications pour la biodiversité (certaines entreprises disposent des ruches sur leur toit). Certaines fondations font aussi partie de leurs clients.

BeeColor vient d'ouvrir un nouveau marché en travaillant avec des domaines viticoles. Dans son travail, il y a une grosse part de prospection et de recherche de partenaires. Il n'a pas de volonté de rendement, selon lui la clé est de se diversifier. Parmi

ses clients, ceux qui ont la fibre bio sont les plus réceptifs et il fournit fréquemment des conseils à sa clientèle. Cette dernière est avant tout française, elle ne comporte pas d'apiculteurs professionnels : seul un professionnel lui en a acheté une pour sa propre consommation. Pour la vente, le bouche-à-oreille marche bien. Ses arguments commerciaux sont que ses ruches préservent les abeilles. Il essaie d'augmenter chez ses consommateurs l'affection pour les abeilles.

Pour gagner en notoriété sur le marché, il participe parfois à quelques salons, mais cela a un coût en terme de présence et il n'y a que peu de retombées. Il propose parfois des visites de ruchers, notamment dans les vignobles avec lesquels il travaille. Il travaillait avec les écoles pour faire des animations, mais les instituteurs veulent que ces dernières soient gratuites, or, ces animations mobilisent de son temps de travail, il a donc décidé d'abandonner. Une fête du miel est organisée dans le village d'à côté, mais les organisateurs semblent ne pas aimer son entreprise, sans doute car il est un potentiel concurrent. Ces derniers font partie du syndicat apicole alors que lui n'en fait pas partie : il cotise à l'abeille de France. Selon lui, tous les petits apiculteurs ont été évincés. S'il s'agissait d'une fête de l'abeille, et non du miel, il serait plus enclin à y participer.

Il est partenaire de l'entreprise "Thomas apiculture" pour vendre du petit matériel. Au niveau de la concurrence, on peut considérer qu'elle est nulle, puisque personne d'autre en France ne fabrique des ruches kenyanes à cette échelle, personne ne fait d'entretien de rucher comme il le propose dans ses prestations et personne ne forme les consommateurs à l'utilisation de ce type de ruche. De même, au niveau de la commercialisation de miel, on ne peut pas considérer qu'il y ait une concurrence, puisque tout son miel est vendu avant la fin du mois de décembre de chaque année et il considère que l'offre en termes de miel est souvent bien inférieure à la demande.

Productivité et performances

La forme de ruche qu'il a choisie facilite la manipulation des abeilles, qui ont plus de place pour évoluer et donc moins de maladies, les abeilles sont beaucoup plus calmes avec la ruche de type kenyane et elles construisent elles-même leurs rayons. Par contre, ces ruches produisent moins de miel qu'avec d'autres formes de ruche car elles y fabriquent leur cire et il faut près de 1kg de miel pour produire 100g de cire, elles ne permettent pas de forts rendements (pas plus de 10 kg de miel par ruche et par an pour une kenyane pesant de base près de 80 kg). Au moins la cire utilisée est exempte de pesticides (les cires achetées sont d'habitude très traitées d'après lui).

Avant, il travaillait avec des ruches Warré, il est en train de faire une transition vers du tout kenyan. Dans la construction de ses ruches, il y a mis une grille pour la ventilation et pour faire tomber les varroas, ainsi qu'un toit en acier galvanisé et une fenêtre en verre, qui permet de surveiller la ruche sans forcément l'ouvrir. Cela a aussi un but pédagogique : l'éventuel public peut ainsi voir ce qui se passe dans la ruche. Selon lui, ce n'est pas rentable, mais au moins les abeilles sont bien. Il est lui-même le plus gros acheteur de sa société. Les particularités de ses ruches font qu'il a déposé trois brevets pour les modèles de ruches, leur isolation et leur toit : cela coûte selon lui plus que ce que ça ne rapporte (de 15 000 à 20 000 € pour un brevet et pour 7 ans). Mais du coup il n'a pas de concurrence.

Le miel qu'il produit est finalement conditionné dans des pots en porcelaine, permettant une parfaite conservation du miel ainsi que la conservation de toutes ses

propriétés nutritionnelles et médicinales. C'est le packaging qui coûte le plus cher, il a essayé de travailler avec des potiers locaux mais c'était encore plus cher : il est donc obligé de les acheter en Chine. Pour rendre ce packaging le plus durable possible, il propose aux consommateurs d'échanger leur pot vide contre leur pot plein lors d'un nouvel achat de miel (mais cela ne fonctionne que pour une clientèle locale), ces derniers peuvent aussi réutiliser le pot (il a pour cela choisi un pot esthétique et fonctionnel). Ils vendent en épicerie fine, caveaux, ne font pas de vente en gros ni de marchés. Ils comptent beaucoup sur leur site internet et sur le bouche-à-oreille.

Le type de ruche utilisé ainsi que les pratiques employées (pas de chauffe du miel, packaging différent, *etc.*) ne permettent donc pas de forts rendements mais ils permettent de produire un miel d'excellente qualité. C'est un miel haut-de-gamme, il a ainsi très peu de concurrence : il est sur la même démarche que pour le miel de "Manuka" (miel néo-zélandais rare et à hautes vertus). Il récolte de 5 à 10 kg de miel par ruche et par an et a produit 500 kg de miel en 2016, qu'il vend 15 € le pot, soit environ 60 € le kilo (par comparaison, un miel artisanal plus "classique" est vendu à près de 12 € le kilo, contre 6 € le kilo pour un miel industriel de grande surface).

Viabilité économique et rentabilité de l'activité

Avec son collaborateur, ils ne se versent pas de salaire depuis un an mais selon lui l'entreprise est viable. Ils vivent de la vente du miel, des ruches et de leurs prestations. Son associé est contraint de travailler sur des chantiers en plus de son travail pour l'entreprise. Ils doivent toujours garder une trésorerie positive pour l'achat du bois pour les ruches. Ils se débrouillent pour ne pas emprunter et n'être jamais à découvert.

L'activité apicole seule n'est pas très lucrative, mais selon lui il faut entre 3 et 4 ans de mise en route pour cette activité. L'activité d'entretien de rucher est intéressante financièrement et elle permet à l'entreprise de se faire un peu de publicité ailleurs, mais les coûts engendrés par les nombreux déplacements restent élevés. La vente de ruches est quant à elle plus intéressante.

Économiquement parlant c'est selon lui un peu "suicidaire" pour le moment, puisque c'est un marché de niche, mais cette activité le satisfait et il croit en son développement. Leur activité commerciale dépend des saisons et concernant la vente de miel, la demande est souvent plus grande que la production : il écoule tout son stock de miel récolté de septembre à octobre avant la fin décembre. Ses produits étant de grande qualité, il les vend avec une plus-value intéressante et estime même que les personnes qui ont peu de moyens financiers peuvent se permettre d'acheter son miel car il propose de la qualité.

Schéma du réseau de fonctionnement économique (sera fourni dans le rapport définitif avec une carte)

Subventions et aides

Selon lui, le ministère ne prend pas assez en considération l'apiculture et ne la soutient pas car ce n'est pas un secteur d'activité qui rapporte beaucoup. Il ne bénéficie d'aucune subvention, car selon lui c'est un bon concept mais "on est toujours redevables après", il voit cela comme quelque chose qui "coule les entreprises". Il ne paye pas les

emplacements de ses ruches mais échange le prêt des terres contre du miel avec les propriétaires.

Perspectives de développement d'ici 3 ans

Dans ses perspectives, il aimerait se verser un salaire et pourquoi pas embaucher un salarié supplémentaire, mais il n'ambitionne pas de faire plus évoluer son entreprise. Il estime qu'il est compliqué d'agrandir une entreprise sans la faire devenir énorme, car après il est dur de faire machine arrière et de revenir à une structure à taille plus "humaine". Il veut parvenir au bien-être de tous les salariés de l'entreprise, ce qu'il ne conçoit pas possible dans le cadre d'une très grosse entreprise. Il compte continuer à mixer apiculture et menuiserie de manière égale. D'ici 3 ans, il compte progressivement augmenter ses investissements.

C'est pour lui un métier passion, il ne veut pas en faire un business : même s'il ne gagne que peu d'argent, il a plus de temps pour lui et il est plus heureux. Il pourrait encourager un jeune à s'installer, mais il pense qu'il est difficile de s'installer en apiculture si l'on ne fournit pas d'innovation et si l'on n'est pas motivé à créer de nouveaux concepts et de nouveaux marchés.

Fiche 2 : Les principaux impacts de l'activité sur l'environnement

Cette entreprise a une activité très respectueuse de l'environnement. En effet, en plus de faire son miel en évitant au maximum d'utiliser des produits chimiques, Guillaume Legrand respecte le cycle naturel de ses abeilles en n'utilisant pas de cire gaufrée : avec la ruche kenyane, les abeilles fabriquent leur propre cire, cela évite les maladies de type nosérose et loque. Selon lui, l'impact de l'apiculture sur l'environnement est positif, les abeilles contribuent à la pollinisation et augmentent de ce fait la floraison ainsi que dans certains cas la production agricole. La fleur produit constamment du nectar, ce n'est donc pour lui pas un problème s'il y a beaucoup de ruches sur un site : cela ne va pas concurrencer les abeilles sauvages.

Il n'y a actuellement aucun impact connu de l'apiculteur sur le sol des garrigues (à part peut-être un faible piétinement) ; les ruches sont simplement posées sur 4 pieds sur une surface ne dégradant pas le sol. Les eaux superficielles et souterraines qui transitent près des ruches ne sont également pas polluées ou négativement impactées, puisqu'il n'utilise aucun produit chimique dans ses ruches, le bois utilisé est non traité et les abeilles non intoxiquées. Aucun transfert et aucune contamination ne semble possible. Peu d'études ont montré un réel impact négatif d'*Apis mellifera* sur les autres abeilles sauvages.

L'apiculture, et plus particulièrement telle qu'elle est pratiquée par cette entreprise, rend un service considérable pour la biodiversité. Les abeilles pollinisent les fleurs autour d'elles dans un rayon allant jusqu'à 4 km. Elles participent donc à la reproduction des différentes espèces végétales mellifères et à la préservation de la biodiversité. De plus, leur activité permet de féconder d'autres espèces telles que les arbres fruitiers, mais aussi près de 80% des cultures (essentiellement fruitières, légumières, oléagineuses et protéagineuses). Enfin, les abeilles jouent un rôle dans le réseau trophique puisqu'elles se font prédater par les oiseaux par exemple. L'entrepreneur interrogé constate que beaucoup

de propriétaires et d'agriculteurs mènent souvent une "chasse" aux chardons, or pour lui ce sont des fleurs essentielles pour les insectes pollinisateurs.

Au niveau des risques majeurs, les seuls impacts possibles sont les incendies. La garrigue est une végétation très sèche et l'utilisation d'enfumeurs lors du travail sur les ruches peut-être source de problèmes. Toutefois, les incendies dus à la pratique de l'apiculture sont peu fréquents et cela ne lui est jamais arrivé de provoquer un départ de feu. Des pompiers viennent fréquemment discuter avec eux à propos de ça, mais ils sont vigilants : ils ont toujours à portée de main des jerricans remplis d'eau, ils déteignent et rallument leurs enfumeurs entre chaque déplacement, les allument avec des éléments végétaux cueillis sur place et n'utilisent pas de combustibles artificiels.

Le travail de prestations de l'entreprise occasionne beaucoup de déplacements au moins une fois par semaine, surtout dans la région proche de leur entreprise, mais ils ont déjà travaillé depuis Bordeaux jusqu'à Lyon. Ils essaient de limiter l'impact de ces déplacements en traitant tous leurs clients d'un coup. Au niveau de leur approvisionnement en bois, ils n'achètent que du bois provenant de forêts éco-gérées, non issues de monocultures (notamment pas entièrement plantées de Douglas). Il s'agit de bois issus de forêts mélangées, avec des coupes sélectionnées.

De manière générale, la "conscience environnementale" de cette entreprise est poussée. Les pratiques apicoles employées permettent ainsi à la flore de se maintenir et de croître, ainsi que de conserver le paysage typique de la garrigue, véritable patrimoine naturel de nos régions. L'impact humain de cette entreprise n'est donc pas réellement important pour le milieu naturel. En effet, la récolte du miel se fait dans le respect des abeilles, il en laisse une grande partie aux abeilles pour qu'elles se nourrissent. Il n'a besoin que de très peu de matériel et ne pollue pas avec des matériaux non recyclables ou laissés à l'abandon dans la nature.