

Zeitschrift: Revue suisse d'apiculture
Herausgeber: Société romande d'apiculture
Band: 143 (2022)
Heft: 10

Rubrik: Conseils aux débutants

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 26.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Octobre



Cette fois, c'est bien la fin de la saison. Vous avez terminé le second traitement à l'acide formique. Vous surveillez encore vos langes afin de vous assurer que l'infestation de *Varroa* n'était pas trop massive, mais vos ruches n'ont en principe plus besoin de vous et sont suffisamment nourries pour passer l'hiver. En bref: le mois d'octobre n'est pas un mois apicole, c'est le premier mois de repos au rucher. Je l'ai déjà dit, mais nous avons de la chance d'avoir une passion qui nous laisse un hiver de répit. C'est ce qui nous permet de nous réjouir de chaque nouvelle saison, et qui nous fait un peu oublier que la dernière s'était finie sur les rotules... Habituellement, je profitais de ce mois creux pour développer des sujets connexes, et je dois bien admettre que je suis assez content des conseils prodigués de 2019 à 2021 au mois d'octobre. Ils abordent des sujets principalement sanitaires et sont toujours disponibles sur www.abeilles.ch, dans les archives de la revue. Pour la cuvée 2022, je vous propose quelques courtes réflexions sur le miel.

Que faire de son miel ?

Vous avez récemment débuté en apiculture, vous avez quelques ruches. L'année a été globalement généreuse un peu partout en Suisse, vous avez donc probablement récolté – au moins – un peu de miel. C'est une satisfaction extraordinaire que de récolter ce précieux nectar et de le goûter pour la première fois. Or il arrive aussi qu'une fois extrait, on ne sache plus très bien quoi en faire. Faut-il le mettre dans des bocaux divers entreposés à la cave ? Faut-il le laisser dans des seaux ? Faut-il acheter des bocaux neufs ? De quelle taille ? Faut-il des étiquettes ? Faut-il le vendre ? À qui ? À quel prix ? Autant de questions qui vous viendront assez naturellement à l'esprit.

Heureusement, dans vos premières années, vous n'avez généralement ni assez de ruches ni assez d'expérience pour être submergé par le miel. En principe, vous en aurez – les bonnes années – extrait quelques dizaines de kg, ce qui peut correspondre à votre consommation personnelle ainsi qu'à celle de vos proches. Le miel se présente comme un cadeau idéal faisant office de bouteille de vin lors d'une invitation ou se laissant placer sous le sapin pendant les fêtes. Or avec le temps, les nuclei qui s'accumulent et la pratique, beaucoup d'apiculteurs sont confrontés un jour ou l'autre au moment où ils doivent admettre qu'ils produisent trop de miel pour une consommation privée. Ce jour arrive assez rapidement lors d'années exceptionnelles comme 2020, où même 2 à 3 ruches avec de très bonnes reines peuvent donner plus de 100 kg de miel au total. Que faire ? Il n'y a en général pas 36 solutions: d'une manière ou d'une autre, il faut le vendre !

La vente du miel se fait souvent par plusieurs canaux. L'approche la plus simple est la vente en vrac. Des sociétés privées (dont vous trouvez chaque année les annonces dans la revue) se proposent de vous acheter du miel en vrac dans des bidons en plastique alimentaire (qu'elles peuvent même parfois mettre à votre disposition). Vous devez vous assurer que votre miel a un taux d'humidité conforme (moins de 18.5%), mais au-delà de ce critère, vous n'aurez aucun

travail à fournir: ni mise en pots, ni étiquetage, ni démarchage, ni quoi que ce soit. Il y a cependant souvent une quantité minimale à fournir (100 kg) et un prix fixe qui est – bien que plus intéressant depuis quelques années – plus bas que ce que vous pourriez espérer en faisant de la vente directe. Beaucoup d'apiculteurs amateurs pour qui le plaisir provient avant tout du contact avec les abeilles et qui ne voient pas en eux la bosse du commerce choisissent cette voie qui permet de « mettre ça derrière soi ». Bien entendu, vendre un surplus en vrac n'empêche pas du tout de mettre en pot une petite réserve pour la consommation personnelle ou la vente directe.

Vendre son miel exclusivement par la voie du vrac, c'est renoncer à donner à son miel une identité propre. Une fois réuni avec des miels de toute la Suisse, votre nectar se verra standardisé pour offrir au consommateur un « Miel Suisse » dont le goût est stable et reconnaissable d'année en année. Il s'agit d'un produit « grand public » d'excellente qualité dont le goût est parfaitement irréprochable mais qui n'a la marque d'aucune altitude, d'aucune floraison et d'aucun terroir. Si vous êtes sensible à ces aspects, et si la vente ne vous rebute pas, il est probable que vous choisissiez d'écouler votre miel par le biais de la **vente directe**. Cette approche vous permet ainsi de valoriser votre miel, celui de vos abeilles et de votre région. Si vous procédez, comme j'aime bien le faire, à des échanges de miel entre apiculteurs, vous verrez à quel point les saveurs sont infinies ! On pourrait presque dire qu'il y a autant de miels que de ruches !



Mettre en pots et étiqueter: une montagne de travail...



Vendre son propre miel, c'est préserver sa spécificité et sa diversité. Ici les différents miels récoltés dans un même rucher lors de l'année 2020 exceptionnelle.

Quelle satisfaction de valoriser un tel produit, mais quel travail aussi ! Et sans doute, la pression est un peu plus grande. Plus les personnes qui achètent votre miel vous sont étrangères, plus il semble important que votre miel soit d'une qualité irréprochable. Viser la vente directe c'est généralement choisir de mettre le miel en pot ou en bocal soi-même, ce qui n'est pas un petit travail. L'équipement – un bon maturateur avec un robinet de qualité – peut faire toute la différence dans le confort des heures passées à l'opération. Il faudra aussi ne pas rater le moment de la mise en pot de peur que le miel ne fige et ne s'écoule plus.

Pots ou bocaux, que choisir ? Les pots en plastique sont légers, bon marché et ont l'avantage d'avoir souvent déjà un visuel attrayant avec un intitulé comme « Miel suisse » et quelques explications : pas besoin d'étiquettes, ce qui représente une économie de temps et d'argent assez substantielle. Le hic : le plastique a tendance – du moins il me semble – à être un petit peu moins bien perçu par les consommateurs. Il est également souvent impossible de les utiliser plusieurs fois tant les coups de couteau les marquent de manière indélébile.

Beaucoup choisiront alors des **bocaux en verre**, et devront assumer un prix plus élevé, un volume de transport et de stockage assez contraignant sans compter le poids supplémentaire du verre. Une fois le miel mis en bocaux, il faudra également l'étiqueter. Les possibilités sont alors infinies : des modèles pré-imprimés aux variantes personnalisables en passant par les formes créatives les plus diverses, ce ne sont pas les choix qui manquent.

Que vous choisissiez le verre ou le plastique, votre miel devra présenter certaines informations importantes :

1. La mention « Miel », souvent « Miel Suisse » à moins qu'une autre spécification géographique permette de déterminer sa nationalité
2. Votre adresse complète
3. Le poids net (1 kg, 500 g, etc.)
4. Une date d'extraction
5. Une date de péremption d'idéalement 2 ans
6. Un numéro de lot

Ainsi, même ceux qui optent pour les pots en plastique doivent généralement ajouter les informations 2, 4, 5 et 6, soit avec une toute petite étiquette soit avec un feutre ou autre solution du même genre. Notez que pour donner à votre miel une appellation spécifique telle que « miel de tilleul » il faudrait théoriquement pouvoir garantir 80 % du miel en question, ce qui est généralement impossible en Suisse¹.

Quel poids choisir ?

Une fois qu'on a choisi le verre ou le plastique, reste à savoir sous quel format : 1 kg, 500 g, 250 g, 125 g, 60 g, etc. ? Si du temps de nos grands-pères et grands-mères, le kg était la référence, un certain consensus fait aujourd'hui du 500 g le standard du « pot de miel ». Dans le doute, c'est celui que je vous recommande. Le choix du format a néanmoins de multiples implications.

¹ Un résumé sur l'étiquetage correct du miel est disponible dans le numéro de juin 2019 et/ou sur www.abeilles.ch dans la rubrique consacrée à la qualité du miel.

- Plus vous choisissez un format important, **plus « vite » vous écoutez** votre miel. Partez du principe que dans $\frac{3}{4}$ des cas, vos clients vous demanderont « un pot » indépendamment du format que vous proposez. Si vous vendez des kg, une vente reviendra à un kg d'écoulé, alors qu'il faudra plus de clients pour le même résultat à coup de pots de moindre contenance.
- Un format plus large demande également **moins de travail et moins d'investissement**. En effet, un kg ne demande qu'un pot, qu'une opération de remplissage et éventuellement qu'une étiquette. Travailler avec du 250 g multiplie tous ces facteurs par quatre et cela peut représenter plusieurs heures de travail ! De plus, même si les pots à grands formats sont généralement plus chers, ils ne le sont pas de manière proportionnelle. Un pot d'un kg ne coûte qu'un petit peu plus cher qu'un pot de 500 g qui lui-même ne coûte qu'un petit peu plus cher qu'un pot de 250 g, etc.
- À l'inverse : les formats plus petits ont l'avantage de vous permettre de toucher plus de clients. Vous aurez assez de miel pour plus de monde et pourrez ainsi fidéliser une plus importante clientèle. Cela peut avoir son importance lors des années maigres.
- Les formats petits permettent aussi de vendre le miel à un prix plus élevé au kg. En effet, il n'est pas attendu que vous vendiez un pot de 500 g à la moitié du prix d'un kg. Du fait des frais plus élevés, il est normal qu'un pot plus petit soit plus cher au kg, mais il est également normal que vous préleviez une marge un petit peu plus importante pour votre travail. En bref, ceux qui cherchent à obtenir les meilleurs bénéfices de leur miel – et qui n'ont pas peur du travail – choisissent souvent des petits formats.
- Même s'ils sont plus chers au kg, les petits formats présentent un prix de vente moins cher au pot : cela permet souvent de toucher davantage de clients qui n'auraient pas forcément accepté de mettre plus d'argent pour « du miel », même si cela aurait été plus avantageux du point de vue qualité/prix.

On l'aura compris : plus on opte pour un format large, moins on a de travail et plus notre marge est faible, et inversement. Encore une fois, dans le doute, je vous conseille d'opter pour le 500 g qui est vraiment un bon compromis. J'ajoute d'ailleurs que je ne fais des kg que pour mes clients les plus *mielophiles* et dont je sais qu'ils finissent les pots. En effet, le grand pot d'un kg peut avoir un effet pervers : souvent, les consommateurs mettent si long à le terminer que le fond a souvent séché voire s'est altéré pour cause de mauvais stockage. Un peu comme la dernière gorgée d'une bière devenue tiède, ils n'ont alors plus vraiment envie de le finir, mais n'ont pas non plus envie d'en acheter à nouveau avant de l'avoir fini. Ce « pot maudit » est un peu notre hantise à nous, apiculteurs.

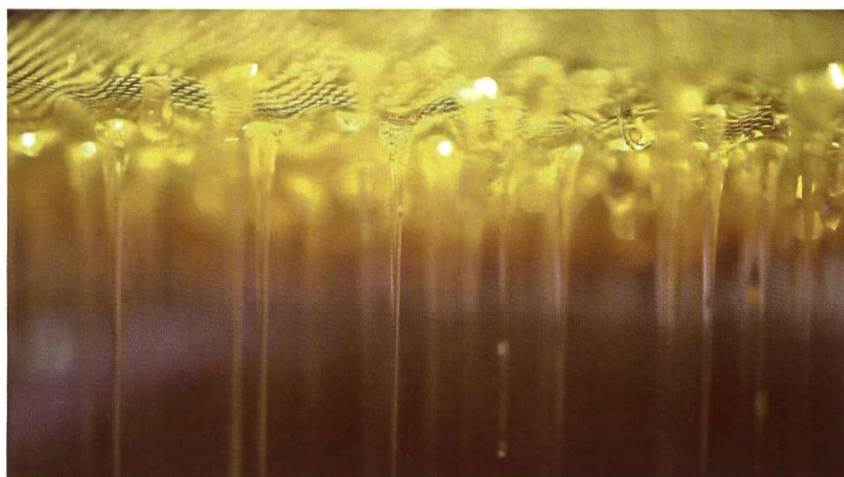
Lors de la mise en pot, je vous recommande d'utiliser une balance (sans devenir maniaque de la précision pour autant). L'idée est simplement de calibrer votre œil à la « hauteur juste » que vous devez atteindre dans le pot. Un pot de 500 g a l'air rempli aussi bien à 450 g qu'à 550 g. Or d'un côté, vous ne devez pas gruger vos clients en leur vendant moins de miel qu'annoncé sur l'étiquette, et de l'autre, il n'y a pas de raison de « gaspiller » ce miel en en mettant trop. Un pot rempli à 550 g plutôt que 500 g (et Dieu sait que cela arrive facilement) représente une perte de 10 % de votre récolte à la vente. Sur une récolte de 50 kg, des pots systématiquement trop lourds représentent tout de même 5 kg !

Une fois que vous vous serez décidé, que votre miel sera dans le bon récipient sur lequel figureront les bonnes informations, il faudra aller le vendre ! Et vous verrez bien vite que c'est un travail qui peut s'avérer très important et très chronophage. Rien n'est plus sympathique que de discuter avec vos clients qui seront sans doute friands de vos histoires apicoles. C'est d'ailleurs, et c'est bien normal, ce qui est recherché dans le contact direct avec les producteurs. Mais à partir d'un certain point, vous verrez que vous ne pourrez pas vous permettre de boire un café pendant une heure pour chaque kg de miel vendu. À chacun de définir ses limites et le temps qu'il est prêt à consacrer à la vente. Certains se font une joie de livrer leur miel, d'autres organisent des stands au marché pendant que d'autres, précisément, préfèrent éviter toute cette logistique et se replient sur le vrac.

Si vous disposez d'une production qui devient difficile à écouler en vente directe et que vous ne souhaitez pas vous tourner vers le vrac, vous chercherez probablement à écouler votre miel par l'intermédiaire de **détaillants** comme des magasins locaux, des boulangeries, des kiosques, des boucheries, etc. Vous déléguerez alors le travail de la vente et renoncerez à une part de bénéfice que vous devrez négocier avec le détaillant (généralement autour des 25 à 35 %). L'exigence de qualité sera alors encore plus grande : vous ne mettrez pas que votre réputation d'apiculteur en jeu, mais également celle du détaillant. Plus que jamais, il faudra s'assurer de livrer des pots propres, qui ne collent pas et qui contiennent un miel irréprochable.

Un miel de qualité, qu'est-ce que c'est ?

Le miel est un produit qui nous est donné « tel quel » par nos abeilles. Il n'a besoin d'aucune transformation ni pasteurisation. Sa qualité dépend donc exclusivement de la manière dont vous le traitez en travaillant. Dans la ruche, la qualité peut dépendre de la propreté générale de votre rucher, de l'âge de vos rayons ou encore de votre utilisation de la fumée (le miel peut prendre son odeur). Il est bien entendu primordial que le miel soit extrait au bon moment et au bon taux d'humidité. Une hausse laissée plusieurs jours dans un local humide et mal odorant peut voir sa qualité se dégrader rapidement ! Le matériel utilisé est également très important : il est très difficile de travailler avec de vieux équipements en fer-blanc qui peuvent rouiller. Je ne suis pas sûr que ce conseil soit encore nécessaire en 2022, mais optez pour l'inox ! Un miel de qualité est également un miel sans résidus. Clarifiez votre miel en le passant dans un tamis



La filtration et clarification du miel, une étape importante pour un miel de qualité.

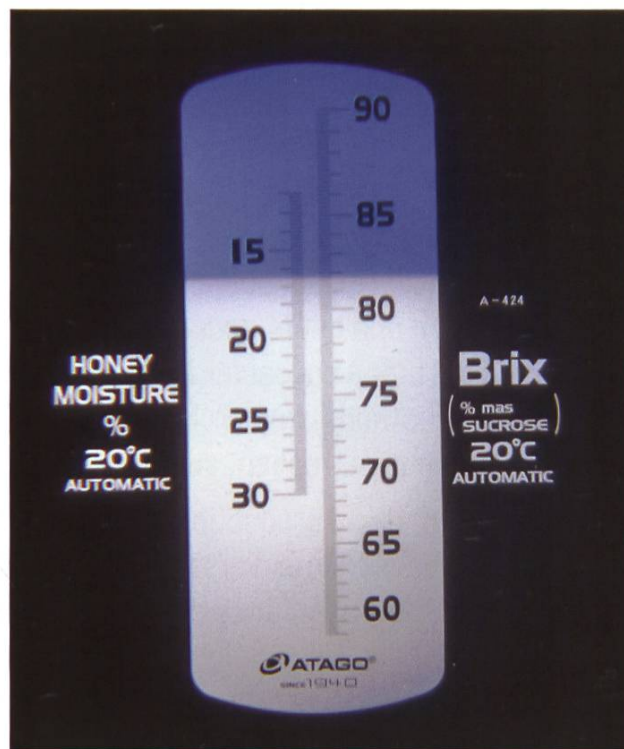
fin et écumez-le après l'avoir laissé mûrir suffisamment longtemps (à l'exception des miels qui cristallisent très vite comme le colza). Le stockage de vos pots est également un élément crucial. Choisissez un local sec, sombre et sans odeur, idéalement à température constante. Le top serait d'avoir une température de 14° C toute l'année.

Pour parfaire votre quête d'un miel à la qualité irréprochable, n'oubliez pas que vous pouvez participer au Label d'or et ainsi bénéficier des précieux conseils des contrôleurs du miel. Un miel labellisé est également un argument de vente !

Les plus observateurs d'entre vous auront remarqué que j'ai esquivé jusqu'ici la question du prix auquel proposer son miel. C'est une question hautement sensible qui est loin de mettre tout le monde d'accord. Je vous laisse donc faire vos calculs, observer les pratiques qui se font dans votre région et définir le prix que vous estimez juste pour votre miel. Selon la loi de l'offre et de la demande, le bon prix est le prix le plus élevé avec lequel vous parvenez à écouler votre récolte dans un temps que vous jugez raisonnable. Ceci tout en gardant à l'esprit que le prix est loin d'être le seul facteur qui détermine la vitesse avec laquelle vous écoutez vos stocks : vendre est une activité en soi qui nécessite de l'expérience, du temps, une capacité à entrer en contact avec autrui ainsi qu'une confiance en soi et son produit. N'oubliez pas que pour le miel comme pour le reste, les prix ne sont pas censés rester figés à vie et que ce n'est pas parce que certains ont « toujours fait comme ça » que les choses sont immuables. Le mieux étant sans doute de se poser régulièrement ces questions et de mettre en balance l'effort consenti (même dans le cadre d'une passion) et la valeur d'un produit unique.

Voilà pour les conseils d'octobre. D'ici le mois prochain, mangez beaucoup de miel et faites-en manger autour de vous !

Guillaume Kaufmann



Coup d'œil dans un réfractomètre : env. 16,5 % d'humidité, c'est parfait !



Miel labellisé.