

Le verre à moitié plein ?



Agnès FAYET
Administrative déléguée

La colère des agriculteurs est un vrai signal d'alarme. Les revendications du secteur agricole sont multiples : poids administratif associé à l'obtention d'aides européennes, difficultés économiques conjoncturelles alourdies par la dérégulation des marchés (MERCOSUR...), contraintes environnementales jugées excessives alors que l'on importe massivement des produits agricoles non soumis aux mêmes normes (environnement, santé et bien-être animal), incertitudes météo systémiques pour les métiers de la terre qui ajoutent de l'incertitude aux difficultés, impossibilité de se dégager un salaire décent pour vivre de son travail... C'est un cortège de revendications qui peuvent sembler une cacophonie tant il y a un grand écart entre la baisse des contraintes sur l'usage des pesticides et la nécessité de vivre décemment de son travail en passant par le besoin d'être protégé de la dérégulation des marchés. Le monde agricole et les syndicats sont eux-mêmes divisés sur l'issue des négociations et les seuils acceptables pour obtenir un changement véritable.

Les apiculteurs ont pris part à la colère des champs. Ils sont des éleveurs sans terre, après tout. Ils partagent bon nombre des préoccupations des agriculteurs. On n'oublie pas les images d'apiculteurs vidant les rayons des supermarchés des miels issus de l'importation. On n'oublie pas l'interception à Arles, le 26 janvier, d'un camion chargé de fûts de 200 litres de miel ukrainien à destination d'un grand conditionneur français. La baisse des taxes douanières accordées à l'Ukraine n'arrange pas les affaires des apiculteurs

européens comme elle met en difficulté certains filières d'élevage parmi lesquelles se trouvent les producteurs de poulets filière qualité (ex. Label Rouge). Pas sûr que les négociations sur les quotas des produits soient une réponse suffisante pour stabiliser les marchés de ces petites filières de production. Pas sûr non plus qu'il soit possible, dans notre monde, de vivre en autarcie économique. Mais un travail sur la valorisation des produits locaux et le contrôle de la qualité dans les échanges commerciaux internationaux sont une nécessité.

Le tableau est sombre quand on lit l'effondrement de l'économie apicole à l'échelle européenne (p.10). Les difficultés des apiculteurs qui ne vendent plus leur miel face à l'importation de produits d'origine et de qualité insuffisamment identifiées est une sinistre réalité. Une concurrence déloyale s'instaure de fait dans les rayons des supermarchés. Dans un contexte économique difficile, quel consommateur va payer le prix juste pour déguster du miel d'apiculteur ? A-t-il conscience de la réalité du produit qu'il achète à bas prix ? N'est-il pas égaré, parfois, par l'étiquetage ?

Un grand pas en avant a été fait récemment avec l'aboutissement de la révision de la Directive Miel qui vient d'être votée par les deux législateurs de l'Union européenne. C'est une issue positive à un travail de longue haleine qui sera appliqué par les États membres... dans deux ans. Il reste à faire un gros travail de conscientisation des consommateurs pour leur ouvrir les yeux sur la réalité du produit (p.8). Valoriser les produits de qualité d'apiculteurs locaux est un enjeu et une vraie mission !

Espérons que ce
numéro vous don-

nera un peu de lumière dans le marasme ambiant. C'est important pour garder bon moral malgré les difficultés qu'il ne s'agit pas de nier. L'entretien (p.13) que nous a accordé Henri Clément, ancien président de l'UNAF, souligne l'avancée de certains dossiers syndicaux et les points sur lesquels il faut continuer à s'engager et à investir de l'énergie. La qualité et la richesse de notre environnement et la préservation des forêts sont deux beaux enjeux pour les apiculteurs mais aussi plus globalement pour tous les citoyens. Les points de jonction sont essentiels pour unir les forces vives positives. La diversification des productions et des activités est presque une nécessité aujourd'hui. Pour cela, il faut créer des filières locales de qualité pour permettre aux apiculteurs de trouver un débouché à leurs produits. Le pollen est un produit de niche qui peut trouver un écho économique si l'apiculteur prend la peine de respecter les bonnes pratiques de production et de conservation (p.37). Voyons ce qui manque pour minimiser les risques et créons le cadre propice à un travail de qualité, plus collaboratif. Même si les difficultés ne manquent pas (oui, citons le frelon asiatique), les apiculteurs finiront par trouver des solutions plus efficaces pour les envisager. Les harpes électriques ont été testées avec un certain succès en Wallonie et il est dès lors possible de les recommander. Avançons ! Bonne saison dans vos ruchers et longues vies aux abeilles. Notre devoir est de les aider à surmonter leurs propres difficultés.

