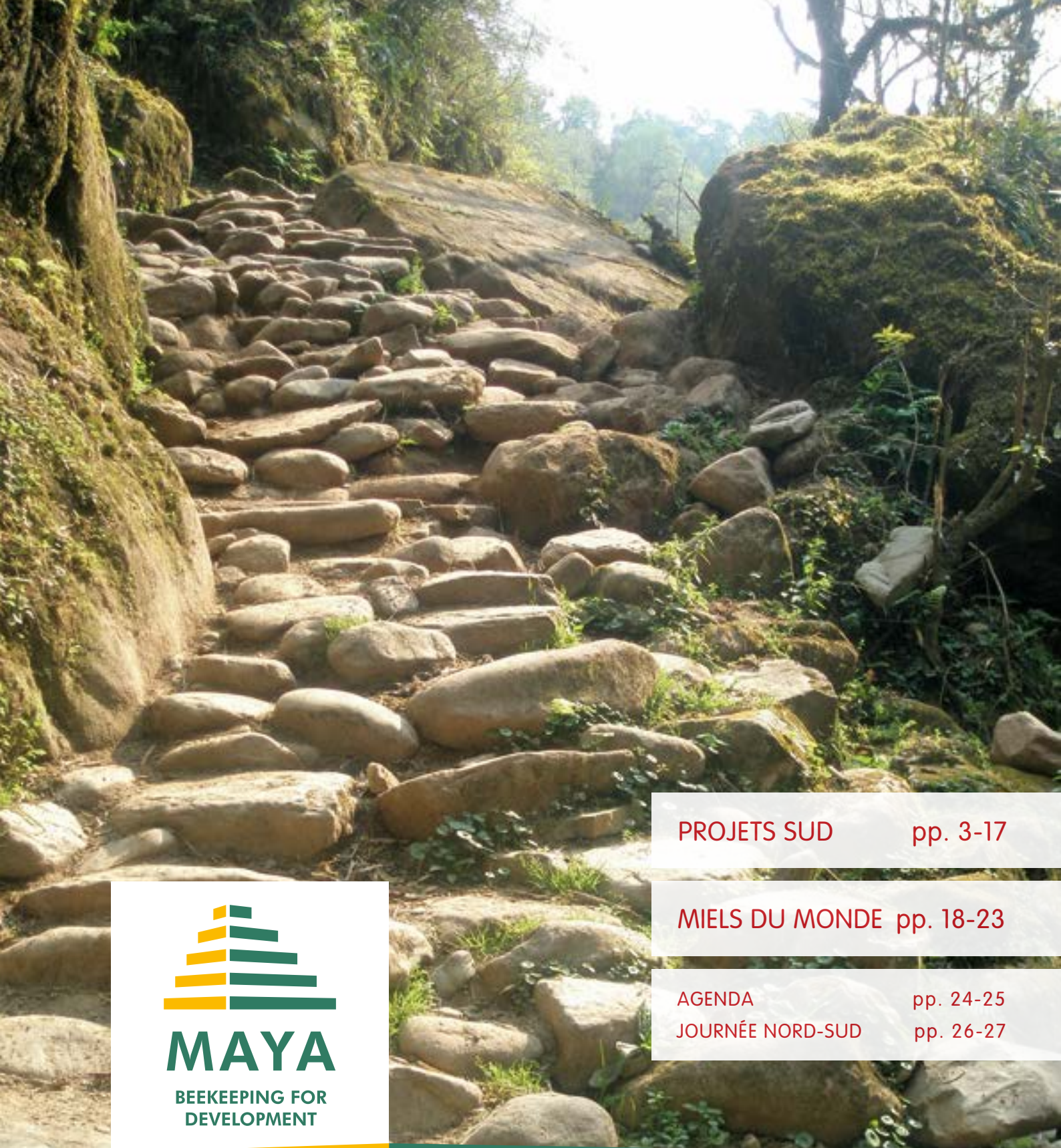


MAYA

n°36 Septembre 2019

ZINE

Périodique semestriel
de Miel Maya Honing asbl



PROJETS SUD pp. 3-17

MIELS DU MONDE pp. 18-23

AGENDA pp. 24-25

JOURNÉE NORD-SUD pp. 26-27

ÉDITORIAL

Ce Mayazine comprend deux parties, l'une consacrée aux projets apicoles dans le Sud, l'autre au lancement d'un nouveau produit du commerce équitable, le coffret « Miels du Monde ». Dans les deux cas, notre mission est la même : permettre à l'apiculteur du Sud de vivre dignement de son travail, en proposant au consommateur, local ou non, un produit de première qualité ! Pour qu'il puisse percevoir une rémunération correcte, l'apiculteur doit travailler sur deux fronts :

- rentabiliser son travail, en améliorant sa conduite de la ruche, en procédant

à des investissements pertinents, en protégeant et en accroissant les sources de nectar, en luttant contre les insecticides etc. ;

- valoriser le mieux possible le fruit de son travail, par le renforcement de son pouvoir de négociation sur le marché, via l'appartenance à une organisation apicole fonctionnant dans l'esprit de l'économie sociale.

De notre côté, en tant qu'ONG spécialisée dans l'appui aux apiculteurs du Sud, nous réalisons cette mission via les cinq axes de travail suivants :

1. La promotion du commerce équitable et de sa filière « miel »;
2. L'exécution de programmes apicoles par des partenaires du Sud;
3. La valorisation de la contribution de l'apiculture au développement et à la préservation de l'environnement;
4. La sensibilisation et la mobilisation des apiculteurs européens, et en particulier belges, sur les enjeux nord-sud de l'apiculture;
5. L'échange de connaissances, via la modération de la plate-forme TECA de la FAO sur l'apiculture (version francophone).



Miel Maya Honing asbl est une organisation non gouvernementale (ONG) agréée.

Ses activités comprennent un volet « Sud » et un volet « Nord » :

- Le volet « Sud » comprend des projets de développement, situés en Bolivie, au Cameroun, au Rwanda et en République Démocratique du Congo ;
- Le volet « Nord » concerne le travail d'information et de mobilisation en Belgique, sur deux thèmes : celui du commerce équitable (via des projets pédagogiques dans des écoles primaires et la participation à la campagne « Communes du Commerce Équitable ») et celui des enjeux communs à l'apiculture, dans les pays du Nord et du Sud.

Miel Maya Honing asbl est financée par des subsides, par les dons des particuliers et par des recettes diverses. Les principaux subsides proviennent de la Coopération belge au développement, de la Région wallonne (via le dispositif d'aide à l'emploi APE et le Fonds Maribel Social), de l'opération 11.11.11 et de Wallonie-Bruxelles International (WBI).

Miel Maya Honing asbl

Rue Sainte-Walburge 207 - B-4000 Liège
 (siège social)
 T. 04 380 06 18
 info@maya.be - www.maya.be

Miel Maya Honing asbl est agréée pour délivrer des attestations fiscales, pour tout don d'au moins 40 € par an (versé en une ou plusieurs fois).
 Compte bancaire: IBAN : BE25 0689 0283 3082, BIC : GKCCBEBB

L'avantage fiscal ne dépend pas des revenus et est identique pour tous les donateurs. Il consiste en une réduction d'impôt de 45% sur le montant donné.

Colophon

Secrétaire de rédaction : Benoît Olivier.
 Ont contribué à ce numéro : Elsa Demoulin, Amandine Talbot, Salomé Triebe, Antoine Wyvekens.

Crédit photographique : tous droits réservés pour Miel Maya Honing asbl.
 Auteurs des photos : Didier Brick, Anne-Christine Brouwers, Louis de la Riandière, Elsa Demoulin, ECOSUR, Henri Nolf, Benoît Olivier, Michel Salmon, Amandine Talbot, Antoine Wyvekens.

Conception : www.synthese.be

Couverture :

Ancien chemin inca, vers la réserve de Tariquia (départ. de Tarija, Bolivie).

Le Mayazine veut être attentif à la question du genre : nous n'oublions pas les nombreuses femmes qui participent à l'apiculture, même si nous écrivons « les apiculteurs » et non « les apicultrices(trices) ».

Périodique édité avec le soutien de la Coopération belge au développement. Les opinions qui y sont exprimées ne représentent pas nécessairement celles de l'Etat belge et n'engagent pas celui-ci.

Imprimé par AZ Print sur papier FSC.



Promoteur apicole de Buhumba, Nord-Kivu, RDC.

SOMMAIRE :

Introduction	p. 3
Avec quels apiculteurs travaillons-nous?	p. 4
Donner confiance à l'apiculteur	p. 6
Pas de réussite sans formation	p. 8
Appropriation par la recherche-action	p. 10
Le cycle production-commercialisation	p. 12
La dimension collective	p. 14
Diversité des projets	p. 17
Cinq miels belges mis à l'honneur !	p. 18
Miel Cafetal du Mexique	p. 20
Le miel Wildflower du Gran Chaco, Argentine	p. 22
Le coffret « Miels du Monde »	p. 23
Les activités en cours	p. 24
Journée Nord-Sud dimanche 1 ^{er} décembre 2019	p. 26

INTRODUCTION

COMMENT travaille Miel Maya Honing avec ses partenaires du Sud ? Quels sont les projets appuyés par notre ONG ? Promouvoir l'apiculture comme outil de développement est plus complexe qu'il n'y paraît et nécessite une vision intégrale de ses différentes composantes. Celles-ci sont rarement mises en œuvre en même temps, dans un projet déterminé, mais plutôt sur le long terme.

Plutôt que de détailler nos différents projets, qui se situent tous à des étapes différentes dans ce processus, nous avons donc préféré vous présenter notre démarche par une série de six articles qui, chacun à son tour, développent un thème particulier. Ces articles sont inspirés par notre expérience en Amérique latine et en Afrique et sont toujours illustrés par des cas concrets. Cela a été un défi, pour nous, de présenter ces thèmes de manière commune pour ces deux continents mais nous voulions montrer ainsi que l'esprit qui nous guide est, partout, le même.

La contribution réelle de l'apiculture à l'économie rurale est sous-estimée et n'est pas considérée à sa juste valeur. Dans de nombreux pays, il n'existe aucune aide institutionnelle adaptée au domaine de l'apiculture et celle-ci peut être vue comme une «activité orpheline». Il en résulte que les régions propices au développement de l'apiculture sont sous-exploitées et que les apiculteurs de ces villages ne reçoivent la plupart du temps que peu voire aucune attention de la part des autorités publiques.

Par ce Mayazine, nous voulons attirer l'attention des acteurs de la coopération au développement sur le rôle de l'apiculture et inviter les apiculteurs intéressés par le sort de l'abeille ailleurs dans le monde à nous faire part de leurs expériences au Sud. C'est le but de la plate-forme Asaali que nous vous présentons en page 24.

Rappelons que l'apiculture présente de nombreux atouts : par rapport à d'autres activités, elle demande relativement peu d'investissement, de terre et de main d'œuvre. Le miel est souvent produit dans des zones reculées où les moyens de transport sont lents et irréguliers : au contraire des produits frais, difficilement transportables, le miel ne doit pas être vendu immédiatement et se prête donc à une commercialisation qui dépasse le cadre villageois. De ce fait, il constitue souvent une épargne pour le petit paysan.

En quelques mots, les bénéfices de l'apiculture sont nombreux, tant pour les apiculteurs, auxquels elle procure un complément nutritif appréciable ainsi qu'un revenu complémentaire, que pour l'agriculture et l'environnement. En favorisant la pollinisation, elle participe à l'amélioration de la qualité et à l'augmentation de la quantité des productions de fruits et de semences. En évitant l'abattage des arbres sur lesquels les abeilles viennent butiner, ainsi qu'en plantant des espèces mellifères, les apiculteurs contribuent à conserver la biodiversité et à préserver les habitats naturels.

Laissons à présent la parole à Euleterio Arias Pérez, d'Acteal, au Chiapas (Mexique), qui nous donne son point de vue sur les avantages de l'apiculture par rapport à la culture du café, deux activités souvent combinées : *« Ma parcelle de caféier produit peu car je l'ai plantée il y a seulement 4 à 5 ans, lorsque j'ai acheté ce terrain. Auparavant, je louais un espace entre des caféiers pour y mettre mes ruches. J'ai d'abord commencé par le miel et, avec mes économies, j'ai acheté un terrain pour semer du café. C'est toujours le miel, aujourd'hui, qui me procure la plus grande partie de mes revenus. L'avantage, c'est que, si j'achète une ruche en décembre, je peux déjà récolter en mai de l'année suivante. Avec le miel, ça va plus vite. Avec le café, non, on sème cette année et c'est seulement après trois ans qu'on commence à*

récolter. C'est beaucoup d'investissement et de travail. Il faut nettoyer la parcelle, enlever les branches mortes, préparer un engrais organique, lutter contre la maladie de la rouille, etc. »

Témoignage recueilli en avril 2019
par Amandine Talbot



Travaux pratiques dans le rucher pédagogique de Kibati, au Nord-Kivu (RDC).

Les dix valeurs communes de la charte ASAALI

1. Projet endogène.
2. Projet porté par un collectif, où grands et petits apiculteurs trouvent leur place.
3. Projet centré sur l'appropriation des savoirs, la formation et le suivi sur le long terme.
4. Projet favorisant l'échange d'expérience, le partage des savoirs et le réseautage.
5. La durabilité/pérennité économique et financière des activités menées est recherchée afin d'arriver à l'autofinancement.
6. Partenariat basé sur l'autonomie, la responsabilité et le respect mutuel.
7. Genre: une attention particulière est donnée à l'implication des femmes.
8. Pratique apicole écologique et respectueuse de l'abeille.
9. Les collectifs bénéficiaires des projets fonctionnent sur base de la démocratie / de la sociocratie, du consensus et de la concertation.
10. Primauté à la commercialisation au niveau local.

AVEC QUELS APICULTEURS TRAVAILLONS-NOUS ?

Avec des paysans ?

Les apiculteurs avec lesquels travaille Miel Maya Honing sont pour la plupart des paysans mais pas tous ! Bien que l'apiculture soit une activité essentiellement exercée en milieu rural, elle n'est pas pratiquée seulement par des paysans. Certains apiculteurs sont issus de familles paysannes mais ne disposent pas de terres, suite au morcellement des propriétés familiales (cas du minifundio en Amérique latine) ou bien ils sont allés étudier en ville et y vivent désormais mais gardent des attaches avec leur village d'origine.

Ces apiculteurs « non paysans », en Amérique latine surtout, sont aides-maçons, chauffeurs de taxi, commerçants, instituteurs, pasteurs ou bien font divers petits boulots dans le cadre de l'économie informelle, comme journaliers etc. Ils vivent dans de petits centres urbains et doivent se déplacer parfois loin pour visiter leurs ruches.

Dans un cas comme dans l'autre, l'apiculture est rarement pratiquée à titre principal, c'est souvent une activité complémentaire ou accessoire, qui vient en seconde position dans les sources de revenus, voire en troisième ou quatrième position (Amérique latine). Le fait que peu d'apiculteurs pratiquent cette activité à titre principal constitue un obstacle à la professionnalisation du secteur.

Pour le paysan, elle constitue une bonne opportunité de diversification de ses activités, à côté des cultures vivrières et des cultures de rente, souvent sujettes à des fluctuations importantes des prix. Le changement climatique, qui touche également l'apiculture, rend plus incertaine l'activité du paysan. Sa stratégie de diversification vise surtout à minimiser les pertes - les pertes dans une activité

seront, avec un peu de chance, compensées par les gains dans une autre activité - plutôt qu'à maximiser les profits. Cette stratégie de diversification est particulièrement gagnante chez les producteurs de café, les prix du miel connaissant moins de fluctuations que ceux du café.

Relation à la terre et emplacement des ruchers.

Le paysan qui a un peu de terre placera ses ruches sur des parcelles qui lui appartiennent mais aussi sur des emplacements prêtés ou loués, ce qui lui permet de diversifier les environnements et sources de nectar. Les apiculteurs du Chiapas (Mexique) et du Guatemala engagés dans le commerce équitable possèdent en général environ 2 Ha de terres : celles-ci sont souvent morcelées en diverses parcelles, éloignées les unes des autres et situées à des étages écologiques différents. En Afrique, le foncier représente un grand problème car il est difficile d'obtenir des titres de propriété : l'investissement dans un rucher est risqué s'il est situé sur un terrain dont le propriétaire n'est pas clairement établi.

L'apiculteur qui n'a pas de terre doit demander l'autorisation du propriétaire du terrain où il placera ses ruches et le rémunérer, en argent ou, le plus souvent, en lui laissant quelques litres de miel. Dans les régions d'Afrique que nous connaissons, le Kivu (RDC) et le Rwanda, ainsi qu'à certains endroits au Cameroun, l'accès à la terre est particulièrement problématique pour les apiculteurs, qui doivent établir des contrats avec des privés, afin d'éviter les conflits. Au Rwanda, 80% de la population rurale qui pratique l'agriculture familiale possède moins de 0,59 ha.¹

Dans tous les cas, l'apiculteur doit soigner ses relations avec son voisinage et dissiper les craintes sur la dangerosité supposée de son activité. La plupart du temps, les ruches sont placées à l'écart des habitations, afin d'éviter tout accident, ce qui entraîne parfois de longs déplacements.

Partout dans le monde, l'urbanisation progresse : les apiculteurs doivent déplacer leurs ruches toujours plus loin, par crainte de vandalisme et/ou pour retrouver des environnements floraux adéquats.

Avec de petits apiculteurs ?

En tant qu'ONG de coopération au développement, notre mission vise à lutter contre la pauvreté. Mais comment définir notre groupe-cible ? La notion du petit apiculteur qui dispose de moins de 10 ruches est ambiguë, elle s'applique aussi bien à un paysan, qui possède peu ou beaucoup de terres, qu'à un instituteur ou un médecin.

Il faut se demander pourquoi cet apiculteur possède si peu de ruches. Il est possible que, dans sa stratégie de diversification de revenus, conserver un cheptel de moins de 10 ruches lui convienne. Dans le programme que nous exécutons actuellement en Bolivie, nous nous sommes fixé comme objectif, entre autres, qu'un certain nombre de petits apiculteurs développent leur activité apicole. Cet objectif s'est avéré pertinent principalement dans une organisation paysanne débutante dans l'apiculture. Dans une autre organisation, plus ancienne et comportant des apiculteurs professionnels, le débat reste ouvert : ces petits apiculteurs ont-ils si peu de ruches parce que c'est leur volonté ? ou parce qu'ils sont restés en marge de leur organisation et n'ont pas eu

l'opportunité de se développer ?

Aurait-il été plus pertinent de viser le segment des apiculteurs qui ont entre 10 et 30 ruches ?

Le certificateur du commerce équitable (FLO-Cert) a donné une réponse à cette question : est considéré comme un petit apiculteur celui qui soigne lui-même ses ruches, avec l'aide de sa famille, voire d'un aidant pendant la récolte, mais sans engager d'ouvrier permanent.



Commentaires sur les photos

1. Les distances sont longues de la maison au rucher mais aussi de la maison au lieu de vente. Beaucoup d'apiculteurs vivent dans des zones reculées, dépourvues de routes carrossables. En Afrique, les déplacements se font presque toujours à pied, sinon en vélo et très rarement en moto.



2. Ces zones reculées sont souvent proches de réserves naturelles ; **les populations** qui y vivent ont conservé une forte relation à la terre et à la nature, qu'il s'agisse de populations indigènes telles que les Mayas au Mexique et au Guatemala ou de « peuples premiers » (Tobas au nord de l'Argentine ; Bakas au sud-est du Cameroun ; Batwas au Kivu).



3 & 4. Les femmes sont moins présentes dans les ruchers mais ce sont elles qui entretiennent le matériel, conditionnent et vendent le miel : en fait, ce sont elles qui contribuent le plus à augmenter la valeur ajoutée des produits apicoles. Si, en moyenne, leur niveau de scolarité est moins élevé que les hommes, cette différence s'amointrit avec les jeunes générations. Le Rwanda est un bon élève au niveau du genre: auparavant, l'apiculture était interdite aux femmes. Aujourd'hui il existe des coopératives constituées en majorité de femmes.



5 & 6. L'âge moyen des apiculteurs est souvent élevé, particulièrement en Amérique latine, suite à l'exode rural. Pour attirer **des jeunes**, il faut leur proposer autre chose que le modèle traditionnel de polyculture-élevage ; la professionnalisation dans une activité comme l'apiculture fait partie des options d'avenir.

DONNER CONFIANCE À L'APICULTEUR

L'APICULTURE est une activité génératrice de revenus, avec un impact positif sur l'environnement. Lorsqu'elle est encouragée pour améliorer les conditions de vie de populations marginalisées du Sud, elle accomplit également un rôle social. Elle rencontre ainsi les trois piliers du développement durable : économique, social et environnemental. Mais ces trois objectifs ne sont pas toujours atteints, en particulier celui de la rentabilité.

Nous avons montré, dans notre Mayazine n°34 (pp. 3 – 6), que l'apiculture en milieu tropical offre une alternative économique intéressante au petit paysan. Elle permet d'obtenir un salaire de deux à trois supérieur à celui d'un journalier agricole ; dans certains pays, le revenu d'un apiculteur peut même représenter jusqu'à 50% du PIB/moyen par habitant.

Et pourtant, nous connaissons de nombreux cas d'associations de petits apiculteurs dont le nombre de ruches, mal entretenues, stagne ; un grand nombre de celles-ci ne sont pas peuplées. Le rendement est faible, l'équipement de protection est de mauvaise qualité, la qualité du miel laisse à désirer et les ventes sont limitées. Comment est-ce possible, alors que, dans de nombreux pays du Sud, le prix local du miel est souvent fort élevé et que la demande y dépasse l'offre ?

Pour comprendre, il est utile de jeter un coup d'œil en arrière et de se demander quel a été le point de départ de cette activité. S'agit-il d'une initiative personnelle ? d'une transmission de génération en génération ? d'une action « one shot » des autorités publiques ? d'un projet de développement ? voulu par la population locale, ou parachuté ?

Bien souvent, nous devons constater que l'apiculture en milieu tropical est le fruit de projets ponctuels,

non coordonnés, voire d'opérations politiques de séduction du monde paysan auquel on offre des ruches sans aucune formation. Dans le meilleur des cas, ces actions font partie d'un plan de développement local structuré, mais où l'apiculture ne joue qu'un rôle auxiliaire, secondaire, sans vision à long terme. Les ruches sont données sans contrepartie, la formation est organisée de manière « massive », sans suivi, et aucun appui n'est fourni à la commercialisation, ni à la constitution d'organisations durables.

Ces projets ont le mérite de donner une impulsion et de susciter des vocations apicoles. Mais les effets collatéraux sont conséquents : ces pratiques engendrent une mentalité d'assisté, les revenus ne sont pas réinvestis dans l'amortissement du matériel et lorsque celui-ci doit être remplacé, de nouvelles demandes de donation surgissent...

Miel Maya Honing intervient souvent en deuxième ligne, prenant le relais de projets qui ont initié l'activité apicole dans la région : nous renforçons des organisations apicoles existantes. Nous ne donnons pas de ruches à des apiculteurs individuels mais nous finançons des formations et des ruchers à vocation pédagogique (voir les articles suivants), à condition que l'organisation apicole se charge d'effectuer le suivi de ces ruchers, de manière responsable. A la fin du projet, elle deviendra propriétaire du rucher, dont les revenus contribueront, dans une certaine mesure, au financement de diverses activités : formations, suivi des apiculteurs etc.

Le petit paysan ne prendra pas le risque de consacrer une partie de son temps et de ses maigres économies, voire de solliciter un micro-crédit, pour développer son rucher s'il n'est pas convaincu qu'il est possible de *réussir* et de pouvoir compter sur l'aide de quelqu'un d'expérimenté en cas de problème.

Ces ruchers pédagogiques, s'ils sont bien conduits, démontreront que l'apiculture peut, effectivement, être rentable, à condition d'y consacrer le temps nécessaire, de se former convenablement, d'effectuer un suivi régulier de ses ruches et de réinvestir une partie des ventes. La pérennité des organisations apicoles engagées dans le commerce équitable en est la démonstration.

Dans une enquête réalisée en 2018, nos partenaires boliviens ont demandé à leurs membres comment ils ont débuté dans l'apiculture. Dans le département de Santa-Cruz, l'initiative personnelle venait en premier lieu, suivie par la participation à un cours d'apiculture, l'appui d'une ONG se situant en troisième position. L'appui d'une ONG passe en seconde position dans le département de Tarija, derrière l'initiative personnelle, et en première position dans le département de Cochabamba, celui où l'apiculture est la moins professionnalisée. Le contexte local, bien sûr, joue un rôle important dans ces différences, les conditions de vie sont bien plus dures à Cochabamba qu'à Santa-Cruz, pour les abeilles comme pour les hommes... Mais il n'empêche, les conclusions de cette enquête nous interpellent.

ADAMA MYOUN

C'est dans la périphérie de Tibati (région de l'Adamaoua, Cameroun) que vit Adama, apicultrice depuis 2003. Dans sa grande maison, elle accueille une dizaine de jeunes qu'elle fait vivre grâce à son activité. Adama s'est professionnalisée dans l'apiculture en 2007, en suivant un volet de 4 formations à Yaoundé. Elle possède aujourd'hui près de 75 ruches kenyanes réparties sur plusieurs ruchers et plus de 130 ruches

traditionnelles qu'elle dispose en brousse. Ce nombre important lui permet d'avoir une production annuelle avoisinant les 500 litres. Adama possède un presseur en inox venant de France, cinq tenues et trois enfumoirs. Elle a pu obtenir tout cela grâce à un mécène qui l'a aidée pour le lancement de son activité. Elle produit de la cire et de la propolis, qu'elle vend respectivement à 2.500 FCFA/kg (+/- 4 €) et

35.000 FCFA/kg (un peu moins de 60 €). Adama diversifie également ses sources de revenus en produisant du curcuma, du gingembre et d'autres épices très prisées. Un GIC (Groupement d'Initiative Citoyenne) a été mis sur pied : avec cinq autres femmes, elle produit et vend des épices, sirops, etc. Depuis quelques mois, elle forme deux de ces femmes à l'apiculture.

Antoine Wyvekens,
stagiaire, avril 2019.



Adama Myoun, avril 2019.

PAS DE RÉUSSITE SANS FORMATION

L'apiculture, un métier facile ?

L'apiculture un métier facile, demandant peu d'espace, peu de temps, peu d'investissement? Suffirait-il de distribuer du matériel et de fournir une formation de deux ou trois jours pour qu'ensuite « tout roule comme sur des roulettes » ?

L'apiculture présente beaucoup d'avantages par rapport à certaines activités agricoles, cependant monter un projet apicole est loin d'être aussi simple qu'on ne le pense. La durée des projets est souvent sous-estimée. Prenons le cas de ce formateur international, qui s'est déplacé pour donner un module de formation de deux semaines à un groupe d'apiculteurs ; ceux-ci reçoivent des ruches dont le modèle leur est parfois inconnu.¹ En moins de trois mois, le projet est bouclé et a coûté une fortune ! Le résultat est souvent un échec : aucune expertise locale n'a été développée ! Nous pouvons citer de nombreux exemples de projets similaires qui ont avorté une année à peine après leur démarrage.

Pourtant, ces apiculteurs souhaitaient professionnaliser et moderniser leurs pratiques, afin que l'apiculture devienne leur seconde, voire principale, source de revenus. Quel est donc le problème ?

Comment s'y prendre ?

Afin de durabiliser ses projets de formation, MMH met en place, avec ses partenaires (structures d'encadrement des apiculteurs), une stratégie basée sur la professionnalisation de l'expertise locale et la transmission des savoirs à travers des acteurs relais. Ces acteurs relais sont accompagnés et suivis rigoureusement sur plusieurs saisons apicoles. Lorsqu'une expertise en apiculture

moderne est présente, elle repose souvent sur une ou deux personnes. Le jour où ces personnes quittent la région, l'expertise disparaît. Dans les projets que nous soutenons en Amérique Latine et en Afrique, un petit nombre de formateurs ou techniciens apicoles sont sélectionnés parmi les apiculteurs les plus motivés et expérimentés ainsi que parmi le personnel de la structure d'encadrement des apiculteurs. Suite à cette sélection, une formation complémentaire leur est dispensée si nécessaire, en particulier si ce sont de jeunes apiculteurs. Notre rêve est qu'ils deviennent des personnes de référence dans la région et qu'ils continuent à se former, par différents moyens : mises à niveau avec des experts extérieurs, nationaux ou internationaux, participation à des congrès, à des échanges avec d'autres organisations etc.

Ces formateurs apicoles encadrent des animateurs de terrain que nous appelons promoteurs apicoles (PA). Les PA font partie des structures apicoles bénéficiaires (coopératives, associations, etc.) et sont sélectionnés par les membres de celles-ci afin de les représenter. Idéalement, il devrait y avoir au moins un promoteur pour dix apiculteurs, mais cela dépend des distances et du nombre d'apiculteurs dans la région.

Les promoteurs bénéficient des formations qu'organisent les formateurs. Ils s'engagent à restituer celles-ci auprès des autres membres de l'association, c'est ce qu'on appelle les formations « *de paysan à paysan* » ou « *de campesino a campesino* ». C'est principalement par l'exemple qu'ils vont diffuser leurs connaissances. Ils continuent d'être suivis et encadrés par les formateurs lors des visites mensuelles ou sur demande.

Cette stratégie permet de toucher un plus grand nombre de bénéficiaires et offre l'avantage d'intégrer la formation et le suivi. Le suivi post-formation est particulièrement important dans le cas de l'apiculture. Les apiculteurs d'une association sont en général fort dispersés car seul un petit nombre de personnes dans une même communauté pratiquent l'apiculture. Le formateur ne peut donc pas assurer lui-même le suivi de toutes les personnes formées et doit pouvoir compter sur des relais.

Cette stratégie a fait ses preuves et donne de bons résultats sur le moyen et long terme. Il faut compter au moins deux ans pour la mettre en place et bien davantage pour la durabiliser. Si la mise en place peut être financée dans le cadre d'un projet, il faut ensuite en assurer l'autonomisation, car les formateurs et promoteurs ne vont pas perpétuer ce système sans une rémunération. C'est ici qu'intervient le rôle de l'association (ou organisation) apicole, auquel est consacré l'article des pages 14 à 16.



Séance d'échange avec un formateur apicole, Cameroun



¹ Cas de projets de modernisation de l'apiculture en Afrique.

DÉVELOPPEMENT D'UN PÔLE D'EXPERTISE À L'EST DE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO.

En RDC, au Nord-Kivu, deux ruchers-écoles ont été installés en 2018 à proximité de la ville de Goma, en partenariat avec deux ONG congolaises, PAEDE et RACOD. Une dizaine de jeunes futurs formateurs ont participé à trois modules de formation de 3 à 5 jours, donnés par des experts apicoles régionaux (Rwanda, Ouganda et RDC).

Ces jeunes formateurs vont ensuite approfondir leur expertise avec un apiculteur belge, Daniel Isorez. Daniel possède une expertise de plus de 40 ans en Afrique et particulièrement au Rwanda. Il réalisera 2 séjours de minimum un mois sur une saison apicole au profit de ces 11 jeunes formateurs. Le financement de ces formations a été sollicité au WBI.

Ces 11 formateurs formeront à leur tour plus de 70 promoteurs apicoles (PA). Ils recevront une indemnité pour les jours de formation, qui se dérouleront au sein des ruchers-écoles installés en 2018. Ensuite le processus se poursuivra avec la restitution des formations auprès de plus de 800 apiculteurs.



Promoteur du NEBA (« noyau écologique de base ») de Mudja, affilié à Racod (RDC, Nord-Kivu), en séance de restitution : la ruche Langstroth était à l'abandon faute de connaissances. Depuis la formation complémentaire reçue, celui-ci a compris son fonctionnement et s'en sert pour former les autres membres du NEBA.

VALORISATION DE L'EXPERTISE LOCALE

Voici quelques années, une importante ONG internationale a financé un atelier de formation donné par un expert espagnol, en Bolivie. Selon son partenaire bolivien, cette expertise n'était pas présente en Bolivie. A deux

cents km de l'endroit où s'est tenu cet atelier se trouvait pourtant une fédération apicole dont le noyau de base était constitué d'apiculteurs professionnels, parfaitement capables d'assurer cette formation.



APPROPRIATION PAR LA RECHERCHE-ACTION



Ruche kenyane, rucher pédagogique de l'institut IFER à Marza (Adamaoua, Cameroun).

Quel modèle de ruche?

En Amérique Latine, la question du modèle de ruches ne se pose pas car tous les apiculteurs utilisent des ruches à cadres mobiles, du type Langstroth le plus souvent.

En Afrique, les pratiques apicoles traditionnelles utilisent différents modèles de ruches à rayons fixes. Ces pratiques traditionnelles, transmises de génération en génération, sont aujourd'hui dévalorisées par les jeunes apiculteurs, qui veulent des ruches modernes à cadres mobiles. Mais la conduite de ruches à cadres mobiles est totalement différente de la conduite de ruches à rayons fixes.

Il ne s'agit pas seulement de changer le type d'habitat des abeilles (les ruches), mais d'adopter de nouvelles techniques de récolte et de conduite des colonies (l'apiculteur modernisé fait de l'élevage, non de la cueillette). L'apiculture n'est plus un simple loisir, où l'on laisse des ruches à « l'abandon » dans le fond de sa parcelle, ruches qui seront visitées 1 ou 2 fois par an pour récolter le miel. L'apiculture devient un métier de précision

qui demande une grande expertise et parfois un changement mental et culturel important dans la relation entre l'apiculteur et son activité.

Etant donné les inconvénients et la complexité du système intensif à cadres, nous conseillons à nos partenaires africains de se tourner vers un système apicole plus naturel et respectueux des abeilles, basé sur les ruches à barrettes, kenyanes ou tanzaniennes, très fréquentes sur le continent. Celui-ci est moins coûteux que le système à cadres car les ruches sont moins complexes à fabriquer et qu'il n'y a pas d'investissement supplémentaire pour la récolte et l'extraction du miel par rapport au système traditionnel. Les rayons sont coupés et pressés, ce qui permet également de valoriser la cire, second produit de la ruche, trop souvent délaissé et gaspillé. Le système à cadres mobiles dépend, quant à lui, de matériel d'extraction non disponible localement et très coûteux (extracteur par centrifugation). Il ne permet pas d'extraire le miel des ruches traditionnelles que les apiculteurs gardent toujours en grand nombre ; en outre, il limite fortement la production de cire.

Malgré cela, nos bénéficiaires ou leur structures d'encadrement sont parfois demandeurs de ce système à cadres, qui obtient de meilleurs rendements en miel s'il est correctement conduit mais, la plupart du temps, ils ne possèdent pas de ruches modernes. Ou bien ils en ont reçu mais les ont bien souvent mal entretenues, faute de suivi. Ils ne disposent donc pas du matériel adéquat pour faire une évaluation correcte de ces modèles de ruches.

Notre conclusion est qu'il faut permettre à l'apiculteur de choisir lui-même le modèle de ruches qui lui convient le mieux, sur base d'exemples concrets. C'est pourquoi MMH propose à ses partenaires africains de mettre en place des ruchers-pédagogiques de recherche-action comportant les trois modèles de ruches :

- ruches à rayons fixes utilisées localement ;
- ruches modernes à barrettes de type kenyane ou La Grande ;
- ruches modernes à cadres de type Langstroth ou Dadant.

Chaque système apicole possède ses propres contraintes en termes

d'investissement (matériel, formation) et de temps de travail (entretien des ruches, suivi des colonies, récolte et traitement du miel). Ces ruchers-pédagogiques sont installés dès la première année du projet de formation.

La formation des formateurs et des promoteurs apicoles se déroule tout au long de la 1^{ère} saison apicole, de l'installation à la 1^{ère} récolte du rucher-pédagogique, qui a lieu en seconde année du projet. Ceci permet un apprentissage de la conduite apicole dans les trois modèles de ruches, toutes neuves, colonisées

par les mêmes races d'abeilles, la plus répandue en Afrique étant *Apis mellifera adansonii*, et évoluant dans le même environnement.

Le but de cette recherche-action n'est pas d'émettre un jugement sur les performances techniques d'un mode de production par rapport à l'autre. Il s'agit de donner, à l'apiculteur qui veut générer des revenus, les éléments nécessaires pour qu'il puisse faire lui-même l'arbitrage entre les contraintes et les avantages de chaque mode technique.



Ruche traditionnelle à Buhumba, Nord-Kivu (RDC).

Une année après l'installation du rucher-école de recherche-action à Kibati (Nord-Kivu, RDC), le technicien apicole de RACOD, Delphin, a réalisé une enquête auprès des promoteurs apicoles: 65% de ceux-ci ont une préférence pour le modèle de ruche kenyane à barrettes; 45% ont été séduits par la ruche à barrettes La Grande, semblable au modèle kenyan; 29% sont intéressés par la ruche à cadres Langstroth.

Lors de la restitution de la formation auprès des autres membres des associations apicoles, appelées NEBAs, la préférence pour le modèle kenyan est encore plus marquée.

À Buhumba par exemple, 83% des apiculteurs sont séduits par la ruche kenyane, 48% par la ruche La Grande et 11% seulement par la ruche Langstroth.

À l'âge de 9 ans, Ndibwambi Mafara accompagnait déjà son père au rucher. L'apiculture est très vite devenue une vocation. À 38 ans, il est aujourd'hui un des promoteurs du NEBA de Buhumba. Il possède une vingtaine de ruches traditionnelles colonisées et depuis la formation reçue, il a fait le choix de s'orienter vers le modèle kenyan. Ndibwambi possède deux ruches kenyanes colonisées et souhaite investir dans un rucher de 10 ruches modernes pour 2021.



Rucher de recherche-action à Kimoka, au Nord-Kivu (RDC).

LE CYCLE PRODUCTION-COMMERCIALISATION

DÉVELOPPER la production de miel n'a bien sûr aucun sens s'il n'y a pas de marché pour écouler celle-ci. Le producteur devrait alors brader sa récolte de miel. S'il ne dispose pas d'un débouché sûr, l'apiculteur risque tout simplement de ne pas investir dans l'augmentation de sa production.

Mais alors, par où commencer ? par la production ? par la commercialisation ? Lors d'un congrès Apimondia, Nicola Bradbear, de Bees for Development (UK), avait bien résumé la situation sous la forme d'un cercle vicieux entre production et commercialisation. Le producteur se plaint de l'absence de débouché commercial, des prix trop bas, etc. Le commerçant, lui, se plaint du manque de régularité des approvisionnements, de la mauvaise qualité, etc.

Pour sortir de ce cercle vicieux, il faut éviter de considérer la commercialisation comme une activité séparée. Le plus grand danger qui guette les organisations est de confier à un consultant l'écriture d'un business plan pour développer ses ventes, sans analyse approfondie de la situation interne de l'organisation. Il est très facile, avec un tableur Excel, de tirer des traits sur la comète et d'extrapoler des courbes de croissance des ventes...

Une stratégie de commercialisation ne sera efficace que si certaines conditions sont remplies :

- Prévoir au mieux les quantités disponibles à la vente. L'organisation doit disposer d'un registre fiable et actualisé de ses membres, avec le nombre de leurs ruches, productives et non productives, les rendements moyens et le pourcentage de la récolte que les membres sont intéressés à fournir à leur organisation (ils donneront toujours la préférence à la clientèle de leur communauté).
- Offrir un avantage aux membres. Le producteur sera toujours tenté de vendre son miel au premier venu

qui le paie cash, sans exigence de qualité. Cet avantage peut consister en un meilleur prix, à l'accès à un système de crédit propre à l'organisation (fourniture d'équipement apicole en début de saison, au prix de gros, contre livraison du miel), en formations et conseils techniques, en services tels que le prêt de matériel (centrifugeuses, presseurs, gaufreuses), le filtrage et la maturation du miel etc.

- Assurer la loyauté des membres. Bien souvent, malheureusement, les membres d'une organisation apicole ont tendance à considérer celle-ci comme un simple client, alors qu'il s'agit de leur organisation ! Il est important de rappeler aux membres que les avantages et services dont ils bénéficient ont une contrepartie... Nous connaissons le cas d'une organisation dont certains membres ont arrêté de livrer leur récolte, pour ne pas devoir rembourser le prêt qui leur avait été consenti...
- Elaborer un règlement qui fixe les conditions d'achat (dont le contrôle de qualité) et le faire respecter...
- Disposer d'un fonds de roulement. En Amérique latine, la principale récolte du miel se fait une fois par an et s'étale sur deux ou trois mois ; en Afrique, on compte en général une à deux récoltes par an, sur des périodes courtes de 1 à 2 mois. Mais la vente se fait toute l'année ! Rares sont les commerçants qui paient le miel avant de l'avoir vendu. Nous connaissons le cas d'une coopérative hondurienne dont les membres finissaient d'être payés peu avant le démarrage de la nouvelle saison... Soit les apiculteurs ont une très grande confiance dans leur organisation et peuvent se permettre d'attendre pour être payés à 100%, soit leur organisation dispose d'un fonds de roulement qui lui permet d'avancer le paiement. Ceci constitue souvent le principal frein au développement de la commercialisation.
- Compter sur un bon négociateur, qui fera un suivi sérieux des clients

de l'organisation et n'attendra pas qu'ils soient en rupture de stock pour les réapprovisionner trois mois plus tard : la relation de confiance avec le commerçant se construit dans les deux sens...

- Organiser un contrôle interne fiable et démocratique (supervisé par l'organisation et pas seulement par son gérant... !). La commercialisation du miel d'une organisation peut représenter beaucoup d'argent, beaucoup plus que ce qu'une personne peut gagner en un an... Les tentations sont grandes et les détournements de fonds sont vite au rendez-vous...
- Répartir équitablement et de manière transparente les bénéfices de la vente, entre l'organisation et ses membres. Il n'y a pas de règle dans ce domaine, tout dépend de l'accord convenu entre les membres et de leur projet. Certaines organisations redistribueront la plus grande partie des bénéfices à leurs membres mais ne se capitaliseront pas et risquent de rester vulnérables ; d'autres opteront pour une stratégie opposée, avec le risque, si les dirigeants (administrateur et/ou gérant) ne communiquent pas bien avec leurs membres, d'être soupçonnés de malversations ...
- Et, enfin, last but not least, avoir une bonne approche commerciale en termes de positionnement de la marque de l'organisation, de choix du canal de vente, de prix de vente, etc. Que cherche-t-on ? Ecouler de grands volumes vers un nombre réduit de clients, quitte à offrir des prix attractifs ? Augmenter la valeur ajoutée du miel et des autres produits de la ruche ? Travailler avec des intermédiaires ou vendre en direct ? C'est ici qu'il peut s'avérer utile de recourir à un consultant spécialisé. Mais cela ne produira pas ses effets si les conditions énoncées ci-dessus ne sont pas remplies. En conclusion, élaborer une stratégie de commercialisation ne s'improvise pas et ne se délègue pas sans réflexion préalable.

Une grande disparité entre les prix de vente

De mars à mai 2019, Antoine Wyvekens a réalisé un stage au Cameroun sur les circuits de commercialisation du miel dans les régions de l'Adamaoua et de l'Est. MMH appuie un programme d'insertion de l'apiculture dans le cursus d'écoles rurales de ces régions et souhaitait vérifier le potentiel de cette activité pour les futurs jeunes diplômés.

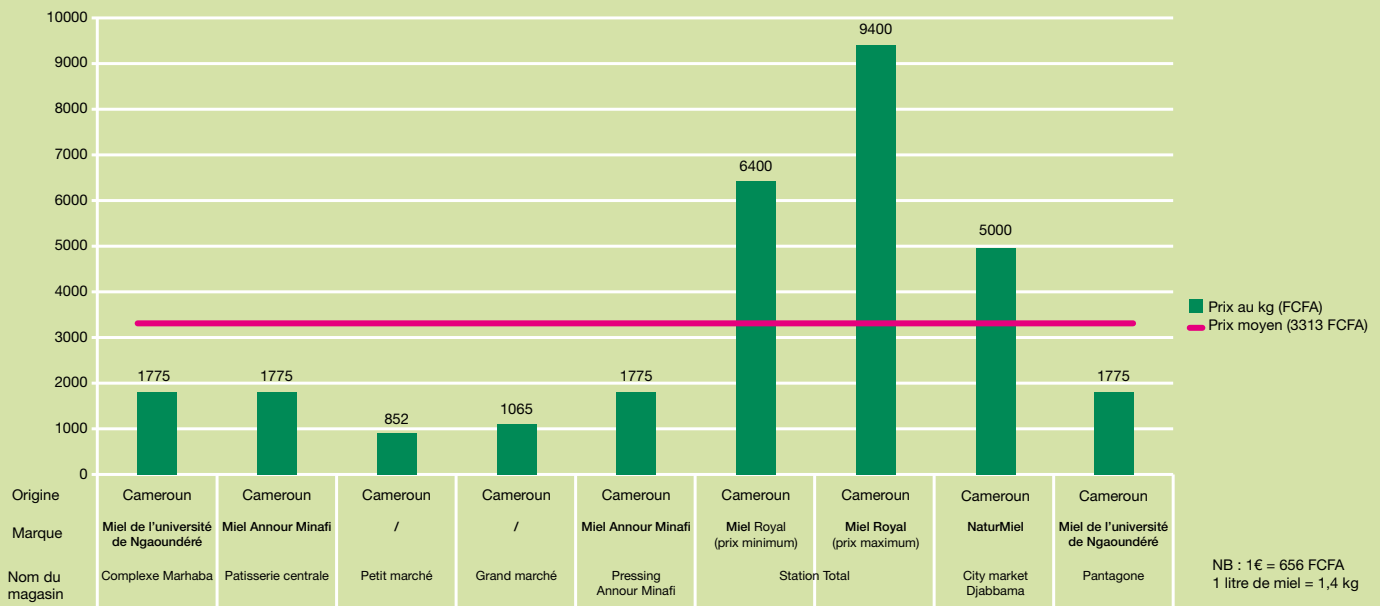
L'Adamoua est la principale région productrice de miel ; l'offre de miel y est particulièrement abondante, ce qui explique sans doute en partie le bas niveau des prix répertoriés à Ngaoundéré, le chef-lieu. Les deux

graphiques ci-dessous montrent une grande disparité des prix. Dans le premier, cette disparité s'explique par : la qualité du miel conditionné, son origine, le lieu de vente, la force de la marque et, derrière celle-ci, le pouvoir de négociation du vendeur. Ces graphiques illustrent bien l'importance d'une bonne stratégie de commercialisation si l'on veut améliorer les revenus tirés de la commercialisation du miel.

Les miels dont le prix de vente est inférieur à 2.000 FCFA ont été récoltés dans l'Adamoua et sont vendus soit par l'apiculteur, soit par des collecteurs locaux, dans des

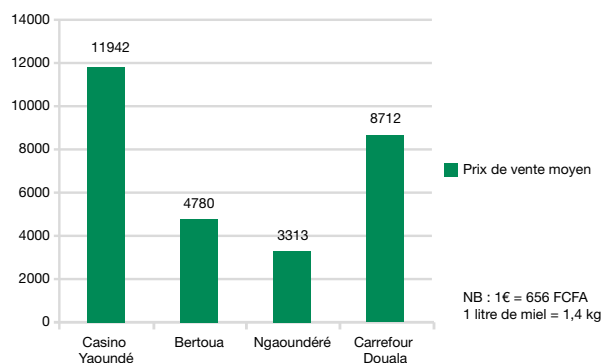
emballages sommaires, sur des marchés ou dans des magasins de détail. Les marchés constituent le principal débouché du miel dans cette région et c'est là qu'on trouve les prix les plus bas. « Miel Royal » est la marque de l'organisation camerounaise Guiding Hope, qui se fournit en miel dans l'Adamoua mais aussi dans d'autres régions du Cameroun. Guiding Hope a pour but de « créer une valeur ajoutée à l'apiculture dans les zones rurales du Cameroun »¹ ; elle exporte du miel et de la cire vers l'Europe et l'Amérique du Nord depuis 2008.

Comparaison des prix de miels au kg (FCFA) en fonction de leur origine et du lieu de vente dans la ville de Ngaoundéré



Comme on le voit dans ce deuxième graphique, le prix dépend également beaucoup de la région où le miel est vendu. A Yaoundé et Douala, le port du pays, respectivement capitales politique et économique du pays, le prix moyen est environ de trois à quatre fois plus élevé² qu'à Ngaoundéré, située dans une région essentiellement rurale.

Comparaison du prix de vente moyen (FCFA) d'un kilo de miel dans différentes villes du Cameroun



¹ www.guidinghope.com

² Ces deux tableaux ne sont pas strictement comparables, étant donné que les prix moyens de Yaoundé et de Douala ont été calculés sur base des miels présents dans un seul point de vente. La prise en compte des marchés et des magasins de détail aurait tiré cette moyenne vers le bas mais n'aurait sans doute pas modifié la tendance générale qui se dégage de ces tableaux.

LA DIMENSION COLLECTIVE



Dynamique de groupe lors de l'échange d'expériences en formation de leader entre Boliviens et Mexicains, à Yapacani (dép. de Sta-Cruz, Bolivie, mai 2018).

Pourquoi s'associer?

Miel Maya Honing vient en appui à des apiculteurs qui se sont associés car ils pensent qu'« ensemble ils sont plus forts ». Ceci est particulièrement vrai pour les apiculteurs-paysans qui vivent en milieu rural, dans des régions isolées, voire marginalisées.

Leur association peut prendre différentes formes mais elle se concrétise rarement autour de la production. Les ruchers collectifs qui ont pour seul objectif la récolte de miel obtiennent rarement de bons résultats : tous les membres du groupe ne participent pas avec la même intensité aux travaux de suivi mais au moment de la récolte tous veulent recevoir la même part ! Par contre, des ruchers collectifs peuvent être très utiles pour l'organisation des formations ou pour le financement de l'association, chacun apportant une ou deux ruches.

S'organiser en association n'est pas une fin en soi. L'apiculteur doit en retirer des avantages, grâce aux services offerts, et prendre conscience qu'en échange il doit apporter une contrepartie. La durabilité et la cohésion de l'association dépend de cet

équilibre, qui n'est jamais acquis une fois pour toutes. La vie des associations est faite de hauts et de bas, leur trajectoire n'est jamais rectiligne.

Quels services ?

Les services qu'une association peut offrir sont variés : la gamme est très large. Ils peuvent se limiter à des échanges de connaissances et au partage de matériel entre membres ou être davantage organisés. L'association qui a pu acquérir du matériel le prête à ses membres ou le met à disposition dans une miellerie collective (seaux de récolte, extracteurs, gaufreuses pour la cire) ; celle-ci peut être équipée de filtres et de maturateurs et mettre le miel en pots en vue d'une commercialisation commune. La miellerie peut également traiter d'autres produits de la ruche : cire, pollen, propolis et élaborer des produits dérivés : bonbons, sirops, shampoings etc.

D'autres services consistent dans la diffusion de manuels et de fiches techniques, l'élaboration de bonnes pratiques pour la récolte et le conditionnement du miel, l'organisation de formations, la dispensation de conseils par un formateur ou un

promoteur (voir l'article consacré à la formation).

La fourniture de matériel constitue également un service important. Il n'est pas toujours aisé de se procurer des ruches de bonne qualité : soit la qualité du bois laisse à désirer, à cause de l'essence choisie ou parce qu'il n'a pas séché suffisamment ; soit les dimensions ne sont pas correctes. Fabriquer une ruche est un travail de précision ; les fournisseurs professionnels sont chers, rares et souvent éloignés. L'organisation apicole peut établir une relation régulière avec un menuisier local qui suivra scrupuleusement ses conseils, ou disposer de son propre atelier de menuiserie. Il en est de même pour toute une série d'équipements : fabrication de voiles et de tenues de protection, d'enfums etc. Ce matériel peut être vendu aux membres par l'organisation apicole, qui leur fournira également du petit outillage. Si l'organisation achète le miel de ses membres, le matériel éventuellement fourni à crédit sera payé par la livraison du miel.

Enfin, la constitution en association facilite l'accès à des financements, sous forme de donation ou de micro-crédit, ainsi que la représentation des apiculteurs vis-à-vis des autorités.

Typologie des associations

L'éloignement géographique des membres est caractéristique des organisations apicoles. Dans une même communauté, seul un petit nombre de personnes pratiquent l'apiculture. Parfois, l'apiculture a été introduite dans le cadre d'un projet de développement. Au début, les participants aux formations étaient nombreux mais par la suite beaucoup ont abandonné, à cause des piqûres d'abeilles ou parce qu'ils se rendent compte que cette activité demande plus de suivi qu'ils ne le pensaient. Une organisation apicole s'étendra donc sur une aire plus large qu'une coopérative d'agriculteurs et devra veiller davantage à maintenir sa cohésion interne. Ceci est à nuancer dans le cas du Rwanda et du Kivu (RDC), où la densité démographique est assez élevée et l'apiculture fort répandue.¹

La diversité des membres est un autre trait caractéristique : tous ne pratiquent pas l'apiculture avec la même intensité, selon qu'elle constitue leur principal revenu ou un revenu complémentaire. Un bon apiculteur doit avoir au moins cinq ans d'expérience derrière lui et continuer à se former. C'est pourquoi il est important qu'une même organisation compte à la fois de petits et de grands apiculteurs, ainsi que des débutants et des apiculteurs expérimentés.

Cette diversité se retrouve également au niveau des associations elles-mêmes, qui peuvent compter de 20 à 200 membres, voire davantage, et leur offrir une partie plus ou moins grande des services décrits ci-dessus. Leurs statuts juridiques peuvent varier fortement dans un même pays, en Afrique comme en Amérique latine.

Une ligne de démarcation assez nette départage les associations qui collectent et commercialisent une partie du miel récolté par leurs membres et celles qui n'ont pas d'activité commerciale. Écouler le miel des membres permet de fidéliser ceux-ci et, si tout va bien, d'autofinancer les activités de l'association.

Partenariat

Pour tout projet de développement, le rôle du partenariat est essentiel, sinon la relation ne sera pas égalitaire entre le bailleur et les bénéficiaires du projet. Le projet doit tout d'abord émaner d'une demande locale, formulée par les bénéficiaires organisés sous l'une ou l'autre forme d'association. Il peut ensuite être présenté directement au bailleur de fonds : dans ce cas, le partenaire coïncide avec l'association apicole bénéficiaire, chargée de l'exécution du projet.

Pour des projets plus complexes, à dimension régionale ou présentés à des bailleurs sophistiqués, les demandes des associations

bénéficiaires sont mises en forme par des ONG locales, des organisations d'appui, des fédérations paysannes, etc., qui seront chargées de l'exécution du projet et seront donc le partenaire du bailleur de fonds. La majorité des projets soutenus aujourd'hui par Miel Maya Honing relèvent de ce type de partenariat.

Les associations bénéficiaires peuvent elles-mêmes être membres de l'organisation « partenaire » et disposer ainsi d'un pouvoir de décision au sein de celle-ci. Les relations entre les bénéficiaires du projet et le partenaire du bailleur de fonds peuvent donc être très variées : la solidité du lien entre ces deux parties est un des facteurs clé de la réussite du projet.

Durabilité et cohésion sociale

Pour que les services fournis par l'association se perpétuent, s'améliorent, voire s'élargissent, ils doivent répondre aux besoins des membres. Inversement, ceux-ci doivent en être reconnaissants vis-à-vis de leur propre association et valoriser ces services à leur juste valeur.

Malheureusement, il arrive souvent que les membres se cantonnent dans une position d'utilisateurs de ces services ; lorsqu'ils fournissent du miel à leur association, ils considèrent celle-ci comme un client parmi d'autres, alors qu'il s'agit de leur propre association.



Réunion des promoteurs apicoles de Maya Vinic, en juin 2018 (Chiapas, Mexique).

¹ Au Rwanda, l'apiculture est fort répandue. A titre d'exemple, dans le seul district de Nyamagabe (17 secteurs) on compte au moins 10, voire 15 coopératives apicoles.

Lorsque l'organisation prête du matériel à ses membres, il est logique que ceux-ci versent une indemnité en retour, même si elle est symbolique, que ce matériel ait été donné par un bailleur de fonds ou non, car il faut l'entretenir et surtout créer un fonds d'amortissement pour pouvoir le remplacer le jour venu.

Ce raisonnement s'applique également aux formations et au suivi assurés par les formateurs et promoteurs que nous avons présentés dans l'article précédent. Si ces services sont de qualité, et que l'apiculteur applique les conseils donnés, il s'en suivra une amélioration de la qualité de son miel et du rendement de ses ruches. Il pourra mieux traiter les maladies, voire les éviter grâce à une conduite apicole préventive. Lorsque le financement s'achèvera, ce système de formation/suivi ne perdurera que si les apiculteurs ont pu en apprécier, concrètement, les bénéfices, notamment économiques, qu'ils en ont retirés et qui justifient de rémunérer le formateur ou promoteur. Quitte à alléger le dispositif pour qu'il puisse être autofinancé.

Tout cela peut paraître fort théorique, voire idéaliste. Ce qui est important, c'est que l'association mène une réflexion avec ses membres sur ces sujets et fixe des règles internes, acceptées par tous et ensuite consignées dans un règlement ou une convention.

Tout est lié

Si l'on veut travailler sur le long terme, on n'obtiendra pas d'avancées durables sur la production et la commercialisation, ni de possibilité de crédit, sans **une organisation sociale forte**, tout est lié. Le renforcement des organisations dans leur fonctionnement interne est donc très important et passe, notamment, par la formation des leaders, en s'assurant que les femmes et les jeunes y soient bien représentés.

C'est ce que nous avons tenté de faire avec nos partenaires du Mexique et d'Amérique centrale en co-organisant avec l'institut mexicain Ecosur, de 2011 à 2013, un cycle de formation, en plusieurs modules, pour une dizaine d'organisations apicoles. Les participants ont analysé et comparé le fonctionnement de leurs organisations, sous l'angle de la gouvernance interne, de la démocratie, de l'équilibre homme/femme, sous une forme participative et ludique, en recourant à des jeux de rôles. Des exposés plus techniques ont été présentés, sur la conversion à l'apiculture bio, la commercialisation au niveau local, la gestion des organisations etc. Le but était que les participants prennent conscience des différentes dimensions d'une organisation apicole et apprennent comment élaborer un plan de développement pour leur propre organisation, non à l'intention

d'un quelconque bailleur de fonds, mais bien pour répondre à leurs propres nécessités.

Une expérience similaire est en train de démarrer aujourd'hui en Bolivie dans les trois départements où nous travaillons, avec la collaboration d'acteurs locaux de la formation. Au Rwanda, l'association Ardi dispose également d'une expérience dans l'organisation de formations transversales. Au nord-Kivu, notre partenaire Racod a développé des compétences dans le domaine de la formation en entrepreneuriat et en fera bénéficier les membres de notre autre partenaire dans la région, Paede, lors de formations prévues dans le projet que nous venons de déposer au WBI.



Les apiculteurs de Todos Santos Cuchumatanes affiliés à Guaya'b, organisation guatémaltèque de producteurs du commerce équitable (miel et café).

Valorisation de l'apiculture

De manière générale, l'apiculture est fort peu prise en compte par les autorités publiques ; le secteur apicole est lui-même peu structuré et, de ce fait, manque d'interlocuteurs représentatifs. Dans le cadre du programme en Bolivie, pour la première fois MMH s'implique dans des actions de renforcement du

secteur apicole en tant que tel. Des plates-formes ont été créées dans les trois départements où se déroule ce programme ; outre les organisations apicoles, elles rassemblent des universités et centres de formation et de recherche, des ONG de coopération et environnementales et des représentants des autorités

locales. Ces plates-formes ont pour but, d'une part, le réseautage et les collaborations, et, d'autre part le plaidoyer pour l'application de réglementations relatives à la qualité du miel, aux importations frauduleuses de miel de mauvaise qualité, à la lutte contre les pesticides etc.

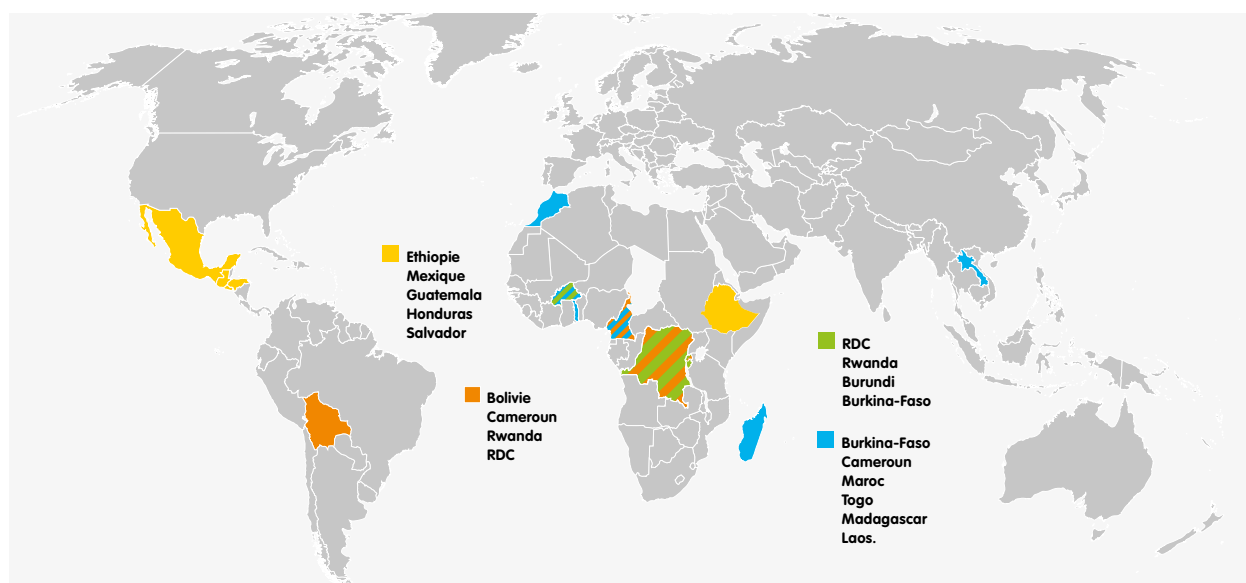
DIVERSITE DES PROJETS

Les articles qui précèdent s'inspirent de l'expérience de MMH dans les pays mis en couleurs sur cette carte : en orange pour les projets actuels, en jaune pour les projets finalisés.

Les pays hachurés en bleu sont ceux où des apiculteurs belges (franco-

phones) ont tissé des relations de solidarité avec des apiculteurs locaux. Les pays hachurés en vert sont ceux où nous avons connaissance de projets apicoles menés par des ONG belges : ces projets ne sont pas toujours facilement identifiables car ils font partie, en général, de projets plus vastes.

Le site Asaali, que nous présentons en page 24, dans l'agenda, a pour but de faire connaître toutes les initiatives en faveur des apiculteurs du Sud menées par des acteurs belges. Nous comptons sur nos lecteurs pour nous faire connaître d'autres projets !



Bolivie

Programme d'appui sur cinq ans à une vingtaine d'associations apicoles affiliées à l'une des trois organisations suivantes : Aozeb à Tarija, Adapicruz à Sta-Cruz et Cioec à Cochabamba. Aozeb et Cioec sont des fédérations paysannes, Adapicruz est une fédération apicole. Le programme vise à développer les échanges entre les organisations, à renforcer celles-ci dans leur fonctionnement interne et à faire reconnaître le secteur apicole à travers la création de plates-formes départementales.

Cameroun

Projet d'éducation à l'apiculture mené en collaboration avec l'ONG belge VIA Don Bosco. Le projet concerne sept écoles professionnelles agricoles, appelées CEFFAs, ayant la motivation d'intégrer l'apiculture dans leur

programme de cours. Ces écoles sont représentées et regroupées au sein de la plateforme PROCEFFA, notre partenaire local. L'objectif est de lutter contre l'exode rural en formant de futurs entrepreneurs ruraux. En 2018 et 2019, 14 enseignants ont été formés à l'apiculture, 7 ruchers-écoles installés, 7 micro-mielleries construites et bientôt équipées. L'enseignement des apprenants à l'apiculture débute en septembre 2019.

Rwanda

Projet pilote de 2 ans focalisé sur la valorisation de la cire et le renforcement apicole et agro-forestier d'une ferme-école. Ce projet est mené en partenariat avec ARDI dans la Province du Sud. Il concerne 30 coopératives apicoles en plus de la ferme-école. Les coopératives qui ont suivi le cycle de formation utilisent aujourd'hui

la cire, habituellement jetée après la récolte du miel, pour les ruches modernes à cadres (type Langstroth) ou à barrettes (type kenyan) tandis que le surplus constitue une source de revenu supplémentaire.

Nord-Kivu (RDC)

Projet de recherche-action sur différents modèles de ruches et de formation d'apiculteurs-acteurs relais (voir articles sur le sujet). Ce projet de 2 ans est porté par nos deux partenaires, PAEDE et RACOD, basés à Goma. La première récolte de miel des 2 ruchers installés en 2018 a lieu en août et septembre 2019 ! Vu le succès de ce projet et les demandes d'autres associations apicoles locales, nous espérons obtenir les moyens financiers nécessaires permettant de poursuivre ces activités en 2020 et 2021.

COFFRET « MIELS DU MONDE » : CINQ MIELS BELGES MIS À L'HONNEUR !

En octobre prochain, dans le cadre de la Semaine du Commerce Equitable, Miel Maya Honing lancera la commercialisation d'un coffret « Miels du Monde » de trois bocaux de 250 g. de miel, originaires de Belgique, du Mexique et d'Argentine. Suite à l'appel publié dans le Mayazine précédent, cinq apiculteurs belges se sont proposés pour fournir leur miel, pour un volume total de 300 kgs.

Salomé Triebe, stagiaire



Michel Salmon

NOUS NOUS SOMMES entretenus avec chacun d'entre eux afin de partager avec vous leur histoire et leur passion pour l'apiculture. Miel Maya Honing est une « maison ouverte »

aux échanges et à diverses collaborations et cela fut un succès avec Damien Babilon, Didier Brick, Patricia Lafosse, Henry Nolf et Jacky Regnier, que nous remercions chaleureusement pour leur participation

à ce projet. Leurs interviews sont publiées sur www.mielsdumonde.be, un nouveau site web créé spécifiquement pour ce coffret « *Miels du Monde* ».

L'apiculture, une madeleine de Proust

L'apiculture est une passion que porte chacun de ces apiculteurs, certains même depuis l'enfance.

Damien Babilon se souvient avoir eu une « révélation » lorsqu'il s'est rendu à son premier cours : « *les odeurs du matériel qui parfumaient la miellerie m'ont fait replonger en enfance !* ». Il a découvert ce monde étant petit lorsqu'il aidait des proches de sa famille à extraire le miel des ruches qu'ils avaient au fond de leur jardin, ce qui l'a beaucoup marqué. Aujourd'hui, cela fait 10 ans qu'il est apiculteur dont deux ans à plein temps. « *Je suis devenu professionnel grâce aux encouragements de ma femme* ». D'autres raisons l'ont poussé vers l'apiculture, notamment le contact avec la nature et la polyvalence du métier. « *Je construis mes ruches moi-même donc je fais un peu de menuiserie, il y a la gestion des ruches en elles-mêmes, l'élevage de reines qui est plus technique... A côté de ça, je fais du pain d'épices et du nougat, ce qui, avec le miel, me permet d'être rentable car je n'ai qu'une centaine de ruches. En me diversifiant, j'arrive donc à en vivre raisonnablement. Je ne vis pas dans l'opulence mais cela me laisse du temps pour mon potager et c'est juste un autre rythme de vie.* »



Henry Nolf

Pour **Henry Nolf**, c'est aussi une histoire de famille. Il a commencé l'apiculture en 1990 « *suite à une promenade dans l'actuel Parc Pairi Daiza, en juin : il y avait un énorme tilleul en fleurs et j'ai été fasciné par toutes les abeilles qui le butinaient. Cela m'a rappelé l'apiculture que je pratiquais avec mon papa* », qui était lui-même apiculteur. Fraîchement pensionné depuis le 1^{er} avril, Henry consacre plus de temps à ses abeilles, ce qui est « un grand bonheur » pour lui. Cela

reste toutefois une activité complémentaire car ce jeune retraité actif de 65 ans donne aussi des formations et garde un pied dans l'ancienne société spécialisée dans l'énergie où il travaillait comme ingénieur.

Michel Salmon a « fait la connaissance des abeilles » en 1994 grâce aux parents de son épouse, Patricia, qui confectionne des combinaisons d'apiculteur pour sa propre société « Natural Life Style ». « *J'étais étonné de voir que mon beau-père y allait en short et en t-shirt car je pensais qu'elles allaient piquer* ». Il n'en vit pas actuellement, l'apiculture est pour lui une activité de loisir.



Jacky Régnier

En ce qui concerne **Jacky Régnier**, ce n'est que récemment, il y a quatre ans, qu'il est tombé sous le charme de ces sauveuses de l'humanité. Avec sa femme, Laurence, ils se sont inscrits à des cours d'apiculture dans une école puis les rôles se sont inversés et à présent ils enseignent l'apiculture. « *Ce qui m'a plu, c'est l'émerveillement que procurent les abeilles, le côté naturel et écologique. [...] J'ai vu tout le travail qu'elles faisaient, leur attitude, leur langage.* » Lui aussi, il espère pouvoir en vivre un jour, « *C'est un rêve* ».

Nous laisserons le mot de la fin à Henri Nolf, que nous avons interrogé sur la pertinence de ce coffret « *Miels du Monde* » : « *De par mon parcours professionnel, j'ai moi-même beaucoup voyagé en Afrique et en Amérique Latine et, chaque fois que j'en avais l'occasion, je tâchais d'aller voir des apiculteurs : il y a une variété de miels et d'approches apicoles extraordinaire ! Faire ce coffret, c'est un peu un clin d'œil, une façon de dire qu'il y a du miel du Nord et du*

Sud, regardez comme ils sont différents. C'est une façon de rapprocher les consommateurs et les apiculteurs, je trouve cette démarche très sympathique, c'est la raison pour laquelle j'ai proposé mon miel. »



Didier Brick

C'est à l'âge de 15 ans que Didier Brick rencontre les abeilles. Elles le poussent à devenir biologiste pour mieux les comprendre. Aujourd'hui âgé de 43 ans, Didier s'investit au Rucher Ecole de la FRPLA (Fédération Royale Provinciale Liégeoise d'Apiculture) comme vice-président. Dans ce cadre, il assure la formation pratique des cours au rucher du domaine de Wégimont. Il collabore également avec l'URRW et le CARI pour dispenser des cours ou des conférences sur l'élevage de reines, sa spécialité. Depuis cette année, il assure également deux nouvelles formations, l'une à l'Institut de Promotion Sociale de Blégny et l'autre au Domaine de Palogne (commune de Ferrières), pour la promotion sociale de la Province de Liège.

Didier pratique une apiculture moderne, mais respectueuse de l'abeille et de l'environnement. Il est aussi l'un des membres fondateurs de l'asbl Arista Belgium dont l'objectif est la sélection d'abeilles résistantes à l'acarien varroa.

Côté miel, il produit un miel toutes fleurs à Soumagne, mais aussi sur les côteaux de la citadelle de Liège et à Palogne.

COFFRET « MIELS DU MONDE » : MIEL CAFETAL DU MEXIQUE

Les miels du commerce équitable proviennent d'écosystèmes tropicaux riches en biodiversité mais ils sont souvent mélangés et vendus comme des miels « toutes fleurs ». Le coffret « Miels du Monde » met en valeur les spécificités de ces miels ainsi que la contribution des apiculteurs à la protection de ces écosystèmes.

Le miel Cafetal du Mexique : toute une histoire !

Ce miel a été récolté en moyenne montagne (1000 à 1500 m), au Chiapas (Mexique), dans des parcelles de caféier ombragé, appelées cafetal. Ces parcelles possèdent une grande biodiversité en espèces forestières, accueillantes pour les oiseaux locaux et migratoires. Cet écosystème a été présenté dans l'article « Apiculture et culture de café ombragée » (Mayazine n°35).

Les paysans Mayas qui cultivent ces parcelles font partie de la coopérative Maya Vinic, dont le nom signifie « l'homme maya ». Cette coopérative est certifiée « Fairtrade » et « Bio » à la fois pour le café, qui est sa première activité, et pour le miel. L'apiculture a véritablement démarré entre 2005 et 2008 ; Miel Maya Honing est, depuis lors, en relation avec Maya Vinic.¹ Une partie du miel est vendue localement, la plus grande partie étant exportée, notamment vers la Belgique, à destination de l'ex-coopérative Maya Fair Trade, de 2010 à 2017, puis d'Oxfam Fair Trade.²

En 2018, lorsque nous avons conçu le projet de coffret « Miels du Monde », nous avons proposé à

Louis de la Riandière, stagiaire chez MMH, de rencontrer les différents groupes d'apiculteurs susceptibles de participer à ce projet, au Mexique et en Argentine. C'est ainsi que Louis s'est rendu sur place, en juin 2018 : le récit de sa visite chez Maya Vinic a été publié dans le Mayazine n°34 (pp. 20 à 22). Puis, en avril 2019, Amandine Talbot, ingénieur agronome résidente au Mexique, a rencontré les 11 apiculteurs de Maya Vinic candidats pour récolter séparément du miel de Cafetal.

Miel toutes fleurs et miel de fleurs de caféier

Bien que la plupart des ruchers de Maya Vinic soient situés dans ou à proximité de parcelles de caféiers, le miel qui en est issu ne contient, en général, qu'un faible pourcentage de pollens de café. Cela est dû au fait que le caféier fleurit à la même période que les arbres qui lui donnent de l'ombre ; d'autre part, la floraison du caféier est très brève.

Il est donc difficile, mais pas impossible, d'obtenir du miel de fleurs de caféier : l'organisation Guaya'b, au Guatemala, également partenaire de longue date de Miel Maya Honing, atteint, certaines années, un taux de pollen de fleurs de caféier de 50%. Ce miel provient de par-



Dans les caféiers de Maya Vinic (Chiapas, Mexique)

celles où l'on trouve seulement les caféiers et le chalum, cet arbre de la famille Inga (légumineuse), dont la ramure déployée constitue la principale source d'ombre pour le caféier. Mais ces parcelles sont pauvres en biodiversité.

¹ Miel Maya Honing a appuyé Maya Vinic de 2010 à 2013 : accompagnement des apiculteurs par les promoteurs (voir, dans ce Mayazine, l'article sur la formation) ; renouvellement du matériel en vue de la certification bio (extracteurs et maturateurs) ; participation au cycle de formation présenté dans ce Mayazine (voir l'article sur la dimension collective).

² Un conteneur par an en moyenne. Suite à la liquidation de Maya Fair Trade en août 2017, c'est Oxfam Fair Trade, à Gand, qui a poursuivi la relation avec Maya Vinic.



Isabel, dans le laboratoire d'Ecosur
(San Cristobal de las Casas, Chiapas, Mexique)

En accord avec l'institut mexicain Ecosur, situé au Chiapas, qui travaille sur la caractérisation du miel de fleurs de caféiers depuis de longues années et accompagne la coopérative Maya Vinic, nous avons opté pour un miel issu de parcelles présentant une grande biodiversité, où croissent arbres fruitiers et forestiers. Dans ce type d'écosystème, selon les études effectuées par Ecosur, le miel récolté comprend de 3 à 15% de pollen de fleurs de caféier.

Le défi proposé aux apiculteurs de Maya Vinic consiste à préparer leurs hausses de manière à profiter des quelques jours de floraison du caféier

pour obtenir un miel dont la teneur en pollens de caféier se rapproche le plus possible du taux de 15%. Il s'agit donc, pour Maya Vinic, d'un projet expérimental, qui bénéficie de l'encadrement technique et scientifique d'Ecosur. En contrepartie, le prix payé pour ce miel est supérieur de 50% à celui qui est payé dans le cadre du commerce équitable.

Témoignages du Chiapas

Extraits des témoignages recueillis par Amandine, en avril 2019, pendant la récolte du miel de caféier.

« J'ai commencé l'apiculture en 2003 car la production de café diminuait, bien que je n'étais pas affecté par la maladie de la rouille. Comme je n'avais pas beaucoup d'argent, j'ai seulement acheté 3 ruches que j'ai placées sur mon terrain. Grâce à Dieu, en ce temps-là la récolte de miel était meilleure qu'aujourd'hui. Aujourd'hui, j'ai 50 ruches, réparties sur 2 ruchers, un dans ma parcelle de caféier, l'autre à Yabteclum, mon village natal.

Je fais fort attention aux arbres. Ceux qui ne donnent pas d'ombre aux caféiers servent pour le bois de chauffe,

nous donnent des fruits ou sont appréciés par les oiseaux. Si je coupe un arbre, j'en replante plusieurs. Les arbres sont importants pour l'environnement et purifient l'atmosphère.

D'autres arbres fleurissent en même temps que le caféier mais nous ne pouvons pas dire aux abeilles de ne pas les butiner. Nous devons donc bien surveiller le moment où le caféier va fleurir, lorsque les boutons des fleurs apparaissent. Je viens de récolter 8 litres de miel sur deux hausses, pour vider celles-ci. Je vais à présent numéroter les hausses, noter la date et la ruche et ensuite, dans deux à trois semaines, je pourrai récolter le miel de caféier. »

Juan Jiménez Pérez,
de Tzajalchen

« Dans les parcelles de caféier, ce sont le chalum et le caspirol³ qui donnent le plus d'ombre. Mais il y a aussi des bananiers, des oranges, des avocatiers et bien d'autres arbres, plus grands. Tous ces arbres sont utiles pour les deux productions, le café et le miel. Leurs feuilles fertilisent la terre et leurs fleurs donnent le nectar pour les abeilles. »

Manuel Pérez Gómez,
de San José del Carmen

La première importation de miel de caféier sous la marque Maya remonte à 1994 ; ce miel présentait un taux de pollen supérieur à 50% et provenait d'une coopérative du sud du Chiapas (Mexique). Ce miel a été rapidement vendu mais il n'a plus été possible, par la suite, de s'en procurer, cette coopérative s'étant dissoute.

C'est en 2005 qu'a débuté notre collaboration avec Ecosur pour caractériser des miels du commerce équitable originaires du Mexique et du Guatemala. Cette collaboration a bénéficié d'un financement de la coopération belge (via la CTB⁴) et a porté sur la caractérisation de

4 miels, qui ont été commercialisés en Belgique de 2008 à 2010 : *hévéa*, *laurel* (arbre forestier local, qui n'a rien à voir avec le laurier), *mantequilla* (miel appelé ainsi à cause de sa consistance crémeuse, comme du beurre ; issu d'une variété de tournesol sylvestre) et *campanilla* (variété de liseron, fort abondante sur la côte Pacifique). Ce projet a fait l'objet d'un dossier dans notre Mayazine n°9, de septembre 2008 (téléchargeable sur notre site web, comme tous les Mayazines). Le miel d'hévéa était récolté par une coopérative guatémaltèque qui plaçait ses ruches à proximité des plantations. L'esprit de notre coffret « *Miels du Monde* » étant de

promouvoir la biodiversité, nous avons renoncé à y placer des miels monofloraux tels que le miel d'hévéa, quand ils sont issus d'un système agroindustriel intensif.

La caractérisation du miel de fleurs de caféier avait été envisagée dans le cadre de notre collaboration avec Ecosur mais elle en a ensuite été retirée, vu les difficultés à récolter ce miel. Ecosur a poursuivi ses recherches de son côté, lesquelles ont débouché sur la publication d'une thèse de doctorat, en 2016 (par Angélica Zavala, sous la direction de Rémy Vandame).

¹ Le caspirol est un arbre de la famille Inga (légumineuse), comme le chalum.

² L'agence fédérale de la Coopération Technique Belge, qui s'appelle aujourd'hui ENABEL.

COFFRET « MIELS DU MONDE » : LE MIEL WILDFLOWER DU GRAN CHACO, ARGENTINE

Il était une fois...

La présence d'un miel argentin dans le coffret « Miels du Monde » remonte à un voyage de prospection entrepris il y a bien longtemps, en 2003, tout au nord de l'Argentine.

À L'ÉPOQUE, Volens, une ONG belge aujourd'hui disparue, appuyait des communautés Tobas et créoles dans la reconquête de leurs droits territoriaux dans la région de l'Interfluvio Bermejo. Une coopérative apicole, El Mojo, s'était créée et envisageait de demander la certification Fairtrade. Mais exporter du miel vers l'Europe n'est pas une mince affaire, y compris dans le cadre du commerce équitable, et ce projet d'exportation est longtemps resté lettre morte.

Entre-temps, dans la province voisine de Santiago del Estero, une coopérative d'une taille plus importante, Coopsol, a obtenu la certification équitable et commencé à exporter du miel vers l'Italie. Parallèlement, Coopsol a tissé des relations avec des groupes d'apiculteurs du Chaco et les a aidés à constituer le réseau Apona.¹ Grâce à ce réseau, différentes communautés et petites coopératives, dont la coopérative El Mojo, ont pu obtenir les certifications Fairtrade et Bio et exporter une partie de leur récolte de miel via Coopsol, rompue à cet exercice. Quinze ans plus tard, la boucle est bouclée...

Bees for Hope et l'Argentine

Lorsqu'en 2018 nous avons présenté notre projet de coffret « Miels du Monde » à Coopsol, nous avons appris qu'une association française,



Famille de la communauté Campo Amor, à Loreto, Santiago del Estero (août 2018).

Bees for Hope, venait de se créer pour promouvoir le miel des associations membres d'Apona et lancer la commercialisation d'un coffret de deux bocaux de miel de 450 g., le miel d'Atamisqui (un arbuste local) et le miel Wildflower.

Du coup, notre problème de logistique était résolu. Acheminer seuls une si petite quantité de miel (300 kgs par an) relevait du parcours du combattant et aurait été très coûteux. Grâce à cet accord de collaboration, les 1.200 bocaux de 250 g. de miel Wildflower nous sont livrés directement par Bees for Hope et vendus sous la marque de cette association. Il est à souligner que ce miel a été mis en bocal sur place, par Coopsol, ce qui est très rare dans le cadre d'une exportation de miel : lors du premier arrivage, la douane française a été prise au dépourvu... !

Le miel Wildflower provient d'apiculteurs de la communauté Campo Amor, à Loreto, membre du réseau Apona. Lors de son stage chez MMH en 2018, Louis de la Rian-dièrre a rencontré ces producteurs : leurs interviews sont accessibles sur www.mielsdumonde.be

Un coffret destiné à évoluer !

L'exemple de Bees for Hope montre que notre projet de coffret « Miels du Monde » arrive au bon moment, différentes initiatives similaires se font jour pour mettre en valeur les richesses des miels tropicaux, notamment ceux de Madagascar. C'est le cas de la Compagnie du miel et de Ilanga Nature. Notre partenariat avec Bees for Hope n'est sans doute que le premier d'une longue série, c'est en tous cas ce que nous souhaitons !

¹ Coopsol est également en contact avec nos partenaires boliviens, dans les départements de Tarija et de Santa-Cruz, avec lesquels des conventions de collaboration ont été conclues pour l'assistance technique. Le responsable de Coopsol, René Sayago, a participé à l'interview « Le commerce équitable vu par les producteurs », publiée dans notre Mayazine n°34 (pp. 14 à 17).

« MIELS DU MONDE » : LE COFFRET

L'association Miel Maya Honing est active dans le commerce équitable depuis plus de 40 ans. Fin août 2017, la coopérative Maya Fair Trade, dont elle était le principal actionnaire, a été mise en liquidation. Le miel des coopératives du Mexique (Chiapas) et du Guatemala est aujourd'hui importé par Oxfam Fair Trade, qui le commercialise sous sa marque. Début octobre, dans le cadre de la semaine du commerce équitable, nous lancerons la commercialisation du coffret « Miels du Monde ».

Quels objectifs poursuivons-nous par la vente de ce coffret ?

1. Conserver une expertise dans la pratique du commerce équitable. En « mettant les mains dans le cambouis », nous maintenons le lien entre nos actions de sensibilisation et les réalités quotidiennes, d'une relation commerciale.
2. Être innovant par la création d'une valeur ajoutée pour le commerce équitable et, pour les producteurs en particulier, en développant des miels caractérisés (miels de terroir et miels monofloraux non issus de monocultures) qui se distinguent des miels « toutes fleurs » standards.
3. Faire connaître, de la manière la plus directe possible, les organisations apicoles du commerce équitable avec lesquelles nous avons créé des partenariats.
4. Utiliser la vente de ces miels comme vecteur de communication envers le grand public : en lui faisant connaître des produits d'exception originaires du Sud, nous voulons le sensibiliser à la sauvegarde de l'abeille partout dans le monde et sur le rôle qu'elle joue dans la préservation de l'environnement.
5. Compléter par des fonds propres les subsides publics qui financent les activités de l'ONG, sensibilisation en Belgique et soutien à des projets apicoles au Sud.

Logistique et partenariats commerciaux

MMH est une asbl, pas une coopérative. Pour lancer ce projet, conçu et coordonné par MMH, nous avons dû nouer des accords avec: Oxfam Fair Trade et Bees for Hope pour l'importation du miel ; Café Chorti¹, notre partenaire commercial, pour la distribution ; Nectar & Co pour le conditionnement du miel Cafetal. Et, bien sûr, avec les cinq apiculteurs wallons qui ont répondu favorablement à notre appel !

En se rendant sur le site www.miels-dumonde.be, toute personne intéressée à acquérir le coffret se verra offrir deux options : soit elle commande son coffret via la plate-forme d'e-commerce de Café Chorti, soit elle vient l'enlever au siège social de MMH ou dans l'un des deux Magasins du Monde-Oxfam situés au centre de Liège, rue Féronstrée ou rue Cathédrale.

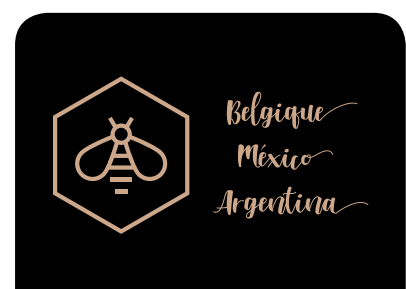
Prix

Le prix du coffret varie selon l'option choisie pour la commande : 25 € TVAC + frais de port pour les commandes via Café Chorti ; 22,50 € TVAC pour les enlèvements aux lieux cités ci-dessus (ventes aux particuliers). Le coût de revient des trois bocaux s'élève à 12 € HTVA.

L'accord avec Café Chorti prévoit qu'une redevance de minimum 2 € par coffret est reversée à MMH pour le financement de ses activités. Le reste est réparti entre la TVA, la fabrication du coffret (design, graphisme, impression) et la marge de distribution de Café Chorti (plate-forme d'e-commerce).

Objectif : écouler 1.200 coffrets pour la fin de l'année 2019 !

Aidez-nous à vendre ce coffret en nous mettant en contact avec des entreprises, écoles, administrations, associations qui seraient intéressées à l'offrir à leur personnel, à le diffuser dans leur réseau etc. Les entreprises sont lassées des éternels cadeaux du type bouteille de vin ou chocolats et recherchent des cadeaux originaux, favorables pour l'environnement et avec 0% d'alcool ! Une remise sur le prix est possible à partir de 20 coffrets commandés.



¹ Café Chorti SC est une coopérative belge de commerce équitable spécialisée dans l'importation et la distribution de café équitable provenant de la coopérative guatémaltèque Cuna Chorti, dans la région d'Esquipulas.

LES ACTIVITES EN COURS

@asaali.net, passerelle entre l'apiculture et la coopération au développement

L'abeille est menacée, au nord et au sud de la planète. L'apiculture a toute sa place dans les politiques de coopération au développement. Mais ce sont deux mondes à part...

Asaali est une vitrine qui met en valeur la contribution croisée :

- de l'apiculture à la coopération nord-sud ;
- de la coopération nord-sud à la sauvegarde de l'abeille dans les pays du Sud.

En faisant connaître les initiatives des uns et des autres, en facilitant les échanges d'expériences et en permettant de partager les leçons apprises, la plate-forme Asaali a pour but de contribuer à l'enrichissement mutuel des projets de développement dans le domaine de l'apiculture.

Ces projets sont plus nombreux qu'on ne le croit mais ils sont peu connus parce qu'ils sont portés par des particuliers ou parce qu'ils font partie de programmes de coopération beaucoup plus larges. Ce manque de visibilité a pour conséquence que l'importance réelle de toutes ces initiatives est sous-estimée par les différents acteurs, qu'ils appartiennent au monde apicole ou à celui de la coopération nord-sud.

Grâce à une carte interactive, vous pouvez visualiser des projets apicoles dans différents pays du Sud et, par un simple clic, accéder à une fiche d'information sur ces projets. Vous connaissez un projet qui n'est pas repris sur cette carte ? Vous êtes en relation régulière avec d'autres apiculteurs du Sud ? Prenez contact avec nous et contribuez ainsi à développer cette plate-forme.

Asaali.net est le résultat d'une collaboration entre MMH et le Cari. Toutes les fédérations et associations apicoles belges intéressées par notre démarche sont invitées à la soutenir en la faisant connaître au sein de leurs membres. En échange, leur logo apparaîtra sur Asaali et renverra vers le site de la fédération ou association concernée.

Asaali vise toutes les initiatives portées par des acteurs belges. Qu'en est-il ailleurs ? En Europe, les associations Bees for Development (Royaume-Uni) et Apiflordev (France) sont également actives dans l'appui aux apiculteurs du Sud : nous n'en connaissons pas d'autre au niveau européen. Apiflordev fait partie du réseau BNNS¹ à travers lequel MMH assure la modération du forum francophone de TECA depuis 2015, pour le compte de la FAO (voir ci-contre).

Enquête de la FAO sur les bonnes pratiques apicoles

La FAO mène des enquêtes sur les bonnes pratiques apicoles et l'utilisation appropriée de médicaments au niveau du rucher. Nous vous invitons à prendre quelques minutes pour y répondre ! Voici le lien vers le forum apicole du tout nouveau site TECA de la FAO : <http://www.fao.org/teca/forum/Beekeeping/fr/> où vous trouverez les enquêtes en question.

Pour rappel, la plate-forme TECA sur les technologies appropriées, pour l'agriculture et l'apiculture, vise les petits producteurs et a pour objectif de capitaliser les savoirs et de faciliter l'échange de connaissances. Elle a été complètement renouvelée en 2018. Elle est à nouveau opérationnelle, à l'exception des discussions sur le forum, qui devraient reprendre prochainement. Une partie des fiches techniques qui existaient dans l'ancienne version de TECA sont désormais accessibles, les autres seront mises en ligne progressivement.

Atelier de dégustation de miels tropicaux

Miel d'eucalyptus du Rwanda, d'atamisqui d'Argentine, de cafetal du Mexique et de caféier du Cameroun, de jujubier d'Algérie, miels toutes fleurs de Bolivie et de ces pays et bien d'autres encore, voilà autant de miels que nous vous proposons de découvrir, et de savourer, lors d'un atelier de dégustation organisé au sein de votre section apicole ou de votre rucher-école.

Etienne Bruneau ou Carine Massaux, du Cari, vous aideront à situer ces miels sur la roue des arômes tandis que MMH vous emmènera à la rencontre des apiculteurs qui ont récolté ces miels. Durée de l'atelier : 2 heures et demie. Deux rencontres ont déjà eu lieu cette année, en février à Bastogne et en mai à Liège.

Vous êtes intéressé-e à organiser un atelier dans votre région ? Envoyez un e-mail à celine.isorez@maya.be

Témoignages du voyage en Bolivie

Six apiculteurs et apicultrices viennent de se rendre en Bolivie (au mois d'août) à la rencontre des partenaires de MMH, dans les départements de Santa-Cruz et de Tarija. Vous pouvez découvrir leurs impressions de voyage en consultant la page Facebook de MMH ou en vous rendant sur le blog consacré à ce voyage : <https://lesvoyagesdemielmaya.blog>

Gabriel Coolens (Mortsel), Véronique de Stoop (Silenrieux), Anne-Marie Lefin (Louvain-la-Neuve), Jean-Philippe Lefin (Court-Saint-Etienne), Vincent Laloux (Celles) et Christiane Levaux (Welkenraedt) seront heureux de partager leur expérience avec les apiculteurs de leur région. Si vous souhaitez prendre contact avec eux, veuillez écrire à info@maya.be

Voyage au Cameroun, début 2021

Intéressé par un voyage de découvertes apicoles au Cameroun ? Envoyez vos motivations dès aujourd'hui à : elsa.demoulin@maya.be

Ce voyage aura une durée de 16 à 18 jours (prolongation possible, en autonomie, pour ceux-celles qui souhaitent faire du tourisme) et aura lieu dans le courant du 1^{er} semestre 2021. Les dates et le programme détaillé du voyage seront diffusés lors de la journée Nord-Sud 2019, date d'ouverture officielle des inscriptions!

Vous partirez à la rencontre d'apiculteurs de deux régions bioclimatiques très différentes: l'Adamaoua (savanes boisées des hauts plateaux) et la région périphérique de la réserve de Biosphère du Dja (Région de l'Est).

La plateforme PROCEFFA se fera un plaisir de vous accueillir et de vous faire découvrir, par des visites d'écoles familiales agricoles, le projet d'éducation à l'apiculture appuyé par Miel Maya Honing en collaboration avec VIA Don Bosco.

Le nombre de voyageurs est limité à 8 apiculteurs. Les candidats-es au voyage s'engageront à participer à des sessions de préparation et à organiser ensemble des actions de sensibilisation à leur retour en Belgique.

Prévoyez 1.000 euros pour le billet d'avion et autres petits frais. Vaccin obligatoire contre la fièvre jaune.

Clôture des inscriptions : juin 2020.

Appel à nos sympathisants de la région liégeoise !

Afin d'assurer la plus grande traçabilité possible, les miels fournis par les cinq apiculteurs belges pour le coffret « Miels du Monde » ne sont pas mélangés. Lors de l'assemblage des coffrets et du placement des bocaux, une case sera cochée sur le coffret pour identifier l'apiculteur belge qui a fourni le miel.

Nous avons besoin de votre aide pour assembler les coffrets, y placer les bocaux de miel et réaliser toutes ces manipulations, très coûteuses

en temps, mais qui renforcent la cohérence de notre projet: établir le lien le plus direct possible entre l'apiculteur et le consommateur!

L'assemblage des coffrets aura lieu **le samedi 21 septembre**, à partir de 9h00, dans une salle que nous avons spécialement réservée, rue Ste-Walburge 166 à 4000 Liège. Pour ceux et celles qui ne sont pas disponibles ce jour-là, sachez que nous pouvons également disposer de cette salle le samedi 28 sep-

tembre, au cas où nous n'aurions pas pu tout assembler le 21/09. Si vous pouvez nous donner un coup de main, prévenez-nous (c'est toujours mieux !) au 04/380 06 18 ou par e-mail à benoit.olivier@maya.be

La journée du samedi 21 septembre se terminera par un repas convivial, qui comptera sur la présence d'une des apicultrices belges qui auront voyagé en Bolivie en août (voir ci-dessus).

Opération 11.11.11

Les subsides publics fédéraux que nous recevons pour nos projets sont proportionnels aux fonds que nous apportons (c'est ce qu'on appelle « l'apport propre ») : un Euro récolté est multiplié par cinq (voir page 18).

Notre apport propre est essentiellement financé par l'opération 11.11.11 : celle-ci est donc un rendez-vous très important pour notre association !

Vous pouvez participer à l'opération 11.11.11 et en même temps soutenir les projets de Miel Maya Honing :

- en nous commandant des produits de l'opération 11.11.11, que nous vous enverrons par la poste : vous les distribuez dans votre entourage et vous nous renvoyez les invendus (à nos frais) ;
- en faisant partie de l'une de nos équipes de vente dans la région liégeoise, aux dates suivantes : du 8 au 10 et du 15 au 17 novembre. Faites votre choix et écrivez à : cassia.andrioli@maya.be.

JOURNEE NORD-SUD DIMANCHE 1^{ER} DECEMBRE 2019



Visite d'un rucher au Mexique (Veracruz).

LES CHALLENGES DE LA CIRE, DU NORD AU SUD

L'utilisation de feuilles de cire gaufrée, dans les ruches à cadres mobiles, a pour but de diminuer le travail de construction des rayons de cire et d'orienter le travail de la colonie vers la production de miel. Ceci a pour conséquence de limiter la période où l'abeille cirière produit de la cire ; celle-ci produit toujours ses plaquettes de cire, mais elle ne les mastique plus : les plaquettes, inutiles, tombent sur le plancher. Cette pratique est peu respectueuse du cycle biologique de l'abeille. Par ailleurs, les échanges de cadres de hausse d'une ruche à l'autre contribuent à diffuser les maladies, alors qu'ils devraient, idéalement, rester dans leur ruche d'origine. Car la cire est la mémoire sanitaire de la ruche.

Ce type d'apiculture génère un déficit en cire, d'autant plus que les produits utilisés pour lutter, notamment, contre le varroa, laissent des résidus dans les cires, pendant de longues années. Celles-ci deviennent impropres pour une réutilisation dans les ruches. Les apiculteurs doivent alors se tourner vers le marché pour se fournir en cire.

Afin de répondre à la demande de cire non contaminée, tout en offrant les prix les plus bas possibles, certains ciriers commercialisent des cires adultérées, en y ajoutant par exemple de la paraffine. Certaines cires adultérées peuvent être moins bien acceptées par les abeilles, ou même avoir un impact sur elles... L'adultération de la cire est aujourd'hui un sujet de préoccupation majeur au sein du monde apicole.

On a ainsi comme résultat un marché qui produit, d'un côté, de la cire adultérée, en grande quantité et à bas coût (principalement originaire de Chine), et, de l'autre côté, de la cire naturelle, provenant essentiellement d'Afrique et un peu d'Asie (Inde). La cire est principalement exportée vers l'Europe et le continent américain.

Lors de cette journée, nous allons tâcher de mieux comprendre comment on en est arrivé là. La lutte contre les cires adultérées est-elle la seule issue ? Si la pression sur le marché se maintient, on risque fort de voir se poursuivre le cycle infernal du fraudeur, toujours en avance sur le contrôleur... Peut-être que

d'autres solutions existent, dans le cadre d'une apiculture pratiquée de manière plus naturelle, avec des cadres à jambages, en utilisant des amorces de cire, etc. Les exemples tirés d'autres continents peuvent nous inspirer et élargir notre réflexion en incluant le point de vue des pays du Sud.



A Bermejo, Santa-Cruz (Bolivie), en novembre 2015.

Lieu : Auditorios Sainte-Barbe (BARB 91) - Place Sainte-Barbe 1 - 1348 Louvain-la-Neuve

Organisateurs : Miel Maya Honing asbl et Cari asbl

Entrée gratuite sous réserve d'inscription.

Le programme définitif ainsi que le formulaire d'inscription sont disponibles sur www.maya.be et www.cari.be

Programme

- 9h20 Introduction
- 9h30 **La conduite apicole et la cire, situation en Afrique.**
Par Claire Clément (1 Ruche et 3 Pintades, Sénégal)
- 10h20 **La conduite apicole et la cire, situation en Europe.**
Par Etienne Bruneau (Cari)
- 10h50 Pause-café ; visite de l'espace « Voyages Sud : Bolivie 2019 - Cameroun 2020 »
- 11h20 **Contamination de la cire.**
Par Noémie El Agrebi, ULg, Faculté Vétérinaire
- 12h00 **Le marché de la cire : pourquoi tant de cire adultérée ?**
Par Benoît Olivier (MMH)
- 12h30 Invitation à rencontrer les participants au voyage Bolivie d'août 2019
- 12h40 Pause-midi (libre, en ville) ; visite de l'espace « Voyages Sud »
- 14h00 **Etude de cas Belgique.**
Par Damien Babilon, apiculteur
- 14h20 **Etude de cas Rwanda.**
Par Elsa Demoulin (MMH)
- 14h40 Pause-café
- 15h00 **Etude de cas Bolivie.**
Par Nilo Padilla Osinaga (Adapicruz, Bolivie)
- 15h30 **Etude de cas Cameroun : mise en place d'une filière de commercialisation de la cire.**
Par Guiding Hope (Cameroun)
- 16h00 **Table ronde avec les intervenants de la journée : la cire, un produit de qualité galvaudé ?**
- 17h00 Fin de la journée

À RÉSERVER DANS VOTRE AGENDA !



DIMANCHE 1^{er} DÉCEMBRE 2019

à LOUVAIN-LA-NEUVE

JOURNÉE NORD-SUD sur **LES CHALLENGES DE LA CIRE,** **DU NORD AU SUD**

Organisée par le Cari et Miel Maya Honing



Le programme de cette journée est présenté dans ce Mayazine.

Les informations pratiques ainsi que le formulaire d'inscription seront disponibles dès la fin septembre sur :

- www.cari.be
- www.maya.be

Nous vous attendons nombreux à cette journée !



DONS

Miel Maya Honing asbl est agréée pour délivrer des attestations fiscales, pour tout don d'au moins 40 € par an (versé en une ou plusieurs fois).

Compte bancaire :
IBAN BE25 0689 0283 3082
Code BIC : GKCCBEBB

Pour tout versement de 40€, vous recevrez une attestation fiscale qui vous permettra de déduire votre don de vos revenus: c'est votre avantage fiscal. Celui-ci ne dépend pas des revenus et est identique pour tous les donateurs. Il consiste en une réduction d'impôt de 45% sur le montant donné.

Les projets exécutés par MMH sont financés par la coopération belge, au niveau fédéral (programmes Bolivie et Cameroun) et au niveau régional via le WBI (projets Rwanda et Nord-Kivu).

Les subsides reçus s'élèvent respectivement à 80% et 90% du budget approuvé, pour les niveaux fédéral et régional.

Nous devons donc financer le solde. Comment ? Via notre participation à l'opération 11.11.11, en novembre de chaque année, et par les dons reçus, MMH étant reconnue pour délivrer des attestations fiscales.

La réalisation de ce Mayazine et des projets est possible grâce aux financements de :



Art. 4 Loi 8.12.92 – Arr. Min. 18.03.93. Miel Maya Honing asbl gère de manière autonome une base de données automatisée afin d'enregistrer les données concernant la gestion des relations avec ses donateurs et sympathisants. Vous avez le droit de demander toutes les données vous concernant et de les faire modifier le cas échéant.