

# Crise sanitaire du Covid-19 : estimation de l'impact du confinement sur le chiffre d'affaires des exploitations apicoles

Rédaction article : Constance Beri et Cécile Ferrus

*Les restrictions liées au confinement et à la mise en place des mesures barrières dues au Covid-19, ont un impact sur le fonctionnement des exploitations apicoles, notamment au niveau économique. L'ITSAP-Institut de l'abeille a estimé les pertes de chiffre d'affaires dans différents scénarios de baisse des ventes directes, des ventes en demi-gros et des ventes directes et en demi-gros combinées.*

*Dans notre échantillon, les pertes les plus importantes sont attendues dans un scénario de pertes de ventes en direct et en demi-gros sur les profils d'exploitations orientées vers la vente en pot et les exploitations spécialisées en gelée royale, dont les principaux circuits de commercialisation sont la vente directe et la vente en demi-gros. Avec ces scénarios, un très faible impact est attendu sur les profils d'exploitations orientées vers la vente en vrac.*

## Contexte

Dans le cadre des restrictions liées au confinement et à la mise en place des mesures barrières dues au Covid-19, certaines exploitations apicoles rencontrent des difficultés notamment liées à la fermeture des marchés alimentaires, à la baisse des ventes de produits apicoles en fonction de leur commercialisation et une baisse du temps de travail liée notamment à un manque de personnel ou la garde d'enfants.

L'enquête (en cours) du réseau des ADA visant à recueillir les difficultés rencontrées par les apiculteurs, en cette période de pandémie, confirme cette constatation, avec un impact plus important observé sur les ventes en direct que sur les ventes en demi-gros (voir le lien en bas de l'article pour y répondre). Mais il est important de noter que dans certains cas, des apiculteurs relatent une augmentation de leurs ventes par la mise en place de dispositifs particuliers.

L'ITSAP – Institut de l'abeille est doté depuis 2012 d'un Réseau d'Exploitations de Référence (RER). Son objectif est de mettre à disposition des **références techniques et économiques sur les exploitations apicoles professionnelles, en illustrant leur diversité**. Coordonné par l'ITSAP, ce Réseau s'appuie sur les Associations régionales de Développement de l'Apiculture (ADA) et sur le Groupement des Producteurs de Gelée Royale (GPGR) qui réalisent chaque année des enquêtes technico-économiques chez des apiculteurs professionnels, dont les exploitations sont en « rythme de croisière ».

Dans l'hypothèse d'une diminution des ventes de produits apicoles en vente directe et en demi-gros, l'ITSAP s'est servie des données du RER pour estimer les répercussions des mesures liées au confinement sur le chiffre d'affaires des exploitations apicoles.

### Description de l'échantillon utilisé dans cette étude :

Nous avons utilisé 266 données (une donnée correspond au suivi d'une exploitation durant une année) concernant 87 exploitations suivies entre 1 et 7 ans, sur les années de 2010 à 2017.

Ces exploitations ont été regroupées en trois profils différents :

Profils	Nombre d'exploitations de l'échantillon	Années de suivi
Exploitations apicoles orientées ventes en pot	151 données (dont 53 exploitations différentes)	de 2010 à 2017
Exploitations apicoles spécialisées en gelée royale	28 données (dont 10 exploitations différentes)	de 2012 à 2017
Exploitations apicoles orientées ventes en vrac	87 données (dont 28 exploitations différentes)	de 2011 à 2017

*NB : certaines exploitations ont changé de profil au cours de leur suivi dans le RER.*

Pour rappel, la vente en demi-gros correspond à une vente de produits conditionnés à un intermédiaire, et pas directement aux consommateurs comme c'est le cas en vente dite « directe ».

Dans l'échantillon disponible des exploitations du RER :

- Les exploitations apicoles orientées vers la vente en pots sont des exploitations dont le système de vente se fait pour la majorité d'entre elles à environ 40 % en vente directe et 55 % en demi-gros.
- Les exploitations apicoles spécialisées en gelée royale sont des exploitations dont le système de vente est principalement orienté vers la vente en demi-gros (à plus de 75 %) et environ 20 % vers la vente directe.
- Les exploitations apicoles orientées vers la vente en vrac vendent leur production, dans la majorité des cas, à plus de 75 % en gros et environ 25 % en demi-gros.

### Méthode utilisée dans cette étude

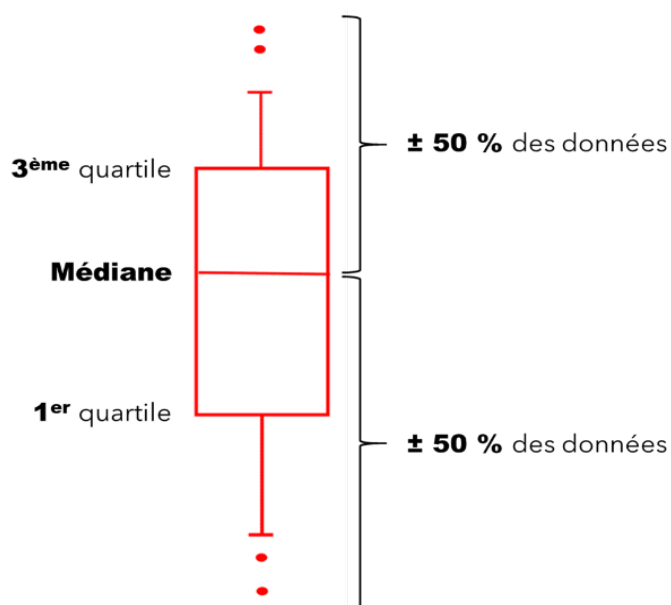
Le chiffre d'affaires (CA) des exploitations apicoles a été lissé sur 53 semaines. Ainsi, dans cette étude nous considérons que les recettes sont équivalentes pour chaque semaine. La diminution des ventes estimée, en raison de la crise sanitaire actuelle, est également considérée comme identique pour chaque semaine.

La diminution des ventes a été calculée :

- **Selon le type de commercialisation** : vente directe (graphique 1) ; vente en demi-gros (graphique 2) ; vente directe et vente en demi-gros (graphique 3).
- **Selon un pourcentage hypothétique de baisse de ventes** : 30 % ; 50 % ; 70 % ; 100 %.
- **Selon le nombre de semaines** : 5 à 15 semaines. En effet, même si le début du déconfinement commencera après 8 semaines (le 11 mai 2020) avec la reprise de la majorité des marchés, nous ne savons pas encore au bout de combien de temps les ventes reviendront « à la normale » (maintien des gestes barrières), ni si une seconde vague épidémique pourrait avoir lieu et entraîner un nouveau confinement. Nous avons donc évalué un impact possible des baisses de ventes sur 15 semaines, soit 7 semaines supplémentaires en plus des 8 semaines de confinement.

- Le CA (chiffre d'affaires) de référence est le CA calculé pour chaque donnée (il correspond donc au CA d'une exploitation durant une année). Ainsi, pour chaque scénario de baisse des ventes, le CA restant a été comparé pour chaque donnée, au CA annuel de référence.

La représentation graphique choisie présente le pourcentage du chiffre d'affaire restant en fonction du nombre de semaines de confinement pour chaque profil d'exploitations et pour chaque hypothèse de pourcentage de baisse des ventes (30 %, 50 %, 70 % et 100 %). La variabilité de l'impact sur le pourcentage du CA restant (par rapport au CA annuel de référence) pour l'exploitation a été représentée avec des « boxplot ».



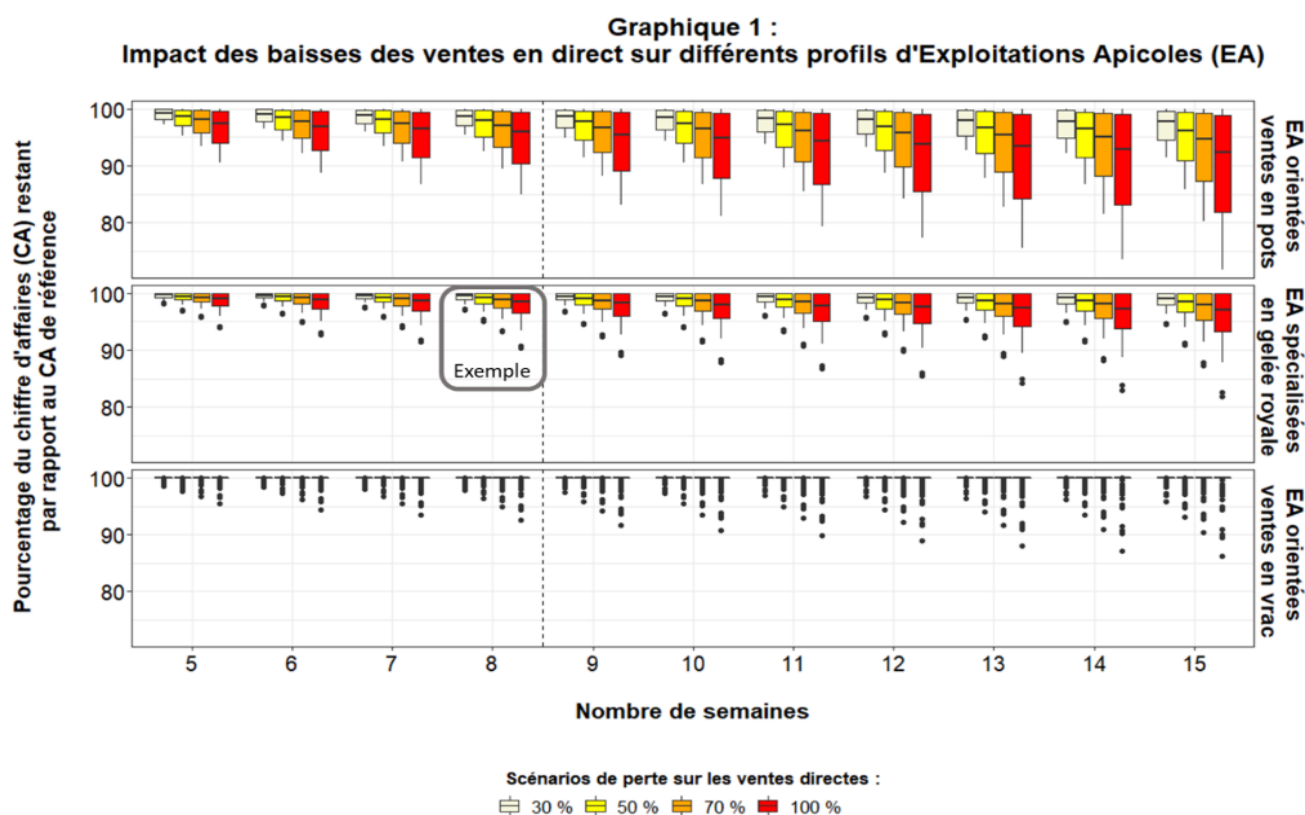
#### Présentation d'un boxplot1

Un « box-plot » ou « boîte à moustache » est un graphique simple composé d'un rectangle (boîte) duquel deux droites (ou moustaches) sortent afin de représenter la distribution des données.

La valeur centrale du graphique est la médiane, c'est-à-dire qu'il existe autant de données supérieures qu'inférieures à cette valeur dans l'échantillon. Nous pouvons remarquer que 50 % des données se trouvent à l'intérieur de la « boîte ». Les valeurs plus « extrêmes » sont représentées par des points au-delà des droites sortant du rectangle.

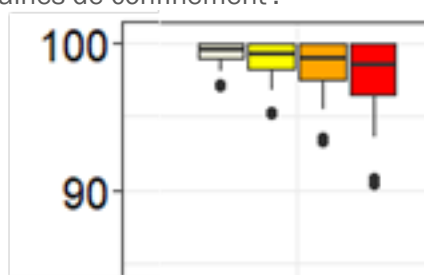
# 1ère analyse : Impact estimé de la baisse des ventes directes au cours du temps sur les trois profils d'exploitations

Sur le graphique ci-dessous, nous pouvons observer l'impact estimé de la diminution de la vente directe au cours du temps, sur les trois profils d'exploitations.



## Détail de l'exemple

Dans l'exemple indiqué sur le graphique 1, nous faisons un focus sur le pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence pour les exploitations apicoles spécialisées en gelée royale, après 8 semaines de confinement :



## Scénarios de perte sur les ventes directes :

☐ 30 % ☐ 50 % ☐ 70 % ☐ 100 %

Nous pouvons observer sur ces boxplots la barre horizontale de chaque rectangle, qui correspond à la médiane, c'est-à-dire la valeur pour laquelle il y a autant de données de l'échantillon au-dessus qu'en-dessous. Pour le scénario « -30 % de ventes directes », la médiane est de 99,5 %, c'est-à-dire que 50 % des pourcentages de CA restant par rapport au CA annuel de référence se situe entre 99,5 et 100 %. L'autre moitié se situe entre environ 97 % et 99,5 % du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence. On observe deux valeurs extrêmes, représentées par des points. Le CA restant pour ces deux données est autour de 97 % par rapport au CA annuel de référence. Aussi, on peut constater que pour les

profils spécialisés en gelée royale de notre échantillon, une baisse de 30 % des ventes en directe pendant 8 semaines de confinement impacterait le CA annuel de 0 à 3 %.

### Impacts observés sur les exploitations orientées ventes en pots et spécialisées en gelée royale

Globalement, la **diminution de la vente directe a un impact plus important sur la diminution du chiffre d'affaires pour les exploitations apicoles orientées vers la vente en pots**, que pour les autres profils d'exploitations. En effet, ce profil d'exploitation vend environ 40 % en vente directe, contrairement au profil d'exploitations spécialisé en gelée royale qui vend environ 20 % en vente directe et au profil d'exploitations orienté vente en vrac, dont la part des ventes en direct est négligeable. Pour les exploitations orientées vers la vente en pots, dans le cas où plus aucune vente directe n'a lieu pendant 8 semaines (diminution de 100 % des ventes directes), la médiane du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence est de 96 % mais certaines exploitations peuvent perdre jusqu'à 15 % de leur chiffre d'affaires de référence.

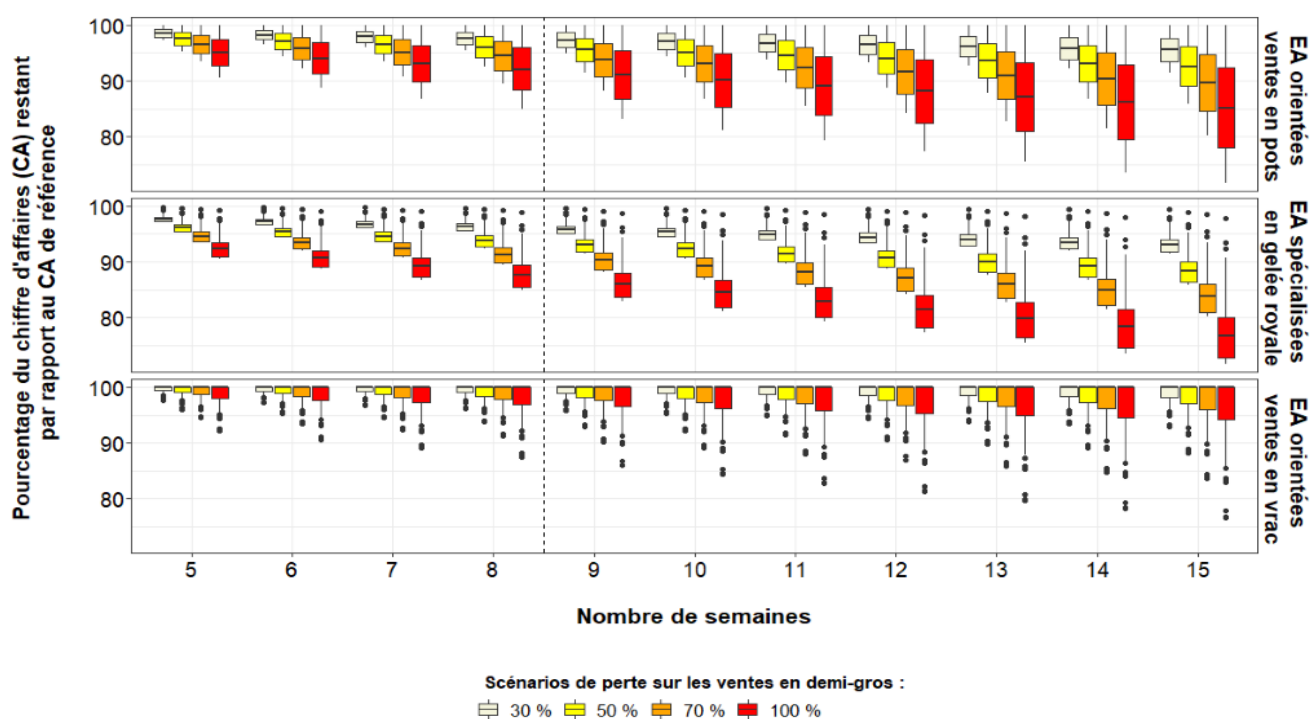
### Impacts observés sur les exploitations orientées ventes en vrac

Le profil d'**exploitations apicoles orientées vers la vente en vrac n'est pas impacté** ou très peu par la diminution des ventes directes, même après 15 semaines de diminution de ces ventes. En effet, dans notre échantillon, la part de vente directe pour les exploitations orientées vers la vente en vrac est minime. Ainsi, la médiane du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence de l'ensemble des scénarios de baisse de ventes au cours du temps pour ce profil reste à 100 %, c'est-à-dire qu'aucune perte de CA n'est attendue.

### 2ème analyse : Impact estimé de la baisse des ventes en demi-gros au cours du temps sur les trois profils d'exploitations

Sur le graphique ci-dessous, nous pouvons observer l'impact estimé de la diminution de la vente en demi-gros au cours du temps, sur les trois profils d'exploitations.

**Graphique 2 : Impact des baisses des ventes en demi-gros sur différents profils d'Exploitations Apicoles (EA)**



## Impact observé sur les exploitations spécialisées en gelée royale

---

Dans cette simulation, les **exploitations apicoles spécialisées en gelée royale** sont globalement plus impactées que les autres types d'exploitations apicoles, même si les exploitations apicoles orientées vers la vente en pot sont impactées par la baisse des ventes en demi-gros car elles en réalisent aussi. Ceci s'explique par le fait que dans ce profil « spécialisées en gelée royale », la majorité des exploitations de notre échantillon vend environ 75 % en demi-gros. Ainsi, plus le pourcentage de vente en demi-gros est faible et plus le pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence sera faible également. Pour les exploitations apicoles spécialisées en gelée royale, lorsque nous observons le scénario de 30 % de pertes, la médiane du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence est de :

- Environ 98 % à 5 semaines,
- Environ 96 % à 9 semaines,
- Environ 95 % à 11 semaines,
- 93 % à 15 semaines.

## Impact observé sur les exploitations orientées ventes en pots

---

Dans le profil d'**exploitations orientées vers la vente en pots**, environ 55 % est vendu en demi-gros. Lorsque nous observons le **scénario de 30 % de pertes**, la médiane du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence est de :

- Environ 99 % à 5 semaines,
- Un peu plus de 97 % à 9 semaines,
- Un peu moins de 97 % à 11 semaines,
- Environ 96 % à 15 semaines.

## Impact observé sur les exploitations orientées ventes en vrac

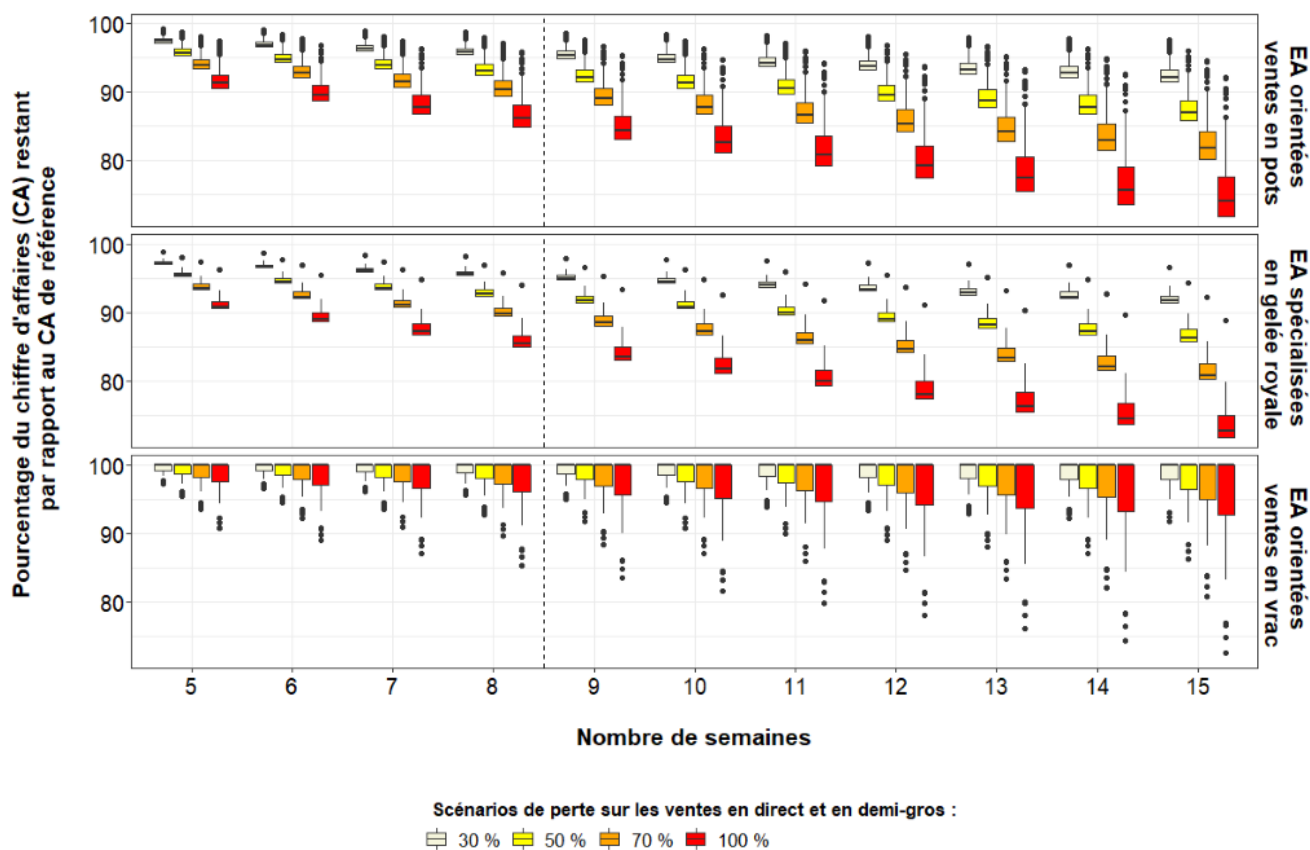
---

Le profil d'**exploitations apicoles orientées vers la vente en vrac est peu impacté** par la diminution des ventes en demi-gros, même après 15 semaines de diminution des ventes. En effet, la part de vente en demi-gros des exploitations orientées vers la vente en vrac est faible. Ainsi, la médiane du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence de l'ensemble des scénarios de baisse de ventes au cours du temps pour ce profil reste à 100 %. Nous remarquons toutefois que la moitié de l'échantillon (voir sur le graphique : partie colorée, barre et points affichés en-dessous de la médiane) connaît des baisses du pourcentage de CA restant par rapport au CA annuel de référence. Ceci s'explique par le fait que dans notre échantillon d'exploitations orientées vers la vente en vrac, environ 25 % des ventes sont des ventes en demi-gros.

### 3ème analyse : Impact estimé de la baisse des ventes directes et en demi-gros au cours du temps sur les trois profils d'exploitations

Sur le graphique ci-dessous, nous pouvons observer l'impact estimé de la diminution de la vente directe et de la vente en demi-gros au cours du temps, sur les trois profils d'exploitations.

**Graphique 3 :**  
**Impact des baisses des ventes en direct et en demi-gros sur différents profils d'Exploitations Apicoles (EA)**



Pour les trois profils d'exploitations, l'impact cumulé des baisses des ventes en direct et en demi-gros a un impact plus important que l'impact des baisses en vente directe seul ou l'impact des baisses des ventes en demi-gros seul. En effet, ceci s'explique par l'échantillon d'exploitations disponibles dans le Réseau d'exploitations de références. Nous remarquons qu'au fil des semaines l'écart se creuse entre les différents scénarios de perte pour les EA orientées ventes en pots et les EA spécialisées en gelée royale. Lorsque nous comparons les différents scénarios de perte pour chaque semaine, la partie colorée des boxplots (qui représente 50% des données) ne prend pas les mêmes valeurs d'un scénario à l'autre, et cet écart s'agrandit semaine après semaine. De plus, au sein de ces profils, les médianes pour chaque scénario de diminution des ventes sont de plus en plus différentes au fil du temps.

#### Impact observé sur les exploitations orientées ventes en pots

Pour le profil d'**exploitations orientées ventes en pots**, l'écart entre les médianes des simulations avec 30 % de pertes et avec 100 % de pertes est de : 6 % à 5 semaines, alors qu'à 10 semaines l'écart est de 12 %, et à 15 semaines, il est de 18 %.

Pour les EA orientées vers la vente en pots, à 8 semaines, les médianes du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence sont de :

- Environ 96 % pour une diminution de 30 % des ventes,

- 93 % pour une diminution de 50 % des ventes,
- 90 % pour une diminution de 70 % des ventes,
- 86 % pour une diminution de 100 % des ventes.

### Impact observé sur les exploitations spécialisées en gelée royale

Pour les EA spécialisées en gelée royale, à 8 semaines, les médianes du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence sont de :

- Environ 96 % pour une diminution de 30 % des ventes,
- Environ 93 % pour une diminution de 50 % des ventes,
- Environ 90 % pour une diminution de 70 % des ventes,
- Environ 85 % pour une diminution de 100 % des ventes.

### Impact observé sur les exploitations orientées ventes en vrac

Le profil d'**exploitations apicoles orientées vers la vente en vrac est peu impacté** par la diminution des ventes en direct et en demi-gros, même après 15 semaines de diminution des ventes. En effet, la part de vente en demi-gros des exploitations orientées vers la vente en vrac est faible. Ainsi, la médiane du pourcentage du CA restant par rapport au CA annuel de référence de l'ensemble des scénarios de baisse de ventes au cours du temps pour ce profil reste à 100 %. Comme pour la deuxième analyse, nous remarquons que la moitié de l'échantillon connaît des baisses du pourcentage de CA restant par rapport au CA annuel de référence. Ceci s'explique par le fait que dans notre échantillon d'exploitations orientées vers la vente en vrac, environ 25 % des ventes sont des ventes en demi-gros.

**En zoomant sur le scénario intermédiaire de 50 % de diminution des ventes et en regardant les médianes des boxplots à 8, 11 et 15 semaines de diminution des ventes voici ce que nous obtenons :**

### Etude de l'impact estimé à 8 semaines : début du déconfinement

Les données sont exprimées en pourcentage de pertes de CA par rapport au CA annuel de référence.

	Diminution de 50 % des ventes directes	Diminution de 50 % des ventes en demi-gros	Diminution de 50 % des ventes en direct et en demi-gros
EA orientées ventes en pots	Environ 2 % de pertes	4 % de pertes	7 % de pertes
EA spécialisées en gelée royale	1 % de pertes	Environ 6 % de pertes	Un peu plus de 7 % de pertes
EA orientées ventes en vrac	0 % de pertes	0 % de pertes	0 % de pertes



## Etude de l'impact estimé à 11 semaines

Les données sont exprimées en pourcentage de pertes de CA par rapport au CA annuel de référence.

	Diminution de 50 % des ventes directes	Diminution de 50 % des ventes en demi-gros	Diminution de 50 % des ventes en direct et en demi-gros
EA orientées ventes en pots	Environ 3 % de pertes	Environ 5 % de pertes	Un peu moins de 10 % de pertes
EA spécialisées en gelée royale	Environ 1 % de pertes	Environ 8 % de pertes	Un peu plus de 10 % de pertes
EA orientées ventes en vrac	0 % de pertes	0 % de pertes	0 % de pertes

## Etude de l'impact estimé à 15 semaines

Les données sont exprimées en pourcentage de pertes de CA par rapport au CA annuel de référence.

	Diminution de 50 % des ventes directes	Diminution de 50 % des ventes en demi-gros	Diminution de 50 % des ventes en direct et en demi-gros
EA orientées ventes en pots	4 % de pertes	Environ 7 % de pertes	13 % de pertes
EA spécialisées en gelée royale	Environ 2 % de pertes	Environ 12 % de pertes	Environ 14 % de pertes
EA orientées ventes en vrac	0 % de pertes	0 % de pertes	0 % de pertes

## Discussion générale

La **réduction des ventes** liées à la crise sanitaire du Covid-19 (confinement, mise en place de mesures barrières) peut avoir des **impacts plus ou moins importants** sur les exploitations en fonction du type d'exploitation apicole et de la durée totale de diminution des ventes. En effet, selon les trois profils d'exploitations observés, la diminution des ventes, que ce soit en vente directe ou en demi-gros ou les deux combinés, a un impact peu important à court terme mais a un impact non-négligeable à moyen terme (15 semaines) en fonction de l'importance de la diminution des ventes (scénarios de diminution de 30 % , 50 % , 70 % et 100 % des ventes).

Les graphiques de ce document ont été élaborés à l'aide de données économiques d'exploitations en rythme de croisière. Ils modélisent l'impact estimé de la réduction des ventes sur le pourcentage du CA annuel restant par rapport au CA annuel de référence pour trois profils d'exploitations. Il est probable que les exploitations apicoles en cours d'installation ou celles n'ayant pas une trésorerie suffisante, soient plus impactées. Il faudra bien évidemment vérifier a posteriori comment la crise du coronavirus a impacté réellement les exploitations apicoles, et vérifier si les simulations de pertes de chiffre d'affaires se confirment. Nous pouvons espérer que les consommateurs français vont favoriser une consommation régionale ou française de produits de la ruche pour relancer l'économie française, mais également que la consommation de produits de la ruche va s'accroître après la fin du confinement.

D'après nos simulations, les exploitations ayant un circuit de commercialisation diversifié, comme le profil d'exploitations orientées ventes en pots, avec une répartition à peu près équilibrée entre les revenus issus

de la vente directe et de la vente en demi-gros seraient dans cette crise, plus impactés que les exploitations apicoles orientées ventes en vrac. Mais dans la réalité, nous constatons différents types d'initiatives qui ont été mises en place par les producteurs, en alternative aux marchés, comme par exemple : le regroupement de différents producteurs, la vente en ligne ou les livraisons à domicile. Ainsi, même si les circuits de vente traditionnels semblent impactés, d'autres modes de vente peuvent limiter les pertes, voir même augmenter le nombre de ventes habituelles dans certains cas. D'autres simulations pourraient être faites pour le graphique 1 et le graphique 3 en appliquant un pourcentage de baisse des ventes différent entre celui de la vente directe et celui de la vente en demi-gros. Elles seraient peut être plus proches de certaines situations vécues sur le terrain. Nous pourrions, si besoin, vérifier ultérieurement ces scénarios. De plus, dans cette étude nous n'avons pas simulé l'impact sur les ventes en vrac, car il semble que ce type de vente est actuellement moins impacté par la crise sanitaire ; ces ventes pouvant être plus facilement décalées dans le temps.

Par simplicité, nous sommes partis du principe que l'impact de la baisse des ventes est le même d'une semaine à l'autre, nous savons toutefois que la vente directe, en particulier, peut connaître une saisonnalité forte (marchés de Noël, vacances scolaires, période estivale, festivals ou autres événements culturels, etc.). Une diminution des ventes sur les marchés dans certaines zones touristiques peut être attendue sur plus de 15 semaines, si une limitation des voyages sur le territoire devait perdurer pendant la période estivale. Dans ces cas particuliers, cela pourrait aggraver d'avantage les scénarios présentés ici.

Les premiers résultats de l'enquête du réseau des ADA pour recueillir les problèmes rencontrés par les apiculteurs en cette période, montrent que la vente des produits de la ruche en direct est plus impactée que la vente en demi-gros, mais certains apiculteurs voient aussi leurs ventes augmenter. Ces premiers résultats pointent aussi que la crise du coronavirus joue sur des critères de durabilité des exploitations apicoles, comme les problèmes d'approvisionnement en matériel (magasins en rupture de stock, retard de livraisons par exemple), la recherche d'emplacements (difficulté à rencontrer les propriétaires), ou la diminution du temps passé sur les ruches pour la garde des enfants à la maison.

**Nous pouvons conclure que les mesures liées au confinement dues au coronavirus ont des impacts variés à court terme, en fonction des régions, des types de productions, des modes de commercialisation, mais aussi sur l'organisation du travail.** En effet, même si l'arrêt des marchés et la mise en œuvre des mesures de distanciation sociale et de règles d'hygiène plus strictes entraînent une diminution de la vente directe, et de la vente en demi-gros, certaines exploitations voient leurs ventes augmenter. **L'impact sur le chiffre d'affaire des exploitations apicoles peut donc être très différents d'une situation à une autre.** Si des mesures de restriction perdurent dans le temps, il faudra veiller à l'évolution des situations individuelles, pour que les exploitations apicoles ne soient pas trop impactées par les mesures liées à limiter la propagation du Covid-19, notamment les jeunes exploitations ayant peu de trésorerie.

Pour mieux connaître à l'échelle nationale les conséquences de cette crise sanitaire sur le fonctionnement des exploitations apicoles, nous vous incitons à répondre à l'enquête du réseau des ADA visant à recueillir ces difficultés, en cliquant ici :

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScsFL8u3nz4gAHhu69LN94fvT03QC8bpwe-bLWJ6j-wsmbBYg/viewform>

Nous remercions le réseau des ADA et le GPGR pour leur engagement et leur expertise, ainsi que les apiculteurs qui ont accepté de donner de leur temps pour aider la filière à acquérir des données de références sur le fonctionnement des exploitations apicoles professionnelles.

Contact : [constance.beri\(a\)itsap.asso.fr](mailto:constance.beri@itsap.asso.fr) et [cecile.ferrus\(a\)itsap.asso.fr](mailto:cecile.ferrus@itsap.asso.fr)

