



CAHIER DES CHARGES

APPEL A PROJETS

Du 31 mars au 15 avril

Commercialisation des produits de la ruche en vente directe

L'organisme demandeur :

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Raison sociale | InterApi |
| N° SIRET | 84414975700024 |
| Statut | Association loi 1901 |
| Adresse postale | 97 boulevard Pereire 75017 Paris |
| Adresse électronique | contact@interapi.fr |
| Numéro de téléphone | 01 87 76 05 25 |

I - Présentation du demandeur

InterApi est l'interprofession de la filière apicole, reconnue par l'Etat en date du 15 avril 2019. Elle réunit 12 organisations professionnelles, réparties en deux collèges : un collège "production" (composé de syndicats apicoles et d'acteurs du développement) et un collège "commercialisation" (composé des fédérations d'enseignes de GMS, d'un syndicat de conditionneurs et d'un syndicat de fabricants et vendeurs de matériels apicoles).

L'objectif d'InterApi est de permettre à chaque acteur de la filière d'exercer son métier dans les meilleures conditions et d'en vivre.

Pour cela, elle a comme missions d'organiser le dialogue interprofessionnel au sein de la filière apicole, de représenter la filière et de défendre ses intérêts et de mettre en œuvre des actions afin de contribuer au développement de la filière apicole et à la résolution des problèmes qu'elle rencontre.

Sur la base des attentes exprimées par les acteurs de la filière, à travers les adhérents d'InterApi, InterApi a défini une feuille de route et un budget prévisionnel jusqu'au 31 décembre 2025.

II - Objet du cahier des charges

Le présent cahier des charges a pour objet de monter un concours financier pour le projet « Commercialisation des produits de la ruche en vente directe » ci-après désigné par « projet », en précisant les modalités de la réalisation du projet.

Ces modalités pourront être amenées à évoluer en fonction des réponses reçues.

III - Présentation du projet et de ses modalités

Le présent appel à projets est ouvert à toute entité (personne morale ou physique, instituts techniques, organismes privés, organisme public, prestataires indépendants, etc.), ou groupement d'entités avec identification d'un porteur de projet qui coordonnera l'action de l'ensemble des prestataires.

a. Contexte du projet

La vente directe représente près de 37% des volumes commercialisés du miel, 19,8% des volumes de gelée royale, 63,2% des volumes de propolis (exploitations de plus de 50 ruches) et 76% des volumes de propolis (exploitations de plus de 50 ruches) (Observatoire de la production de miel et de gelée royale 2024). Néanmoins peu d'études portant sur la vente directe des produits de la filière apicole ont été réalisées.

Dans une démarche d'approfondir sa connaissance du circuit de commercialisation des produits de la ruche en vente directe, InterApi lance un nouvel appel à projet pour la réalisation d'une étude approfondie sur la vente directe des produits de la ruche.

Ce projet a donc pour objectif de dresser un état des lieux de la commercialisation des produits de la ruche en vente directe tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif. Les produits de la ruche comprennent : le miel, la gelée royale, la propolis et le pollen. Compte tenu des potentielles difficultés à obtenir des informations pour l'ensemble de ces produits un focus pourra être envisagé sur le miel et la gelée royale, sans toutefois négliger l'ensemble des produits de la ruche.

Les objectifs du projet :

1) Obtenir des indicateurs économiques sur la commercialisation des produits de la ruche en vente directe

L'objectif de ce pan de l'étude est de parvenir à quantifier la vente directe des produits de la ruche avec une série d'indicateurs économiques incontournables.

2) Dresser un état des lieux socio-économique de la vente directe des produits de la ruche

Le but de cette deuxième partie de l'étude est d'obtenir des informations sur les différents acteurs de la vente directe tant du côté commerçant que consommateur.

b. Actions envisagées et résultats attendus

Il est attendu que les résultats de cette étude se base sur des enquêtes terrains notamment sur les lieux de vente des produits de la ruche en vente directe.

Thématique 1 : Obtenir des indicateurs économiques sur la commercialisation des produits de la ruche en vente directe

Le but de cette thématique est d'estimer et de caractériser la commercialisation du miel en vente directe notamment en déterminant les indicateurs suivants (non exhaustif). Une évolution de ces indicateurs par rapport à l'année N-1 des dernières informations disponibles est idéalement souhaitée.

- Ventes en volumes et valeurs des différents produits de la ruche (miel, gelée royale, propolis et pollen)
- Ventes en volumes et valeurs du miel par type de miellée (pour les 10 plus grandes miellées)
- Prix moyen (en €/kg) du miel et des autres produits de la ruche en ventes directe
- Prix moyen (en €/kg) du miel par miellée (pour les 10 plus grandes miellées)
- Ventes (en valeurs et en volumes) et prix moyen des différents produits de la ruche par région
- Déterminer le pourcentage de produits biologiques parmi la vente des produits de la ruche en vente directe

Thématique 2 : Dresser un état des lieux socio-économique de la vente directe des produits de la ruche

Le but de cette thématique est d'identifier les acteurs et les parties prenantes de la vente directe des produits de la ruche, tant au niveau du commerçant que du consommateur. Des études terrains devront mener à l'obtention des informations suivantes :

- Déterminer le profil sociologique des commerçants des produits de la ruche en vente directe (taille d'exploitation en nombre de ruche, âge, genre ...)
- Déterminer le profil sociologique des consommateurs des produits de la ruche en vente directe (âge, genre, habitudes et fréquence d'achat)
- Identifier les lieux de ventes des produits de la ruche (marché, au sein de l'exploitation...)
- Estimer le poids de l'apiculture de loisir dans la vente directe des produits de la ruche
- Évaluer les potentiels d'évolution et de développement des produits de la ruche en vente directe

c. Livrables attendus

La prestation doit conduire à la production d'un rapport détaillé et structuré sur la commercialisation des produits de la ruche (miel, gelée royale, pollen, propolis). Un rapport intermédiaire d'avancement de mi-parcours est attendu.

d. Calendrier prévisionnel

Le projet commencera en mai.

e. Suivi du projet

Le porteur du projet devra mettre en place et animer un comité de pilotage. La composition du comité de pilotage devra être validée par InterApi. Les avancées du projet, les choix d'orientation, les difficultés dans la réalisation du projet et les arbitrages budgétaires devront être soumis au comité de pilotage. Ainsi, celui-ci se réunira à minima au début du projet, à la fin de la réalisation de chaque action et autant que nécessaire pour appuyer et orienter l'avancée du projet. La dernière réunion de ce comité de pilotage devra permettre de présenter les résultats et les livrables prévus.

f. Evaluation des résultats

Afin de pouvoir évaluer les résultats du projet, InterApi attend notamment que les indicateurs suivants soient renseignés :

- La robustesse et la fiabilité des données

IV - Déclarations d'intention

Les déclarations d'intention en réponse à cet appel à projets devront être constituées de l'annexe 1 complétée et parvenir à InterApi au plus tard le 15 avril soit :

- par mail à contact@interapi.fr ;
- par voie postale : 97 boulevard Pereire, 75017 Paris.

Les déclarations d'intention seront analysées par la commission « économie et filière » d'InterApi. Sa décision sera ensuite soumise à validation du conseil d'administration d'InterApi. La réponse à la déclaration d'intention sera faite au plus tard le 28 avril.

Les offres seront évaluées selon les éléments suivants :

- Compréhension du sujet
- Qualité de la méthodologie
- Profil et qualité des intervenants et des moyens humains mobilisés
- Prix global et forfaitaire

V- Modalités administratives

Une convention sera signée avec le partenaire retenu.

Le plan de versement du financement d'InterApi y sera précisé sur la base de demande réalisée dans annexe 1. L'acompte à la signature ne pourra excéder 40% du montant total et le solde devra représenter au minimum 20% du montant total. Tout versement d'argent par InterApi se fera après émission d'une facture par le porteur de projet.

Des redéploiements entre les lignes de dépenses du budget prévisionnel qui sera agréé seront possibles dans la limite du montant prévisionnel agréé et dans la limite de 20% du budget prévisionnel agréé total, après en avoir informé InterApi. Toute modification du montant agréé, tout redéploiement supérieur à 20% du budget prévisionnel agréé total et toute création de ligne de dépenses devra faire l'objet d'un avenant à convention qui sera signée.

Les frais de gestion ne pourront pas excéder 5% du total du budget prévisionnel du projet.

Pour les projets n'excédant pas 12 mois, les justificatifs financiers devront être joints lors de la demande de solde, leur analyse pourra amener à un remboursement des acomptes indûment touchés.

Pour les projets durant plus de 12 mois, les justificatifs seront demandés à chaque demande d'acompte, excepté l'acompte initial à la signature de la convention.

Le porteur de projet et ses prestataires devront conserver les pièces justificatives des dépenses pendant une durée de 10 ans après le versement du solde.

VI- Propriété des données et des livrables, communication et confidentialité

Les données acquises et les livrables développés dans le cadre du projet seront la propriété exclusive d'InterApi en cas de financement total du projet. En cas de cofinancement, InterApi sera copropriétaire avec les autres financeurs.

En cas de financement total du projet, les livrables devront respecter la charte graphique d'InterApi, mentionner la participation financière d'InterApi et faire apparaître les logos des prestataires.

En cas de cofinancement du projet, les livrables respecteront la charte graphique du porteur de projet, mentionneront la participation financière d'InterApi et feront apparaître les logos d'InterApi et des prestataires.

Le caractère confidentiel d'un projet financé dans le cadre du présent appel à projets et des résultats obtenus sera défini par InterApi au vu de l'examen du projet proposé, de l'état des travaux et des résultats obtenus. Toute communication externe sur le projet devra avoir été validée par InterApi.

L'utilisation et la diffusion des données ne pourront ainsi être réalisées sans l'accord d'InterApi.

La diffusion des livrables devra également être soumise à validation d'InterApi. Il est toutefois entendu qu'en cas de de cofinancement avec des fonds publics, les livrables seront publics.