

LE HAVRE - 30, 31 MAI ET 1<sup>ER</sup> JUIN 2018

## Session 2

# NOUVELLES FORMES DU COMMERCE, NOUVELLES FORMES DE CONSOMMATION

### Animation

VANHEEMS Régine - PR - Sciences de gestion - Université de Lyon

LEMARCHAND Nathalie - PR - Géographie - Université de Paris 8

Un événement soutenu par :



# En même temps startup et innovation sociale ? Géographie de *La Ruche qui dit Oui* ! dans l'ancienne région Midi-Pyrénées

*Projet CAPPAP*



Michaël POUZENC et Julien FRAYSSIGNES

LISST – Dynamiques Rurales, Université de Toulouse

30 mai 2018

# Introduction



1. Une formule nouvelle au démarrage rapide
2. Quelles dynamiques dans l'ancienne région Midi-Pyrénées ?
3. Quelle pérennisation ?



# 1. Une formule nouvelle au démarrage rapide

# Le fonctionnement des Ruches

## COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

- 1 Un particulier, une association ou une entreprise décide d'ouvrir une Ruche dans un café, une salle de spectacle, une école, un centre culturel, un jardin ou une grange... C'est le Responsable de la Ruche.
- 2 Il contacte des Producteurs dans un rayon de 250 kilomètres, qui proposent fruits, légumes, viande, fromage, laitages, pain, vin, miel... Parallèlement, il recrute des Membres qui souhaitent acheter des produits locaux.
- 3 Une poignée de Producteurs s'est inscrite, des dizaines de Membres attendent les premières offres ? L'aventure commence.
- 4 Chaque semaine, le Responsable diffuse en ligne une sélection de produits fermiers aux Membres de sa Ruche. Au préalable, chaque Producteur fixe librement le prix juste de ses produits et le minimum de commandes à atteindre pour les livrer.
- 5 Les Membres ont six jours pour passer commande sur le site, de façon très simple en cliquant sur les produits choisis. Pas d'obligation, pas d'abonnement : chaque Membre de la Ruche est libre de commander ou non.
- 6 Une fois les commandes terminées, deux options :
  - Le Producteur a atteint son minimum de commandes, tout va bien.
  - Il ne l'a pas atteint. Dans ce cas, il ne viendra pas livrer cette fois-ci.
- 7 La veille de la distribution, chaque Membre reçoit sa liste définitive de produits commandés et le montant correspondant.

LE JOUR J, LES MEMBRES SE RETROUVENT SUR LE LIEU DE LA DISTRIBUTION POUR RÉCUPÉRER LEURS COURSES.

## COMBIEN COÛTE CE SERVICE ?

UN MODÈLE JUSTE ET ÉQUITABLE

Dans une Ruche, le Producteur vend directement ses produits aux Membres et paye des frais de service qui correspondent à 16,7% de son chiffre d'affaires hors taxes. Il n'y a donc pas d'intermédiaire, il s'agit d'une vente directe suivie d'une facturation de service.

*La Ruche qui dit Oui !* propose un modèle juste et équitable : chaque Producteur fixe librement son prix de vente car il est le mieux placé pour évaluer le prix qui rémunère justement son travail. Les frais de service sont fixes et modérés.

### LES FRAIS DE SERVICE PERMETTENT DE RÉMUNÉRER :



#### LE RESPONSABLE DE RUCHE

Pour son travail d'organisation des ventes, de gestion et d'animation de la communauté.



#### LE SERVICE ET LES FRAIS BANCAIRES

Plus de 100 personnes travaillent au développement de la plateforme internet, assurent un support technique et commercial et veillent au bon développement du réseau des Ruches.

# L'argumentaire de *La Ruche qui dit Oui* !

## LA RUCHE QUI DIT OUI ! SOUTIENT L'AGRICULTURE LOCALE

Faites le test, posez la question autour de vous. Personne ne doit remonter très loin pour trouver sur son arbre généalogique des agriculteurs. Normal, en France, en 1945, dix millions d'actifs turbaient dans les champs. En 2015, ils sont moins d'un million. La taille de leur ferme a été multipliée par 5, par 10, par 100 quand, dans le même temps, 200 fermes disparaissent chaque semaine. Depuis 70 ans, le secteur agricole se concentre, s'industrialise et se déshumanise. On est ainsi passé d'une agriculture de subsistance à une agriculture liée à une industrie agro-alimentaire cassante et exigeante.

## UNE PLATEFORME D'E-COMMERCE

POUR DES CIRCUITS COURTS AUTONOMES

L'industrie agro-alimentaire gomme la complexité et la subtilité du vivant pour répondre à des objectifs économiques. Au détriment du goût et de la diversité, elle uniformise les espèces, impose des modes de production. Elle standardise les aliments, leur distribution, la forme des magasins et l'expérience du consommateur.

Avoir l'ambition du « local », c'est accepter et favoriser la diversité : la diversité des productions agricoles, des espèces, des surfaces, des gestes, des lieux de distribution pour répondre à la diversité des êtres et de leurs besoins. Grâce à la technologie, la plateforme de *la Ruche qui dit Oui* ! permet cette multiplicité et gère la complexité afin d'offrir du sur-mesure au plus grand nombre.

## LES MISSIONS

DE LA RUCHE QUI DIT OUI !

Chaque jour, les communautés des Ruches grandissent et agissent localement pour s'affranchir de l'agro-industrie et retrouver leur liberté. Demain elles seront capables de peser plus fortement dans la balance des orientations agricoles. Consommateurs, agriculteurs et artisans contribueront à l'avènement d'une production et d'une distribution plus humaines, écologiques et justes.

- 1 Soutenir l'agriculture fermière et l'artisanat local.
- 2 Créer les outils pour donner aux citoyens les moyens de produire, distribuer et consommer de façon plus juste et plus durable.
- 3 Recréer des liens sociaux autour de l'alimentation.
- 4 Donner accès à une alimentation locale de qualité au plus grand nombre.
- 5 Accompagner la transition écologique en relocalisant les productions.
- 6 Favoriser les échanges d'idées et de savoirs autour du monde agricole et de l'alimentation.

### LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DE L'AUTONOMIE

« Depuis 2011, la plateforme est sans cesse améliorée grâce à une relation étroite avec le terrain. Grâce aux retours de 300 000 utilisateurs et au travail de notre équipe de plus de 100 personnes (dont une quarantaine dédiée au design & développement), nous avons lancé la refonte complète de la plateforme et accéléré nos activités de R&D. Après 6 ans de développement, nous avons démontré que la technologie pouvait moderniser et accélérer le circuit court et favoriser un système de commerce plus juste. L'objectif est de proposer une plateforme toujours plus efficace pour que les Producteurs puissent se concentrer sur la production et les relations avec les Membres. »

MARC-DAVID CHOUKROUN, cofondateur de *la Ruche qui dit Oui* !

# La Ruche qui dit Oui !, un objet géographique



## REJOIGNEZ L'UNE DES 1000 RUCHES OUVERTES

Il existe sûrement une Ruche près de chez vous. Devenez Membre et découvrez ses Producteurs !

Où habitez-vous ?

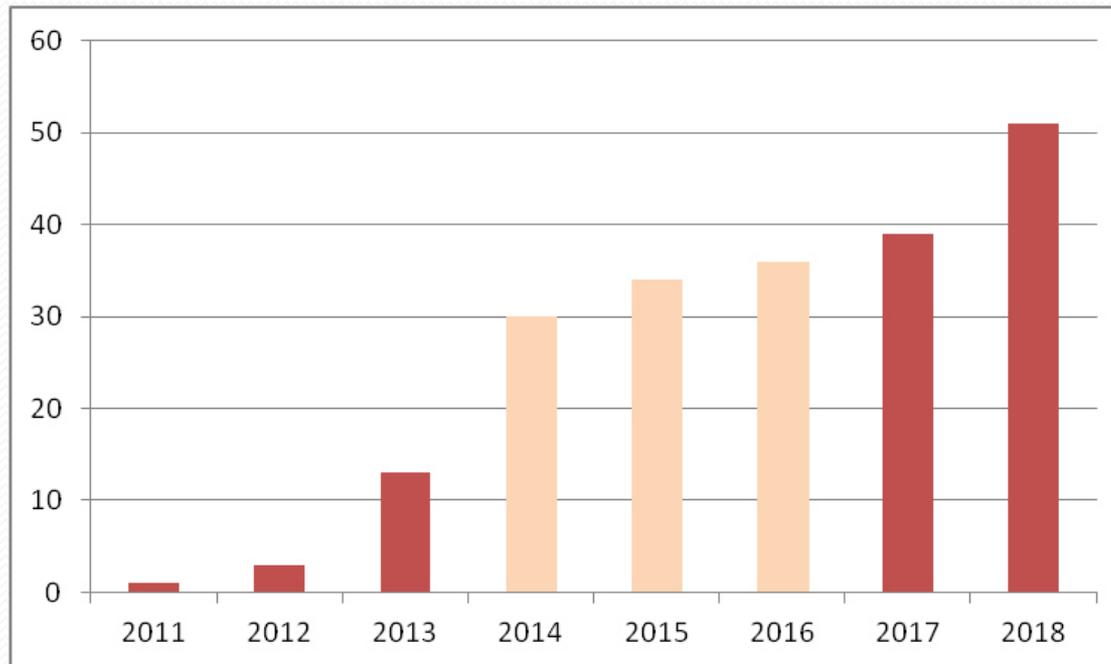
RECHERCHER



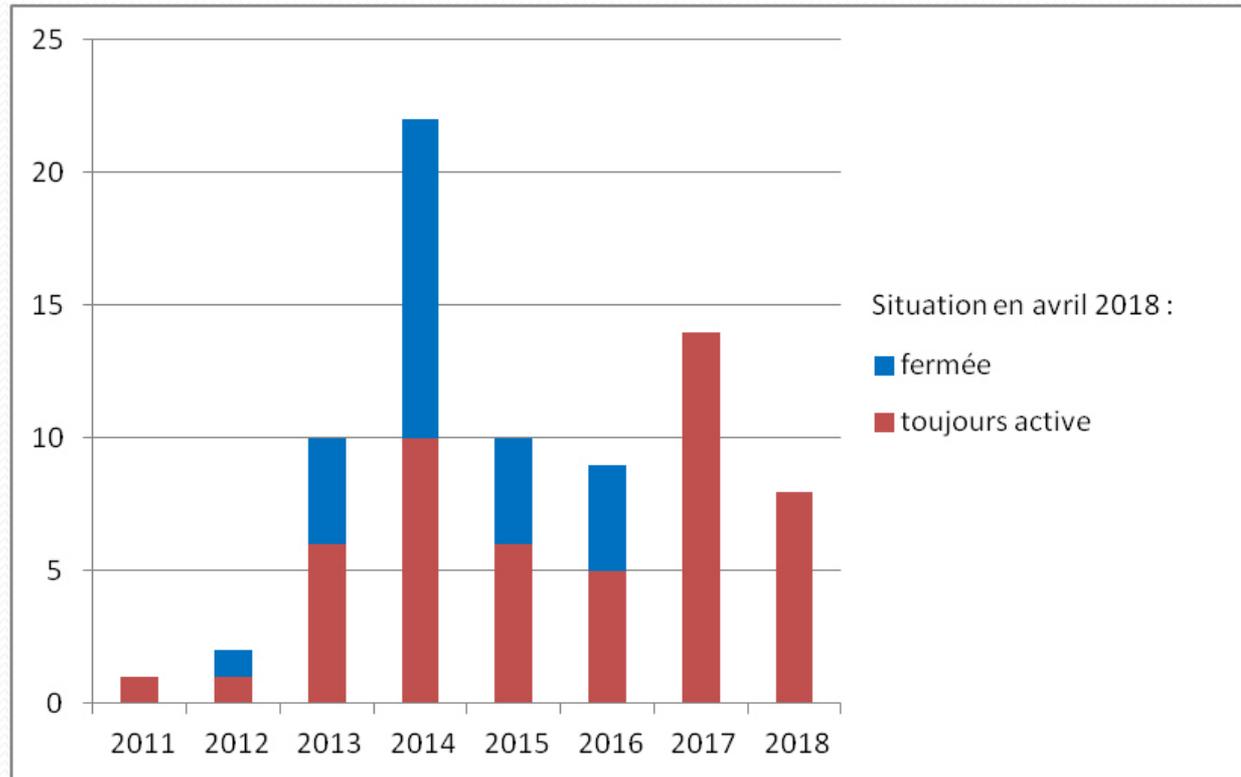


## 2. Quelles dynamiques dans l'ancienne région Midi-Pyrénées ?

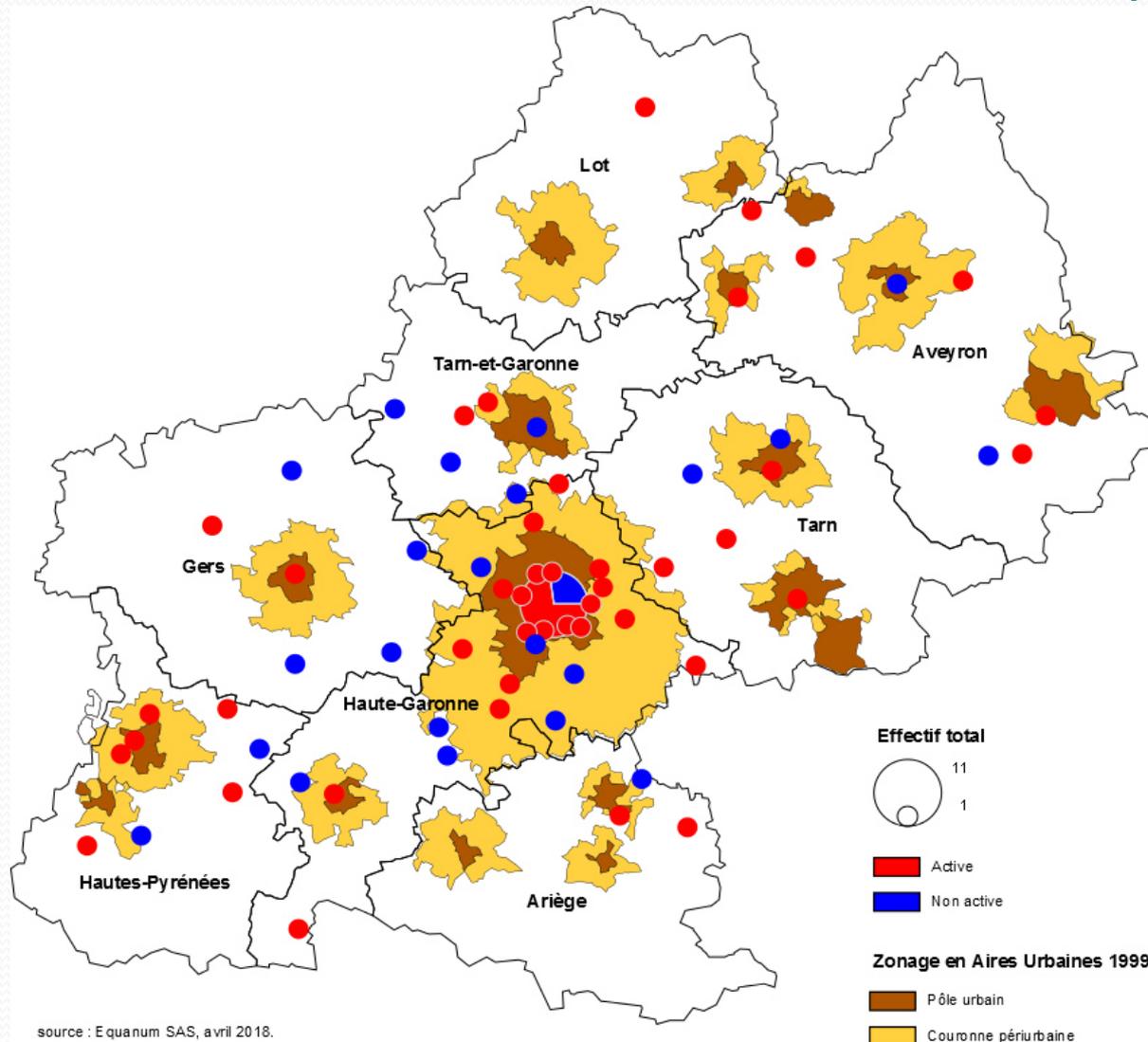
# Le développement rapide des Ruches en Midi-Pyrénées



# Créations et fermetures de Ruches en Midi-Pyrénées



# Créations et fermetures de Ruches en Midi-Pyrénées

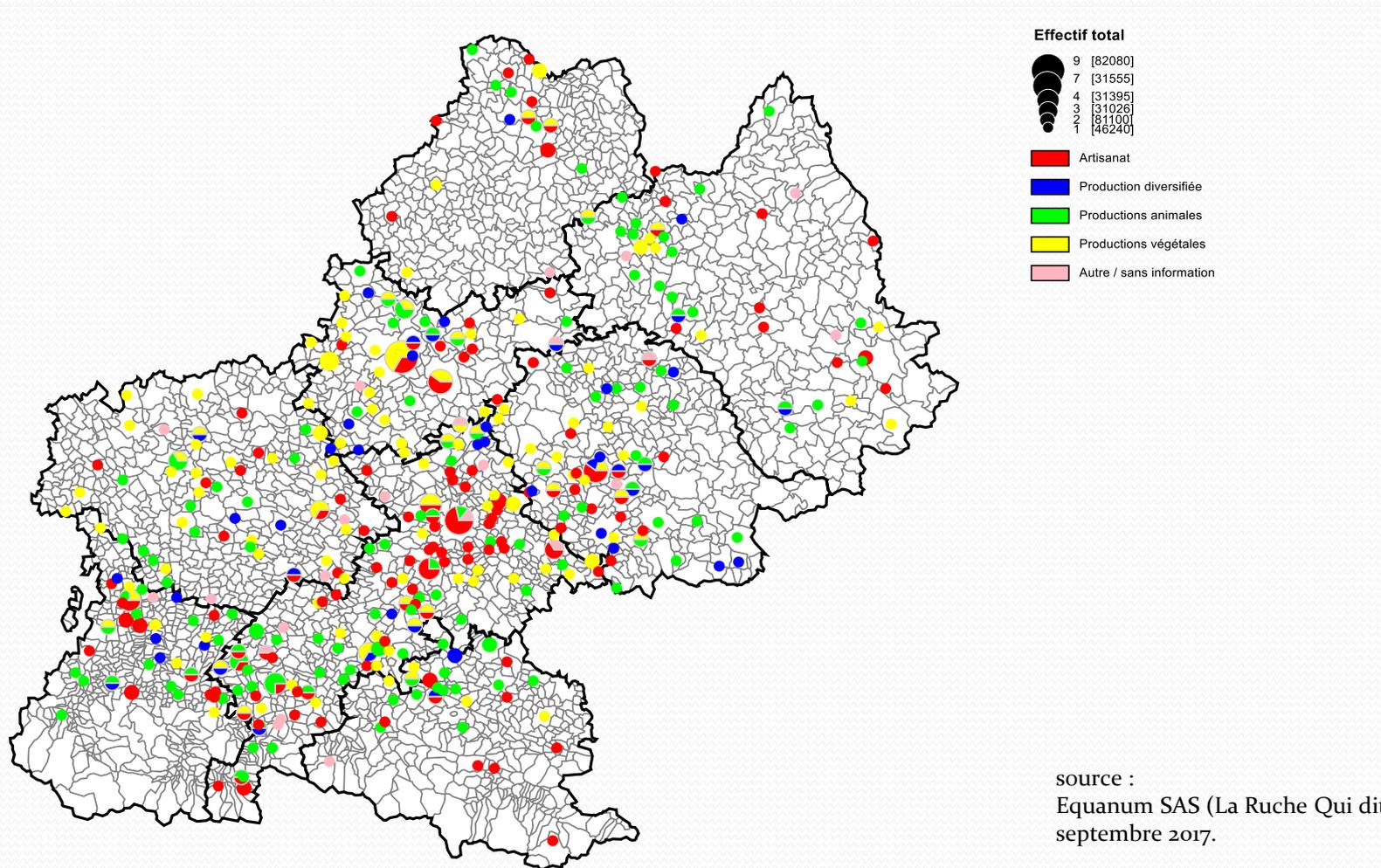


# Type d'activité des fournisseurs de *La Ruche qui dit Oui !* en 2017 en Midi-Pyrénées

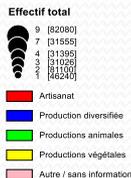
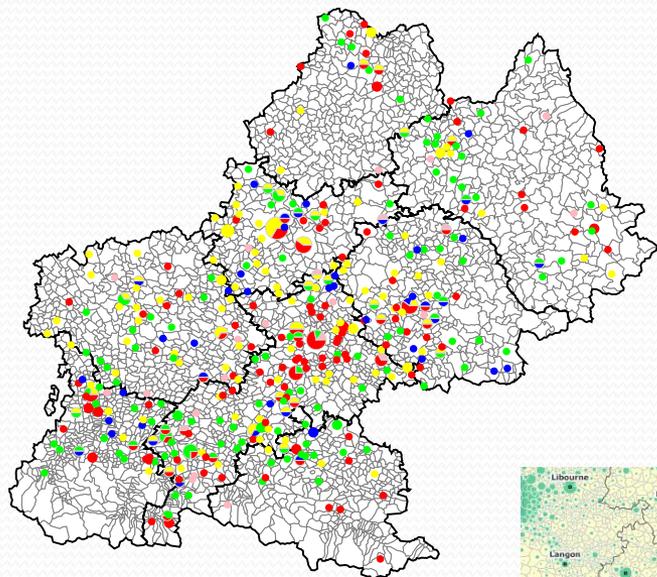
	Effectifs	%
Maraichage	65	12,9
Arboriculture	39	7,7
Céréaliculture	23	4,6
Viticulture	16	3,2
<b>SOUS-TOTAL PRODUCTIONS VEGETALES</b>	<b>143</b>	<b>28,4</b>
Production fromagère	50	9,9
Production viande bovine	23	4,6
Production volailles	20	4,0
Production viande porcine	13	2,6
Production viande ovine	3	0,6
Apiculture	29	5,8
Pêche / aquaculture	4	0,8
<b>SOUS-TOTAL PRODUCTIONS ANIMALES</b>	<b>142</b>	<b>28,2</b>
Artisanat boulangerie / pâtisserie	55	10,9
Artisanat non alimentaire	32	6,3
Artisanat conserverie / traiteur	30	6,0
Artisanat brasserie	20	4,0
Artisanat boucherie	10	2,0
Artisanat restauration	4	0,8
<b>SOUS-TOTAL ARTISANAT</b>	<b>151</b>	<b>30,0</b>
<b>Diversifié (dont polyculture / élevage)</b>	<b>46</b>	<b>9,1</b>
<b>Autre</b>	<b>17</b>	<b>3,4</b>
<b>Sans information</b>	<b>5</b>	<b>1,0</b>
<b>TOTAL MIDI-PYRENEES</b>	<b>504</b>	<b>100,0</b>

source :  
Equanum SAS (La Ruche Qui dit Oui !),  
septembre 2017.

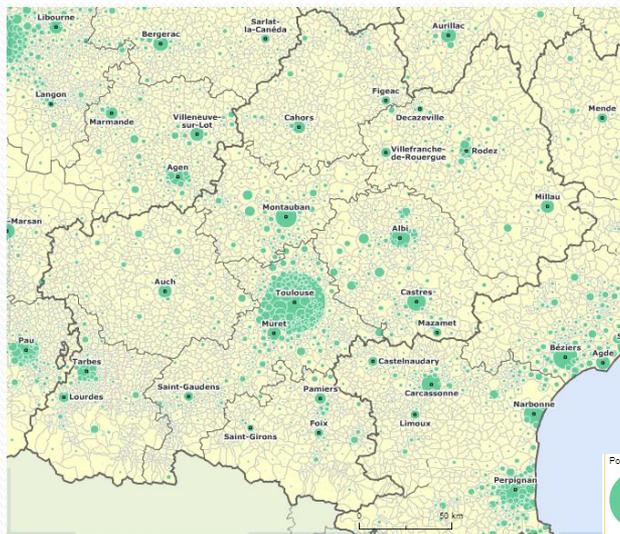
# Les fournisseurs de *La Ruche qui dit Oui !* en 2017 en Midi-Pyrénées



# Les fournisseurs de *La Ruche qui dit Oui !* en 2017 en Midi-Pyrénées

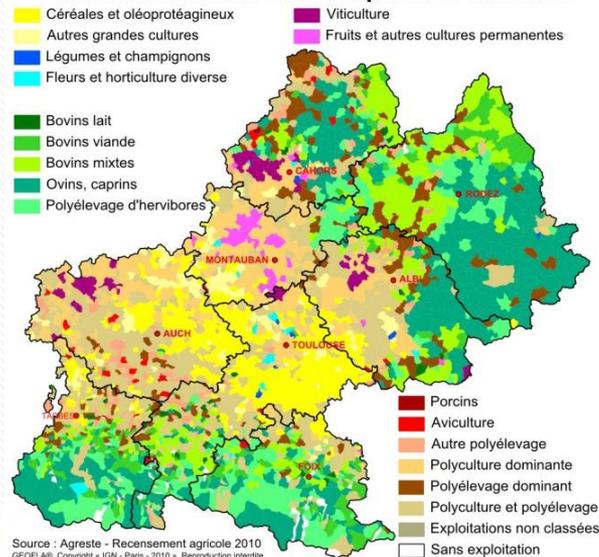


source :  
Equanum SAS (La Ruche Qui dit Oui !),  
septembre 2017.



GéoFLAB © IGN 2011 - © INSEE 2012

## Orientation technico-économique de la commune



Source : Agreste - Recensement agricole 2010  
GEOFLAB: Copyright © IGN - Paris - 2010 - Reproduction interdite



# Ancienneté des fournisseurs de *La Ruche qui dit Oui !* en 2017 en Midi-Pyrénées

## ANCIENNETE DE L'ADHESION

	Effectifs	%
Moins d'1 an	56	11,1
1 à 2 ans	73	14,5
2 à 3 ans	88	17,5
3 à 4 ans	172	34,1
4 à 5 ans	52	10,3
5 à 6 ans	26	5,2
Sans information	37	7,3
<b>TOTAL</b>	<b>504</b>	100,0

source :  
Equanum SAS (La Ruche Qui dit Oui !),  
septembre 2017.

# Nombre de commandes par client à La Ruche qui dit Oui ! en 2017 en Midi-Pyrénées

Cumul de toutes les commandes passées depuis la création de chaque Ruche

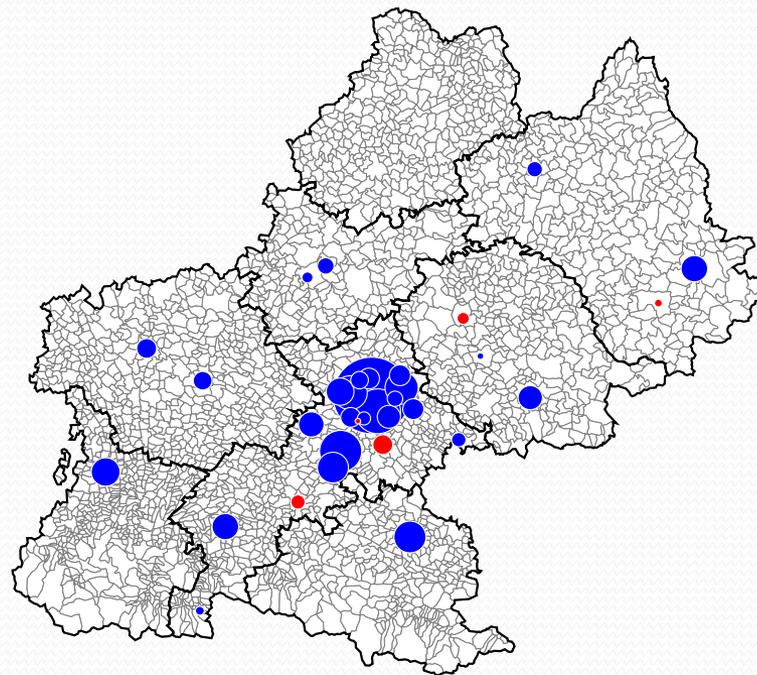
Clients ayant acheté	Effectifs	%
1 fois	35 886	32,3
2 fois	32 886	29,6
3 à 5 fois	21 889	19,7
plus de 5 fois	20 440	18,4
<b>TOTAL</b>	<b>111 101</b>	<b>100,0</b>

source :  
Equanum SAS (La Ruche Qui dit Oui !),  
septembre 2017.



### 3. Quelle pérennisation ?

# Un volume d'activité très variable d'une Ruche à l'autre



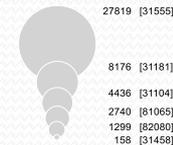
## Active

■ Non N= 5  
■ Oui N= 29

Les hauteurs des rectangles du diagramme à bâtons sont proportionnelles au nombre d'unités spatiales pour chaque modalité de la variable :  
'Active'  
maximum= 29 pour la modalité 'Oui'



## Commandes cumulées



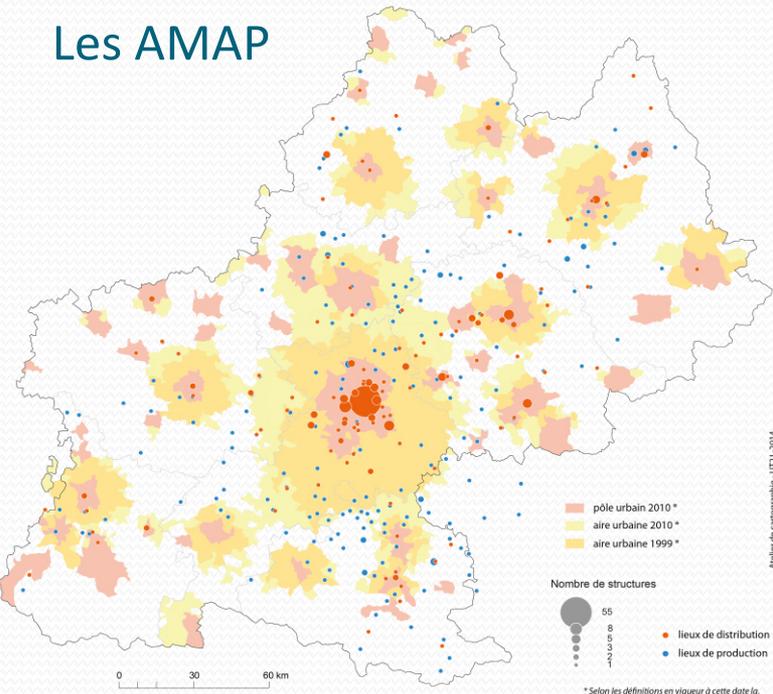
source :  
Equanum SAS (La Ruche Qui dit Oui !),  
septembre 2017.

Fait avec Philcarto \* 15/04/2018 22:06:02 \* <http://philcarto.free.fr>

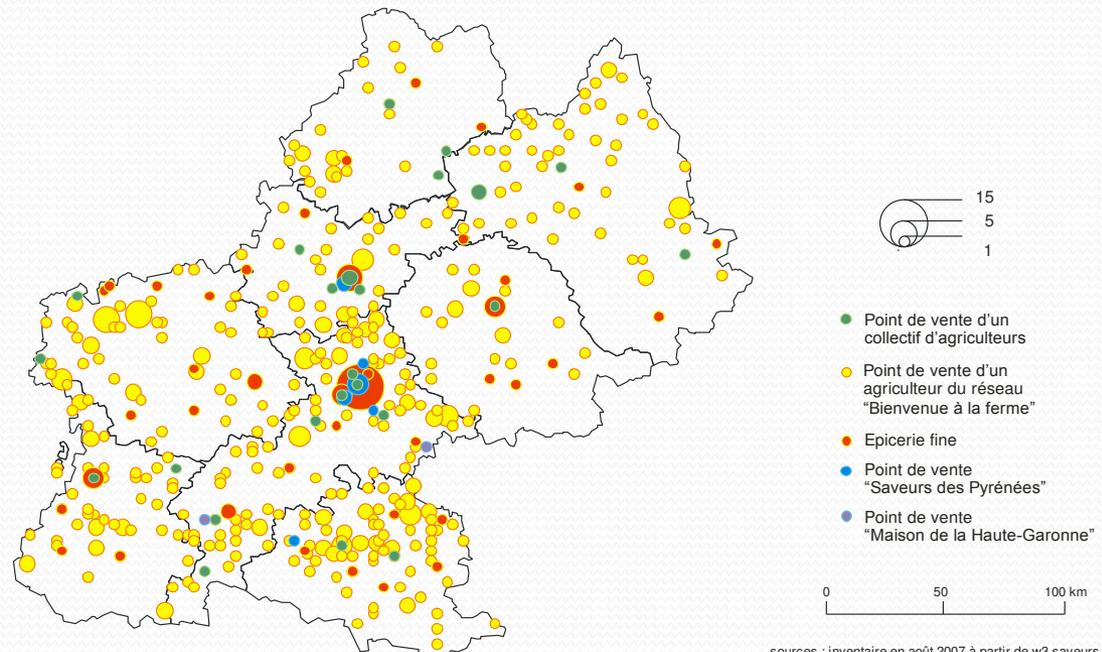
## Des réussites et des échecs aux localisations variables

# Un environnement très concurrentiel

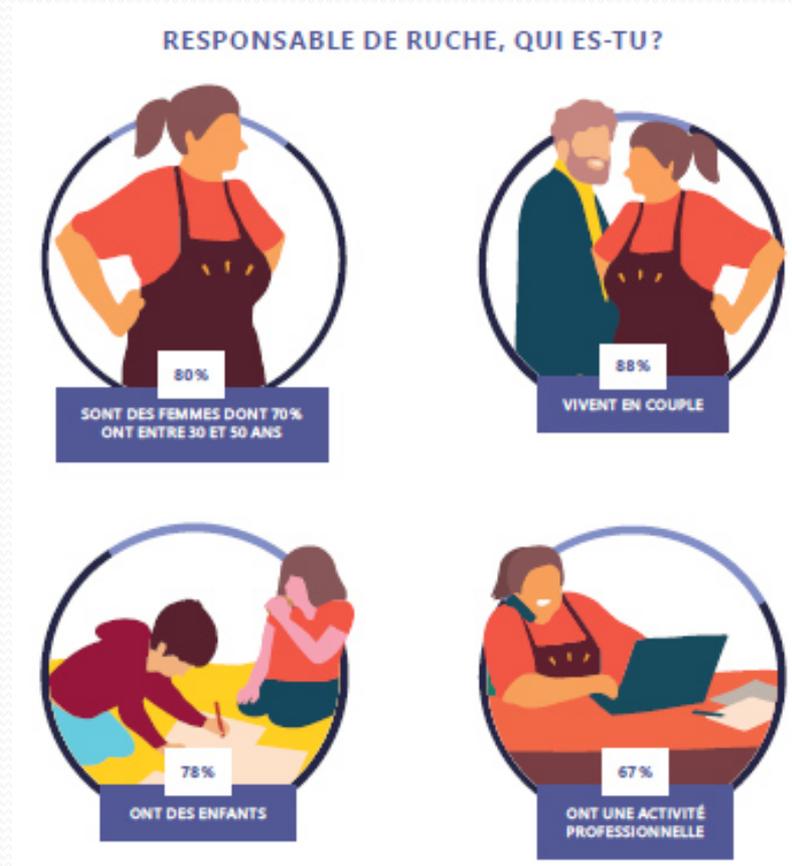
## Les AMAP



## Points de vente *Bienvenue à la ferme* et points de vente collectifs



# Le rôle clé des coordonnatrices et coordonnateurs et de Ruches





Pour les producteurs, les responsables de Ruches et les consommateurs:

- un rôle social des Ruches très variable
- un intérêt économique très variable

# Conclusion

1. Grande facilité d'entrée et de sortie
2. Equilibre instable entre startup et innovation sociale
3. Equilibre à adapter à chaque situation locale
4. Coexistence évolutive entre activités professionnelles et non professionnelles

Merci pour votre attention

