

La ruche Qui Dit Oui ! Des éco-millionnaires, des bobos et les gogos de la farce...

Comment une start up, parrainée par des millionnaires chevronnés (dont Xavier Niel/Free et Marc Simoncini/Meetic), dévoie des principes des AMAP pour s'enrichir sous couvert de relocalisation, d'économie sociale et solidaire, écologique et équitable.

« La Ruche qui dit oui ! est un service proposé par Equanum SAS (éditeur), société co-fondée en novembre 2010 par Guilhem Chéron (Président, diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure de Création Industrielle, « un passionné de cuisine petit-fils d'agriculteur »¹), Mounir Mahjoubi (Directeur général, diplômé de l'IEP de Paris) et Marc-David Choukroun (Directeur général, concepteur de projets digitaux).

(...) La Ruche qui dit oui ! a bénéficié d'un financement du fonds « Kima Ventures » de Xavier Niel (Free) et de Jérémie Berrebi (ZDNet), ainsi que de Marc Simoncini (Meetic) et de Christophe Duhamel (Marmiton), tous les deux sur leurs fonds personnels.

(...) le modèle économique de l'entreprise est très intéressant. (...) La Ruche qui dit oui ! pourra se résumer à sa plateforme Internet : ce sont les Reines qui feront le travail (à ce titre, elles doivent être enregistrées au Registre du commerce ou être déclarées en tant qu'auto-entrepreneur : les revenus dégagés ne sont donc pas des revenus nets pour la Reine).

(...) Rappel des différents points forts de cette initiative : une initiative porteuse d'avancées environnementales : promotion de l'agriculture biologique et raisonnée, et promotion des circuits courts ; une initiative porteuse d'une consommation « équitable » : par des prix librement appliqués par les producteurs et directement discutés avec les consommateurs »¹

La Ruche Qui Dit Oui ! est une marque déposée par Equanum, société de courtage, éditrice du site web La Ruche Qui Dit Oui ! dont l'activité « pourra se résumer à sa plateforme Internet » et à la puissance de sa communication au coeur de sa stratégie commerciale fondées sur des valeurs porteuses : écologie, circuit-courts, économie sociale et solidaire, synthétisée par leur slogan publicitaire : « manger mieux, manger juste » ...

Comment ça marche ?

Un auto-entrepreneur met en relation des clients dans son quartier avec des producteurs via la plateforme Internet La Ruche Qui Dit Oui ! C'est lui qui organise la distribution et touche pour cela une commission sur les ventes ainsi que la société Equanum.

¹ Bottollier-Depois François, Fiche initiative HEC : « La Ruche Qui Dit Oui ! » – Janvier 2012
Observatoire du Management Alternatif

La Ruche Qui Dit Oui ! promeut le circuit-court. Dans les faits, qu'en est-il?

Peut-on parler de circuit-courts quand se greffent trois intermédiaires entre le consommateur et le producteur, comme dans un hypermarché :

1. l'auto-entrepreneur, responsable de sa clientèle de quartier
2. la Société Equanum éditrice du site web La Ruche Qui Dit Oui !
3. la société Tunz/Ogone (Groupe Belgacom²) qui gère les flux financiers³ via son porte monnaie électronique.

Peut-on également soutenir un discours écologique et « *locavore* », quand, dans son contrat, un producteur peut livrer sa clientèle située sur un rayon jusqu'à 250 km, soit 500 km aller et retour.

Peut-on promouvoir le « *manger mieux, manger juste* » quand les producteurs ne sont soumis à aucune limitation de leurs pratiques agro-écologiques sur l'usage de pesticides chimiques de synthèse et d'engrais⁴.

En résumé le discours est une pure rhétorique au service d'un marketing à l'efficacité bien rôdée. La presse professionnelle ne s'y trompe pas. La revue LSA, destinée aux acteurs de la grande distribution (Hypermarchés, agro-industries, agences de communication...) consacre une page entière sur La Ruche Qui Dit Oui ! dans son numéro du 4 septembre 2014 aux titres et sous-titres évocateurs : « *La ruche qui dit oui ! la start up qui cartonne chez les locavores (...) la start up la plus originale et peut-être la plus prometteuses de la distribution alimentaire.* »

« ...Depuis le lancement de la plate-forme web en septembre 2011, plus de 500 ruches ont ainsi été créées (...) »

Au 20 septembre 2014, le site La Ruche Qui Dit Oui ! annonce 566 lieux de vente dénommés « ruches », et 183 en cours de création.

« (...), qui reçoivent 50 000 commandes chaque mois pour 2500 producteurs. Une trentaine d'animateurs de ruche en possèdent trois, la limite maximale. Et pour cause, l'affaire peut devenir lucrative. Car le responsable de ruche touche une commission de 8,35 % sur le chiffre d'affaires hors taxe, tandis que la Ruche qui dit Oui ! en prend autant pour son compte. Au final, les producteurs récupèrent 83,3 % des ventes... »⁵

² Tunz.com et Belgacom ont élargi leur accord commercial privilégié afin d'étendre leur collaboration aux activités de paiement mobile en Belgique et au Luxembourg.

³ le délai de 20 jours entre le paiement du consommateur et le règlement au producteur offre à Tunz une confortable opportunité de trésorerie. Mécanisme dit « cash flow négatif » qui a permis la fortune des grandes surfaces. Edouard Leclerc l'avait compris en 1949 en vendant moins cher ses œufs qu'il ne payait que 30 jours plus tard.

⁴ Cf sur le site La Ruche qui dit Oui ! Le guide des fournisseurs du site et Charte entre les trois parties : Auto-entrepreneur/Fournisseur/Editeur

⁵ LSA 4 septembre 2014 p 26 *La ruche qui dit oui ! la start up qui cartonne chez les locavores*

On y apprend aussi dans cette revue destinée aux hommes d'affaires, que chaque année les ventes sont multipliées par trois.

« Cela va très vite, notre organisation est décentralisée et elle demande peu de moyen. Il suffit d'une personne qui a envie de s'investir dans le circuit court », justifie Marc-David Choukroun, co-fondateur du site. En 2013, les ventes ont atteint 9 millions d'euros, l'objectif 2014 est donc de 27 millions pour un résultat proche de 2 millions.⁶ »

Les affaires vont bien et le concept s'exporte :

« Le cap des 80 millions pour 2015 ? La Ruche qui dit Oui ! y travaille d'arrache-pied en créant déjà des filiales en Europe. Après la Belgique et l'Espagne cette année, l'Angleterre et l'Allemagne sont en phase d'approche. »

LSA nous apprend également que *« le revenu moyen par ruche est de 400 euros (il a doublé en un an), pour 10 à 15 heures de travail hebdomadaire (...) »*

Qui sont les perdants, qui sont les gagnants de ces pseudo Amap version 2.0 ?

Les perdants sont les producteurs et les consommateurs dont le prix du panier est 16,7% plus cher qu'en AMAP (montant des commissions perçues par le responsable du lieu de vente et la société Equanum) mais les vrais perdants sont surtout ces centaines de petits commerçants et auto-entrepreneurs habilement appelés « reines » dans le système de *La Ruche qui dit Oui !* alors qu'ils en sont plutôt les abeilles.

Ce sont eux qui, en vérité, créent le réseau, l'animent et l'organisent. Ils recrutent fournisseurs et clients, trouvent des espaces de distribution, préparent les paniers et les servent avec le sourire comme tout bon commerçant qui veut garder et développer sa clientèle. Bien que le contrat de vente direct oblige, dans les textes, que ce soit le producteur qui remette en main propre sa marchandise à ses clients.

Ces « reines » besogneuses mettent du coeur à l'ouvrage pour un complément de revenus moyen de 400 € par mois, soit 342,8 € nets, déduction faite des 14,2 % des cotisations sociales, taux appliqué aux auto-entreprises. Le gain net pour « 10 à 15 heures de travail hebdomadaire » est de 6,84 € de l'heure, inférieur au smic.

Ce ne sera pas avec le remboursement de ses frais que la « reine » pourra faire son miel, car, contrairement aux entreprises, ils ne sont pas déductibles. Frais de transports, loyers, communication resteront donc à sa charge, réduisant d'autant son maigre revenu.

Ces auto-entrepreneurs sont-ils conscients que, sous couvert d'un statut à la mode et valorisant⁷, leur labeur participe à la création d'un véritable réseau national de

⁶ id.

⁷ « (...) en dépit des avantages indéniables qu'il apporte à qui veut se lancer sans grand risque dans l'aventure entrepreneuriale, il ne brille pas vraiment d'un point de vue économique. Chez les auto-entrepreneurs, la précarité n'est pas une exception. Plus de 48% d'entre eux ne tirent en effet pas le moindre revenu de leur activité ». http://lentreprise.lexpress.fr/gestion-fiscalite/fraude-a-la-secu-les-auto-entrepreneurs-et-travailleurs-detaches-dans-le-viseur_1576683.html#t4YckYGyDEtoA4rR.9.

distribution ?

Les grands gagnants sont bien sûr les éditeurs du site Equanum qui ont su créer, grâce au web, cette forme de business pyramidal qui, inversé, prend la forme d'un d'entonnoir qui leur permet d'empocher 8,35 % de commission sur chaque vente.

Et plus nombreuses seront les petites « reines-abeilles » solidaires, plus ils s'enrichiront.

Pour l'être d'avantage, aux côtés de leurs parrains (Free, Meetic, Marmiton...) peut-être décideront-ils un jour de vendre à prix d'or ces multiples espaces informels de distribution répartis dans toute la France à d'autres parrains encore plus grands qu'eux, tels que Carrefour⁸, Leclerc ou Auchan⁹...qui retrouveront ainsi une clientèle qui cherchait à leur échapper !

La SNCF n'a pas fait autrement en rachetant l'été 2013 le site (marchand) de co-voiturage blablacar (ex-covoiturage.fr), l'entreprise de location de voiture entre particuliers Ouicar (ex-Zilok Auto) l'an dernier et le spécialiste de l'autopartage Move About avec d'autres parrains, Total et Orange.

Moins de trois ans après son lancement, *La Ruche qui dit Oui !* peut se réjouir de sa politique de relation publique menée avec succès auprès des médias¹⁰. Son image est solidement ancrée sur les tendances éthiques de la consommation « sociale et solidaire », et le *Manger mieux, manger juste* a très vite été assimilé au manger bio.

Le journal La Tribune titrait dès le 4 janvier 2011, « *La ruche qui dit oui lance l'achat groupé bio* » et la revue : MGEN, Valeurs Mutualistes (mutuelle générale de l'Education Nationale) dans son article sur l'Économie Collaborative du numéro de juillet/août 2014, titrait :

« **La fin des intermédiaires** » « ... Il suffit de s'inscrire sur le site pour passer commande (...) Chacun s'engage à sa manière : qui en aidant ponctuellement à la distribution, qui en mobilisant son entourage. (...) Objectif, créer, de la sorte, un réseau de solidarité économique et social. »

Dans son élan, le journaliste n'oublie pas d'entonner le refrain marketing proposé par le responsable de communication de la société :

« *même philosophie que les amap mais avec une formule plus souple, pour faciliter*

Pourtant, les états *modernes* font l'apologie de ce statut. Il a représenté la moitié des créations d'emplois en Grande Bretagne en 2013. Ils sont près du million en France. Ils permettent souvent une forme de salariat déguisé permettant aux entreprises d'alléger leurs « charges sociales » en invitant leurs salariés de proposer la même tâche sous ce nouveau statut. La Cour des Comptes l'a mentionné dans son dernier rapport sur la fraude fiscale (septembre 2014). Sans le chiffrer, ce statut participe à la fraude qui, au total, dépasserait en France les 20 milliards d'euros.

⁸ Bernard Arnaud (LVMH) est le plus gros actionnaire

⁹ Auchan (Groupe Mulliez : Décathlon, Leroy Merlin, Kiloutou, Norauto, Flunch, St Maclou, Kiabi, Philidar, Boulanger et le projet EuropaCity du triangle de Gonesse, s'il voit le jour...)

¹⁰ Rappelons que les principaux actionnaires à l'origine de cette « start up » sont aussi actionnaires de médias : Xavier Niel, co-proprétaire du Monde, Jérémie Berrebi (ZDNet), Marc Simoncini (Meetic) et Christophe Duhamel (Marmiton)

les échanges » indique Benjamin Hamot, chargé de communication (de la Ruche qui dit Oui !). »

Beau travail de recyclage des valeurs éthiques dont le capitalisme a le secret.

Contrairement aux Amap, La Ruche qui dit Oui ! n'est ni vraiment locale, ni vraiment bio, ni vraiment en circuit court. Elle est la négation de la consom'action citoyenne qui engage un « amapien » à un producteur.

A la lecture de la charte de l'Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne¹¹ à celle proposée par Equanum sur son site¹², il est bien difficile de voir en quoi cette dernière est engagée, sociale, citoyenne et solidaire...

O Lamri

¹¹ www.reseau-amap.org/docs/chartedesamap.PDF

¹² www.laruchequiditoui.fr/