



**HAL**  
open science

## Construire un système agro-alimentaire alternatif: les cas des AMAP et de “ La Ruche qui dit oui! ”

Diane Rodet

► **To cite this version:**

Diane Rodet. Construire un système agro-alimentaire alternatif: les cas des AMAP et de “ La Ruche qui dit oui! ” . 14e Congrès de l'Association française de Science Politique (AFSP), Jul 2017, Montpellier, France. halshs-01626795

**HAL Id: halshs-01626795**

**<https://shs.hal.science/halshs-01626795>**

Submitted on 31 Oct 2017

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Copyright

**Session thématique n°14**  
**Gouverner l'alimentation. Nouveaux enjeux de politique publique,**  
**nouvelles perspectives de recherche**  
Governing agrifood systems. New venues for research

**Construire un système agro-alimentaire alternatif :**  
**les cas des AMAP et de « La Ruche qui dit oui ! »**

**Diane Rodet**  
**Maîtresse de conférences en sociologie**  
**CMW – Université Lumière Lyon2**  
**diane.rodet@univ-lyon2.fr**

A peine émergente il y a dix ans, une nouvelle forme d'échanges marchands a connu un essor particulièrement remarquable au cours des cinq dernières années. Elle se caractérise par la mise en relation des particuliers entre eux pour l'échange de biens et services via internet. Des start-up telles qu'Airbnb, Etsy ou encore Uber encouragent les particuliers à faire un usage marchand de leurs biens privés (appartement, voiture, tricot...). Cette marchandisation de biens ou pratiques qui en étaient précédemment exclues touche également un autre domaine inattendu de la vie privée : celui du militantisme et de la vie associative.

Dans le domaine agricole, la société *La ruche qui dit oui* (LRQDO) propose désormais à des particuliers d'organiser chez eux la distribution de produits alimentaires, dans le but de participer à un modèle « juste et équitable » d'agriculture durable. Fondée en France en 2011 cette start-up gère une plateforme internet permettant aux consommateurs et producteurs de se rencontrer et de contourner la grande distribution. LRQDO s'étend en Europe (Royaume-Uni, en Allemagne, Espagne, Italie, Belgique) sous différents noms. 726 ruches existaient en France en juillet 2015. La plateforme salarié près d'une centaine de personnes et a un chiffre d'affaire de 2 millions d'euros. LRQDO défend un mode d'alimentation « alternatif », plus respectueux de l'environnement car local, et promouvant le lien social entre les membres de sa « communauté ». Les particuliers auxquels elle fait appel pour l'organisation des distributions sont désignés comme « citoyens » et les acheteurs de produits alimentaires comme « adhérents ». Ce faisant, LRQDO reprend les principes désormais relativement connus des « Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne » (AMAP) nées en France en 2001. Celles-ci relient un producteur à un groupe de consommateurs s'abonnant à un panier de biens (fruits et légumes le plus souvent). La nouveauté proposée par LRQDO est de faire passer la mise en relation des consommateurs et des producteurs par un site internet. LRQDO se présente comme une nouvelle forme d'initiative « sociale et collaborative » en faveur de l'agriculture durable.

Le réseau des AMAP est pourtant loin d'avoir accueilli favorablement le développement de ces nouveaux circuits courts alimentaires. Différents communiqués produits par des AMAP locales en 2014 visent à alerter quant aux caractéristiques distinguant les deux réseaux. La polémique est relayée par plusieurs articles parus dans des médias à grande audience, tels que le journal *Le Point*. Tout en se défendant d'être dans une opposition frontale, le mouvement national des AMAP, « Miramap », finit par publier une lettre ouverte affirmant ce qui distingue les projets : La startup est considérée comme un intermédiaire entre

producteurs et consommateurs (son fonctionnement sera décrit plus en détail plus bas), les agricultures soutenues par les deux réseaux ne seraient pas les mêmes.

Que penser de cette opposition et de ces divergences? Les AMAP et LRQDO ne participent-elles pas de façon conjointe à la construction de l'alimentation durable comme problème public ? Faut-il effectivement voir à travers ces différences de fonctionnement de véritables désaccords politiques ou une forme de concurrence ? Dans quelle mesure peut-on dire que les acteurs sociaux de ces deux réseaux poursuivent un objectif commun ? S'agit-il d'acteurs comparables et de modes d'engagement militant proches ou non ?

C'est à cet ensemble de questions que vise à répondre cette communication, à partir d'une comparaison entre LRQDO et les AMAP. *Il s'agira ainsi de se demander plus précisément quels systèmes agro-alimentaires sont concrètement soutenus par ces deux réseaux, selon quel fonctionnement et avec quelles stratégies de production d'un discours et de mobilisation des acteurs.* L'enquête de terrain réalisée auprès des deux réseaux permettra de souligner dans un premier temps la proximité des projets mis en avant. Il s'agira ensuite d'évaluer dans quelle mesure les différences de fonctionnement qui distinguent les deux démarches se traduisent par une mise en pratique distincte des projets défendus. On montrera enfin que les divergences de ces réseaux leur permettent de répondre aux besoins d'agriculteurs comparables et de consommateurs distincts.

## Méthodologie

Cette communication repose pour ce qui est des AMAP sur une enquête effectuée de 2008 à 2013 (Rodet, 2013). Traitant des dispositifs de qualité de l'économie solidaire (Chartes, certifications avec labels ou logo et dispositifs alternatifs à celles-ci), cette enquête s'intéressait en particulier aux AMAP. Les données recueillies à cette occasion portaient sur les membres du réseau national (Miramap) et du réseau régional Ile-de-France (AMAP-IdF). Cette enquête a donné lieu à de nombreuses heures d'observation participante au sein de ce dernier collectif (groupe de travail sur le système participatif de garantie, assemblées générales annuelles, accueil des nouveaux membres...) ainsi qu'au sein d'une AMAP de la région parisienne (création, participation aux distributions, assemblées générales, visite chez le producteur...) auxquelles se sont ajoutés six entretiens formalisés. Le guide d'entretien comportait une partie interrogeant spécifiquement les trajectoires personnelles, professionnelles et militantes le cas échéant, des enquêtés. Les données recueillies en Ile-de-France ont été complétées par la littérature académique sur ce sujet, et par un nouveau terrain initié dans deux AMAP lyonnaises en 2017 à partir d'observations de distribution (2), et d'entretiens (3).

Ce papier repose également sur une enquête en cours auprès des fondateurs, salariés et « responsables de ruches » lyonnais et parisiens de LRQDO, débutée au printemps 2016. Des observations de distributions ont été réalisées dans six ruches différentes, des entretiens semi-directifs approfondis ont été effectués auprès de responsables de ruche passés et actuels (8) et de salariés de la plateforme (2). Ces entretiens portaient sur le fonctionnement de l'entreprise, la régulation des activités entre plateformes et responsables de ruche, ainsi que sur le rapport au travail et à l'emploi des enquêtés, et leur trajectoire professionnelle et militante le cas échéant. Les observations effectuées ont également permis d'échanger avec des producteurs de ces deux réseaux à de nombreuses reprises et parfois longuement, en marge des distributions.

## **I- Des projets proches : agriculture locale, alimentation et lien social**

Le mouvement des AMAP et le réseau de *La Ruche qui dit Oui* présentent de nombreux points communs en termes de projets et de cadrage de la mobilisation. Ces deux collectifs sont portés par des individus motivés par des problématiques agricoles, environnementales et alimentaires.

### **A- Proximités et différences des projets affichés**

Les projets affichés par les AMAP et LRQDO se recoupent en grande partie. Fondées en 2001, les AMAP se caractérisent depuis par une relativement grande diversité et des tensions internes (Lamine, 2008 ; Ripoll, 2010 ; Rodet, 2013). Toutes partagent néanmoins de grands objectifs : soutenir l'agriculture locale, privilégier une alimentation « plus saine », valoriser le lien social dans les échanges économiques. Ces principes sont également ceux mis en avant dix ans plus tard par LRQDO.

#### **1) Défendre la petite agriculture et manger « plus sainement »**

Les AMAP et LRQDO sont avant tout présentées par leurs promoteurs comme visant à défendre la petite agriculture locale et à promouvoir une alimentation supposée meilleure pour la santé que celle issue de l'agriculture industrielle. Il s'agit, dans les deux cas de circuits courts de distribution, c'est à dire de mode de vente de produits agricoles et/ou artisanaux, limitant les intermédiaires entre producteurs et consommateurs<sup>1</sup>.

Cette visée est à l'origine de la création des AMAP en France, dont on peut rappeler le contexte. La première AMAP française est fondée en avril 2001 dans les Bouches-du-Rhône, par un couple d'agriculteurs en difficulté ayant découvert cette démarche aux Etats-Unis sous le nom de « CSA » (Community Supported Agriculture). L'initiative consiste à réunir un ou plusieurs producteurs et des consommateurs. Ces derniers payent à l'avance sur six mois ou un an, une production qui leur sera livrée par le producteur, sous forme de paniers hebdomadaires. Un réseau régional des AMAP, « Alliance Provence » voit le jour le mois suivant<sup>2</sup>.

Les premiers membres de ce collectif poursuivent deux objectifs en tension : la préservation de l'agriculture de proximité en s'attaquant à la disparition des exploitations agricoles d'une part, et la promotion de produits cultivés sans pesticides chimiques de synthèse, d'autre part. Pour une partie des acteurs, le premier objectif constitue une priorité que la recherche de critères de qualité ne doit pas venir entraver. Pour d'autres, la défense d'une agriculture biologique doit aller de pair avec celle de l'agriculture locale. Ces divergences conduisent à exclure la mention de l'agriculture biologique de la première charte rédigée en 2002 au profit du principe d'une agriculture sans « pesticides chimiques de synthèse » (Rodet, 2013).

Fondé en 2011, *La Ruche qui dit oui* est un réseau réunissant également des producteurs et des consommateurs mais par le biais cette fois d'une plateforme internet. Un « responsable de ruche » organise une distribution hebdomadaire de produits agricoles et/ou artisanaux (la ruche), et est indemnisé pour ce rôle. Les ventes ont été effectuées la semaine

---

<sup>1</sup> Selon la définition officielle du Ministère de l'Agriculture: « Est considéré comme circuit court un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur. Aujourd'hui, 1 producteur sur 5 vend en circuit court (21 % des exploitants). »

<http://agriculture.gouv.fr/consommation-manger-local-partout-en-france>

<sup>2</sup> Le réseau national créé en 2010, Miramap, estime à 2000 le nombre d'AMAP présentes en France en 2015.

précédente, par internet. L'objectif affiché par le site est celui de « [se rassembler] pour acheter les meilleurs produits aux agriculteurs et aux artisans de nos régions »<sup>3</sup>. Un peu plus loin, la page « Comment ça marche ? » invite les futurs consommateurs à « Mange[r] mieux », en précisant : « Locaux, frais, fermiers : découvrez et cuisinez les meilleurs produits de votre région. ». Il s'agit également de « [soutenir] l'agriculture locale », dans la mesure où « [les] achats rémunèrent justement les producteurs et leurs permettent de vivre de leur activité ». La charte de LRQDO mentionne ces objectifs dès sa deuxième phrase : « Notre réseau a choisi pour missions de fournir à toutes les familles qui le souhaitent une alimentation locale de qualité, et de protéger une agriculture d'avenir tout en lui donnant les moyens de se développer ».

## **2) Agriculture locale, agriculture paysanne**

Les objectifs affichés par les AMAP et LRQDO se rejoignent ainsi à première vue sur deux aspects : la recherche d'une alimentation jugée « plus saine » que celle qu'il est possible de trouver dans les circuits de distributions conventionnels et le soutien à l'agriculture locale. Certaines différences existent pourtant. LRQDO ne mentionne pas de critère particulier quant aux raisons pour lesquels les produits vendus seraient « meilleurs » : il n'est question ni d'agriculture biologique ni de rejet des pesticides chimiques de synthèse. De fait, l'enquête de terrain montre que les ruches font rarement le choix de ne distribuer que des produits issus de l'agriculture biologique. L'une des responsables rencontrées n'en fait en particulier pas du tout un critère de choix de ses producteurs. Seule une des ruches de Lyon est intégralement biologique. Les AMAP soutiennent en revanche une agriculture tendant vers le biologique (c'est-à-dire déjà convertie ou en conversion). Le réseau a de plus été cofondé à l'origine par des membres de la Confédération Paysanne et continue d'affirmer son soutien à une agriculture relevant de la Charte de l'agriculture paysanne<sup>4</sup>. Celle-ci se décline en dix principes parmi lesquels figurent le respect de la nature et la recherche d'une bonne qualité gustative et sanitaire des produits mais également la répartition des volumes de production de façon à « permettre au plus grand nombre d'accéder au métier et d'en vivre », le fait de « viser le maximum d'autonomie dans le fonctionnement des exploitations ». Si les ruches mettent l'accent sur le caractère local de la production et le contournement de la grande distribution, les AMAP insistent quant à elles sur le soutien à une agriculture locale de petite taille, biologique et créatrice d'emplois.

## **3) Associer échanges économiques et lien social**

De façon plus secondaire mais non moins présente, les AMAP et LRQDO affichent le souhait d'associer échanges économiques et lien social. Les deux initiatives rassemblent les consommateurs d'un même quartier et des producteurs proches (dans un rayon d'environ 100 km maximum pour les AMAP, 250 pour les ruches). La présence des producteurs lors des distributions fait partie des attendus dans les deux cas de façon à ce que les consommateurs (désignés respectivement comme « amapiens » ou « abeilles ») puissent se renseigner sur les

---

<sup>3</sup> Les fondateurs de LRQDO n'ont pas encore été rencontrés, contrairement à ceux des AMAP. Le projet affiché est donc approché à partir d'une analyse de son site internet. Les entretiens réalisés avec les responsables de ruche servent également de support à cette première présentation mais de façon plus prudente dans la mesure où ces personnes sont susceptibles de participer à l'initiative pour des raisons qui leurs sont propres et peuvent ainsi trahir en partie le projet affiché globalement par l'entreprise.

<sup>4</sup> La charte de l'agriculture paysanne a été élaborée en 1998 par la FADEAR, fédération des ADEAR, Associations pour le développement de l'emploi agricole et rural. Les ADEAR sont des associations qui regroupent des paysannes et des paysans, pour majorité membres de la Confédération Paysanne, dans un but de formation et d'aide à l'installation.

méthodes de production et les aléas éventuels. La charte tripartite de LRQDO, réunissant la plateforme (dite « ruche-mama »), le producteur et le responsable de ruche, mentionne la présence du producteur lors de la distribution et engage celui-ci à : « participer à l'animation de la Ruche en créant des liens avec les Membres et les Responsables, en s'associant aux activités de La Ruche (par exemple des visites de l'exploitation, des dégustations lors des distributions ou autres) ».

La charte des AMAP<sup>5</sup> indique de même que les producteurs s'engagent à livrer leurs produits chaque semaine. D'après ce document, les AMAP « ont pour objectifs : de maintenir et de développer une agriculture locale, économiquement viable, socialement équitable et écologiquement soutenable, à faible impact environnemental, créatrice d'activité économique et d'emploi, *de lien social*<sup>6</sup> et de dynamique territoriale. ».

Les projets affichés par les deux réseaux renvoient tous deux à la défense d'une agriculture locale (biologique et de petite taille dans le cas des AMAP), d'une alimentation supposée meilleure pour la santé que celle produite par l'agriculture industrialisée, et enfin à la valorisation du lien social dans les échanges économiques. A défaut de soutenir exactement la même agriculture, les AMAP et LRQDO semblent bien contribuer conjointement à la construction comme problème public d'une agriculture alternative, pensée comme locale, et produisant une alimentation supposée meilleure pour la santé.

## **B- Un projet soutenu localement**

La ressemblance entre les AMAP et LRQDO ne s'arrête pas à des objectifs de façade. Force est de constater que tout comme les bénévoles portant les AMAP, les responsables de ruches se caractérisent par une préoccupation et un lien important avec les problématiques liées à l'agriculture et/ou l'alimentation.

Précisons tout d'abord la composition de ces collectifs. Les membres des AMAP relèvent d'une diversité de statuts : simples « amapiens » (consommateurs participant de temps à autres bénévolement aux distributions), membres impliqués dans l'association locale<sup>7</sup>, et/ou au niveau d'un réseau régional<sup>8</sup> ou encore salariés du réseau (régional ou national)... Il est ainsi possible de distinguer les « simples adhérents » des « membres actifs » de ce mouvement (Rodet, 2017 ; Mundler, 2011)<sup>9</sup>. Ces derniers se caractérisent par le fait qu'ils participent d'une manière ou d'une autre, à la construction d'un mouvement dépassant le seul niveau local et affirment leur volonté de contribuer à un changement social par leur action. Faire partie d'une AMAP consiste explicitement pour ces personnes, à essayer de modifier les pratiques agricoles et alimentaires. Ces membres actifs sont difficiles à chiffrer mais rassemblent les fondateurs du mouvement, les salariés des réseaux nationaux et locaux, ainsi qu'une partie des « amapiens », particulièrement investis dans la démarche. (A leurs côtés, coexistent nombre d'amapiens dont la participation à l'AMAP se résume au retrait d'un panier et à la participation aux distributions.)

Ces membres actifs manifestent tous d'une manière ou d'une autre un intérêt de longue date pour l'agriculture et/ou l'alimentation. Pierre, cofondateur d'une des premières AMAP d'Ile-de-France, était préalablement à l'origine d'une association pour le développement d'une culture maraîchère en ville. Pour lui, le rôle d'une AMAP est « le

---

<sup>5</sup> Les citations qui suivent sont issues de la charte de 2010 bien que celle de 2003 n'ait pas été sensiblement différente sur ces points.

<sup>6</sup> Mis en italiques par l'auteure.

<sup>7</sup> Au niveau de son conseil d'administration (CA) ou de son bureau...

<sup>8</sup> Au sein d'un groupe de travail pour la réfection de la charte, au sein du CA régional...

<sup>9</sup> Cette typologie provient de la recherche menée de 2008 à 2013 et présentée dans la méthodologie.

contrôle par la population la plus large de son alimentation ». Arnaud, co-fondateur du mouvement national des AMAP, a un beau-père agriculteur et est en reconversion professionnelle au moment de l'entretien, pour devenir paysan. Coordinatrice du réseau régional pendant un an, Manon est titulaire d'un Master 2 « développement agricole durable », puis obtient un stage de fin d'études dans un parc naturel régional sur la question de l'introduction des produits locaux dans la restauration scolaire. La coordinatrice l'ayant précédée sortait d'une grande école d'ingénieurs agronomes.

Le rôle de ces « membres actifs » pour le réseau des AMAP peut être rapproché de celui des salariés de LRQDO et des responsables de ruches<sup>10</sup>. Tout comme les membres actifs des AMAP, ces personnes témoignent d'un véritable intérêt pour l'agriculture et l'alimentation, préalable à leur investissement à LRQDO. Mathilde, responsable depuis trois ans d'une ruche de taille importante (150 commandes hebdomadaires en moyenne, contre moitié moins habituellement) est par exemple investie dans le mouvement des jardins partagés. Marine, qui a ouvert « sa » ruche depuis deux ans, se passionne pour le jardinage. Son investissement dans LRQDO renvoie pour elle à :

« promouvoir l'agriculture paysanne, le bio, donc prouver que le bio, c'est meilleur, ce n'est pas forcément plein de terre et un peu pourri, non, ce sont de bons légumes. C'est ce qu'il y a de meilleur pour la santé. (...). Ça fait des décennies qu'on nous empoisonne avec les pesticides, en parallèle, il y a de plus en plus de cancers et on n'arrive pas à faire le lien. »

Christel tient quant à elle une ruche avec son mari depuis trois ans. Tous deux ont également un jardin partagé. Elevée à la campagne, Christel dit avoir « toujours mangé les légumes du jardin de [ses] parents » et vouloir transmettre ce rapport à l'alimentation à ses enfants. Elle décrit son mari, ayant longtemps tenu un restaurant, comme « un cuisinier dans l'âme ». Pour eux, être responsables de ruche est « une suite au restaurant, une suite de la passion de manger ». Ce n'est pas parce que la tâche de responsable de ruche est indemnisée (le fonctionnement des ruches sera décrit plus en détail plus bas) que les individus qui l'investissent sont moins concernés par le projet du collectif que le sont les bénévoles des AMAP. Il s'agit en d'autres termes, pour la majorité de ceux rencontrés (sept sur huit responsables), de véritables entrepreneurs de cause et non d'individus attirés faute de mieux par une (faible) rémunération.

Le lien social créé au cours des distributions fait de même tout autant partie des motivations avancées par les membres actifs des AMAP que de celles des responsables de ruche. Christel accorde par exemple à cette dimension autant d'importance qu'à celle citées plus tôt :

« L'éducation de mes enfants, le soutien aux producteurs, *rencontrer du monde* et manger bien, c'est vraiment les quatre moteurs du fonctionnement de cette ruche pour nous. »

A travers les projets qu'ils affichent et le discours de leurs entrepreneurs de cause, les AMAP et LRQDO contribuent à construire conjointement les systèmes agroalimentaires comme problème public autour d'un cadrage globalement commun : la nécessité de soutenir l'agriculture locale dans un but sanitaire et écologique, associée à la valorisation du lien social dans les échanges économiques. Ce constat est celui des promoteurs de LRQDO interrogés qui se disent très favorables à la coexistence des deux démarches, comme l'indique par exemple Christian (responsable d'une ruche pendant un an et demie) :

---

<sup>10</sup> L'enquête ayant pour l'instant principalement porté sur ces derniers.

« On n'est pas en guerre contre les AMAP, on est vraiment sur la même barque, sur le même chemin pour aider les producteurs. »

Il n'en est pourtant pas tout à fait de même du côté des AMAP dont certains réseaux locaux dénoncent vivement les ruches depuis leur apparition. Les critiques soulevées visent les différences de fonctionnement des deux démarches, accusées de traduire des objectifs et intentions foncièrement opposées, sous l'apparence d'un projet à première vue commun. Il convient donc d'examiner plus en détail ces divergences pour en analyser les enjeux.

## **II- Des fonctionnements différents**

Les AMAP et LRQDO se distinguent avant tout par leur fonctionnement global consistant respectivement, à éloigner les rapports marchands ou à les aménager. Ces différences vont être présentées, en s'intéressant à leurs effets sur les entrepreneurs de ces causes, sur le soutien apporté aux producteurs et sur la création de lien social dans ces collectifs.

### **A- Se distancier ou non des rapports marchands**

Les AMAP se fondent sur une mise à distance des rapports marchands (Lamine, 2008 ; Mundler, 2011 ; Ripoll, 2010 ; Rodet 2013). Les consommateurs (« amapiens ») qui s'associent à un ou des producteurs se réunissent en association et s'abonnent pour une durée de six mois ou un an. La gestion des abonnements et chèques est assurée par des bénévoles. Le producteur livre ses produits lui-même<sup>11</sup> chaque semaine. Les amapiens l'aident à décharger puis assurent à tour de rôle la distribution bénévolement. Aucune commission n'est retirée de la mise en place de ce système de vente : l'intégralité du chiffre d'affaire revient au producteur. Aucun échange monétaire n'a lieu lors de la distribution puisque les paniers sont payés en début de saison. La composition de chaque panier est élaborée par le producteur, et ne correspond pas strictement à un prix de marché : il lui est possible d'en lisser le contenu sur l'année. Le prix est en théorie déterminé conjointement par les amapiens et le producteur de façon à ce que celui-ci puisse vivre de son travail. Ce fonctionnement apparaît plutôt rare en pratique car délicat (Mundler, 2011). Il est également possible de constater que certains amapiens se renseignent néanmoins sur les prix pratiqués sur les marchés à titre de comparaison. De même, si les consommateurs sont censés être solidaires des aléas de la production et accepter ponctuellement un panier relativement pauvre (supposément compensé par les paniers suivants), il semble que les producteurs refusent ces situations et parviennent à les éviter (Ripoll, 2010). La dimension marchande de l'échange reste toutefois limitée par les règles globales de fonctionnement qui viennent d'être décrites. Les AMAP sont rassemblées en réseaux régionaux et inter-régional (Miramap), comprenant quelques salariés (cinq pour l'Ile-de-France, quatre en Auvergne Rhône-Alpes dont deux services civiques). Ces derniers assurent la coordination et l'animation du réseau.

La mise en relation des consommateurs et des producteurs repose à LRQDO, à l'inverse, sur un fonctionnement marchand. Créée par trois jeunes entrepreneurs en 2011, la société Equanum qui gère la plateforme internet est une société par actions simplifiée. Ses actionnaires principaux sont deux des fondateurs (Marc-David Choukroun et Guilhem Chéron) ainsi que plusieurs actionnaires importants du web tels que Christophe Duhamel

---

<sup>11</sup> Certains peuvent avoir un ou des salariés, mais il ne s'agit quoi qu'il en soit pas d'un intermédiaire entre producteur et consommateur.



(Marmiton) Marc Simoncini (Meetic) ou encore Xavier Niel (Free) et Jérémie Berrebi (Kima Ventures) . Son chiffre d'affaire était de 2,5 millions d'euros en 2015<sup>12</sup>. L'entreprise compte à ce jour une centaine de salariés responsables de la maintenance et du développement du site internet, de la coordination du réseau des ruches, ou encore des tâches de marketing, communication et ressources humaines.

Les marchés hebdomadaires que sont les ruches ne sont pas des associations mais sont gérés par des responsables ayant le plus souvent adopté le régime de micro-entrepreneur<sup>13</sup> (c'est le cas de l'ensemble des responsables à Lyon et d'environ deux tiers des responsables en France). Les relations entre les ruches et l'entreprise Equanum s'apparentent à celle existant entre des entreprises franchisées et leur franchiseur. Pour pouvoir ouvrir une ruche, un particulier doit en faire la demande à l'entreprise. Cette candidature donne lieu à un entretien durant lequel un(e) salarié(e) évalue les motivations de la personne et la faisabilité du projet. La nouvelle ruche ne doit pas par exemple se situer trop près d'une déjà existante pour ne pas créer de concurrence. Les responsables de ruches doivent avoir suffisamment de temps disponible (estimé à 20h par semaine par les enquêtés) mais n'attendent de cette activité qu'un complément de revenu. Cette activité est rémunérée à hauteur de 8,35% du chiffre d'affaire hors taxe des producteurs. L'entreprise prélève une commission du même montant pour son propre fonctionnement. A la différence de ce qui se passe dans les AMAP, les consommateurs sont libres de commander ou non chaque semaine les produits de leur choix et ne sont débités qu'une fois la commande livrée. Les prix sont affichés sur le site internet, le paiement est effectué en ligne.

Au fonctionnement des AMAP mettant à distance les relations marchandes, s'oppose celui de LRQDO aménageant le marché davantage qu'il ne le rejette. Cette différence de rapport à la marchandisation des échanges a notamment des conséquences sur les entrepreneurs de cause qui portent ces démarches et sur le soutien apporté aux producteurs.

## **B- Des entrepreneurs de cause bénévoles ou indemnisés**

Alors que les AMAP sont gérées par des bénévoles se relayant à tour de rôle, les ruches sont portées en majorité par des micro-entrepreneurs. Une fois l'accord de l'entreprise obtenu, il revient aux futurs responsables de ruche de trouver un lieu de distribution. Il s'agit, aux dires des enquêtés de la tâche la plus difficile, car sujette à plusieurs contraintes : trouver un local suffisamment grand et accessible mais surtout accueillant les distributions gratuitement. (Ayant un statut associatif, les AMAP sont plus facilement accueillies par des associations). La recherche peut durer plusieurs mois et aboutit le plus souvent à un accord avec un bar ou restaurant désireux de mieux se faire connaître. Les responsables peuvent ensuite contacter des producteurs de la région et des consommateurs de leur quartier. Leur travail consiste chaque semaine à gérer les échanges en ligne (ouvrir les ventes, aider les producteurs à utiliser l'outil numérique, pour annoncer les distributions par email...), installer le local, organiser la distribution pendant une heure et demie en moyenne (cocher les présents, rappeler les absents...) puis nettoyer et ranger le local. Ces tâches réalisées dans les AMAP à tour de rôle par un groupe de bénévoles sont dans le cas des ruches à la seule charge du ou de la responsable. Certains mobilisent de façon informelle des bénévoles, contre de petits cadeaux ponctuels. Estimé à 20h par semaine par les enquêtés, ce travail permettrait toujours selon leurs dires, de gagner en moyenne 400 euros par mois. Les responsables de ruches interrogés se caractérisent en grande majorité par une situation instable sur le marché de l'emploi. Cinq (sur neuf) étaient au chômage avant de s'investir à LRQDO, trois autres se trouvaient dans des situations professionnelles insatisfaisantes (mi-temps contraints, tentatives

---

<sup>12</sup> <http://www.societe.com/societe/equanum-528203755.html>

<sup>13</sup> Le régime de micro-entrepreneur a remplacé celui d'auto-entrepreneur en 2015.

de reconversion professionnelle...). L'ouverture d'une ruche est vécue comme « un bout d'emploi », selon le terme d'un enquêté. Trois d'entre eux ont ouvert une deuxième ruche peu après l'entretien, dans le but de parvenir à en vivre.

A travers cette divergence quant aux statuts des personnes assurant les distributions, on voit apparaître une des divergences pointées plus tôt entre les projets des AMAP et de LRQDO. Si les premières se préoccupent à la fois d'écologie et de création d'emplois rémunérateur, la seconde se concentre sur l'agriculture locale avant tout. Le discours officiel de l'entreprise indique que l'activité de responsable de ruche n'est en aucun cas un emploi mais uniquement une source de revenu complémentaire. Le fait que des personnes s'en saisissent faute de mieux et en vivent de façon précaire ne semble pas considéré comme une difficulté à surmonter. Interrogé par les médias sur ce sujet, le directeur général de LRQDO, M.-D. Choukroun répond : "*Certains veulent voir le côté négatif de la chose et affirment que les 'reines' sont exploitées, mais, la réalité, c'est qu'on leur offre la liberté de travailler comme ils le souhaitent. Les gens sont demandeurs de systèmes de revenus complémentaires.*"<sup>14</sup>

Ce mode de fonctionnement a notamment pour conséquence de rendre les responsables de ruches particulièrement attentifs à l'aspect commercial de leur activité. A la fin d'une distribution, Clément commente ainsi la soirée en rangeant la salle :

« C'est bien, si ça [le nombre de commandes] pouvait rester comme ça jusqu'à juillet/août ce serait super, on serait contents, ce serait vraiment bien. (...) la semaine dernière avec les vacances il y avait moins de monde (...) là ce soir tout s'est bien passé. Parce que parfois il y a des producteurs en retard et c'est embêtant parce que les gens attendent... et bon ils me disent que ce n'est pas grave mais je sais qu'inconsciemment... Ils ont moins envie de revenir après »<sup>15</sup>.

Ces divergences de fonctionnement se ressentent dans le soutien apporté aux producteurs.

### **C- Différences de soutien aux producteurs**

Du côté des AMAP, l'abonnement et le prépaiement de la production assurent au producteur une trésorerie et l'assurance d'écouler sa production sur une saison ou une année. Dans les ruches, les producteurs se déplacent uniquement lorsqu'ils savent qu'un montant minimum de leur production a été commandé (en ligne) et n'ont donc pas d'inventus. Mais leur partenariat avec une ruche peut s'arrêter en cours d'année, avec un préavis de deux à trois mois (selon la charte d'engagements mutuels).

Pour plusieurs des responsables de ruche rencontrés, les AMAP soutiendraient davantage les producteurs que les ruches, sans que cela soit toujours justifié. Christian (responsable pendant un an et demi) explique :

« Pour moi, dans l'AMAP déjà on fait une avance aux producteurs. Moi, je suis désolé, personne ne me fait une avance dans mon métier même quand je suis en difficulté. Ce n'est pas à nous de le faire. »

Violaine (responsable depuis trois mois), affirme également :

---

<sup>14</sup> K. Makdeche, « La Ruche qui dit oui, le business lucratif du consommer local », *FranceTVInfo*, Juillet 2015, [http://www.francetvinfo.fr/economie/emploi/metiers/agriculture/crise-des-eleveurs/la-ruche-qui-dit-oui-le-business-lucratif-du-consommer-local\\_1013153.html](http://www.francetvinfo.fr/economie/emploi/metiers/agriculture/crise-des-eleveurs/la-ruche-qui-dit-oui-le-business-lucratif-du-consommer-local_1013153.html)

<sup>15</sup> Notes d'observation de distribution, 5 mai 2017.

« Les AMAP c'est vraiment différent. C'est plus le soutien au producteur à 300 %, et c'est ça qui est mis avant tout, et je trouve que la Ruche, c'est plus un moyen de permettre à tout le monde d'accéder à une meilleure alimentation, c'est pour ça que j'ai préféré la Ruche. »

Ce constat est partagé par les autres enquêtés, pour lesquels la contribution à une alimentation de « meilleure qualité » prime sur le soutien apporté aux producteurs. Il s'agit parfois de défendre une certaine forme d'agriculture plus que les agriculteurs eux-mêmes, comme l'illustre l'extrait d'entretien suivant. Racontant le mal qu'elle a eu à trouver des producteurs pour créer sa ruche, Marine (responsable depuis deux ans) compare ceux qui lui ont posé des difficultés à des « divas » :

« [Tel producteur] je l'ai appelé la diva, pas en face. (...) Il me dit « oui, j'ai de plus en plus de clients, notamment, j'ai un nouveau restaurant gastronomique ». Une diva. Genre, en gros, « je n'ai pas besoin de toi ». Je peux te dire que le jour où j'ai dit que je n'avais plus besoin de lui, il était bouché bée, il ne savait plus quoi dire. Il a dit « attends, je suis perturbé. -Non, c'est bon, ne sois pas perturbé, c'est juste qu'on arrête là ». Il ne s'attendait tellement pas à ce que je le laisse tomber. C'est pareil, [un autre producteur], c'était une diva aussi. Dans la mesure où on était demandeurs et eux étaient parmi les rares offrants, ils se prenaient vraiment pour ce qu'ils n'étaient pas. Sauf qu'après, il y a eu beaucoup plus de maraîchers. Ça a été un peu plus facile. Les producteurs divas, il y avait des claques qui se perdaient, vraiment. Ils oubliaient pourquoi on faisait ça, en fait. Ce n'était pas pour nous, c'était pour eux et pour leur milieu, leur métier. Quand c'est des mercenaires, c'est des mercenaires, qu'est-ce que tu veux y faire ? »

Comme le montre les propos de Violaine puis de Marine, les responsables de ruche visent davantage à défendre l'accès à une « meilleure » alimentation et une agriculture locale, qu'à soutenir personnellement les producteurs eux-mêmes.

A l'inverse, les AMAP tissent un lien plus personnel et suivi avec les fournisseurs, pour lesquels la relation ne peut s'arrêter en cours d'abonnement. Le nombre de producteurs par AMAP est beaucoup plus faible que par ruche. Les AMAP sont le plus souvent créées autour d'un maraîcher puis complètent ce premier contrat par quelques contrats périphériques (avec un boulanger et un producteur de fruit ou encore de viande), les ruches diversifient le plus possible leurs fournisseurs. Ce qui apparaît donc au premier abord comme une simple différence « de fonctionnement » (les uns passant par une plateforme internet, les autres non) renvoie davantage en pratique à une différence concrète de démarche, en particulier dans le rapport aux producteurs. L'importance accordée dans le projet au lien social prend de même des formes différentes.

#### **D- Différences en termes de construction de lien social**

Les formes distinctes de ces collectifs ont un impact sur les liens sociaux créés, bien que la convivialité soit valorisée dans les deux cas. L'abonnement à une AMAP sur six mois ou un an favorise une meilleure interconnaissance des consommateurs qu'au sein des ruches, où les « abeilles » sont libres de commander lorsqu'elles le souhaitent. Les observations sont à cet égard édifiantes. Dans les AMAP, l'agriculteur et les amapiens en charge de la distribution se saluent et font souvent la bise aux membres venant récupérer leur panier en les appelant par leur prénom. Dans une des AMAP lyonnaises visitées récemment, le producteur s'amuse à dire à l'avance à l'enquêtrice le prénom des membres s'approchant pour signer la liste de distribution.

Au sein des ruches, certains consommateurs réguliers sont connus des responsables. Il s'agit souvent de voisins, d'amis ou de parents croisés à l'école du quartier. Au cours de chaque distribution le ou la responsable s'attarde à discuter avec quelques-uns d'entre eux, et

prend des nouvelles. Mais une grande majorité anonyme se contente de s'approcher de la table où les noms doivent être cochés en annonçant un numéro de commande. Le ou la responsable répète ainsi régulièrement : « Bonjour ! C'est votre première visite à la ruche ? Bienvenue ! », puis indique que les produits peuvent être récupérés en passant à chaque table où un producteur se tient, en annonçant le même numéro. Un nouveau service est récemment apparu dans six ruches lyonnaises : la possibilité de se faire livrer sa commande à domicile pour cinq euros.

En dépit de projets affichés relativement comparables au premier abord, les AMAP et LRQDO se caractérisent par de véritables différences de fonctionnement. Celles-ci ne renvoient pas uniquement au fait d'utiliser ou non internet mais également au fait de chercher à s'écarter ou non de la dimension marchande des échanges réalisés. Les objectifs écologiques et alimentaires ne prennent pas non plus la même forme au sein de ces deux réseaux. Alors qu'il s'agit de la visée principale de l'action des responsables de ruches, ces objectifs font partie d'un ensemble plus large de buts à poursuivre pour les entrepreneurs de cause des AMAP. Au sein de ces dernières, l'alternative à l'agriculture et à l'alimentation industrielle s'accompagne également d'une alternative en matière économique et plus particulièrement d'emploi.

### **III- Une réponse aux besoins d'agriculteurs comparables et de consommateurs distincts**

Les AMAP et la LRQDO répondent en définitive à des visées en partie distinctes, ce qui permet de satisfaire à la fois un même vivier d'agriculteurs et des publics de consommateurs distincts.

#### **A- Deux démarches qui répondent aux besoins des agriculteurs**

Le soutien apporté aux producteurs n'est pas identique dans les deux cas, comme on l'a vu plus tôt. Ceux rencontrés pendant l'enquête auprès de LRQDO participent pourtant le plus souvent aux deux démarches, utilisées de façon complémentaire.

##### ***1) Complémentarité des systèmes***

Aux dires des producteurs rencontrés, les AMAP et LRQDO répondent à deux exigences : contourner la grande distribution et savoir que la production apportée lors d'un déplacement sera vendue dans sa totalité. Ce mode de vente s'oppose sur ce dernier point aux marchés, pour lesquels il existe toujours un risque d'invendus. Paul, producteur de miel d'une cinquantaine d'années, rencontré lors d'une distribution de ruche, explique par exemple vendre dans différents circuits. Fournisseur de neuf ruches qui lui assurent un revenu régulier, Paul travaille également avec une AMAP qui lui prend une grosse commande par an autour de Noël, et fait aussi quelques marchés de façon complémentaire. L'avantage de la ruche renvoie pour lui au fait de bénéficier d'une clientèle renouvelée régulièrement : les consommateurs d'AMAP ne prennent pas un abonnement pour recevoir du miel toutes les semaines, tandis que les ruches attirent chaque semaine des personnes venant pour la première fois, ce qui assure des commandes régulières. Cédric, producteur en AMAP, explique également jouer de la complémentarité de plusieurs systèmes : deux AMAP lui assurent un revenu régulier pour se payer ainsi que sa femme et ses salariés, tandis que les marchés, fréquentés de manière complémentaire pour écouler des excédents, permettent de rémunérer

des saisonniers. LRQDO l'a contacté et il n'aurait pas vu d'opposition à intégrer une ruche s'il en avait eu besoin, ce qui n'est pas le cas actuellement.

## 2) *Des agricultures proches*

Dans une lettre ouverte parue en 2014, le mouvement national des AMAP, Miramap, répond à un article du journal *Le Point* commentant la polémique entre les deux réseaux. Miramap insiste dans ce document sur le fait que les AMAP et les ruches ne défendent pas la même agriculture. Le réseau rappelle son attachement à l'agriculture paysanne et son rejet de l'agriculture intensive. L'enquête n'a pas porté prioritairement sur les agriculteurs eux-mêmes et leurs exploitations, mais les enquêtés rencontrés au cours de distributions ne laissent pas penser à une division nette entre des agriculteurs « paysans » du côté des AMAP et des producteurs davantage industrialisés du côté des ruches<sup>16</sup>.

Pierre, producteur de miel cité plus tôt, travaille seul avec sa femme, et affirme distribuer dans les ruches pour leur « philosophie » (« les gens sont de plus en plus individualistes, quelque part j'ai fui, pour vivre ailleurs »<sup>17</sup>). Ce terme est repris par Aurélie, trentenaire productrice de volaille, présente sur la table voisine. Celle-ci dit distribuer dans les ruches « pour la convivialité, pour une agriculture raisonnée, pour ne pas passer par la grande distribution »<sup>18</sup>. Son exploitation est biologique sans en avoir le label, jugé trop cher. La jeune productrice dit ne soigner ses bêtes qu'aux huiles essentielles, et les laisser « gambader ». Elle connaît par ailleurs la mention plus confidentielle « Nature et Progrès » et regrette de ne pouvoir l'obtenir ; le fait d'accueillir chez elle des chevaux vermifugés par leur propriétaire l'en empêche.

L'enquête en région lyonnaise montre que les maraîchers travaillant avec les ruches exploitent des terrains de taille variable allant de moins d'1 hectare à un peu moins d'une vingtaine<sup>19</sup>. Leurs produits sont parfois issus de l'agriculture biologique et le plus souvent issus d'une agriculture raisonnée. Les producteurs travaillant avec LRQDO à Lyon fournissent le plus souvent plusieurs ruches. Parmi eux figurent par exemple « La Cressonnière du Bugey », une entreprise d'insertion spécialisée dans le maraîchage biologique et membre du réseau des Jardins de Cocagne<sup>20</sup>. Fournissant déjà deux ruches à Lyon, l'exploitation est à l'origine de la création d'une nouvelle ruche près de son site qui devrait ouvrir à l'été 2017. La Cressonnière du Bugey s'étend sur 14 hectares, dont seulement 4 hectares actuellement en culture<sup>21</sup>. La différence entre les producteurs de ruches et ceux des AMAP ne porte pas principalement sur le type d'exploitation (de petite taille, locales, respectueuses de l'environnement). Les producteurs des ruches sont en revanche beaucoup plus diversifiés que ceux des AMAP et ne se limitent pas au maraîchage. Il est ainsi possible de trouver dans les produits proposés aussi bien des huiles essentielles, que des savons, des pâtes à tartiner, du vin ou encore des pâtes fraîches. La diversification des produits proposés dans les AMAP renvoie le plus souvent au pain, à la viande et aux produits laitiers.

---

<sup>16</sup> LRQDO est en train de réaliser une enquête sur ses producteurs qui sera bientôt mobilisée pour objectiver les constats qui vont suivre, en les comparant avec les données produites sur les AMAP.

<sup>17</sup> Notes d'observation d'une distribution de ruche lyonnaise, 9 mai 2017.

<sup>18</sup> Idem.

<sup>19</sup> Ces données sont disponibles sur le site de LRQDO.

<sup>20</sup> Les jardins de Cocagne sont des exploitations de maraîchage biologique ayant pour but l'insertion sociale et professionnelle. [www.reseaucocagne.asso.fr](http://www.reseaucocagne.asso.fr)

<sup>21</sup> Elle demeure donc bien en deçà de la moyenne de 55 hectares des exploitations françaises.

### **3) Proximité sociale entre producteurs et consommateurs**

AMAP et ruches se rejoignent en outre quant au profil social des producteurs choisis. De précédents travaux sur les AMAP soulignent le recrutement d'agriculteurs aux propriétés sociales proches de celles des consommateurs (Ripoll, 2010 ; Paranthoën, 2014). Ce phénomène se retrouve à LRQDO. Paul, producteur cité plus tôt, est un ancien cadre du BTP en reconversion. Les agriculteurs travaillant avec les ruches de Lyon ont débuté en très grande majorité depuis moins de dix ans et font ainsi partie d'une génération de producteurs ayant suivi une formation aux métiers agricoles. Nicolas, jeune maraîcher se présente sur le site de la ruche avec laquelle il travaille de la façon suivante : « Fils d'agriculteurs, je me suis lancé à mon compte en janvier 2013 après des études en Production Horticole et Maraîchère. ». Marine, responsable trentenaire d'une autre ruche du centre-ville reconnaît le fait de choisir des agriculteurs avec lesquels elle communique facilement :

« C'est avec *La Ruche qui dit oui !* que j'ai découvert qu'il y avait des gens [des agriculteurs] totalement normaux, qui parlaient avec un accent totalement intelligible. C'est vrai que ça compte énormément. (...) J'ai vu un jeune, il n'y a pas longtemps, avec un accent, j'ai dit « non, je ne veux pas de toi », je le faisais répéter. (...) Et il y en a qui n'ont même pas de portable. C'est compliqué. Ceux qui n'ont pas de portable, j'en ai eu, à joindre, c'est l'enfer. Quand ils sont sur l'autoroute, qu'ils sont coincés, ils ne peuvent pas te prévenir. Tu les attends, au petit bonheur la chance. (...) Là, je me dis que c'est assez compliqué dans ces conditions. Heureusement qu'il y a cette nouvelle génération de producteurs et d'agriculteurs. »

LRQDO et les AMAP répondent aux besoins d'agriculteurs comparables, désireux de contourner la grande distribution, attentifs à l'environnement, recherchant des débouchés réguliers qui leur permettent de limiter les invendus. Ces agriculteurs n'opposent pas les deux circuits-courts mais les articulent plutôt (ou disent que seraient prêts à le faire quand ce n'est pas le cas) de façon complémentaire aux marchés. Les consommateurs attirés distinguent davantage les deux démarches.

#### **B- Des circuits-courts qui répondent aux besoins de consommateurs distincts**

En dépit de leurs ressemblances, les AMAP et LRQDO n'attirent pas les mêmes consommateurs. La participation à un circuit-court est envisagée de façon distincte dans ces deux réseaux, ce qui renvoie également à des rapports à la politique différenciés.

##### **1) Flexibilité et liberté du consommateur**

La polémique qui a éclaté en 2014 entre les AMAP et les ruches laisse entendre que les ruches pourraient « tromper » des consommateurs pensant avoir affaire à un circuit sans intermédiaire comparable à celui des AMAP. C'est ce que mentionne par exemple un communiqué de l'AMAP « Bio Devant » de Courbevoie, ou un autre de l'association « Bio sur Orne »<sup>22</sup>. Ces deux systèmes n'attirent pourtant pas exactement le même public. A la question de savoir pourquoi les responsables de ruches interrogés ne se sont pas tournés vers une AMAP, la réponse renvoie systématiquement à la « contrainte » que représente celle-ci pour les consommateurs. Celle-ci peut renvoyer au fait de ne pas choisir ses légumes, comme le met en avant Christel :

---

<sup>22</sup> <http://www.amapbiodevant.fr/blog/actualites/reseau/attention-une-amap-na-rien-a-voir-avec-les-principes-de-ruches/>, <http://www.biosurorne.org/spip.php?article473>

« Les AMAP, en fait moi manger tout le temps la même chose... Mais je trouve ça très bien, mais j'aime bien changer. Je trouve que la ruche est plus flexible qu'une AMAP, mais c'est un autre engagement, une autre dimension que je respecte énormément parce que je pense que les gens qui s'inscrivent à une AMAP, c'est vraiment « je paye d'avance pendant six mois et j'aide vraiment ». Nous, on est plus dans la forme de commerce quand même au niveau de la ruche, on est moins dans le soutien. »

La contrainte à laquelle sont associées les AMAP renvoie également à la présence hebdomadaire demandée et au fait de s'abonner, comme le résume Christian (cinquantenaire, responsable pendant un an et demi) :

« Ce n'est pas possible de s'inscrire à l'AMAP vu les contraintes. (...) Les contraintes, c'était d'abord de s'inscrire, de payer un abonnement et d'être dans l'obligation toutes les semaines d'aller chercher son sac de légumes, et d'être obligé de manger les légumes qu'il y avait dans le sac. Je pense avoir le droit de dire : ce légume-là, je ne l'aime pas, donc je n'en achète pas, et je n'en mange pas. Donc avec mon épouse, on s'est dit : « ce n'est pas possible, on ne peut pas faire ça ». »

L'enquête n'a pas porté sur les simples clients des ruches mais les témoignages des responsables de ruche sont déjà éloquentes : aucune confusion n'est faite entre les deux systèmes, et celui des ruches est préféré pour la « souplesse » qu'il offre aux consommateurs. Les ruches attirent un public qui ne se serait pas tourné vers les AMAP. Au sein de ces dernières, les membres actifs (comparables aux responsables de ruche) envisagent leur participation à un circuit-court comme allant au-delà d'un seul acte de consommation.

## ***2) L'inscription de l'AMAP dans une réflexion politique plus large***

Le mouvement des AMAP entretient depuis son origine une forte proximité avec la Confédération paysanne, mais également avec le mouvement ATTAC et le parti écologiste (Darbus, 2009 ; Jérôme, 2007 ; Rodet, 2013). Ce lien avec le militantisme et l'action politique de gauche se retrouve encore aujourd'hui chez les membres les plus actifs du réseau. Pour les salariés des réseaux régionaux, contribuer au collectif des AMAP consiste à « avoir une action politique sans faire de la politique » (Rodet, 2014). Pour les membres actifs de ce réseau plus largement (membres du CA d'une AMAP locale, ou encore d'un groupe de travail du réseau régional...), le fait de participer à une AMAP s'inscrit dans une action politique plus large contre système économique et social dominant. Marc, membre du CA d'une AMAP lyonnaise, explique par exemple en ces termes ce qu'est pour lui la démarche d'une AMAP :

« Pour moi, d'un pt de vue politique, (...), c'est de dire que la norme ne peut pas être constamment dans tous les domaines de l'activité fixée par ceux qui détiennent les 80 ou 90 % du marché correspondant. C'est pas possible. Pour moi c'est vraiment le truc principal. C'est de dire, non, c'est pas le gros producteur de la Beauce machin qui va imposer, ...on ne peut pas... aller dans un système démocratique, on ne peut pas autoriser qu'il n'y ait qu'un seul mode de pensée, un pensée unique...

- (DR) Pourquoi est-ce que tu le fais dans ce cas dans ce domaine précis de l'agriculture (...) ?

-Ça s'est trouvé comme ça...

-Tu n'avais pas un intérêt pour l'agriculture ?

-Non... (...) non non... ce n'est pas la question...la question c'est...comment dire ? C'est un engagement politique à mon niveau ».

Tous les consommateurs en AMAP n'ont pas le même degré d'intérêt pour la politique que Marc. C'est néanmoins fréquemment le cas de ceux qu'il est possible de comparer aux

responsables de ruches, c'est-à-dire des personnes organisant la vie de l'association. Avec ces enquêtés les questions politiques n'ont bien souvent pas besoin d'être posées mais sont spontanément abordées lors de l'entretien, parfois dès son commencement. Il en va tout autrement pour les responsables de ruches.

### ***3) Les ruches : l'écologie comme porte d'entrée de la mobilisation***

Les raisons invoquées par les responsables de ruches pour expliquer leur investissement dans cette démarche renvoient à leur intérêt pour l'écologie et l'alimentation. Une seule personne à Lyon évoque principalement la nécessité de trouver une source de revenus. Aucun sujet politique n'est abordé d'emblée par les enquêtés au cours de l'entretien. Il est extrêmement rare que la question du capitalisme ou des inégalités économiques et sociales soit évoquée. Le terme même de militantisme, associé à une image négative, fait parfois l'objet d'un rejet particulier, comme l'explique par exemple Violaine, (trentenaire, responsable depuis 3 mois) :

« Engagé et militant, pour moi, ce n'est pas pareil. Engagé, c'est participer, parfois militant c'est vraiment... [Le mime en tapant du poing sur la table] comment je pourrais le formuler ? (...) c'est peut-être le non verbal qui essaie de dire ce que je pense (...) J'ai peut-être une image un peu négative des militants, mais limite un peu trop dans l'excès. Pour moi, les personnes engagées, c'est peut-être plus mesuré. C'est comme ça que je perçois les termes, plus mesuré, c'est-à-dire que ça nous intéresse, on va participer, on va peut-être faire nous aussi des actions ; et militants c'est plus à faire des grèves dans la rue avec des pancartes et à être plutôt tout le temps dans la contestation, à vouloir peut-être changer les choses. Par contre, c'est peut-être les militants qui changent peut-être plus de choses que les personnes engagées. »

Comme le montre cet extrait, ce n'est pas tant le terme de « militant » en soi qui pose problème (le mot est d'ailleurs repris avec moins de connotations péjoratives par d'autres enquêtés) que son association à une action politique violente ou jugée trop radicale. Marine (trentenaire, responsable depuis deux ans) l'exprime en ces termes :

« Je signais les pétitions de Greenpeace, je les signe toujours. Maintenant, ils ne m'appellent plus, ils ont compris, je crois. Ils m'appelaient pour obtenir un don de ma part. Je leur disais « écoutez, je vous soutiens sur le fond, je suis d'accord avec vous sur le fond, mais absolument pas sur la forme ». Quand on est anti, comme ça, qu'on fait des opérations coup de poing comme vous le faites, on est catégorisés, marginaux, beatniks, écolos, mais au sens péjoratif du terme. Écolos méchants, on est vraiment anti-système. Je ne suis pas du tout là-dedans. Je veux proposer quelque chose de positif, une alternative. (...) C'est grâce à ces démarches positives qu'on arrive à changer le système »

Le fait d'être responsable de ruches correspond bien pour ces personnes à une action en faveur d'un changement social, mais détachée de problématiques autres que celles de l'écologie et de l'alimentation. Il s'agit surtout d'un engagement compatible avec le fait que ces personnes soient en majorité peu politisées par ailleurs :

« Je ne suis pas non plus d'extrême gauche, je suis plutôt une personne qui aime être au centre, à trouver des compromis. Je n'aime pas les extrêmes, de manière générale » (Violaine)

« Je ne crois plus trop en la politique pour ça. La politique pour changer les choses en amont, c'est trop compliqué. Ça se change en aval. C'est les consommateurs qui changent le système, de fait » (Marine)



« Moi souvent ce que je dis c'est que je me bats à une échelle un peu plus proche de moi c'est-à-dire des actions au niveau des écoles pour les enfants, (...) au niveau des choses qui se passent dans mon quartier. » (Christel)

Une seule des responsables rencontrés tranche avec ces profils, en se décrivant comme particulièrement militante et proche de plusieurs partis d'extrême gauche. Il s'agit également de la seule ayant déjà été en AMAP, pendant un an. Critique du fonctionnement qu'elle décrit comme « capitaliste » de LRQDO, Mathilde dit que sa participation lui pose des difficultés.

Caractérisés par une distance ou un rejet de la politique institutionnelle, les responsables de ruche rencontrés se disent en revanche intéressés par des formes d'action « positives », ou festives. Plusieurs mentionnent en particulier le mouvement « Nuit debout » comme illustration d'une action qui les a séduit (sans pour autant qu'ils y aient participé). Ces personnes se rapprochent ainsi des alteractivistes ou des militants du mouvement « Alternatiba », en recherche d'une action politique s'écartant des formes de militantisme traditionnel. Ces militants se caractérisent par leur sensibilité aux défis globaux, la forte dimension subjective de leur engagement et la volonté de l'ancrer au niveau local (Pleyers, 2010, 2016). Dans le champ de l'économie solidaire, ces formes d'engagement se traduisent par la recherche d'une conciliation entre convictions et emploi (Rodet, 2017). Les responsables de LRQDO partagent cette même exigence d'articuler leurs valeurs écologiques à leurs pratiques professionnelles (Rodet, 2016). A la différence des alteractivistes ou des travailleurs de l'économie solidaire cependant, ces responsables paraissent moins souvent sensibles au lien entre leur action locale et un changement global. Les premiers résultats de terrain sur ce point semblent indiquer qu'il s'agit de personnes issues d'un milieu social non seulement peu ou non politisé mais également acquis à une forme de capitalisme « traditionnel ». Le père de Violaine est ainsi banquier, celui de Philippe, directeur financier, le conjoint de Marine cadre d'une grande entreprise fabriquant du matériel médical... Ce profil socio-économique se distingue de celui des membres actifs des AMAP dont les parents ont le plus souvent une profession du secteur public ou libérale (médecin, architecte...) (Rodet, 2013). La responsabilité d'une ruche paraît aller à l'encontre de la socialisation familiale pour des individus ayant de plus, peu de capital militant (aucune expérience préalable de mobilisation en particulier). LRQDO incarne pour ces individus la porte d'entrée vers un engagement « prudent » en faveur de l'écologie.

## **Conclusion**

En comparant les AMAP et LRQDO il s'agissait de se demander dans quelle mesure ces deux circuits-courts participent à un même changement social, quels systèmes agro-alimentaires sont soutenus, selon quel fonctionnement et avec quelles stratégies de production d'un discours et de mobilisation. Les AMAP et LRQDO se caractérisent aux premiers abords par la proximité des projets qu'ils affichent : il s'agit dans les deux cas de soutenir l'agriculture locale, une alimentation supposée de meilleure qualité que celle produite par l'agriculture intensive, ainsi que la préservation du lien social dans les échanges économiques. L'observation plus en détail des projets respectifs de ces collectifs montre que l'agriculture biologique, aujourd'hui soutenue par les AMAP, n'est pas prioritairement recherchée par les ruches, privilégiant quant à elles le caractère local des exploitations. Les deux démarches se distinguent par leur fonctionnement, mettant à distance les rapports marchands (AMAP), ou non (LRQDO). Si les AMAP se préoccupent de plus, tout autant d'environnement que de qualité de l'emploi (à travers la rémunération des producteurs), les ruches ne sont attentives

qu'à cette première dimension (et fonctionnent grâce à des responsables micro-entrepreneurs). Ces divergences se traduisent par des différences de soutien aux producteurs. Les responsables de ruches affirment avant tout leur volonté de contribuer à une meilleure alimentation pour tous et à un soutien à l'agriculture de proximité en général, tandis que les membres des AMAP assurent un soutien pérenne et personnalisé à leurs producteurs. L'abonnement requis en AMAP rend possible une plus forte création de lien social que ne le permet le fonctionnement sans engagement des ruches, offrant en revanche plus de flexibilité aux consommateurs.

Ces deux démarches présentent des avantages et des limites complémentaires. Les AMAP assurent un soutien plus durable aux agriculteurs qui s'accompagne de davantage de contraintes pour les consommateurs, mais également de plus d'interconnaissance. Les ruches permettent tout autant aux agriculteurs de contourner la grande distribution en limitant les invendus mais sans garantie quant à la durée de l'engagement, en contrepartie d'un fonctionnement moins contraignant pour les consommateurs. Les deux réseaux répondent aux besoins d'agriculteurs relativement jeunes, proches socialement de leurs consommateurs, et susceptibles de les articuler de façon complémentaire aux marchés. LRQDO et les AMAP attirent cependant des consommateurs distincts : politisés et intégrant leur démarche dans une réflexion politique plus vaste, dans les AMAP ; peu ou pas politisés et préoccupés avant tout par l'écologie et l'alimentation dans les ruches. LRQDO apparaît ainsi comme la porte d'entrée d'un engagement écologiste pour des individus cherchant un emploi qui ait « du sens », et des consommateurs concernés par l'écologie et l'alimentation, mais disposant de peu de capital militant. Il sera intéressant d'observer, dans les années suivantes, si ce premier investissement ouvre la voie progressivement, à d'autres formes d'engagement plus militant ou non.