

BULLY-LES-MINES. Un samedi matin sur deux, c'est la même effervescence qui s'empare depuis quelques mois du centre de Bully-les-Mines. Dans une petite cour aux allures de marché couvert, une quinzaine de producteurs venus de la région et d'un peu plus loin viennent vendre leurs produits à une poignée d'initiés. Viande, fromage, produits laitiers, fruits et légumes, confi-

Les abeilles font le géant

Outre la démarche citoyenne, c'est une raison financière qui a poussé l'association Mining à ouvrir la ruche bullygeoise. « On veut construire notre géant en hommage aux générations de mineurs qui se sont succédé ici. » Un projet pour lequel l'association multiplie les manifestations et pour cause : fabriqué par un facteur traditionnel, en osier, le géant en question coûterait près de 14 000 €. À raison de 150 à 200 € de commission pour l'association sur chaque vente, la ruche de Bully semble avoir de beaux jours devant elle. D'autant

plus que les bénévoles de Mining entendent bien continuer l'aventure une fois le géant réalisé, pour financer ses sorties et son entretien. ■



tures, gâteaux, pain, miel, glaces et même des produits cosmétiques au lait d'ânesse, tout ce qui se vend ici est cultivé ou produit dans un rayon de 250 km.

TERROIR CONNECTÉ

Dans le monde des consommateurs responsables, ce marché éphémère s'appelle une ruche. Un modèle de développement des circuits courts né il y a tout juste trois ans dans le sud de la France. Près de 600 associations, particuliers ou entreprises ont depuis ouvert leur ruche dans le pays. À Bully, c'est l'association Mining

qui a créé la sienne en mars dernier pour financer ses projets. « Ici, tout se fait sur internet, explique Cédric Ciszak, membre de l'association qui organise notamment chaque année une bourse internationale de l'objet minier. Il faut s'inscrire gratuitement sur le site de La ruche qui dit oui pour participer à une vente. » Chaque producteur détaille ce qu'il y vendra et les internautes font leurs courses à distance. Un système similaire à celui des courses en ligne que les grandes surfaces développent depuis quelques années. Seule différence, la ruche ne

« Ça marche mieux que notre magasin. Ce ne sont pas toujours les mêmes clients mais il y a de la demande »

NATHALIE DELERUE, PRODUCTRICE

peuvent se faire qu'à ce moment. Nathalie Delerue vient à la ruche de Bully depuis sa création, en

se regroupe qu'une fois toutes les semaines ou tous les quinze jours et les retraits de commandes ne forment les mêmes clients qui reviennent à chaque fois mais il y a toujours de la demande. Et puis ça nous permet de rencontrer d'autres producteurs du secteur, de créer un réseau d'entraide. » Présente à Béthune et Arras, elle scrute l'ouverture d'autres ruches dans le secteur pour aller vendre ses salades, fraises et carottes à ceux qui veulent consommer mieux. ■ Distribution un samedi sur deux, de 9 h 30 à 11 h 30, inscription gratuite et renseignements sur www.laruchequiditoui.fr.

Liévin construit sa ruche

Même principe, autre décor. À une poignée de kilomètres de là, c'est une autre ruche qui devrait bientôt voir le jour à Liévin. « On devrait pouvoir faire la première commande mi-novembre », estime Charlotte Van Waelscappel, à la tête du projet. Jusque là salariée d'une association de vente de produits biologiques, elle a décidé d'ouvrir cette ruche suite à une perte d'emploi. « Sur le prix de vente, un peu moins de 10 % va au responsable de la ruche, à peu près autant aux gérants du site internet et tout le reste est pour le producteur. »

Depuis qu'elle a lancé son projet, Charlotte a rassemblé une vingtaine de producteurs et quasiment autant de consommateurs pour faire vivre cette ruche liévineuse. « C'est un bon début, je ne pensais pas avoir autant de monde si tôt. J'attends que les producteurs fassent le catalogue de leurs produits, qu'ils en donnent des photos et descriptions pour lancer la première vente. » Si elle ignore la date exacte d'ouverture de sa ruche, la jeune femme en a déjà fixé la fréquence, le jeudi, de 17 h 30 à 20 h. ■

QU'EST-CE QUE C'EST ?

La ruche qui dit oui est un modèle de circuit court mettant directement en relation producteurs et consommateurs.

COMMENT ÇA MARCHE ?

Après une inscription gratuite sur le site www.laruchequiditoui.fr, on peut savoir quand auront lieu les prochaines ventes, quels seront les producteurs présents et passer commande.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

En réduisant le nombre d'intermédiaires, la ruche propose des produits de qualité à des prix corrects tout en rémunérant convenablement les producteurs. Tout le monde y gagne.