

Jeudi 27 novembre 2014

www.lavenirdelatois.fr

CONSUMMATION

Manger sain et local en un clic

Un couple de Liévinnois a décidé de mettre en relation producteurs de produits bio et consommateurs via un concept novateur : la Ruche qui dit oui

Manger sain, local et plus équitable, c'est possible avec la Ruche qui dit oui ! Ce nouveau principe de circuit court permet de faire ses courses auprès de producteurs locaux directement sur le web et de venir les retirer dans une Ruche, en l'occurrence chez un particulier.

Une Ruche qui dit oui ! vient d'ouvrir rue du 1^{er}-Mai à Liévin. Sa responsable, Charlotte Van Waelscappel, œuvre déjà dans le monde du bio depuis quelques années : « Je travaille dans une association qui vend des produits biologiques à Liévin mais comme mon contrat se termine au mois de juillet, j'ai décidé de prendre les devants en ouvrant cette ruche et en devenant auto-entrepreneuse. »

Lancée mercredi 19 novembre, la Ruche compte déjà plus d'une centaine d'inscrits. 24 heures après son lancement avaient lieu les premières livraisons : trois commandes de plus de 50 euros ont déjà été passées dans la journée. Des débuts encourageants

pour la jeune femme. Ces livraisons, organisées au domicile du responsable, ont lieu en présence des producteurs. A Liévin, elles seront organisées tous les quinze jours. « Mais si la demande est là, on passera à des livraisons hebdomadaires », promet celle qui est également conseillère municipale. Pour cette première soirée, cinq

« Tous les produits de la Ruche sont issus de l'agriculture biologique ou raisonnée. »

producteurs avaient répondu présents. Mais Charlotte continue de prospecter pour proposer aux consommateurs toujours plus de produits : « On devrait bientôt avoir des produits laitiers et de la viande », assure-t-elle. Des produits exclusivement bio et locaux : « Et quand ils ne sont pas bio, ils sont au moins issus de



Charlotte et Frédéric ont inauguré leur Ruche jeudi 20 novembre, en présence de plusieurs producteurs locaux.

l'agriculture raisonnée, c'est-à-dire sans pesticide. Il faut parfois mieux du raisonné local que du bio en provenance de je ne sais où », ren-

chérît son compagnon, Frédéric Lamand. En venant récupérer leur panier, les clients ont tout le loisir

d'échanger avec les producteurs : « Dans la Ruche, il n'y a pas d'intermédiaire, c'est directement du producteur au consommateur, en toute transparence. Récemment, un client a fait remarquer à un fermier que son fromage n'avait plus le même goût. Avec le passage à l'heure d'hiver, la traite avait été décalée et ça influait sur la qualité du lait. Le producteur a aussitôt rectifié le tir. En grande surface, la relation au produit est tout autre. »

Le seul bémol avec ce concept, c'est que les ventes se font exclusivement sur Internet. Pas toujours évident pour les personnes qui n'osent pas acheter en ligne ou qui ne maîtrisent tout simplement pas l'outil informatique. Conscient du problème, Charlotte met à disposition des éventuels clients un ordinateur le jour des livraisons : « Je suis à leur côté pour les aider dans leur démarche. » Ne reste plus qu'à passer commande et à retirer ses courses au même endroit.