



**VALÉRIE, APICULTRICE,  
DE ROBECO**

« Je suis apicultrice et productrice récoltant de miel au rucher de la Rivière aux roseaux. Je propose du miel de fleur d'été mais aussi du miel en provenance d'autres régions de France grâce à des échanges avec d'autres producteurs. Je fais aussi des pains d'épices ainsi que des créations personnelles. Pour les fêtes de fin d'année, je propose par exemple du miel avec des paillettes d'or alimentaire ou encore du miel à la vanille. La Ruche qui dit oui, c'est une façon de toucher une autre clientèle. J'en profite pour inviter à visiter notre rucher, lui présenter nos formations apicoles... »



**BERNADETTE, GLACIÈRE,  
DE GAUCHIN-LE-GAL**

« Je fais toutes les ruches qu'il y a dans le secteur. Ces ventes directes du producteur au consommateur évitent bien de paperasses car le paiement de la vente se fait directement en ligne. Les ruches permettent aussi de toucher un public différent. Alors que chez moi, je vends essentiellement des produits de la ferme, dans les ruches, ce sont mes glaces qui rencontrent le plus de succès. Généralement, j'ai une dizaine de clients par soir qui viennent pour acheter des pots de glace à la crème, sans colorant ni conservateur. Nous proposons une trentaine de parfums. »



**CHRISTINE,  
TORRÉFACTEUR, D'AVION**

« Avec mon compagnon, qui a 22 ans d'expérience dans le café nous avons lancé il y a un peu plus de trois ans la torréfaction Montreux. Nous sélectionnons sur échantillons des cafés de 13 origines différentes, du Brésil, du Guatemala... qui sont ensuite cuits à l'ancienne. Nous n'avons pas de boutique mais commercialisons notre production sur huit marchés de la région. Nous avons aussi des brasseries locales, quelques mairies... Depuis six mois nous avons aussi rejoint quelques ruches. Les clients sont très réceptifs. Ils apprécient de pouvoir échanger directement avec nous. »

## Que des avantages !

Fondée en 2011 par Guilhem Chéron, La Ruche qui dit oui ! est un nouveau principe de circuit court qui permet de faire ses courses auprès de producteurs locaux directement sur le web. Chaque semaine, les membres de la Ruche sont libres de passer commande (ou non) parmi le vaste catalogue de produits proposés : fruits, légumes, viande, laitage... Pour les exploitants, qui livrent leurs produits une fois par semaine, ce canal de vente représente des débouchés supplémentaires.

### Comment commande-t-on ?

Chaque semaine, en vous connectant sur le site [www.laruchequiditoui.fr](http://www.laruchequiditoui.fr), vous aurez accès aux offres des fournisseurs de votre Ruche et vous pourrez commander si les produits vous intéressent. Le paiement est sécurisé et se fait par carte bancaire directement sur le site.

### Comment récupère-t-on les produits ?

La distribution a lieu régulièrement dans votre Ruche, qui se trouve à proximité de votre domicile ou de votre lieu de travail, une fois par semaine, une fois tous les 15 jours... Le jour et la plage horaire sont fixés par la Ruche pour convenir au plus grand nombre.

### Doit-on s'engager ?

Non, achats ponctuels, achats réguliers : c'est vous qui décidez de la manière dont vous vous approvisionnez dans votre Ruche. Et l'inscription est entièrement gratuite.

### Qui gagne quoi ?

Le mouvement des Ruches a pour objectif de mettre en place un réseau de relations commerciales transparent sur les marges et les rémunérations. Le service qui permet de vous distribuer chaque semaine les meilleurs produits de votre région représente 16,7 % du prix de vente hors taxes (réparti entre le responsable de la Ruche et le service internet). « Cette part est *minime et nous nous y tiendrons, c'est notre engagement* », assure-t-on chez La Ruche qui dit oui !

### Quelques réserves.

Un apiculteur a récemment dit non aux sollicitations d'une ruche près de chez lui ! Pourquoi ? Tout d'abord par tromperie pour le consommateur, qui pense acheter un produit en vente directe, ensuite par éthique, car les actionnaires de cette entreprise commerciale sont ni plus ni moins que Xavier Niel (président de Free), Marc Simoncini (co-fondateur du site de rencontres [meetic.fr](http://meetic.fr)), et Christophe Duhamel (co-fondateur du site [marmittion.org](http://marmittion.org)).