

Consommation

La Ruche qui dit Oui! Une autre façon d'acheter local

Venu de France, un nouveau modèle de vente directe en ligne inclut un endroit où l'on vient retirer ses marchandises. Le concept essaime dans tout le canton

Yves Merz

Jeudi, 17 heures. Comme chaque semaine, Jean-Marc Golay ouvre sa Ruche à Saint-Oyens, dans un local communal, en face de l'église. Jérôme Dufour, le vigneron de Tartegnin qui lui livre le vin, et Patrick Doria, qui lui fournit ses bières artisanales, sont aussi présents. Les gens ont jusqu'à 19 heures pour venir chercher leurs courses commandées par Internet. La première cliente n'est autre que la municipale Isabelle de Pierpont, ravie d'avoir cette offre dans son village dépourvu de commerces. «Je vais moins dans les supermarchés», déclare-t-elle, satisfaite.

La transition vers un autre mode de consommation est en cours. Et pour les producteurs, tout système de vente par des circuits courts, sans intermédiaire, est intéressant. Les initiatives qui vont dans ce sens se multiplient. On connaît déjà les marchés en ville, la vente directe à la ferme, les livraisons (ou retraits) de paniers de fruits et légumes commandés en ligne, et même la création de mini-coopératives d'agriculteurs qui ouvrent leur propre magasin. Désormais, on découvre La Ruche qui dit Oui!

Ce nouveau modèle venu de France propose des achats en ligne de produits de proximité à retirer dans un local ou sur une place publique. Sa particularité? Chaque Ruche est gérée par un responsable qui met en contact producteurs et consommateurs sur le Web, puis s'occupe de trouver un lieu où les clients viennent chercher leurs marchandises une fois par semaine, comme s'ils se rendaient au marché.

Un développement positif

La première Ruche du canton de Vaud a été ouverte fin 2017 à Saint-Oyens. Depuis, quatre autres ont déjà vu le jour (Saint-Prex, Morges, Saint-Légier, Vevey) et plusieurs sont en projet (Senarclens, Grandcour, Yverdon, Renens, Lausanne, Épalinges, Oron-la-Ville). La coordinatrice de La Ruche qui dit Oui! en Suisse romande, Fanny Coustaline, parle d'un développement très positif.

«On répond à une attente des consommateurs, qui veulent des produits sains et de qualité, et des producteurs, qui reçoivent 80% de la vente.» Elle explique que 10% sont versés à La Ruche qui dit Oui! pour la mise à disposition de la plateforme Web, et 10% vont au responsable de la Ruche locale, pour ses services. «Les fondateurs du concept ont préféré la forme juridique d'une SA à une coopérative pour pouvoir démarrer avec des investisseurs et des capitaux, précise-t-elle. Mais il s'agit d'une entreprise à rentabilité limitée, qui respecte les critères de l'économie sociale et solidaire.»



Distribution
Jean-Marc Golay (à dr.) procède à la remise hebdomadaire des achats, à Saint-Oyens. VANESSA CARDOSO

«Il s'agit d'une entreprise à rentabilité limitée, qui respecte les critères de l'économie sociale et solidaire»

Fanny Coustaline Coordinatrice pour la Suisse romande

Fanny Coustaline insiste sur un point: le responsable de la Ruche n'est pas un intermédiaire mais un fournisseur de prestations. Il ne prend pas de marge. Ce sont les producteurs qui fixent les prix. «Il s'agit d'une occupation annexe, pas d'un travail en soi», précise Jean-Marc Golay, première personne à avoir ouvert une Ruche dans le canton de Vaud.

Son large réseau l'a bien aidé à trouver des producteurs puis à recruter des consommateurs. Mais au moment de la rentrée, le pionnier est un peu découragé. «On manque de commandes. Il faut que les gens jouent mieux le

jeu. Bien sûr, il y a un petit effort à faire pour remplir sa commande et venir chercher ses courses. Il faut anticiper et s'organiser. Ce n'est pas comme aller au supermarché ou se faire livrer par LeShop. Mais en retour, on est sûr d'avoir de la qualité.»

Assortiment étoffé

Selon la coordinatrice, pour que le modèle fonctionne, il faut un assortiment étoffé et un responsable dynamique, qui communique beaucoup et anime la Ruche. Elle doit ressembler à un petit marché hebdomadaire. Il faut aussi qu'elle se trouve dans un lieu de vie où il y a du passage.

Virginie Tulik gère deux Ruches. Une à Saint-Légier, à l'École du Haut-Lac, et l'autre à Vevey, où l'association L'Étape lui loue un local pour une somme symbolique. «Il faut prendre le temps de convaincre les producteurs et d'expliquer le système aux gens. Il ne faut pas s'attendre à des résultats du jour au lendemain. Mais le concept en vaut la peine. J'ai bon espoir.»

De son côté, Prométerre a publié un article sur La Ruche qui dit Oui! dans son bulletin de juillet. «C'est un mariage réussi entre les nouvelles technologies et le terroir», estime son directeur, Luc Thomas.

Les trois acteurs principaux du système

Christophe Pittet, producteur

Christophe Pittet exploite, avec sa femme Estelle, la ferme de la Grillière à Vaux-sur-Morges. Ils livrent leurs produits du terroir à la Ruche de Saint-Oyens et sont tellement enthousiastes qu'ils ont décidé d'ouvrir leur propre Ruche à Senarclens. «C'est un bon système. On peut faire la promotion de nos produits sur Internet et on est directement en lien avec le client. Les gens achètent en fonction de la saison et des besoins. Et comme ils sont nombreux à ne plus avoir le temps d'aller au marché, c'est pratique.» À quel prix? «Corrects pour nous et pour le consommateur. On fait aussi de la vente directe à la ferme. Nos prix restent les mêmes pour la Ruche. La vente prend du temps et on comprend qu'il y ait des frais. De toute manière, c'est toujours mieux que de laisser 30% à 40% à la grande distribution.»

Jean-Marc Golay, responsable

Conseiller financier indépendant, Jean-Marc Golay est le premier à avoir ouvert une Ruche dans le canton de Vaud, en novembre 2017, à Saint-Oyens, dans un local loué par la Commune. Il organise aussi une distribution chez lui au Brassus. «Nous sommes une famille de sportifs. Nous privilégions les aliments qui viennent directement de la production car nous savons qu'ils sont sains. C'est ce qui m'a motivé. Et je trouve important de mettre en relation les consommateurs et les producteurs, qui essaient d'être présents au moment de la distribution hebdomadaire pour expliquer leurs réalités. Les clients ont le choix de prendre leur commande et de s'en aller aussitôt ou de s'arrêter pour discuter en buvant un verre. On manque encore de commandes. Je songe à ouvrir une Ruche à Aubonne, où il y a plus de monde.»

Grégory Van Damme, client

Belge d'origine, Grégory Van Damme habite Saint-Oyens depuis douze ans et travaille à l'aéroport de Genève. Il lui arrive de prendre ses courses à la Ruche au retour de son travail. «C'est génial! Avant, on tournait dans différentes fermes pour avoir des produits locaux. La plateforme est très interactive, et le jour de la distribution, on rencontre les gens du village. L'horaire, entre 17 h et 19 h, est pratique, les produits sont diversifiés et de bonne qualité. Le rapport qualité-prix est correct. Comme on n'a pas besoin de se déplacer, on s'y retrouve. Et puis il y a le côté éducatif. Nous avons des enfants de 10 et 12 ans. Nous voulons qu'ils sachent d'où viennent leurs aliments, comment ils ont été cultivés, de quel animal on tire tel morceau de viande... Nous les amenons parfois à la Ruche pour leur montrer.»

Mode d'emploi

La Ruche qui dit Oui! est une entreprise née en France en 2011. Aujourd'hui, il y a 1200 Ruches dans 9 pays, 24 en Suisse, dont 20 en Suisse romande. Labellisée B Corp, elle ne vise pas le profit mais une économie sociale et solidaire. La start-up fournit une plateforme Web et un accompagnement.

Le site ruchequiditoui.ch présente le concept, donne la marche à suivre, fournit les infos sur chaque Ruche, chaque responsable, chaque producteur, diffuse la liste des produits en vente chaque semaine, prend les commandes et les paiements. **Le responsable de la Ruche** contacte les producteurs et artisans locaux qui proposent légumes, fruits, viande, fromage, lait, pain, vin, miel, cosmétiques naturels... Il recrute des consommateurs et trouve un lieu, si possible gratuit, où les clients viendront chercher leurs marchandises chaque semaine, dans une tranche horaire d'environ deux heures.

Les consommateurs ont six jours pour passer commande sur le site. Il n'y a pas d'abonnement. On est libre de commander ou non.

Les producteurs fixent leurs prix. Ils reçoivent 80% des ventes. 10% vont à La Ruche qui dit Oui! et 10% au responsable de la Ruche. Le jour J, les consommateurs se retrouvent sur le lieu de la distribution pour récupérer leurs courses et se rencontrer. **Y.M.**