



La Ruche souffle ses cinq bougies

Mercredi, en fin d'après-midi, la Ruche saint-martinoise accueillait, autour d'un buffet campagnard, producteurs et consommateurs pour fêter ses cinq ans d'existence, en présence de Marc-David Choukroun, P-DG et cofondateur du concept La Ruche qui dit oui.



Valérie Courtemanche, responsable, accueille « ses abeilles » venues récupérer leurs commandes tous les mercredis.

Frédéric et Valérie Courtemanche, responsables de la Ruche, étaient les pionniers lors de l'ouverture en 2011 : première Ruche en Indre-et-Loire et huitième seulement en France à l'époque ! Mais que de chemin parcouru, selon Frédéric. « Nous avons essayé les plâtres, en quelque sorte, car la structure n'était composée que de cinq personnes et le démarrage était compliqué », souligna-t-il. Convaincu de ce nouveau mode de consommation qui combine circuits courts et achats groupés pour « manger mieux, manger juste », ce viticulteur défenseur du bio et son épouse ont ouvert deux autres ruches à Amboise en 2013 et à Nazelles, où se rencontrent producteurs et consommateurs lors de véritables marchés éphémères. Aujourd'hui,

cette formule alternative à la grande distribution semble séduire : la Ruche compte en effet 1.000 adhérents appelés « les abeilles », qui peuvent ainsi se fournir auprès de trente-cinq producteurs locaux et récupérer, tous les mercredis, des produits frais tels que légumes, fruits, viandes, œufs, pain, fromages, etc. préalablement commandés sur une plateforme en ligne (1) jusqu'au lundi soir précédent. « En moyenne, quarante à cinquante commandes sont préparées par distribution pour un panier moyen de 50, permettant ainsi de dégager 400 de revenus complémentaires (2) à l'activité principale viticole », déclarait Valérie, qui consacre une dizaine d'heures de travail par semaine à cette activité à valeur sociale. Au cours de la soirée, ils ont offert des cadeaux à leurs plus fidèles clients en guise de remerciement (plus de 150 commandes passées pour certains depuis 2011).

(1) www.laruchequiditoui.fr (2) Le producteur reverse 8,35 % des ventes réalisées au responsable de la ruche pour frais de service et autant au siège de celle-ci pour son support technique et commercial. ■