



La « Ruche qui dit oui » en direct du producteur au consommateur

Choisir ses produits, légumes, fruits et autres sur Internet et les récupérer auprès des producteurs en créant du lien social, tel est le principe de « La Ruche qui dit oui », inaugurée ce soir à Sablé-sur-Sarthe.

Patrick HOFT

agence. sable@maine-libre.com
Christa Thibault, après des études agricoles, un BTS en service rural en poche, entendait bien vivre de sa passion pour l'élevage de chèvres alpines qu'elle a, au final, en 2008, installé dans sa ferme d'Auvers-le-Hamon. Oubliant ses diverses et précédentes expériences professionnelles, y compris cette année passée au secrétariat particulier du ministre de l'Agriculture de l'époque Dominique Bussereau, la jeune femme a délaissé tout protocole au profit d'une autonomie retrouvée et bénéfique à ses ambitions rurales. Son intérêt prononcé pour l'agro-tourisme s'est réveillé à l'aune des difficultés à vivre des seules relations engagées pour vendre le lait de sa chèvrerie avec les groupes de producteurs et fabricants de fromages. Alors, pourquoi ne pas surfer sur l'idée de nouveaux débouchés et de ses produits à naître et celle d'un nouveau mode de consommation, voire de relation avec la clientèle ?

Des achats en ligne
C'est la question d'un élève du lycée agricole de Sablé qui visitait sa chèvrerie qui lui apportera la réponse : « Connaissez-vous La Ruche qui dit oui ? ». Christa fera

rapidement connaissance avec ce concept de vente en réseau de produits issus de l'agriculture bio ou traditionnelle qui met en relation les producteurs et les consommateurs, ces derniers récupérant une fois par semaine leurs paniers de commande réalisés précédemment via Internet. Loin de l'effrayer et bien dans son époque, la « toile » du Net semble alors de bon augure à Christa pour valoriser son travail et répondre à son besoin d'échanges et de partage. Elle décide de se lancer. « *Il existe plusieurs ruches de ce type dans la Sarthe, mais bien trop éloignées de chez nous. J'ai donc pris contact avec plusieurs d'entre elles pour étudier la faisabilité et pris la responsabilité de créer la première Ruche à Sablé.* »

Depuis cet engagement, Christa a fédéré un premier panel de producteurs locaux. Onze d'entre eux, intéressés par le principe de ce marché à vocation numérique, prépareront les commandes de leurs produits et les livreront une fois par semaine à Sablé aux acheteurs en ligne, selon des quotas de volumes et de prix à respecter.

Flexibilité conviviale

Ainsi, derrière son ordinateur, Christa aura pour tâche de les orienter vers des propositions de produits alléchantes et les

rencontrera pour livraisons chaque mardi au gîte de la Farfolière, à Sablé, proche du quartier de Montreux. « *Jean Romé, propriétaire du gîte a répondu à mon appel et s'est engagé volontiers à nous héberger, faire vivre et animer pourquoi pas ces rencontres à nos côtés* », souligne-t-elle. Car Christa entend bien enrichir ce mode d'achat-consommation en ligne d'une véritable « *flexibilité conviviale, le contraire du lien industrialisé qui bloque souvent la rencontre des consommateurs avec les producteurs* ». L'engagement des producteurs concernés par le modèle de la Ruche incite à acheter et consommer différemment. « *D'autant que le rapport plus intime avec les producteurs semble davantage intéresser les plus jeunes qui fréquentent moins les marchés traditionnels. On ne vient pas remplacer ces marchés, mais engager la parole et un mode de communication plus en phase avec une nouvelle façon de consommer* », plaide en conclusion Christa Thibault. ■