

"La Ruche qui dit oui" fait son nid à la Ferme du Trou Moreau

MANGER MIEUX, MANGER juste. Voici le slogan de la "Ruche qui dit oui". Ce concept, créé en 2010 par un passionné de cuisine, Guilhem Chéron, permet à des consommateurs d'être en contact direct avec les producteurs agricoles de la région. Le principe est simple et novateur : le client fait sa commande sur Internet et vient chercher ses produits dans la Ruche la plus proche de chez lui. On compte aujourd'hui près de 520 établissements dans toute la France affiliés à ce concept. Dans les Yvelines, six enseignes ont ouvert leurs portes, dont la Ferme du Trou Moreau, à Villepreux.



◆ Deux fois par mois, les producteurs rencontrent les consommateurs dans la ferme d'Emmanuel Clérico à Villepreux, afin de leur proposer des produits "made in Yvelines".

Une large diversité de produits

Emmanuel Clérico, propriétaire de cette ferme, a connu ce projet grâce à une amie et a tout de suite été séduit par cette idée. «Ce concept m'a immédiatement plu. Je trouvais que la situation de la ferme était idéale pour me lancer. Je me suis donc inscrit sur Internet et l'organisme a accepté ma demande.»

Dans une des pièces de la ferme, Emmanuel Clérico accueille, depuis mars, des

producteurs locaux et des clients deux fois par mois, de 18h à 20h. La diversité des produits proposés ne cesse de s'accroître. «On vend des produits classiques comme de la viande ou du pain mais on peut également trouver des produits moins communs tels que des désodorisants, fabriqués à partir des arbres de mon domaine.»

Rétablir la proximité entre le producteur et l'acheteur

Le plus de ce système est

de permettre aux gens de rencontrer directement les producteurs. Description des produits, garantie de fraîcheur, tout y passe afin de certifier la qualité. De plus, pour effectuer une commande, c'est très simple. Il suffit de se rendre sur le site Internet de l'enseigne et de passer commande. Aucun engagement ni aucune carte d'adhérent ne sont demandés pour payer.

Aujourd'hui, Emmanuel Clérico compte près de 326 membres actifs et ne compte pas s'arrêter là. «Il n'y

a pas de limite de clients. Nous sommes ouverts depuis mars. Il faut laisser le temps aux gens de nous connaître.» Et pour satisfaire aux demandes de plus en plus nombreuses, il compte à court terme ouvrir sa Ruche plus souvent, passant d'un rythme bimensuel à un rythme hebdomadaire. Avis aux amateurs...

Cyril Coantiec

• Renseignements : www.laruchequiditoui.fr/503 ou troumoreau@orange.fr

Pourquoi produisez-vous pour la Ruche ?

◆ Christophe (45 ans), Grandchamp, producteur de viande



«Je fais de la vente directe depuis maintenant dix ans. Je travaille avec deux autres producteurs de viande et nous livrons une douzaine de Ruches en Ile-de-France. J'ai tout de suite apprécié le concept et j'ai surtout remarqué que les gens sont de plus en plus "locavores". C'est à dire qu'ils souhaitent consommer des produits de leur région. Je considère que le rapport que vous entretenez avec le client est très important. Je prends donc le temps de donner des conseils aux consommateurs afin qu'ils savourent les produits qu'ils ont achetés.»

Pourquoi achetez-vous à la Ruche ?



◆ Richard (40 ans), Saint-Cyr-l'École, acheteur pour la 2^e fois

«J'ai connu la Ruche grâce à des amis. Le concept m'a beaucoup plu et j'ai décidé de passer une commande. Je ne regrette

pas du tout. Le fait de créer un lien direct entre le consommateur et le producteur me correspond parfaitement. Il décrit ses produits en détail et vous donne ses coordonnées en cas de problème ou de non-satisfaction. La qualité est réellement mise en avant et ayant déjà goûté quelques produits, je peux assurer que vous ne regrettez absolument pas votre achat. Je prépare déjà ma prochaine commande.»