

# « La Ruche qui dit oui » lance l'achat groupé bio

Le site promet le commerce direct entre producteurs maraîchers et consommateurs.

LE CONCEPT de la start-up « La Ruche qui dit oui » tient à la fois du site d'achat groupé Groupon, du réseau social Facebook et du site d'e-commerce français de produits du terroir Regioneo à la sauce bio. Le site promet le commerce direct entre producteurs maraîchers et consommateurs. L'idée du fondateur, un passionné de cuisine petit-fils d'agriculteur, Guilhem Chéron, est de créer des communautés actives de 30 à 50 personnes, baptisées des « ruches », qui commandent directement à des producteurs locaux, dans un rayon de 75 km, des fruits, des légumes, ou du miel, plutôt bio, « à des prix moins chers que le supermarché du coin » promet-il. En achetant à plusieurs, on réduit les intermédiaires, donc les coûts, mais aussi les émissions de gaz à effet de serre.

## ■ UN RÉSEAU SOCIAL DE TERRAIN

L'achat groupé ne donne pas lieu ici à une association anonyme et ponctuelle sur une bonne affaire mais prend « une dimension communautaire de vrai réseau social de terrain. »

Chaque ruche, « qui dit oui » lorsqu'un niveau minimum de commandes est atteint, a son espace personnel, son forum. Le site, qui met en relation ces communautés et ces producteurs, conserve une commission de 10 % sur la vente, tout comme le responsable de la ruche. Il cible plutôt les familles en zones pavillonnaires périurbaines, sensibles à l'idée de « manger mieux, manger juste », le slogan du site, plus que les « bobos » urbains qui privilégient la livraison à domicile et ont plébiscité le site TousPrimeurs.com.

Les premières ruches commenceront à recruter des membres au 1<sup>er</sup> février, l'objectif étant d'aider à la création de 500 ruches à fin 2011. Le concept de Guilhem Chéron a séduit Marc Simoncini, le fondateur de Meetic, qui a investi à titre personnel, comme celui de Marmiton.org, Christophe Duhamel, ainsi que le fonds de Xavier Niel et Jérémie Berrebi, Kima Ventures, qui ont tous participé à une première levée de fonds d'une centaine de milliers d'euros. Une prochaine levée plus importante devrait intervenir l'été prochain. DELPHINE CUNY

**En achetant à plusieurs, on réduit les intermédiaires, donc les coûts, mais aussi les émissions de gaz à effet de serre.**