



LA RUCHE QUI DIT OUI !

**QUI SOMMES-NOUS ?
SEPTEMBRE 2013**

MANGER MIEUX MANGER JUSTE



LA RUCHE QUI DIT OUI !
FÊTE SES DEUX ANS

P. 3

LA RUCHE QUI DIT OUI !
MODE D'EMPLOI

P. 4

LA RUCHE QUI DIT OUI !
QUALITÉ ET SERVICES
GARANTIS

P. 6

CE SONT EUX QUI LE DISENT :
PAROLES D'ACTEURS DE
LA RUCHE QUI DIT OUI !

P. 8

LA RUCHE QUI DIT OUI !
ENTREPRISE
SOLIDAIRE

P. 10

LA RUCHE QUI DIT OUI !
L'INNOVATION
EN TOILE DE FOND

P. 11

LA RUCHE QUI DIT OUI !
LES FINANCES

P. 12

LA RUCHE QUI DIT OUI !
PORTRAITS DES FONDATEURS

P. 14

LA RUCHE QUI DIT OUI !
ET DEMAIN ?

P. 15

LA RUCHE QUI DIT OUI !
LE RÉSEAU

P. 16

LA RUCHE QUI DIT OUI ! FÊTE SES DEUX ANS

ÉTÉ 2010

L'idée d'un outil pour dynamiser les circuits courts germe dans la tête de Guilhem Chéron

07/03/2011

Lancement de la construction de la première Ruche

21/09/2011

Première distribution au Fauga (près de Toulouse)

24/10/2011

200 producteurs inscrits sur le site

10/01/2012

20 000 membres ont rejoint le réseau

02/03/12

Reconnaissance par le Programme National pour l'Alimentation « Bien manger c'est l'affaire de tous »

07/06/2012

Démarrage de la 100^e Ruche

12/08/2012

30 000^e commande

SEPTEMBRE 2012

150 000 visites par mois sur le site

OCTOBRE 2012

170 Ruches

DÉCEMBRE 2012

15^e personne embauchée à la Ruche Mamma

MARS 2013

100 000^e commande

AVRIL 2013

224 Ruches

SEPTEMBRE 2013

300 Ruches
1800 producteurs inscrits
Ouverture de la 1^{ère} Ruche belge à Bruxelles

Le 21 septembre 2011, la première Ruche qui dit Oui ! ouvrait les portes de sa distribution. C'était au Fauga, une petite bourgade de la grande banlieue de Toulouse.

Gourmands, voisins, amis et curieux ont poussé le portail d'Odile, leur responsable de Ruche, pour récupérer les melons, poulets, fromages de chèvre, canards qu'ils avaient commandé sur le site... Quelques jours plus tard, la Ruche du Comptoir général dans le 10^e arrondissement parisien lui emboîtait le pas. Au menu, une jolie brochette de producteurs de la Vallée de Chevreuse mais aussi des maraîchers bio de Picardie ou du Loiret. Puis il y eut Strasbourg, Paris 13 et Paris 18, Royan, Bordeaux, Tours, Narbonne, Caen... et bien d'autres encore. Au fil des mois, la famille s'est agrandie. De l'Alsace à la Touraine, les distributions se sont enchaînées et les Ruches ont essaimé un peu partout pour atteindre un réseau de 300 Ruches aujourd'hui ! En juin dernier, nous avons organisé le 1^{er} Rassemblement des Ruches, qui a réuni 60 responsables venus des 4 coins de la France pour se rencontrer et échanger sur la suite de l'aventure...

De l'automne au printemps, des potimarrons aux premières garriguettes, des liens se sont tissés entre producteurs et membres. On a rapproché villes et campagnes, exprimé les désirs et compris les contraintes des uns et des autres. Sur la Toile, on a commenté les produits, on s'est échangé des recettes, on a parlé agriculture fermière, discuté prix et exigences biologiques. Pour soutenir cette dynamique d'échange, nous avons lancé un magazine collaboratif en ligne intégré au site : la Vie des Ruches qui permet à tous les interlocuteurs du réseau de partager des informations au quotidien.

Les Ruches rassemblent aujourd'hui plus de 150 000 membres inscrits, conscients de l'importance de repenser notre manière de produire, de s'approvisionner, de manger... Nous leur avons dédié notre nouveau blog Oui ! pour nourrir la réflexion de chacun en s'intéressant aux enjeux de l'agriculture et de l'alimentation. Pour inciter à agir par la parole et la cuisine, par la pensée et l'action.

En 24 mois, la Ruche qui dit Oui ! a esquissé les contours du circuit court 2.0 : digital, local et participatif.

LA RUCHE QUI DIT OUI ! MODE D'EMPLOI

La Ruche qui dit Oui ! est un site web qui donne des ailes aux circuits courts. Outil de vente en ligne, il favorise les échanges directs entre producteurs locaux et communautés de consommateurs qui se retrouvent régulièrement lors de véritables marchés éphémères.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

- 1 Un particulier, une association ou une entreprise décide d'ouvrir une Ruche dans un café, une salle de spectacle, une école, un centre culturel, un jardin ou une grange... C'est le Responsable de la Ruche.
- 2 Il contacte des producteurs dans un rayon de 250 kilomètres, qui proposent fruits, légumes, viande, fromage, laitages, pain, vin, miel... Parallèlement, il recrute des membres qui souhaitent acheter des produits alimentaires locaux.
- 3 Une poignée de producteurs s'est inscrite, 50 membres attendent les premières offres ? L'aventure commence.
- 4 Chaque semaine, le Responsable diffuse en ligne une sélection de produits fermiers aux membres de sa Ruche. Au préalable, chaque producteur fixe librement le prix juste de ses produits et le minimum de commandes à atteindre pour les livrer.
- 5 Les consommateurs ont 6 jours pour passer commande sur le site, de façon très simple en cliquant sur les produits convoités. Pas d'obligation, pas d'abonnement : chaque membre de la Ruche est libre de commander ou non.
- 6 Une fois les commandes terminées, deux options :
1/Le producteur a atteint son minimum de commandes, tout va bien.
2/Il ne l'a pas atteint. Dans ce cas, il ne viendra pas livrer cette fois. La veille de la distribution, chaque membre reçoit la liste complète de ses courses effectives et donc du montant débité.



Le jour J, les consommateurs se retrouvent sur le lieu de la distribution pour récupérer leurs courses.

LA RUCHE EN CHIFFRES

Au 1^{er} septembre 2013

300 RUCHES ACTIVES

150 RUCHES EN CONSTRUCTION

26 000 CLIENTS ACTIFS

1 800 PRODUCTEURS

164 000 COMMANDES PASSÉES

1 400 000 PRODUITS VENDUS



GUILHEM CHÉRON

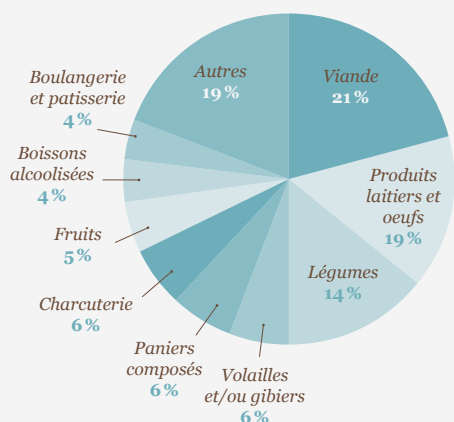
CO-FONDATEUR DE LA RUCHE QUI DIT OUI !

« Les Amap, les Jardins de Cocagne, les multiples formules de paniers ont montré qu'il y avait une forte envie de la population de raccourcir les circuits de distribution et de créer des ponts entre consommateurs et producteurs. La Ruche qui dit Oui ! offre un outil qui permet d'optimiser cette nouvelle façon de commercer. La plateforme informatique décuple les énergies, permet à chacun de s'exprimer et de dialoguer. Libérer la création dans une société pressurisée, c'est appréciable... et apprécié ! »

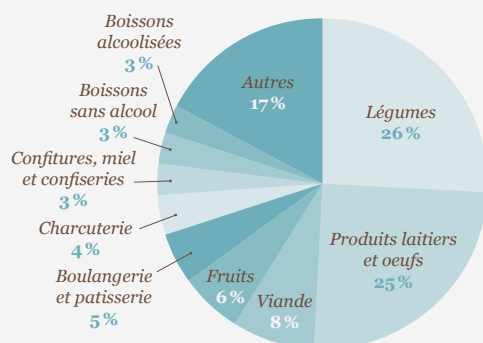
RÉPARTITION DES PRODUITS VENDUS

Septembre 2011 au 15 avril 2013

TOP 9 - EN VALEUR



TOP 9 - EN QUANTITÉ



Les quantités sont les unités de produits. Elles sont très variables. Par exemple pour la viande : de l'unité de 200 grammes à des caissettes de 10 kg

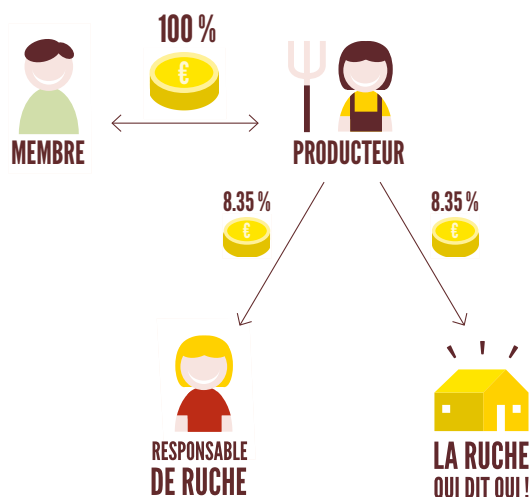
QUI TOUCHE QUOI ?

Dans une Ruche, le producteur vend directement ses produits aux membres et paye des frais de service qui correspondent à 16,7% de son chiffre d'affaires hors taxes. Il n'y a donc pas d'intermédiaire, il s'agit d'une **vente directe** suivie d'une facturation de service.

La Ruche qui dit Oui ! propose **un modèle juste et équitable** : chaque producteur fixe librement son prix de vente car il est le mieux placé pour évaluer le prix juste, et les frais de service sont fixes et modérés.

Les frais de service permettent de rémunérer :

- le responsable de Ruche pour son travail d'organisation des ventes et de gestion de la communauté d'achat.
- l'équipe de la Ruche Mamma. 20 personnes qui travaillent au développement de la plate-forme Internet, assurent un support technique et commercial, et veillent au bon développement du réseau de Ruches.
- les frais bancaires.



LES CIRCUITS COURTS EN FRANCE

Source Agreste – janvier 2012

- Un producteur sur 5 vend en circuit court, soit **107 000** exploitants
- **46%** des producteurs de légumes commercialisent en circuit court
- Dans les circuits classiques, le gaspillage atteint les **50%**
- Pour quatre exploitants sur dix (hors viticulture) distribuant via un circuit court, ce type de commercialisation représente **plus des trois quarts** du chiffre d'affaires total de l'exploitation.
- **49 ans**, c'est l'âge moyen d'un agriculteur vendant en circuit court. C'est trois ans de moins que ceux qui commercialisent uniquement en circuit long.

LA RUCHE QUI DIT OUI ! QUALITÉ ET SERVICES GARANTIS

Manger mieux, manger juste. À la Ruche qui dit Oui !, les producteurs locaux fournissent des produits de grande qualité et s'efforcent de respecter notre charte maison et ses 10 commandements.



1. LE LOCAL TU RESPECTERAS

À la Ruche qui dit Oui !, tous les produits proposés aux membres sont locaux, c'est-à-dire qu'ils ont poussé à moins de 250 kilomètres du lieu de distribution. C'est la règle. Lorsqu'un producteur apporte les produits de ses amis, ceux-ci doivent également faire partie de ce même périmètre. Une exception peut-être accordée ponctuellement pour les produits du terroir : vins, fromages, huiles, AOC... Dans ce cas, le producteur demande une dérogation à la Ruche qui dit Oui ! L'offre événementielle est transparente : les membres sont tenus au courant.



2. LES FRUITS ET LÉGUMES DE SAISON TU PRIVILÉGIERAS

Pas question de faire pousser des fraises en hiver. À la Ruche qui dit Oui !, on respecte les saisons. Les producteurs limitent au maximum les dépenses d'énergie pour chauffer les cultures sous verre et sous plastique. Dans l'idéal même, ils se passent intégralement de chauffage.



3. LES INTRANTS TU LIMITERAS

Si l'exploitation n'est pas certifiée bio le producteur s'engage à limiter les doses, que ce soit de produits phytosanitaires (engrais, fongicides, insecticides, désherbants) ou d'eau. Sur demande, il donne le nom et la quantité des produits utilisés.



4. LA BONNE CONSERVATION TU CHOISIRAS

Le stockage doit être optimisé pour conserver au mieux les fruits et légumes et leurs qualités nutritionnelles. Pour les produits frais, la chaîne du froid doit impérativement être respectée. Les dates limites de consommation doivent être clairement indiquées et être de durée acceptable. En cas de produit défectueux (ça peut parfois arriver), le producteur s'engage à le remplacer à la distribution suivante.



5. LES ANIMAUX AVEC AMOUR TU TRAITERAS

Dans les étables ou les poulaillers, les animaux doivent être traités avec le plus grand soin. Poule, vache, cochon : chacun doit pouvoir se mouvoir librement, sortir, avoir accès au grand air. Toute production en cage est strictement interdite. Enfin, lorsque l'élevage n'est pas labellisé, le producteur donne, à la demande des consommateurs, le menu des animaux (traitements médicamenteux compris).



7. LES PRODUITS DE TES AMIS TU PRÉSENTERAS

Les producteurs doivent nécessairement avoir pris part à la fabrication ou la transformation des produits présentés. En aucun cas, ils ne peuvent se positionner comme de simples intermédiaires commerciaux. Malgré tout, il peut arriver qu'un producteur propose les produits d'un collègue ou d'un ami (à condition qu'il respecte lui aussi cette charte). Dans ce cas, il l'indique dans son offre explicitement : nom, localité, spécificités. Pas de cachotteries à la Ruche qui dit Oui !



6. LES PRODUITS NATURELLEMENT TU TRANSFORMERAS

Que ce soit pour la charcuterie, les plats préparés, les fromages ou les desserts lactés, les produits transformés doivent limiter au maximum les additifs. La production paysanne et fermière étant ici encouragée, sont tolérés dans les produits des Ruches tous les additifs autorisés par les cahiers des charges biologiques et ceux considérés comme non dangereux par les ouvrages de référence. Sont totalement exclus des Ruches : le glutamate de sodium, l'aspartame et autres édulcorants synthétiques, les acides gras trans, les colorants azoïques, l'aluminium...



8. LES ALLERGÈNES TU SIGNALERAS

Gluten, arachide, lactose : aucun allergène ne doit se cacher. Lorsqu'un produit en contient, le producteur l'indique aux consommateurs sur la description de son offre. Les producteurs s'engagent également à donner la composition exacte de leurs produits sur simple demande.



9. TON EXPLOITATION TU OUVRIRAS

La Ruche qui dit Oui ! est aussi un outil de pédagogie qui rapproche les consommateurs des villes des agriculteurs des champs. Ainsi, les producteurs s'engagent à informer les membres de leur mode de production, à répondre à leurs questions, à ouvrir une fois par an les portes de leur ferme...



10. LES CONSOMMATEURS TU RESPECTERAS

La Ruche qui dit Oui ! est une nouvelle façon de consommer où le plaisir domine. Les producteurs s'engagent à être présents lors des distributions, à être ponctuels, à bien préparer leurs colis, à ne mettre en ligne que ce qu'ils sont capables d'assumer et à ne pas pratiquer la vente directe le jour de la distribution. En cas de pépins, le producteur prévient les membres et leur explique le pourquoi du comment. Enfin, comme les responsables de Ruche, les producteurs sont toujours disponibles, souriants et de bonne humeur.

CE SONT EUX QUI LE DISENT : PAROLES D'ACTEURS DE LA RUCHE QUI DIT OUI !

**La Ruche qui dit Oui !
c'est une alchimie
complexe entre trois
acteurs : les producteurs,
les consommateurs et les
responsables de Ruche.
Que pensent-ils de cette
aventure ? On leur a posé
la question.**



YVES DE ROCHEFORT,
PRODUCTEUR DU LOIRET FOURNISSEUR DE 7 RUCHES

« La Ruche qui dit Oui ! permet aux nouvelles générations d'agriculteurs de s'y retrouver. Beaucoup d'entre nous ne veulent plus produire pour des grossistes en vendant à bas prix leur marchandise sans savoir à qui elle est destinée. Nous avons besoin de retrouver le lien avec ceux qui nous mangent, de revaloriser notre production à son juste prix. La Ruche qui dit Oui ! utilise la technologie d'aujourd'hui pour connecter les producteurs avec les consommateurs. La plateforme nous permet d'accéder à des outils de gestion efficaces pour devenir nous-mêmes de bons commerçants. Avec la Ruche qui dit Oui ! les circuits-courts prennent une vraie dimension économique. »



STÉPHANIE BAUDART,
MEMBRE DE LA RUCHE DU COMPTOIR GÉNÉRAL (PARIS X)

« Moi j'aime les bons produits et avec la Ruche qui dit Oui ! je suis servie. Mais ce n'est pas tout. Ce que j'apprécie avant tout c'est de pouvoir mettre un visage sur ceux qui les produisent, de connaître leur histoire, de comprendre leurs aléas, de pouvoir grâce aux sorties organisées caresser leurs vaches ou tailler leurs tomates. De pouvoir les soutenir et les accompagner. J'habite Paris et cette traçabilité est essentielle. Aussi, j'apprécie la liberté de découvrir de nouveaux produits, de les choisir et de les commander à la fréquence qui me convient. Enfin, il règne dans les Ruches une énergie positive, bienveillante qu'on ne retrouve nulle part ailleurs (certainement pas au supermarché). On y croise des gens du quartier, de la famille nombreuse à l'expatrié en passant par la mamie d'à côté. Au fil des mois, des liens se tissent, des recettes s'échangent et se crée une jolie bulle de convivialité. Et puis ici quand vous rencontrez un problème sur un produit, vous en parlez. On vous écoute et on vous rapporte la fois suivante son équivalent pour vous dédommager. Vous en connaissez beaucoup vous des circuits de distribution avec un tel SAV ? »



STÉPHANIE DUQUEYROIX, RESPONSABLE DES RUCHES DE GUJAN MESTRAS ET D'ARCACHON (33)

« Installée dans le Sud du bassin d'Arcachon, j'ai voulu à la naissance de mon deuxième enfant développer une gamme de paniers bio pour la région mais les questions logistiques m'ont d'emblée découragée. J'ai rapidement remis ce projet et testé la création d'un café parental, d'un site de vente en ligne de produits bio pour bébé avec plus ou moins de succès... Lorsque j'ai découvert la Ruche qui dit Oui ! en mai 2011, je me suis dit que c'était une formidable opportunité de revenir à mes premières amours et de me lancer. Pas besoin de stocker, pas d'interface web à développer, pas de comptabilité : le site gère tous ces aspects à notre place. J'ai ouvert ma Ruche en février 2012, elle compte aujourd'hui plus de 750 membres et une trentaine de clients à chaque distribution. Cette aventure me permet de me connecter avec mes expériences passées, de rencontrer de nouvelles personnes et de découvrir ceux qui nous nourrissent, c'est socialement passionnant ! Depuis deux mois j'ai d'ailleurs ouvert une seconde Ruche, à Arcachon, ce qui m'a permis de doubler mon revenu (800 euros par mois) et ainsi envisager d'en faire prochainement mon activité principale. Grâce à mes 2 Ruches, mon projet professionnel est en accord avec mes convictions, c'est très précieux pour moi. »



LES AVANTAGES DE LA RUCHE QUI DIT OUI !

POUR LE PRODUCTEUR

- **Zéro** gâchis : tous les produits livrés ont été pré-commandés. En fin de distribution, il n'y a aucun reste.
- Facturation express : les producteurs sont payés **7 à 10 jours** après la livraison.
- Rémunération optimale : le producteur touche toujours **83,3 %** du prix de vente hors taxes.

POUR LES MEMBRES

- **Traçabilité** garantie : chacun sait ce qu'il achète, qui a produit quoi.
- Le goût de la **liberté** : ici on commande ce qu'on veut quand on veut. On est libre aussi de s'exprimer, de donner son avis.
- Courses **plaisir** : pas d'échange monétaire pendant les distributions, juste le temps de discuter avec les membres et les producteurs. Les distributions sont placées sous le signe de la convivialité.

POUR LES RESPONSABLES DE RUCHE

- Complément de salaire : les responsables de Ruche touchent en moyenne **400 à 500 euros par mois**.
- Ancrage local : être responsable de Ruche c'est créer de nouvelles relations avec son voisinage.
- Une initiative entrepreneuriale efficace : l'outil et le réseau facilitent la concrétisation de chaque projet de Ruche.

LA RUCHE QUI DIT OUI! ENTREPRISE SOLIDAIRE

UN AGRÉMENT OFFICIEL

En août 2012, la Ruche qui dit Oui! a reçu l'agrément officiel de l'État « **Entreprise sociale et solidaire.** » Cet agrément reconnaît officiellement le rôle que joue la Ruche qui dit Oui! dans le soutien et le développement des petits agriculteurs. « Nous souhaitons les aider à vivre correctement de leur activité, à produire une alimentation de qualité et à la rendre disponible cette alimentation localement, explique le co-fondateur Guilhem Chéron. À la Ruche qui dit Oui!, la finalité de service l'emporte sur la finalité de profit : les agriculteurs touchent 79 % du prix de vente de leurs produits. »

Cet agrément distingue aussi les entreprises non cotées en Bourse, qui « emploient des salariés dans le cadre de contrats aidés ou en situation d'insertion professionnelle, à hauteur de 30 % au moins du nombre de salariés. »

UNE GESTION D'ENTREPRISE JUSTE ET PARTAGÉE

Être agréé « entreprise sociale et solidaire », c'est aussi mettre en place une gestion démocratique et participative et s'engager à répartir équitablement les revenus. Au sein de l'équipe, les écarts de salaires se situent sur une échelle de 1 à 5. « La moyenne des sommes versées aux cinq salariés ou dirigeants les mieux rémunérés n'excède pas, au titre de l'année pour un emploi à temps complet, cinq fois la rémunération annuelle perçue par un salarié à temps complet sur la base de la durée légale du travail et du salaire minimum de croissance. »

Enfin, l'agrément permet de bénéficier de fonds solidaires gérés par des sociétés spécialisées dans l'épargne salariale et de rejoindre la grande famille des acteurs solidaires : France active, Garrigue, la Nef, Habitat et humanisme, Adie...

La Ruche qui dit Oui!
compte parmi les jeunes
entreprises les plus
dynamiques du moment
mais s'inscrit avant tout
dans le champ de l'économie
sociale et solidaire.

FINANCEMENT PARTICIPATIF

Depuis le printemps 2012, la Ruche qui dit Oui! donne un nouveau souffle aux producteurs de son réseau. Les citoyens peuvent financer directement des projets du monde agricole présentés sur le site KissKissBank-Bank, pionnier du financement participatif en France.

Le succès est au rendez-vous puisque deux agriculteurs sont parvenus à mobiliser suffisamment de donateurs pour financer leur projet. Thomas Boonen, agriculteur bio dans le Pas-de-Calais et Philippe Ridet, éleveur laitier dans les Yvelines ont ainsi pu récolter 8 000 euros chacun. Une collecte solidaire qui leur a permis de financer l'achat de matériel agricole, nécessaire au développement de leur activité.

En Avril 2013, la Ruche qui dit Oui! retente l'aventure avec un 3^{ème} projet qui a reçu une très forte adhésion : l'appel aux dons de Côté Ferme, un quatuor d'éleveurs laitiers, a atteint son objectif de 7 500 euros, en seulement 30 jours. Défi relevé! Grâce au soutien des 142 contributeurs, les quatre éleveurs charentais vont ainsi pouvoir s'équiper d'une armoire d'étuvage, qui leur permettra de produire deux fois plus de yaourts maison vendus en circuit court.
<http://www.kisskissbankbank.com/les-yaourts-de-la-liberte>



LA RUCHE QUI DIT OUI ! L'INNOVATION EN TOILE DE FOND

**À la Ruche qui dit Oui !
plus de la moitié de
l'équipe travaille sur la
production du site internet.
Les améliorations sont
constantes. Objectif ?
Rendre les circuits courts
aussi efficaces que les
circuits de distribution
traditionnels.**



INNOVATION PARTAGÉE

La Ruche qui dit Oui! s'inscrit dans le mouvement émergent de la consommation collaborative. Dans ce nouveau système de redistribution des biens matériels et immatériels, les échanges se font de façon horizontale et décentralisée entre particuliers. La consommation collaborative place les réseaux sociaux au cœur du projet pour créer et animer une communauté. À ce titre, la Ruche qui dit Oui! est membre du mouvement Oui Share, un collectif international composé d'entrepreneurs, journalistes, chercheurs, designers, activistes et citoyens oeuvrant pour le développement de l'Économie Collaborative. **www.ouishare.net**



DU PRODUCTEUR AU COMMERÇANT

De nombreuses fonctions sont développées par le site pour aider les producteurs à valoriser au mieux leur production : tableaux de bord, historique clients, évolution des ventes... « À terme, nous souhaitons que le site offre aux agriculteurs un véritable progiciel de gestion intégré (Enterprise Resource Planning chez les anglo-saxons), explique Marc-David Choukroun, co-fondateur de la Ruche qui dit Oui ! en charge du développement de la plateforme. Nous allons vers un système de plus en plus intelligent qui, en capitalisant les expériences, sera bientôt capable de recommander individuellement à chaque producteur ses meilleurs axes de développement. » Quelles Ruches livrer, avec quels produits, à quel prix et à quelle fréquence ? Au fil des mois, grâce à l'équipe technique, les producteurs des Ruches sont de mieux en mieux outillés pour valoriser leurs produits.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT : LA LOGISTIQUE EN PRATIQUE

Optimiser la logistique est une nécessité pour les circuits courts si l'on souhaite les inscrire dans la durée. C'est aussi un enjeu important de réduction des gaz à effet de serre. Aussi, en 2013 la Ruche qui dit Oui ! concentrera une grande partie de ses efforts en R&D sur la définition et la mise en place d'un réseau de logistique peer to peer. « Mener prochainement une réflexion sur l'aspect logistique est pour nous une priorité. En effet, les petits producteurs connaissent tous la même difficulté de livraison de leurs produits, par manque de temps, de moyens et de véhicules adaptés. Aussi, nous souhaitons étudier ce sujet en profondeur et développer des outils d'auto-organisation, de mutualisation et de transport intelligents », précise Marc-David Choukroun.

LA RUCHE QUI DIT OUI! LES FINANCES

« Jeune entreprise innovante » et « Entreprise sociale et solidaire », deux labels qui ont permis à la Ruche dit Oui ! d'accéder aux fonds dédiés à l'innovation et l'économie solidaire.



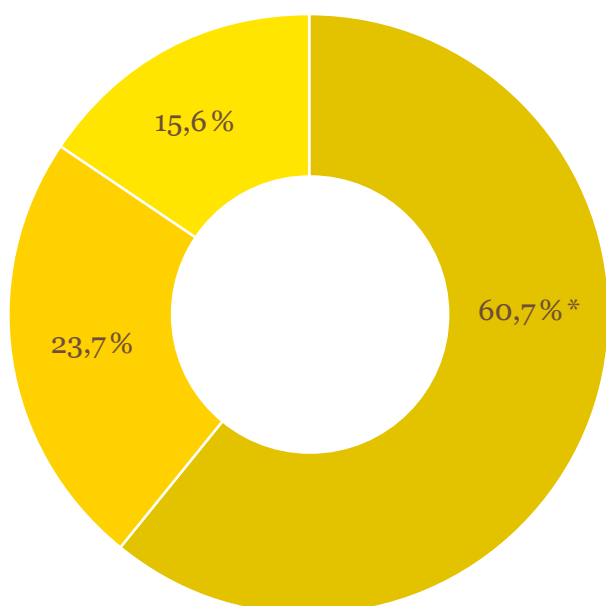
DES INVESTISSEURS DE CHOIX

La répartition du capital social de l'entreprise reflète parfaitement la culture de la Ruche qui dit Oui ! : une entreprise qui mêle innovation technologique et innovation sociale, une entreprise du web qui propose un modèle économique social et solidaire. Cette dynamique est renforcée par l'obtention des agréments officiels « Jeune entreprise innovante » et « Entreprise Sociale et Solidaire ». Ces agréments ont permis à l'entreprise de lever des fonds auprès des Fonds Commun Pour l'Innovation et auprès d'un fonds Entreprise Sociale et Solidaire.

UN LANCEMENT SOUTENU PAR LES ENTREPRENEURS DU WEB

Lors de sa création en 2010, la Ruche qui dit Oui ! reçoit le soutien de plusieurs entrepreneurs du web : Christophe Duhamel, co-fondateur de Marmiton, Marc Simoncini, fondateur de Meetic et Kima Ventures, fonds d'investissement dédié aux projets innovants, qui investissent 115 000 euros dans l'entreprise. Le coup d'envoi est donné ! « Personne à part eux ne pouvait parier sur un projet aussi complexe alors que nous n'avions qu'une très brève présentation de notre concept » précise Guilhem Chéron, co-fondateur de la Ruche qui dit Oui !. « Ces grands acteurs du web interviennent très tôt sur les projets mais ne les suivent pas forcément. Leur stratégie est de donner un coup de pouce à des initiatives balbutiantes. Nous avons eu la chance de pouvoir en bénéficier pour démarrer. »

Répartition du capital social de la Ruche qui dit Oui !



- Fondateurs de la Ruche qui dit Oui !
- Fonds Commun pour l'Innovation : XAnge Private Equity (fonds d'investissement de la Banque Postale)
- Entrepreneurs du web : Christophe Duhamel (co-fondateur de Marmiton), Marc Simoncini (fondateur de Meetic), Kima Ventures (fonds de Xavier Niel, fondateur de Free), Marie-Christine Levet (ex-Pdg Lycos, Club Internet).

* dont 5 % d'Actionnariat Salarié

Depuis novembre 2012, la Ruche qui dit Oui! compte deux nouveaux partenaires dans son capital :

XAnge Private Equity¹ (filiale de la Banque Postale) et Solid² (du groupe Siparex), deux fonds d'investissement qui apportent leur appui financier au développement de l'entreprise, grâce à une levée de fonds d'un montant d'1.5 million d'euros.

« La consommation collaborative fait partie des secteurs d'investissement que nous étudions avec attention » explique Rodolphe Menegaux, Directeur de Participations chez XAnge Private Equity*. « Nous ne pouvions donc qu'être séduits par cette nouvelle forme d'accompagnement des circuits courts qui connecte consommateurs et producteurs via le web. La Ruche qui dit Oui! répond à un véritable besoin de marché et enregistre d'ores et déjà une croissance très forte avec 150 Ruches en activité sur toute la France, et l'ouverture de 15 Ruches par mois. »

La Ruche qui dit Oui! a également obtenu un financement du fonds d'investissement solidaire Solid, géré par le Groupe Siparex. « Nous avons été séduits par le caractère hautement solidaire de la Ruche qui dit Oui! » ajoute Thomas Delalande, Directeur adjoint du Groupe Siparex** en charge du fonds SOLID. « Elle crée des emplois durables, pour les jeunes agriculteurs qui décident de s'installer, les producteurs qui consolident leurs activités ou les responsables de Ruches qui trouvent dans cette mécanique un revenu complémentaire, et de la solidarité sur le terrain lorsque les Ruches tissent du lien social avec les habitants d'un même quartier. »

¹ XAnge Private Equity, filiale de La Banque Postale, est une société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF (autorité des marchés financiers) pour l'activité de capital investissement. www.xange.fr

² SOLID est la SCR (société capital risque) solidaire du Groupe Siparex, créée en juillet 2011 avec l'aide de quatre sponsors : le Groupe AG2R LA MONDIALE, LA FRANCAISE AM, Banque Populaire Loire & Lyonnais et Siparex Associés. Elle a pour objectif d'investir dans des TPE ou PME innovantes et solidaires. www.siparex.com



1.5 MILLION D'EUROS D'INVESTISSEMENT

« Notre entreprise perçoit 5,8 % des transactions financières du réseau » précise Guilhem Chéron. « Ce seuil acceptable par tous doit rester bas. Aussi, pour parvenir à l'équilibre économique, il nous faut un très gros réseau avec près de 500 Ruches qui tournent. Cela n'est pas envisageable avant deux ans. En effet, la Ruche qui dit Oui! est un écosystème complexe qui nécessite de nombreux talents aussi bien à Paris que dans nos régions. Aujourd'hui, ces investissements vont principalement nous permettre de renforcer notre équipe pour mener tout cela à bien. »

DES FONDS POUR RÉMUNÉRER UNE ÉQUIPE ÉLARGIE

Vingt-cinq salariés s'emploient chaque jour à :

- Développer et optimiser en continu la plate-forme de commerce en ligne.
- Structurer et animer le réseau en organisant des formations pour les responsables de Ruches.
- Accompagner le réseau de producteurs grâce à des outils de gestion toujours plus simples et complets.
- Investir dans la recherche et développement, notamment sur la question de la logistique, clé de voûte des circuits courts.

LA RUCHE QUI DIT OUI !

PORTRAITS DES FONDATEURS



GUILHEM CHERON INVENTEUR DU CONCEPT, CO-FONDATEUR

Designer industriel de formation, Guilhem a passé ses 15

premières années professionnelles à enchaîner les expériences inédites autour de l'alimentation. Il commence par une année cubaine où il assure le design complet d'un restaurant végétarien au cœur d'un parc naturel. De retour en France, il organise des ateliers de cuisine pour des handicapés mentaux ou les enfants des centres sociaux, devient responsable de l'atelier de cuisine du centre médical psychologique pour adolescents de Saint-Denis. Il écrit des partitions de cuisine, organise des performances culinaires pour les grands musées, fait breveter une cuillère sensorielle (pour redonner des sensations aux personnes ne mangeant que des aliments mixés). Toutes ces expériences ont plusieurs points communs : elles parlent de l'alimentation au quotidien et empruntent des chemins de traverse. « La cuisine est pour moi un outil de collaboration, d'action et de création. Transmettre les codes de cette discipline, c'est donner les moyens d'accéder à une forme d'indépendance et de liberté. » À l'été 2010, Guilhem imagine la Ruche qui dit Oui ! Aujourd'hui, à 40 ans, il joue le rôle de chef des cuisines. Directeur de développement, il imagine en permanence la suite du projet. Ça passe par du relationnel (trouver les réseaux partenaires), de la communication (développer l'identité de LRQDO), de l'organisation (hiérarchiser les priorités) et toujours une bonne dose de vision et d'intuition.

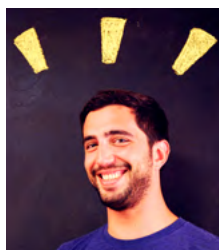
QUELQUES CHIFFRES

25 SALARIÉS travaillent au siège de la Ruche qui dit Oui !

Moyenne d'âge : **30 ANS**

Parité : **2/3 HOMMES – 1/3 FEMMES**
(chez les responsables de Ruche, c'est 80 % de femmes)

100 % aiment la mousse au chocolat



MARC-DAVID CHOUKROUN CO-FONDATEUR

Marc-David fait partie de ces autodidactes qui à 30 ans ma-

nient aussi bien le design d'expérience, la gestion de projet web que le marketing digital. C'est surtout un passionné d'innovation qui ne ferme l'oeil qu'une fois les dossiers bouclés. Sa carrière professionnelle commence à 21 ans, dans une grande agence de communication. Trois ans plus tard, il crée sa propre entreprise « Flipin ». Sites Internet, stratégies marketing, conseils en innovation, le directeur de projets enchaîne les budgets. En 2010, il fréquente le milieu bouillonnant des start-up et finit par dessiner avec un ami les contours de ce que serait la sienne. « Le local, la vente directe, les circuits alternatifs de distribution sont arrivés en haut de notre liste. » Aussi, quand Guilhem rencontre Marc-David en septembre 2010 pour lui présenter son projet, les deux acolytes foncent tête baissée. Marc-David commence à plancher à tiers temps, puis à mi-temps puis à temps complet jusqu'à devenir l'un des principaux associés de la Ruche qui dit Oui ! Aujourd'hui, il assure le rôle de directeur de production capable de traduire des idées en langage intelligible pour les développeurs de son équipe. Il améliore les fonctionnalités, ajoute de la convivialité, injecte sans cesse de nouveaux outils. Le site est en perpétuelle évolution. Marc-David travaille toujours sur la version suivante.

LA RUCHE QUI DIT OUI ! ET DEMAIN ?

Deux ans c'est tellement jeune...

La Ruche qui dit Oui ! a encore beaucoup à apprendre. Pour améliorer ses outils, appréhender les enjeux locaux et prendre conscience des réalités du terrain, la Ruche qui dit Oui ! a pris la route. Direction l'Alsace, la Gironde, la Manche, la Picardie, le Jura, la Savoie... Une semaine par mois, l'équipe de la Ruche Mamma sillonne les routes de France, région par région, pour rencontrer les responsables de Ruche, les producteurs, les membres et acteurs locaux qui font les Ruches.

« Ces tournées nous permettent de sonder les attentes du réseau pour mieux en imaginer le développement. » souligne Guilhem Chéron, co-fondateur.

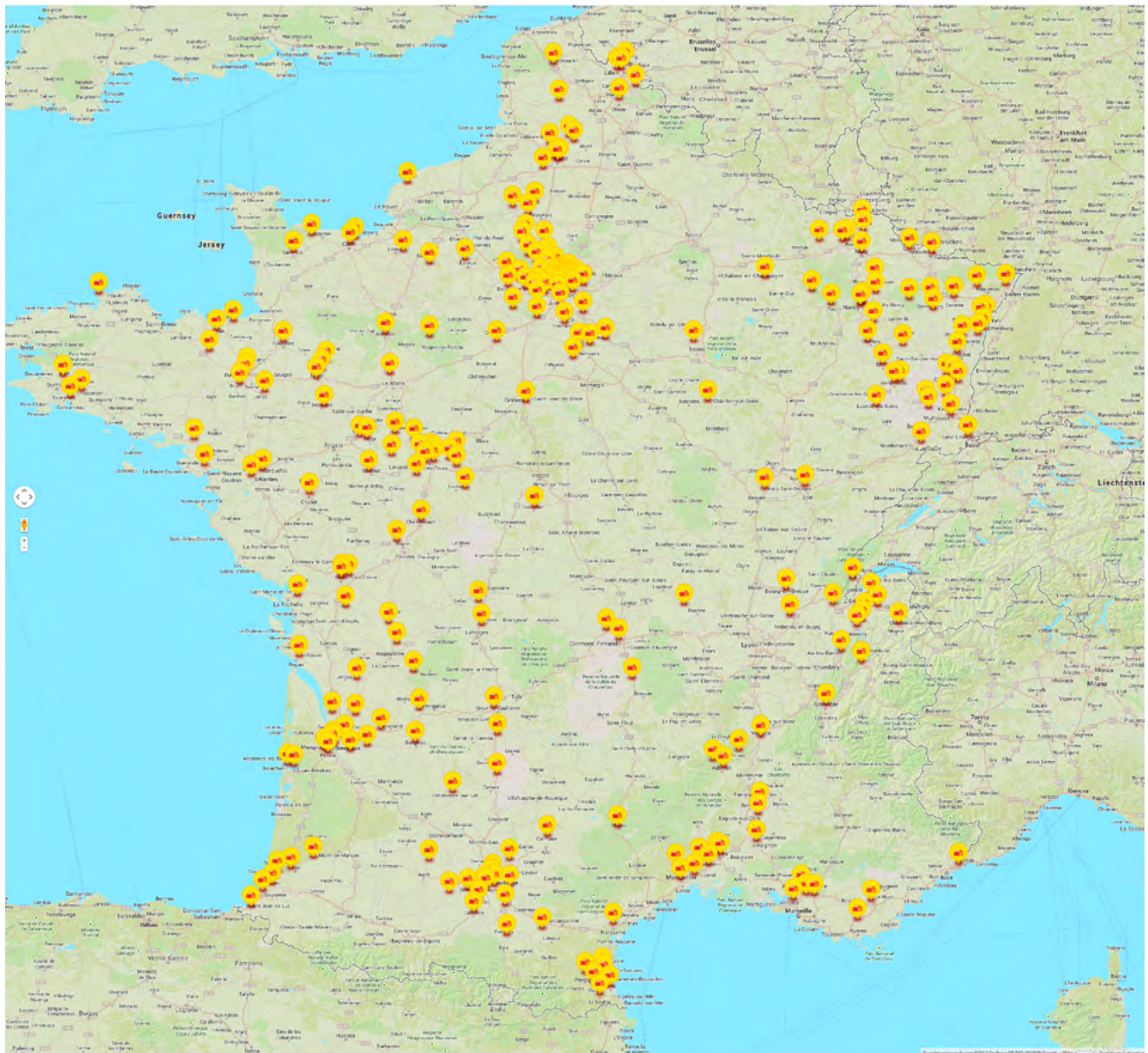
« En 2013 nous concentrons notre énergie sur la consolidation d'un réseau qui compte 300 Ruches ouvertes et 150 en construction. Plusieurs défis sont à l'ordre du jour : fédérer davantage de producteurs autour des valeurs de la Ruche qui dit Oui ! et créer des échanges entre les Ruches. L'évolution de notre réseau sera collaborative pour être au plus près des attentes des membres, des producteurs et des responsables qui construisent le réseau.

Nos missions restent les mêmes : nous souhaitons développer des outils et un modèle performants pour accompagner le développement économique d'une agriculture plus durable et créatrice d'emplois, tout en dynamisant les liens sociaux autour de la recherche d'une meilleure alimentation. »

À SUIVRE
...



LA RUCHE QUI DIT OUI ! LE RÉSEAU



OUI! blog.laruchequiditoui.fr
 twitter.com/ruchequiditoui
 facebook.com/laruchequiditoui
 plus.google.com/+LaRuchequiditOui

300
RUCHES
ACTIVES