

La Ruche qui dit oui garde le cap

Marc-David Choukroun, cofondateur de la Ruche qui dit oui, interpellait, début janvier, ses abonnés sur les stratégies qu'avaient déployées la plateforme d'achat direct aux producteurs locaux. Alors qu'une nouvelle direction entend consolider l'activité historique, ces nouveaux services comme la livraison à domicile et l'ouverture de boutiques, ont été finalement abandonnés, réduisant par la même les effectifs de moitié.

« *La Ruche qui dit Oui ! Histoire d'un gâchis.* » [Ce post LinkedIn de Marc-David Choukroun](#), co-fondateur de la [Ruche qui dit oui](#), interrogeait sur la situation et l'avenir de la plateforme communautaire d'achat en direct aux producteurs locaux. A l'origine du concept avec Guilhem Chéron et Mounir Mahjoubi en 2010, il évoque les attentes des investisseurs et leurs choix stratégiques au fil des ans.

« *Favorisant toujours les circuits courts, de nouveaux services avaient un fonctionnement plus classique [...] gérés de manière centralisée par la Société mère.* » Dans ces circonstances, Philippe Crozet et Adrien Sicsic, cofondateur du Comptoir Local, rejoignent la Ruche en 2018. « *Nous avons un marché en ligne de producteurs locaux et nous faisons de la livraison à domicile avec une logistique intégrée. La Ruche a racheté le Comptoir Local pour s'appuyer sur*

notre service en Ile-de-France » raconte Philippe Crozet.

En parallèle, la Ruche qui dit oui ouvrait dix boutiques, six à Paris et quatre à Milan. A lire le cofondateur, ces orientations ne furent jamais rentables.

Les montagnes russes

La crise sanitaire et les confinements ont de leurs côtés boostés l'activité de la Ruche dont le volume d'affaires des produits échangés en Europe a doublé pour dépasser 100 millions d'euros. Une décrue s'est ensuite engagée à partir des déconfinements de 2021 avant de subir les conséquences de la guerre en Ukraine. *« Le secteur des circuits-courts souffre du contexte macro inflationniste. Il suffit de prendre les chiffres du bio. Of line, ils enregistrent de 15 à 20% de moins et ça atteint 30% on line »* détaille Philippe Crozet. Avec Adrien Sicsic, il assure la codirection de la plateforme depuis plusieurs mois. Les deux hommes n'ont pas tardé à prendre des décisions majeures. *« Nous avons arrêté la diversification qui reposait sur une logistique centralisée et n'étaient pas adaptée à nos petites exploitations. Nous avons cessé la livraison à domicile à l'été 2022 et fermé les dix boutiques en décembre 2022. »*

Ces fermetures s'accompagnent du licenciement de 60 personnes. *« Comme toutes les entreprises du secteur, nous sommes touchés par un budget consacré à l'alimentation qui diminue avec des gens qui commandent moins ou moins souvent. »* En 2022, la Ruche affichait un volume d'affaires des produits échangés de 46 millions d'euros, soit un niveau équivalent à l'avant-Covid.

Se recentrer sur l'essentiel

« Les décisions de fermetures permettent à la Ruche d'aller bien et de mieux faire face aux baisses de volume que connaît le secteur. » Les co-directeurs, entrepreneurs engagés dans les circuits-courts, souhaitent remettre l'accent sur l'activité historique et sur le réseau de plus de 1 000 ruches réparties en France mais aussi en Italie, en Espagne, en Allemagne, en Suisse et au Bénélux ; ses voisins européens ayant succombé au charme de l'universalité du concept.

« Toute la beauté et la force du modèle c'est qu'il repose sur une communauté, décentralisée, avec les mêmes valeurs autour des circuits-courts et l'envie de changer le système alimentaire actuel tout en rémunérant le travail des gens qui nous nourrissent. » Les deux responsables ne se lancent pas dans une course à la performance financière, en accord avec les fonds d'investissement à impact qui ont toujours supporté la Ruche : Astanor, USV, Félix Capital, Quadia et Cipio. *« Des gens qui sont là pour le projet social que la Ruche représente. »*

À lire aussi

Bene Bono (ex-Hors Normes), le panier quali anti-gaspi au meilleur prix

Article écrit par NADEGE HUBERT