

Questions-réponses pour mettre toutes les chances de votre côté quand vous souhaitez que votre mairie vous prête un local pour votre distribution.

1. De quel type de local avez-vous besoin et pendant combien de temps?

- ▶ Un local d'au moins 40 m², abrité, facilement accessible, et adapté pour accueillir un mini-marché. Une dizaine de producteurs disposent les produits commandés par la Ruche sur des tables.
- ▶ Il y a une distribution par semaine, qui dure environ 2h.

2. Qu'est-ce que votre Ruche apporterait à la collectivité ?

- ▶ Un accès à des produits locaux de qualité pour les habitants
- ▶ Une communauté conviviale qui favorise la création de liens amicaux entre voisins et permet de rencontrer les producteurs.
- ▶ Une animation régulière pour la collectivité qui permet d'organiser d'autres activités : dégustations, ateliers, débats proposés après la distribution
- ▶ Le maintien des petites surfaces agricoles en valorisant les produits et les acteurs de son territoire.
- ▶ Une initiative locale qui crée des emplois durables et non délocalisables

3. Votre Ruche a-t-elle un caractère commercial ?

- ▶ Oui, le modèle de la Ruche qui dit Oui ! appartient à l'économie sociale et solidaire, c'est donc un modèle lucratif qui répartit équitablement la valeur et crée des emplois.
- ▶ Dans une Ruche, le producteur commerce en direct avec les membres. Il fixe librement son prix de vente en tenant compte des frais de services qui lui sont facturés. Ces frais sont fixes et modérés (20 % de son Chiffre d'affaires HT). Ils permettent de rémunérer :
 - Le responsable de Ruche pour son travail d'organisation des ventes et de gestion de la communauté à hauteur de 8.35 %.
 - L'équipe de personnes qui travaille au développement de la plate-forme Internet, assure un support technique et commercial, et coordonne la construction du réseau des Ruches.
 - Les frais bancaires.
- ▶ Une Ruche en activité, c'est un soutien économique pour les producteurs locaux, et un revenu complémentaire pour le responsable

4. Votre Ruche risque de concurrencer les petits commerces...

- ▶ Pas directement, car il y a assez d'habitants pour ouvrir une Ruche sans menacer la clientèle des commerces traditionnels : en général, une Ruche fonctionne bien avec seulement 40 / 50 commandes par semaine.
- ▶ Certains artisans commerçants peuvent proposer leurs produits locaux à la Ruche : boulangers, bouchers...
- ▶ Les produits et les services proposés dans une Ruche ne peuvent pas se substituer aux commerces traditionnels, c'est simplement une autre façon de consommer.

5. Avez-vous une assurance pour le local ?

- ▶ Oui je vais contracter une assurance responsabilité civile spécifique à l'accueil du public et je m'engage à vous restituer le local en bon état après chaque distribution.

D'ailleurs beaucoup de mairies ont déjà accepté de prêter un local pour accueillir une Ruche quelques heures par semaine. Pour exemple :

Comines (59) Salle des fêtes

Homécourt (54) Salle du Conseil

Sarrebourg (57) Place du Marché

Pont à Mousson (54) : Marché couvert

Tourville les Ifs (76) Salle des fêtes

Leutenheim (67) Salle des fêtes

Alaincourt (57) Salle des fêtes

Amiens (80) Cloître prêté par la mairie

Héricourt (62) Salle des fêtes

Gavarret sur Aulouste (32) Salle des fêtes

Hellemes Lille (59) Local associatif prêté par la mairie.

Saint Marc-sur-mer (44) Local associatif prêté par la mairie.