

# Enquête sur les outils numériques de vente en circuit-court

Décembre 2020

**RMT**  
Alimentation Locale



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE  
L'ALIMENTATION

AVEC LA  
CONTRIBUTION  
FINANCIÈRE  
DU COMPTE  
D'AFFECTATION  
SPÉCIALE  
DÉVELOPPEMENT  
AGRICOLE  
ET RURAL

## Méthodologie

Enquête auto-administrée de type CAWI réalisée du 30 juin au 24 septembre 2020 (avec relances effectuées par téléphone) auprès de gestionnaires d'outils numériques de vente (BtoB, BtoC et générateurs de sites)

ATTENTION : les analyses qui vont suivre ont été réalisées sur la base des informations déclaratives transmises par les gestionnaires des outils numériques interrogés.

## Auteurs

Gregori Akermann (INRAE, ACT, UMR Innovation, Montpellier), Clémence Berlingen (Open Food France), Myriam Bouré (Open Food France), Anne-Cécile Brit (FR CIVAM Bretagne), Anne Demonceaux (Chambre d'agriculture de Normandie), Samuel Feller (Open Food France), Louise Macé (Assemblée permanente des Chambres d'agriculture).

# SOMMAIRE

- I. Caractéristiques générales des outils – P.5
- II. Fonctionnalités de commercialisation et modes de paiement – P.15
- III. Types de produits commercialisables – P.18
- IV. Options offertes par l’outil pour la gestion des ventes – P.23
- V. Options offertes par l’outil pour la logistique – P.30
- VI. Options offertes par l’outil pour le marketing et la communication – P.35
- VII. Coûts et modalités tarifaires de l’outil – P.38
- VIII. Gouvernance et propriétés de l’outil – P.40

## **Annexes :**

*Annexe 1 - Description synthétique des outils – P.45*

*Annexe 2 - Nombre de vendeurs référencés sur l’outil et nombre de vendeurs actifs - P.52*

*Annexe 3 - Détail des fonctionnalités annexes de gestion proposées par les outils - P.54*

*Annexe 4 - Détail des fonctionnalités et pratiques en matière de logistique - P.58*

*Annexe 5 - Les modalités de coût des services détaillées - P.61*

*Annexe 6 - Les points forts des outils selon leurs gestionnaires - P.66*

*Annexe 7 - Les points faibles des outils selon leurs gestionnaires - P.72*



## Un taux de réponse de 57%

32 plateformes sur 58 sollicitées et relancées ont répondu à l'enquête (5 plateformes ont répondu qu'elles ne souhaitent pas participer, et 11 ont été injoignables malgré les 3 sollicitations par mail et téléphone)

### Liste des plateformes ayant participé

Agrilocal  
Agripousse  
Approlocal  
Cagette Violette  
Cagette.net  
Chez Vos Producteurs  
CoopCircuits  
Coopcorico  
Direct Market, en direct du producteur  
Direct Producteur  
Du Côté Des Restos : du producteur local aux restaurateurs  
Dynapse  
Esprit Fermes  
Foodtrack  
La Ruche qui dit Oui !  
Le Court-Circuit

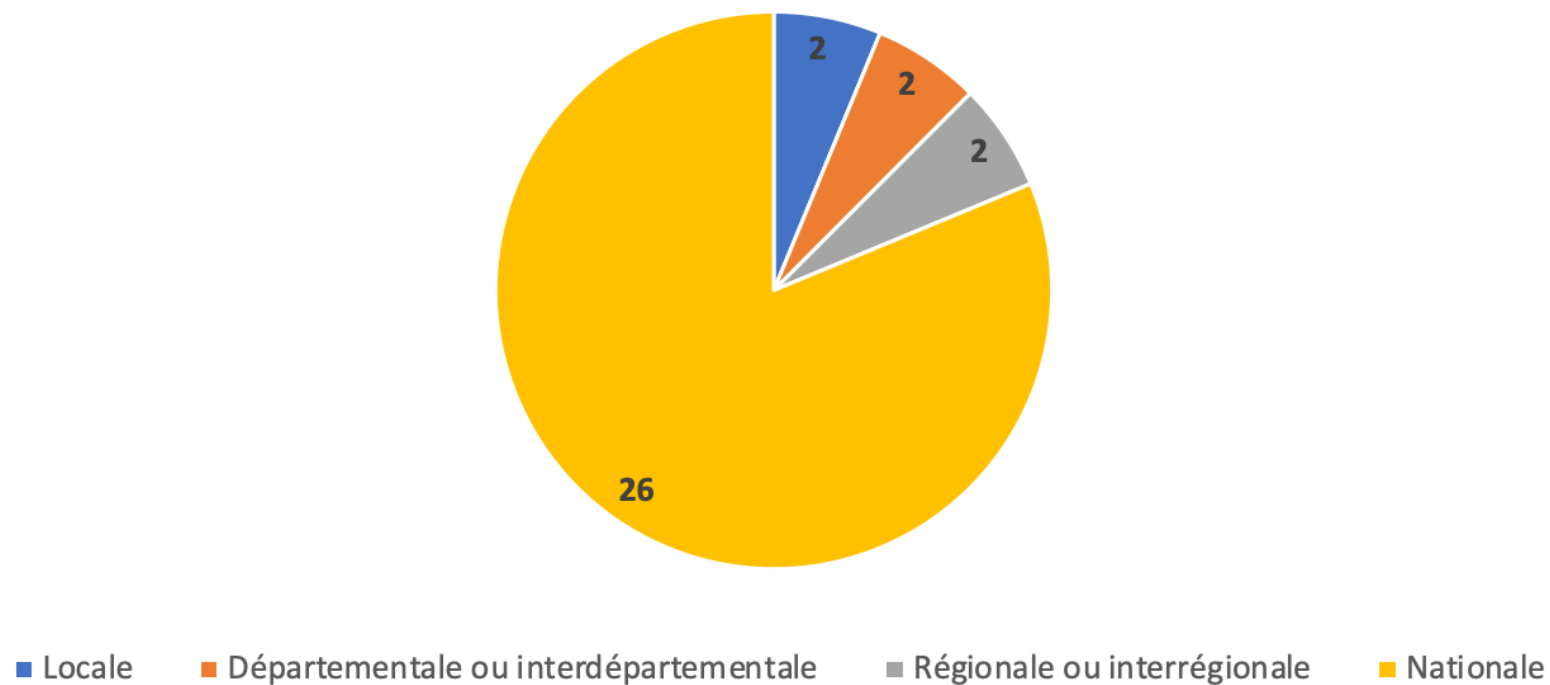
Les marchés de territoire  
Les paniers du net  
LiveMarket  
Locavor  
Loop-market  
Ma Boutique Fermière  
Manger Français  
Marché d'ici  
Meloko  
Mes Producteurs mes Cuisiniers  
Mon Petit Drive  
Pourdebon  
Produit ici  
Produits Locaux 74  
Restons en vigne  
Socleo (ex Panier Local)



# I – Caractéristiques générales des outils

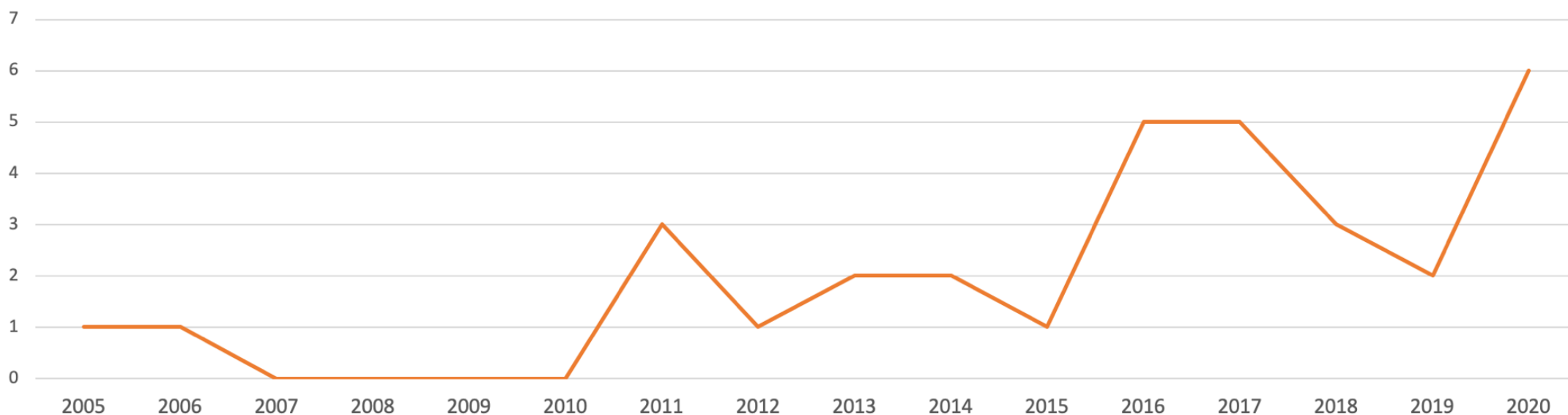
## Une large majorité de plateformes d'envergure nationale

Q. A quelle échelle territoriale l'outil est-il développé ? N = 32



## 6 outils ont été créés sur la seule année 2020

Q. En quelle année l'outil a-t-il été mis en ligne ? N=32

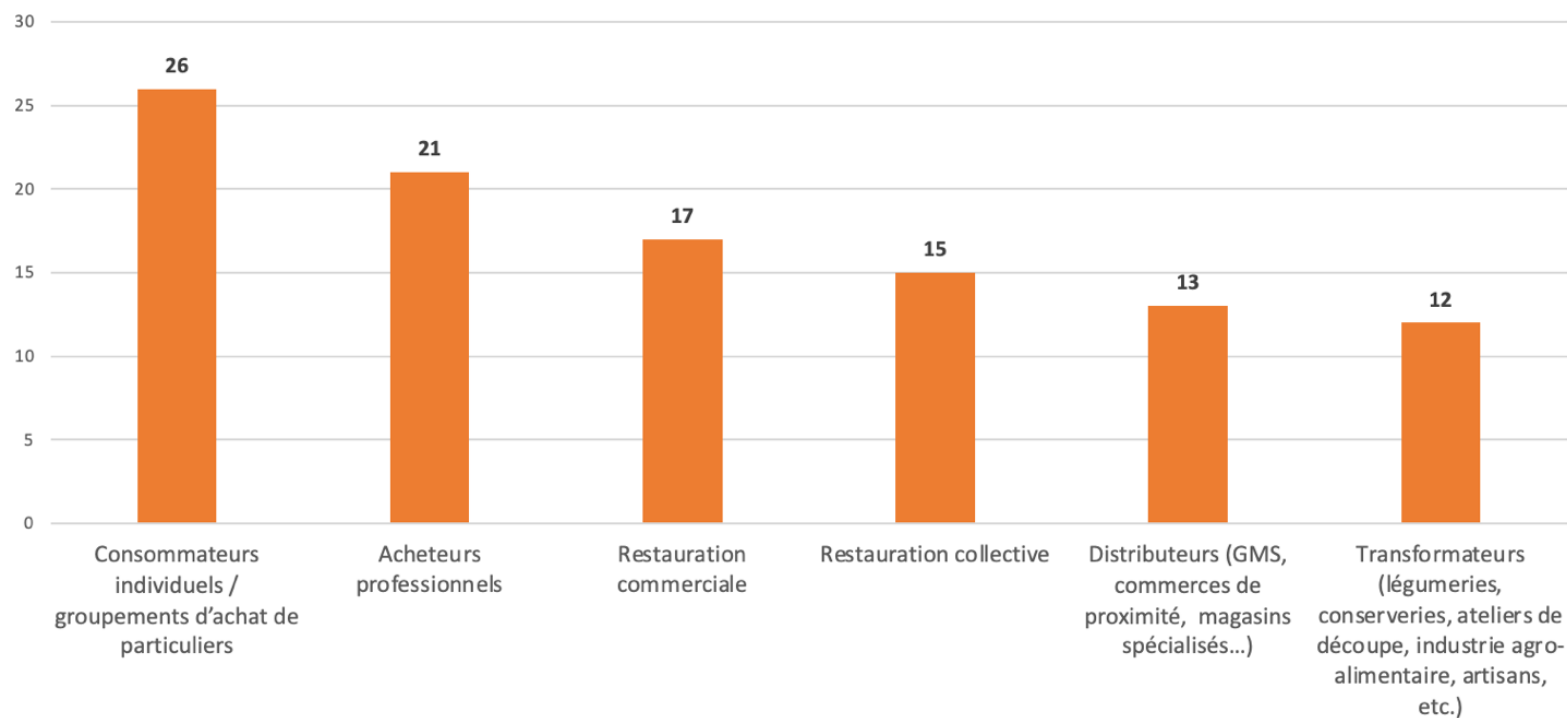




## Une grande diversité d'acheteurs finaux visés

- **Plus de 80% des outils permettent de commercialiser aux consommateurs individuels** (seuls 6 ne permettent pas de toucher cette cible : Agrilocal, Approlocal, Direct Market, Les marchés du territoire, Live Market, Du Côté Des Restos : du producteur local aux restaurateurs)
- **5 plateformes s'adressent à tout type d'acheteurs finaux** (Panier Local, Coopcorico, Agripousse, Meloko, Foodtrack)

Q. A quel type d'acheteurs finaux l'outil permet-il de commercialiser les produits ? N = 32



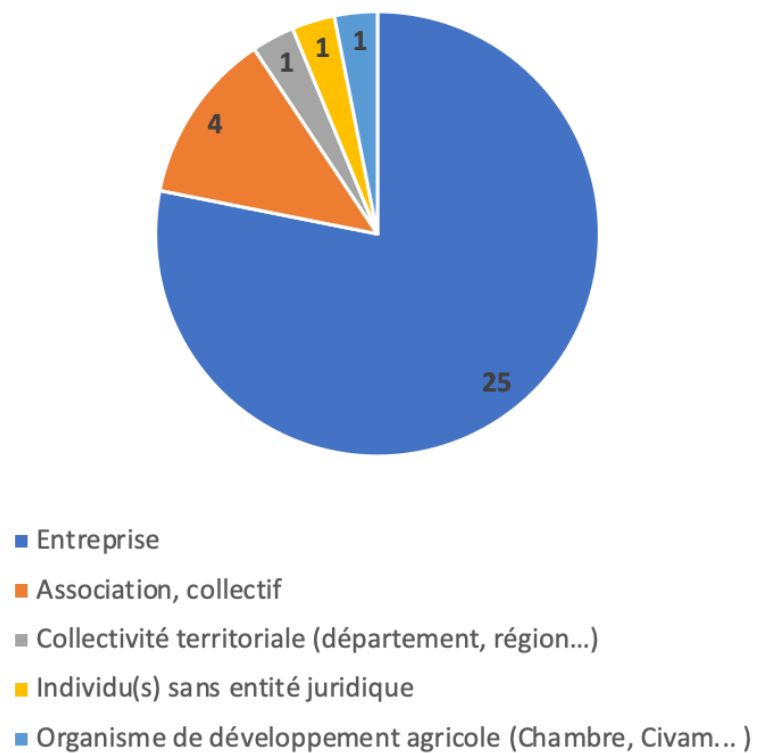
## Une grande diversité d'acheteurs finaux visés

Q. A quel type d'acheteurs finaux l'outil permet-il de commercialiser les produits ? N = 32

Consommateurs individuels / groupements d'achat de particuliers	Acheteurs professionnels	Restauration commerciale	Restauration collective	Distributeurs	Transformateurs
Agripousse	Agrilocal	Agripousse	Agrilocal	Agripousse	Agripousse
Cagette Violette	Agripousse	Approlocal	Agripousse	Approlocal	CoopCircuits
Cagette.net	Approlocal	CoopCircuits	Approlocal	CoopCircuits	Coopcorico
Chez Vos Producteurs	CoopCircuits	Coopcorico	Coopcorico	Coopcorico	Direct Market
CoopCircuits	Coopcorico	Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs	Direct Market	Direct Market	Foodtrack
Coopcorico	Direct Market	Foodtrack	Dynapse	Foodtrack	Les marchés de territoire
Direct Producteur	Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs	Les marchés de territoire	Foodtrack	Les marchés de territoire	Live Market
Dynapse	Dynapse	Les paniers du net	Les marchés de territoire	Live Market	Manger français
Esprit Fermes	Foodtrack	LiveMarket	Les paniers du net	Locavor	Meloko
Foodtrack	Les marchés de territoire	Locavor	Live Market	Meloko	Mes Producteurs mes Cuisiniers
La Ruche qui dit Oui !	Les paniers du net	Manger français	Manger français	Produit ici	Produits Locaux 74
Le Court Circuit	LiveMarket	Meloko	Meloko	Restons en vigne	Socleo (ex Panier Local)
Les paniers du net	locavor	Mes Producteurs mes Cuisiniers	Produit ici	Socleo (ex Panier Local)	
locavor	Ma Boutique Fermière	Produit ici	Produits Locaux 74		
Loop-market.fr	Manger français	Produits Locaux 74	Socleo (ex Panier Local)		
Ma Boutique Fermière	Meloko	Restons en vigne			
Manger français	Mes Producteurs mes Cuisiniers	Socleo (ex Panier Local)			
Marché d'ici	Produit ici				
Meloko	Produits Locaux 74				
Mes Producteurs mes Cuisiniers	Restons en vigne				
Mon petit drive	Socleo (ex Panier Local)				
Pourdebon.com					
Produit ici					
Produits Locaux 74					
Restons en vigne					
Socleo (ex Panier Local)					

## Des outils très majoritairement portés par des entreprises

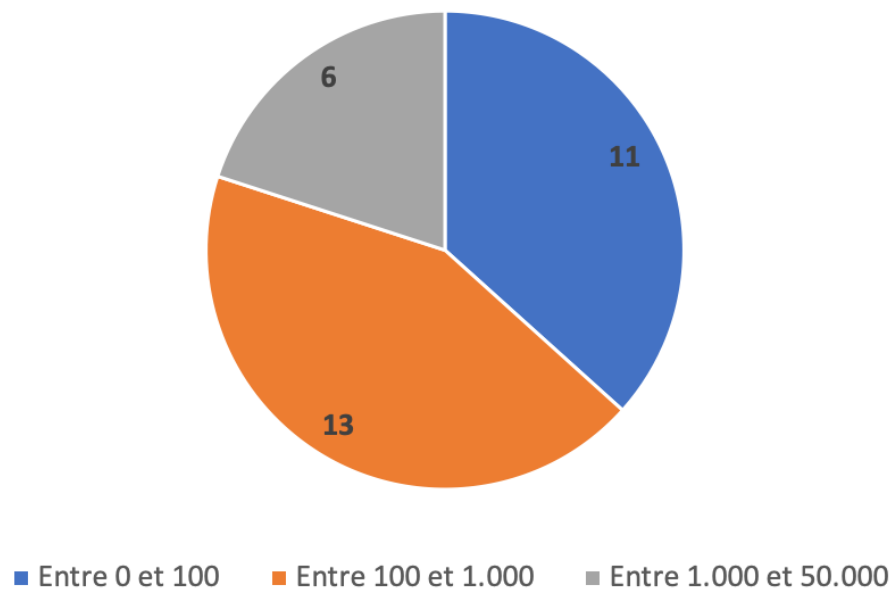
Q. Quelle est la nature de l'entité qui porte l'outil? N = 32





## Un nombre de vendeurs référencés très variable

Q. Combien de vendeurs (producteurs, collectifs, etc.) sont référencés sur l'outil ? N = 30

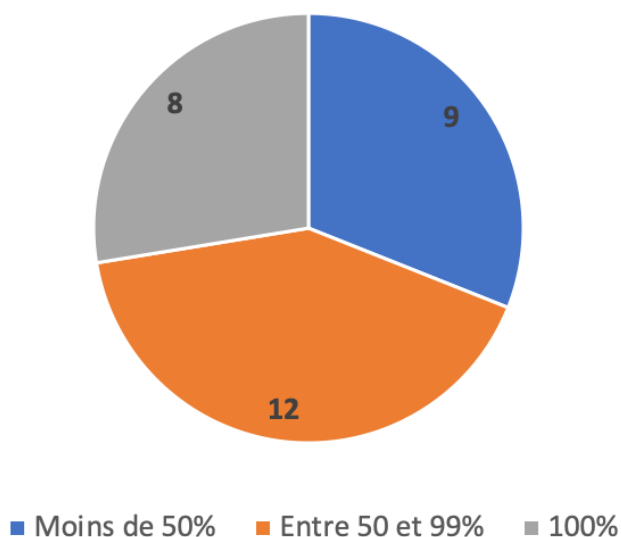


- *Agripousse* est de loin l'outil numérique qui déclare le plus de vendeurs référencés (50.000), devant *La Ruche qui dit Oui!* (10.000), *Cagette* (7000) et *Locavor* (5000)
- A contrario, *Les paniers du net*, *Produits locaux 74* et *Chez vos Producteurs* déclarent moins de 50 vendeurs référencés
- La moyenne du nombre de vendeurs référencés est de 2768 mais la médiane tombe à 150

**NB : Direct Market et Ma Boutique Fermière n'ont pas répondu à cette question**

## Un panorama différent si l'on observe les vendeurs *actifs*

Q. Combien y a-t-il de vendeurs (producteurs, collectifs, etc.) actifs ? N = 29



*Direct Market, Ma Boutique fermière et Du côté des restos n'ont pas répondu à cette question*

### Les plateformes déclarant le plus de vendeurs actifs sont :

1. **La Ruche qui dit Oui !** (60% d'actifs – 6000 sur 10.000)
2. **Agrilocal** (100% d'actifs – 4392 sur 4392)
3. **Cagette.net** (59% d'actifs – 4100 sur 7000)
4. **Locavor** (59% d'actifs – 3200 sur 5400)
5. **Agripousse** (2% d'actifs – 1000 sur 50.000)
6. **Direct Producteur** (60% d'actifs – 715 sur 1200)
7. **Panier local** (100% - 500 sur 500)
8. **Pourdebon.com** (93% - 370 sur 400)
9. **Approlocal.fr** (42% - 200 sur 480)
10. **Coopcorico** (100% - 200 sur 200)

*NB : le nombre de producteurs visiblement actifs sur les sites internet est parfois inférieur au nombre de producteurs actifs déclarés*

## 11 plateformes totalisent plus de 10.000 acheteurs référencés

Q. Combien y a-t-il d'acheteurs référencés ? N = 30

	Nombre d'acheteurs référencés
La Ruche qui dit Oui !	800000
Du Côté Des Restos	130000
Cagette.net	120000
Pourdebon.com	90000
Locavor	51500
Dynapse	50000
Socleo (ex Panier local)	40000
Agripousse	35000
Le Court Circuit	25000
Coopcorico	20000
CoopCircuits	10000
Direct Producteur	8500
Mon Petit Drive	6315
Restons en vigne	3000
Agrilocal	2558
Mes Producteurs mes Cuisiniers	2500
Cagette Violette	1500
Meloko	1500
Marché d'ici	836
Produits Locaux 74	800
Manger français	600
Produit ici	600
Foodtrack	575
Les paniers du net	500
Chez Vos Producteurs	400
Loop-market.fr	350
Approlocal.Fr	300
Esprit Fermes	250
Les marchés de territoire	250
LiveMarket	150

- La Ruche qui dit Oui! est de loin la plateforme déclarant le plus grand nombre d'acheteurs (800.000)
- Il n'existe pas de corrélation évidente entre le nombre de vendeurs actifs et le nombre d'acheteurs. Par exemple : Pourdebon.com ne déclare que 370 vendeurs actifs pour 90.000 acheteurs ; *a contrario*, Agrilocal et ses 4392 vendeurs actifs ne rapporte « que » 2558 acheteurs



## Des écarts de chiffres d'affaires très importants

Q. Quel est le chiffre d'affaires annuel ? N = 17

*Attention : il semble que certaines réponses mentionnent le chiffre d'affaires total réalisé par les utilisateurs alors que d'autres mentionnent le chiffre d'affaires de l'entreprise gestionnaire de l'outil*

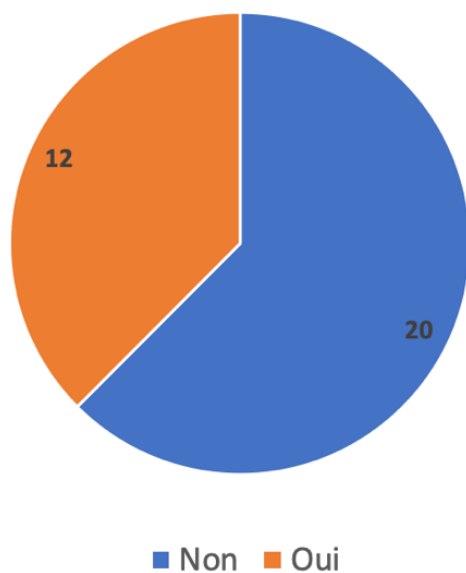
		Chiffre d'affaires
1	Panier Local	100.000.000
2	Cagette.net	18.000.000
3	Pourdebon.com	13.000.000
4	Dynapse	10.000.000
5	Agrilocal	7.000.000
6	Le Court Circuit	2.000.000
7	Approlocal.Fr	1.907.000
8	CoopCircuits	1.500.000
9	Mon Petit Drive	879.000
10	Coopcorico	800.000
11	Restons en vigne	500.000
12	Les marchés de territoire	400.000
13	Esprit Fermes	250.000
14	Manger français	200.000
15	Cagette Violette	150.000
16	Produit ici	65.000
17	Foodtrack	4.000

- Il n'y a pas de corrélation entre le chiffre d'affaires réalisé et le nombre d'acheteurs ou de vendeurs.
- Les 10 C.A les plus élevés sont majoritairement des entreprises, mais l'on trouve aussi 1 collectivité territoriale (Agrilocal) et un organisme de développement agricole (Approlocal.fr, Chambre d'agriculture des Hauts-de-France).
- Les entités ayant les C.A les plus élevés visent des types d'acheteurs finaux variés
- Les C.A les plus élevés sont réalisés par des entités à vocation nationale, à l'exception du Court-circuit (régional) et des Marchés du territoire (local)

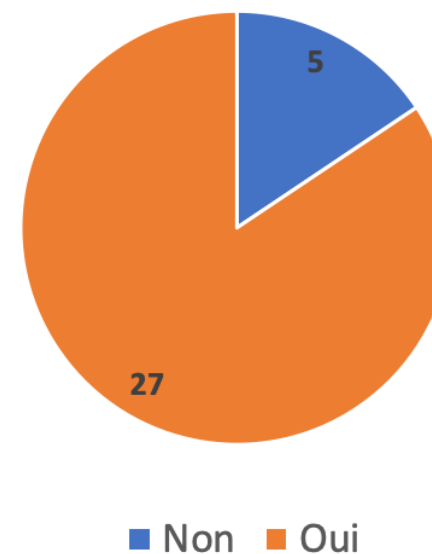
## II – Fonctionnalités de commercialisation et modes de paiement

## Les fonctionnalités relatives aux modèles de commercialisation

Q. L'outil permet-il de créer qu'un seul type de modèle de commercialisation (par exemple une Ruche, un Drive Fermier...) ? N = 32



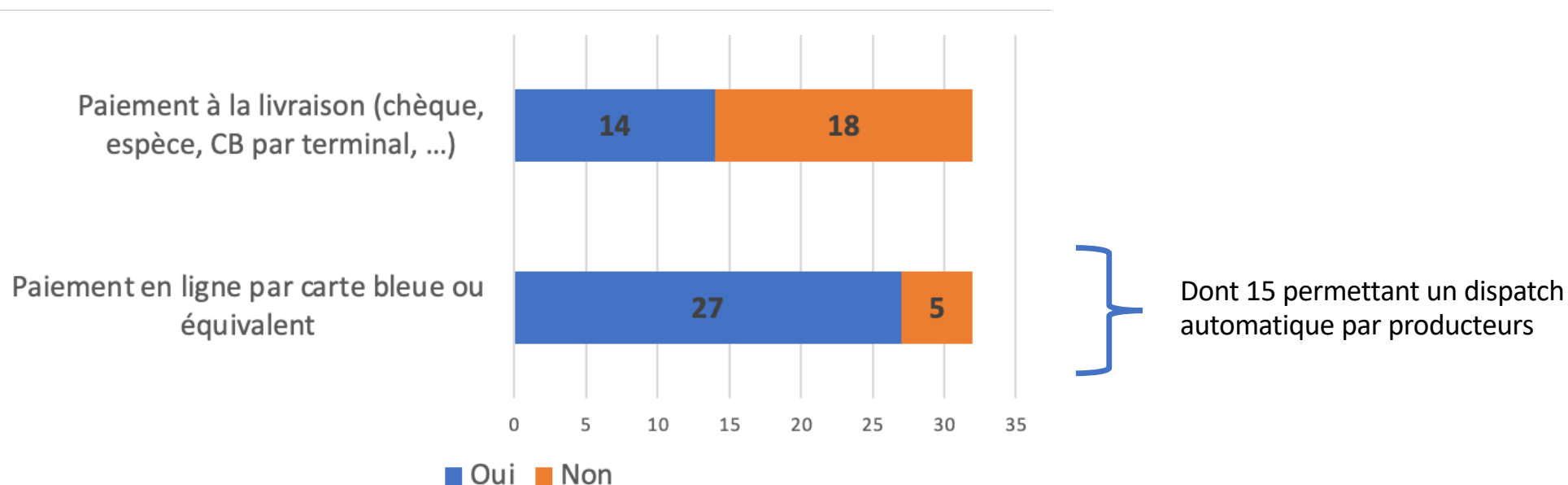
Q. L'outil permet-il la création d'espaces de vente multi-producteurs ? N = 32





## 84% acceptent le paiement en ligne, alors que le paiement à la livraison est minoritaire

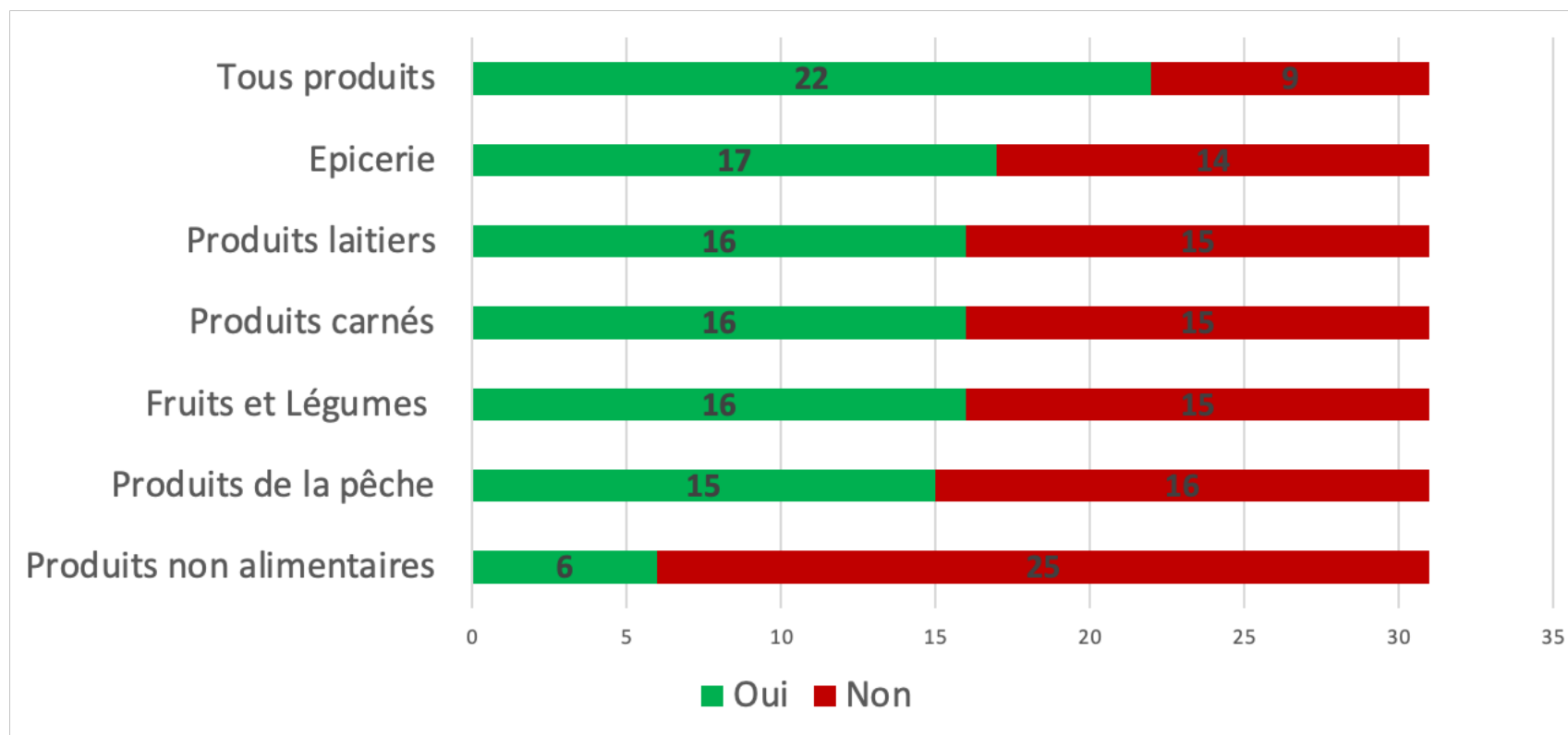
Q. Quelles sont les options de paiement que peut offrir un vendeur à ses clients ? N = 32



## III – Types de produits commercialisables

## La majorité des plateformes ne sont pas spécialisées dans un seul type de produit

Q. Quels sont les types de produits commercialisables ? N = 31

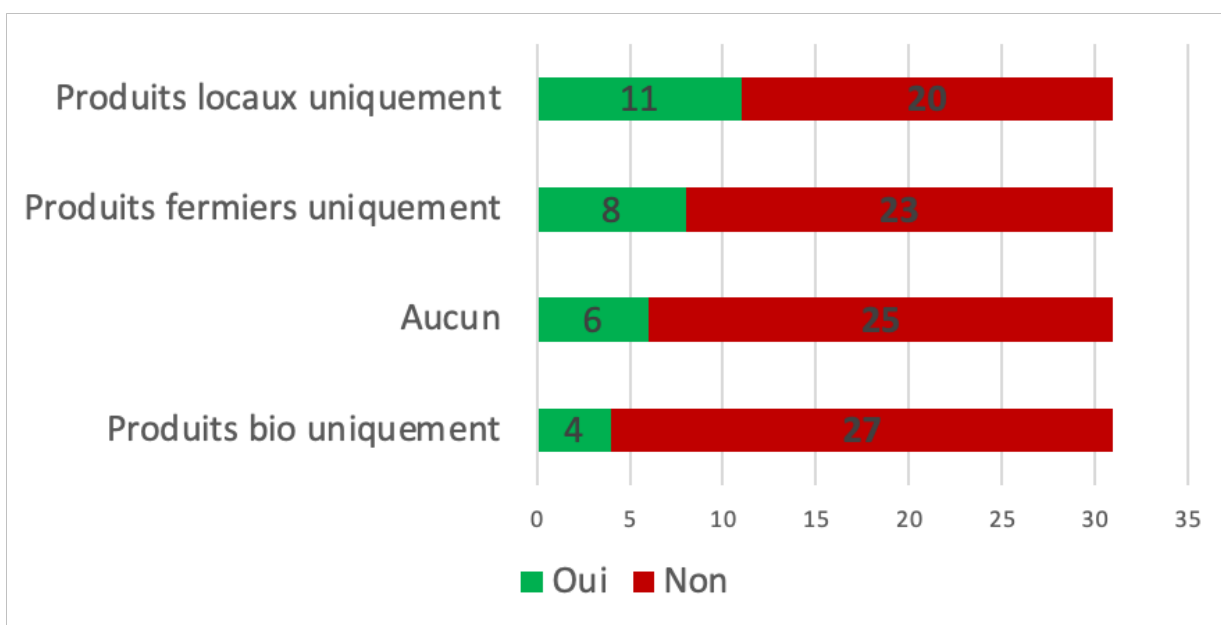


NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question



## Une variété de critères imposés aux produits

Q. Quels sont les critères imposés ? N = 31



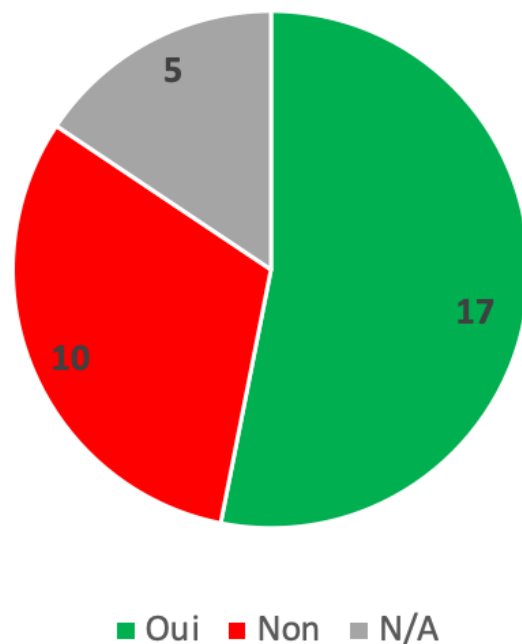
A noter que 18 personnes ont répondu à la question ouverte « Autre », en donnant des précisions variées, notamment :

- « Produits répondant à une charte » (4)
- « Produits faits en France » (2)
- « Haute qualité » (2)
- « Agriculture durable »
- « fermes à taille humaine, agroécologie »
- « Commerce équitable »

NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question

## La moitié des outils n'ont pas de charte

Q. Existe-t-il une charte ? N = 32

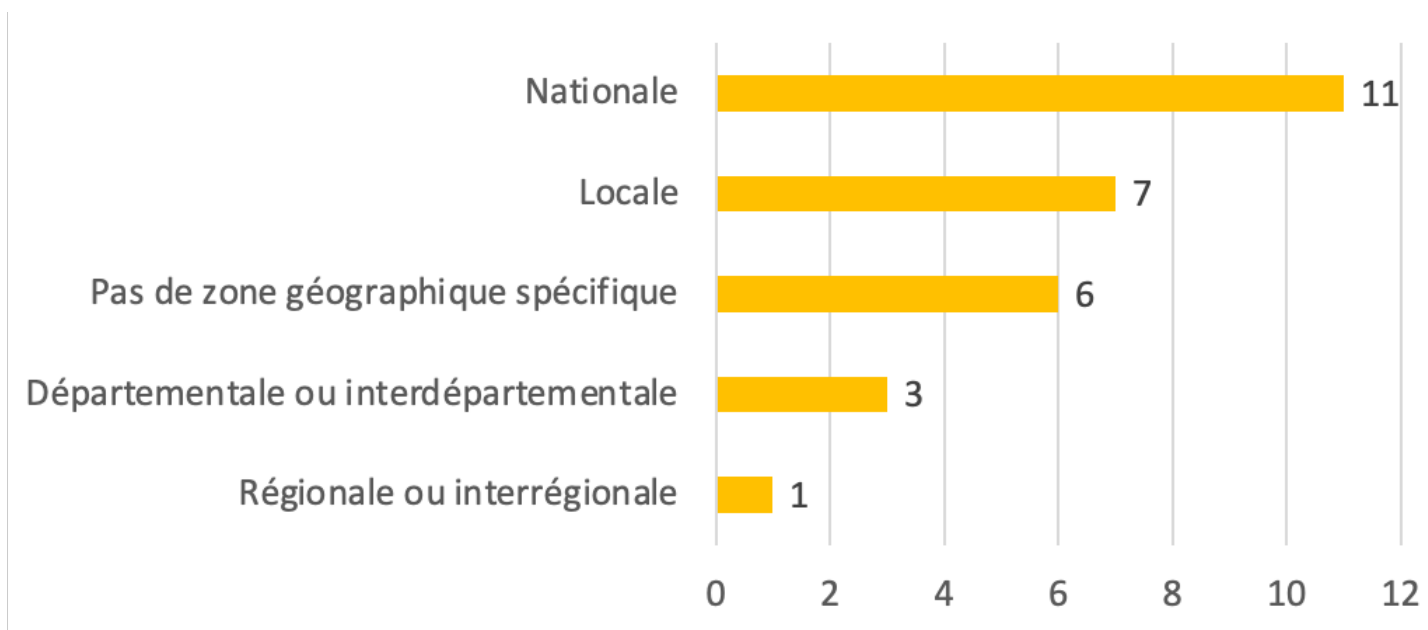


- A la question ouverte sur le contenu de la **charte**, la grande majorité des répondants rapporte **des exigences d'ordre géographique** : produits uniquement locaux, production et/ou transformation uniquement en France, producteur résidant en France.
- Plusieurs répondant font également référence au **caractère durable ou équitable**, à **des critères de transparence**, au respect de la **saisonnalité**



## Zones d'approvisionnement des vendeurs : une variété de profils

Q. Quelle est la zone d'approvisionnement des vendeurs utilisant l'outil ? N = 28



NB : Le Court Circuit, Direct Market, Restons en vigne, Meloko, et Manger français n'ont pas répondu à cette question

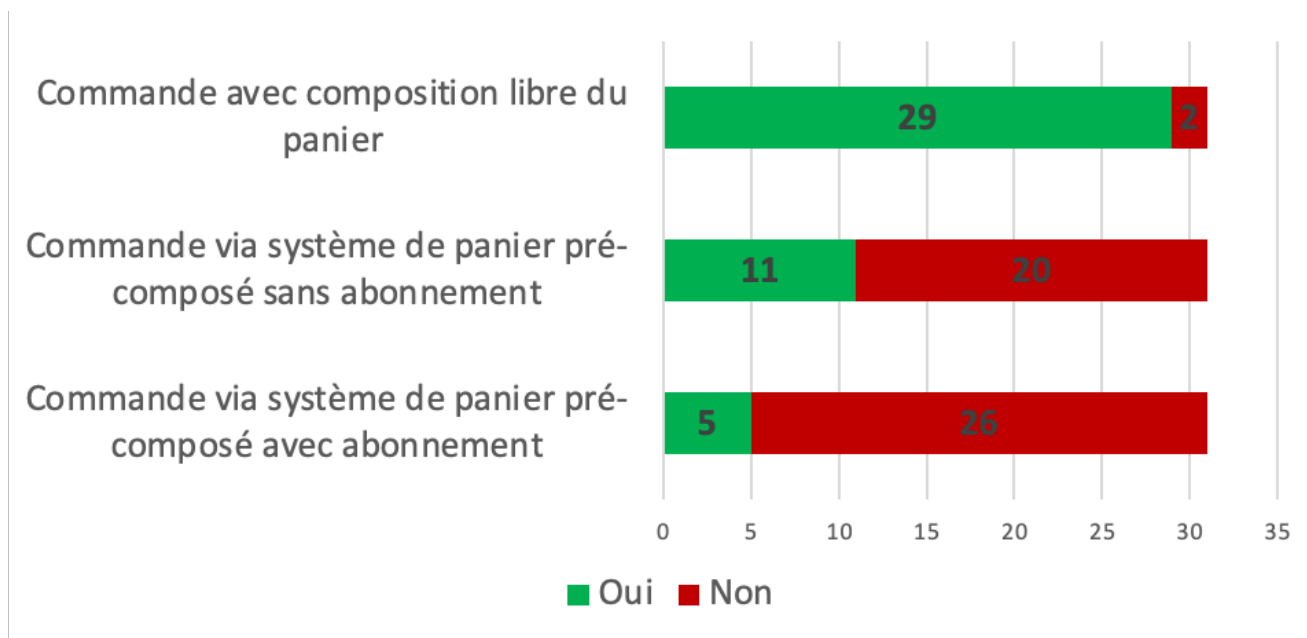


# IV – Options offertes par l'outil pour la gestion des ventes



## La composition libre du panier, système de commande largement dominant

Q. Quel système de commande l'outil permet-il ? N = 31



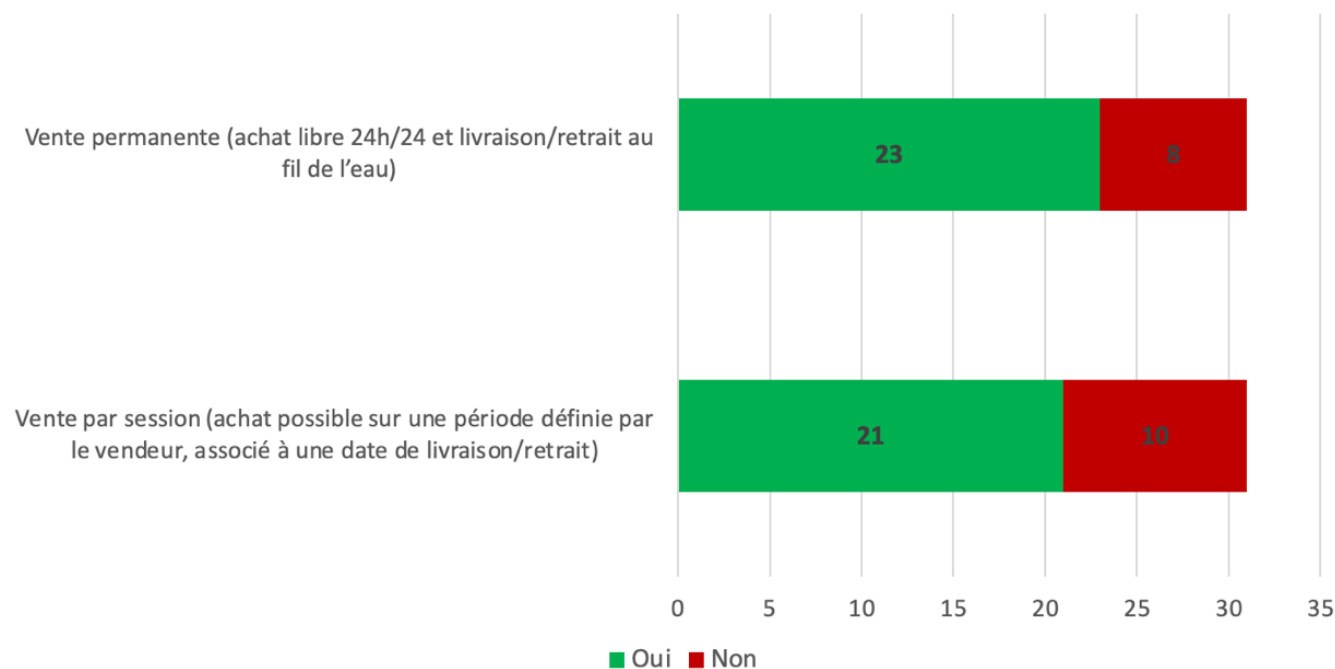
**Seuls 5 outils permettent un système de panier pré-composé avec abonnement :**

- Panier Local
- Produits Locaux 74
- Dynapse
- Ma Boutique Fermière
- CoopCircuits

*NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question*

## Vente permanente / vente par session : deux modèles rencontrant un égal succès

Q. Quelles modalités de vente l'outil propose-t-il ? N = 31



### 14 outils proposent les 2 modalités :

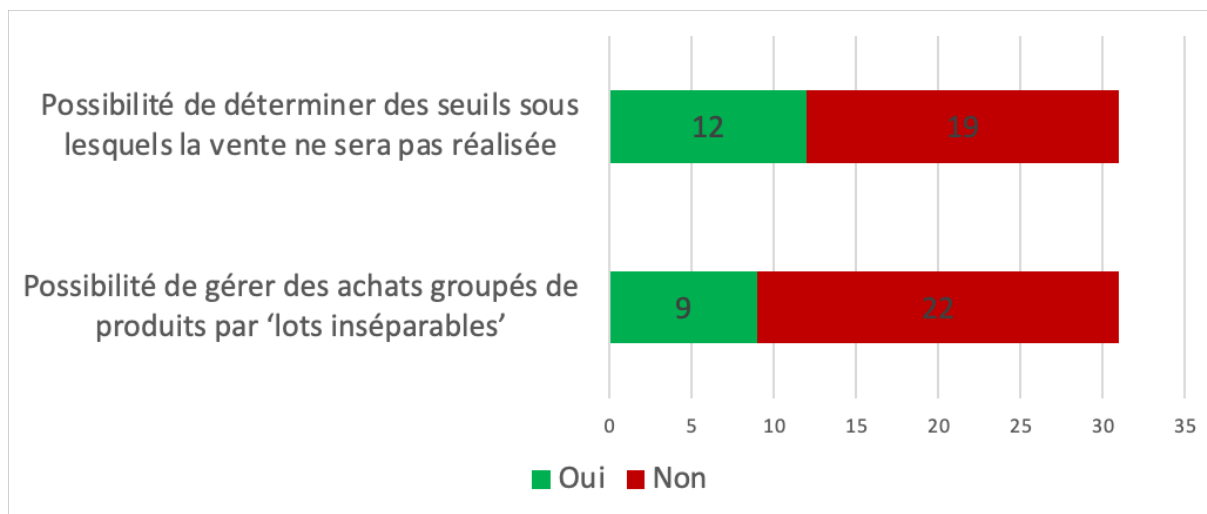
- Agripousse
- CoopCircuits
- Dynapse
- Esprit Fermes
- Locavor
- Loop-market.fr
- Ma Boutique Fermière
- Marché d'ici
- Mes Producteurs mes Cuisiniers
- Mon Petit Drive
- Pourdebon.com
- Produits Locaux 74
- Restons en vigne
- Socleo (ex Panier local)

NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question



## Les autres fonctionnalités proposées par les outils

Q. Quelles autres fonctionnalités de vente l'outil propose-t-il ? N = 31

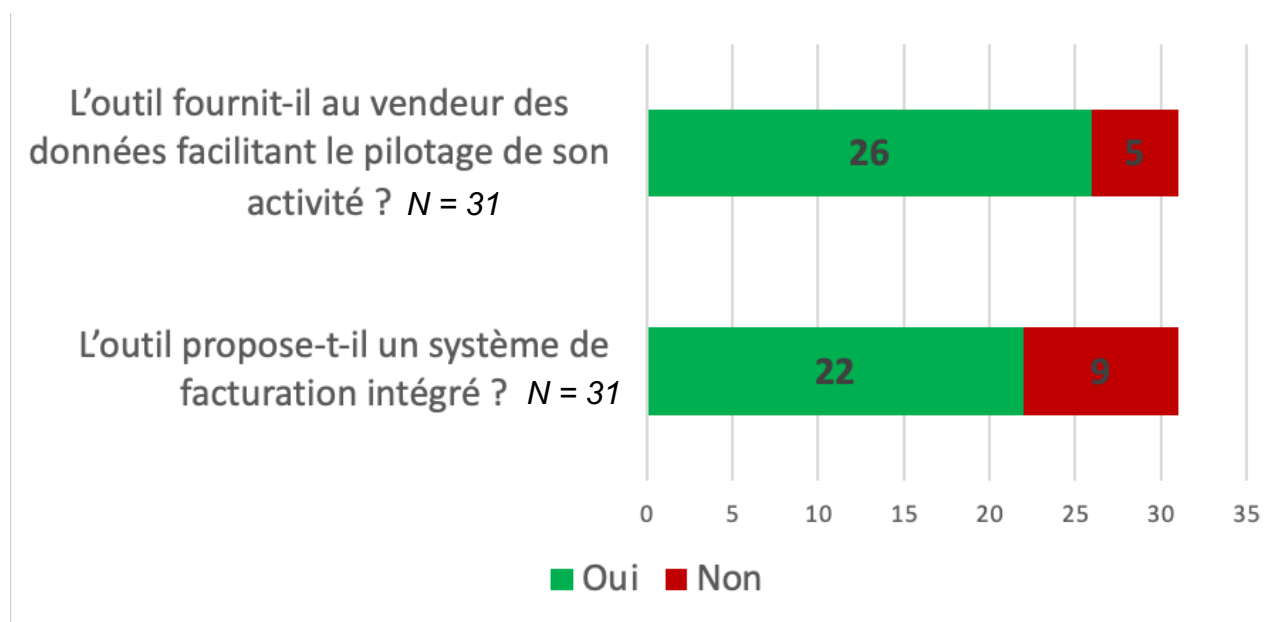


NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question

### Autres :

- Gestion des catalogues, stocks, orga de différents points de distribution, récap des commandes, messagerie, ... (Cagette)
- Gérer un stock par produit (Produit Ici)
- Possibilité de gérer les 'lots inséparables' mais pas en achats groupés (Les marchés de territoire)
- Gestion d'un stock, sur une période avec date de clôture automatique (CoopCorico)
- Commande récurrente, un acheteur peut définir un panier qui se répète automatiquement toutes les semaines (CoopCircuits)
- Prévente, dépôt-vente, fidélisation, points relais, livraison particuliers ou entreprise... (Locavor)
- Restriction du nombre de commandes par créneau ou plage horaire, Rationnement des quantités vendues par commande, Stock planifié pour des dates précises à venir, Temporisation des inscriptions de nouveaux clients (liste d'attente) (Ma Boutique Fermière)

## Deux fonctionnalités largement répandues : la fourniture de données aidant au pilotage de l'activité et les systèmes de facturation intégrés



NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question

*Le détail des fonctionnalités de gestion proposés par les outils (question ouverte) figure en annexe 2*

## Les intégrations possibles avec d'autres logiciels - 1

- Les intégrations avec les logiciels de mailing et de facturations sont les plus courantes, mais une grande diversité d'intégrations sont possibles, notamment sur demande des clients

*Q. Quelles sont les intégrations possibles avec d'autres logiciels ?*

<b>Agrilocal</b>	2 API développés pour interfaçage avec des logiciels de gestion de stock et logiciel de facturation via Chorus
<b>Approlocal.Fr</b>	Divers connecteurs ont déjà été développés à la fois pour des fournisseurs ayant leur propre outil de gestion de commandes/stocks (Socleo, ex Panier local) ou avec des outils de GPAO d'acheteurs publics (adoria, easilys, webgerest). Ceci permet aux opérateurs d'éviter les doubles saisies. Un connecteur a également été développé avec Chorus pro pour la gestion des factures.
<b>Cagette Violette</b>	Emailing (mailchimp)
<b>CoopCircuits</b>	Intégration possible avec des outils d'emailing type Mailchimp et certains logiciels de facturation. Réflexion en cours pour l'intégration avec un logiciel de caisse.
<b>Direct Producteur</b>	Développement d'intégration en cours avec la suite Isagri. Imports/exports de catalogue produits avec différentes plateformes.
<b>Dynapse</b>	Intégration possible avec des outils de gestion de caisse et d'outils comptables.
<b>Esprit Fermes</b>	Déjà effectué avec la plateforme Miraki En cours avec un logiciel logistique ; en cours avec les outils de marketing automation
<b>Foodtrack</b>	Aucune pour le moment, mais à réfléchir par la suite. Tout est possible. Mais possibilité d'envoi d'emails massifs aux clients qui ont déjà acheté des produits par exemple. Et possibilité de facturation direct sur notre site pour éviter d'utiliser un autre logiciel.

## Les intégrations possibles avec d'autres logiciels - 2

Q. Quelles sont les intégrations possibles avec d'autres logiciels ?

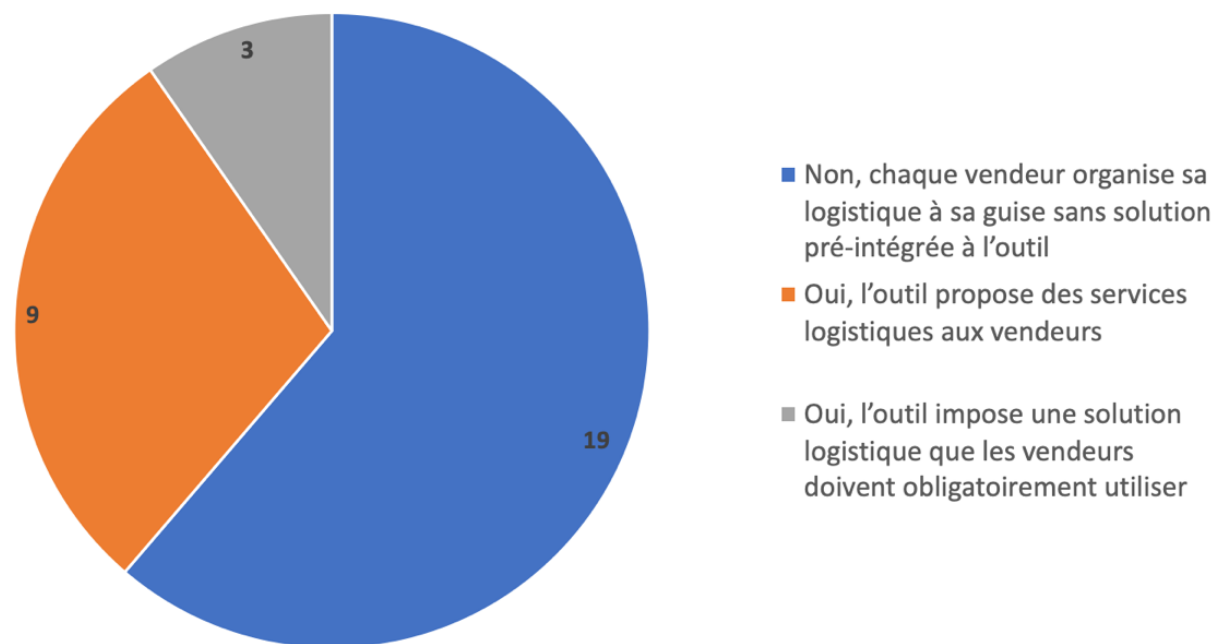
Les paniers du net	Logiciel pour blog, animation et agenda des associations, emailing..
<b>LiveMarket</b>	<p>La solution a été développée en natif. Nous proposons donc des intégrations personnalisées avec tous les outils de gestion des stocks ou de commande si un client le souhaite.</p> <p>Chaque demande est étudiée en fonction du besoin de l'utilisateur et une réponse personnalisée lui est fournie.</p>
<b>Locavor</b>	Export comptable
<b>Ma Boutique Fermière</b>	Toute intégration pour tout logiciel (comptabilité, caisse, facturation, e-mailing, etc.), grâce à des exports au format CSV ou texte déjà disponibles ou créés gratuitement à la demande pour chacun de nos clients.
<b>Manger français</b>	CRM / ERP - Modules de transporteurs - API Emailing
<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	Solution logistique par exemple, mais tout est possible il suffit de développer.
<b>Mon Petit Drive</b>	<p>Intégration libre, sur devis</p> <p>NB: La solution Mon Petit Drive est une solution clé en main développée par la société 42stores, editrice de logiciel e-commerce. Nous pouvons assurer la connexion entre un site et un logiciel de gestion ou tout autre logiciel externe. Cette prestation fait l'objet d'une étude et de développements complémentaires.</p>
<b>Pourdebon.com</b>	Possibilité de connecter sa boutique Pourdebon avec Prestashop ou Magento
<b>Produits Locaux 74</b>	Email
<b>Socleo (ex Panier Local)</b>	<p>EDI : orders et invoice Edifact</p> <p>connecteur open source circuit ouvert <a href="https://www.circuitouvert.fr">https://www.circuitouvert.fr</a></p> <p>DataFoodConsortium</p> <p>Support de tous les TPE bancaire, paypal, stripe, gocardless</p> <p>Transporteurs Promus, STEF, Olvo, etc.</p> <p>ERP Progial, Prodimag</p> <p>Tous logiciels de compta : Isacompta, ciel, ebp, quadra, sage, pomo, talentia, etc.</p>



# V – Options offertes par l'outil pour la logistique

## Plus de la moitié des outils laissent les vendeurs organiser la logistique à leur guise, sans solution pré-intégrée à l'outil

Q. L'outil intègre-t-il un service logistique pour les vendeurs ? N = 31



NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question

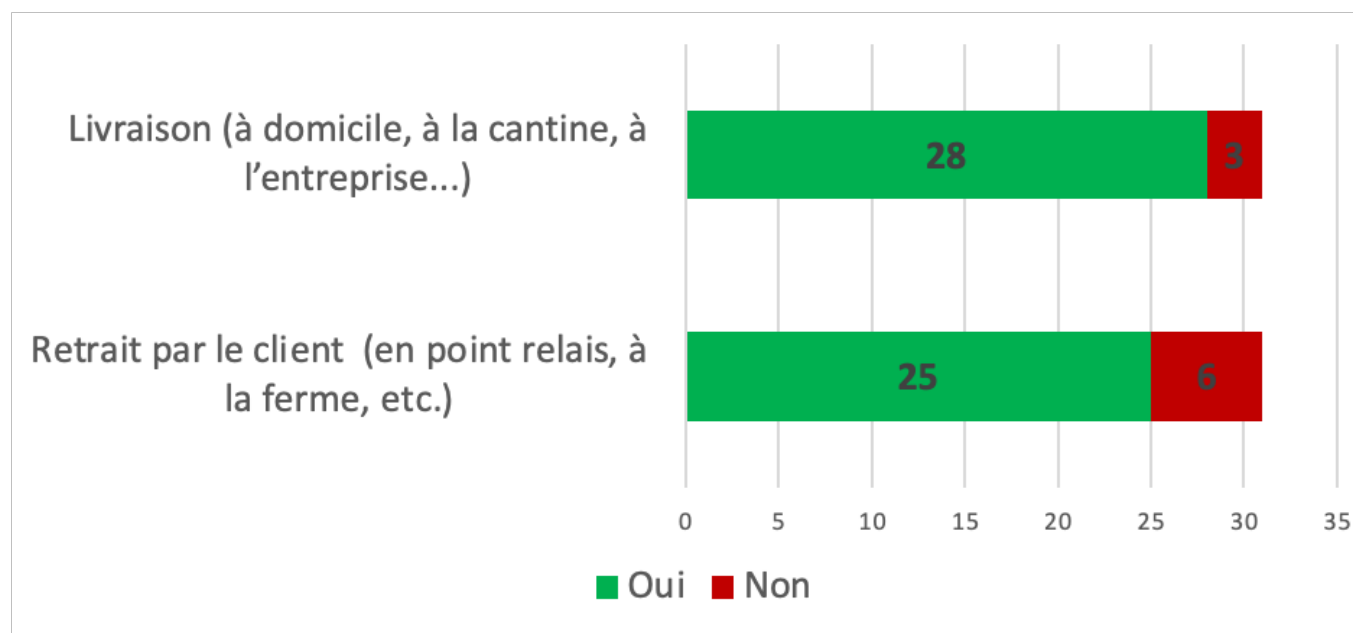
## Les solutions logistiques utilisées : sur les 9 répondants à cette question, 5 mentionnent Chronopost Food

Q. Quelles sont ces solutions logistiques ? (question ouverte) N = 9

<b>Cagette Violette</b>	Drive : bons de préparation des commandes gérés dans l'outil
<b>Coopcorico</b>	Nous utilisons Chronopost Food pour le frais et sec en livraison à domicile et DPD en point relais pour le sec uniquement.
<b>LiveMarket</b>	L'outil dispose d'un partenariat privilégié avec Chronopost food pour faciliter l'envoi des produits D'autres partenariats logistiques sont aussi en cours d'intégration afin d'optimiser la chaine logistique (Stef, JetFreeze, EcoloTrans...)
<b>Marché d'ici</b>	Nous avons négocié des contrats avec Mondial Relay, DPD et Chronopost Food. Les vendeurs peuvent utiliser ces contrats à leurs guise mais ils peuvent également intégrer la solution de transport de leurs choix.
<b>Meloko</b>	Les producteurs livrent Méloko et Méloko gère les livraisons en direct.
<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	via commerce sédentaire 'dans les restaurants, , point de livraison chez des producteurs, et autres solutions en développement
<b>Mon Petit Drive</b>	Module de livraison adapté en fonction des besoins du vendeur : - règles de livraison (zones géographique et prix) établies par le vendeur qui organise lui-même ses livraisons - règles de livraison d'un prestataire (intégration des règles qui sont propres au prestataire) : Chronofresh, Chronopost food ou autre prestataire  Nous accompagnons le vendeur dans l'installation et le paramétrage de son module de livraison
<b>Pourdebon.com</b>	ChronopostFood (Chronopost est actionnaire de Pourdebon)
<b>Produit ici</b>	Nous mettons à dispositions l'offre Chronopost Food sur les bases de notre contrat (frais et sec) pour les producteurs qui souhaitent faire de la livraison.

## Livraison et retrait : deux modalités de distribution largement offertes par les outils

Q. Quelles modalités de distribution des produits l'outil offre-t-il ? N = 31

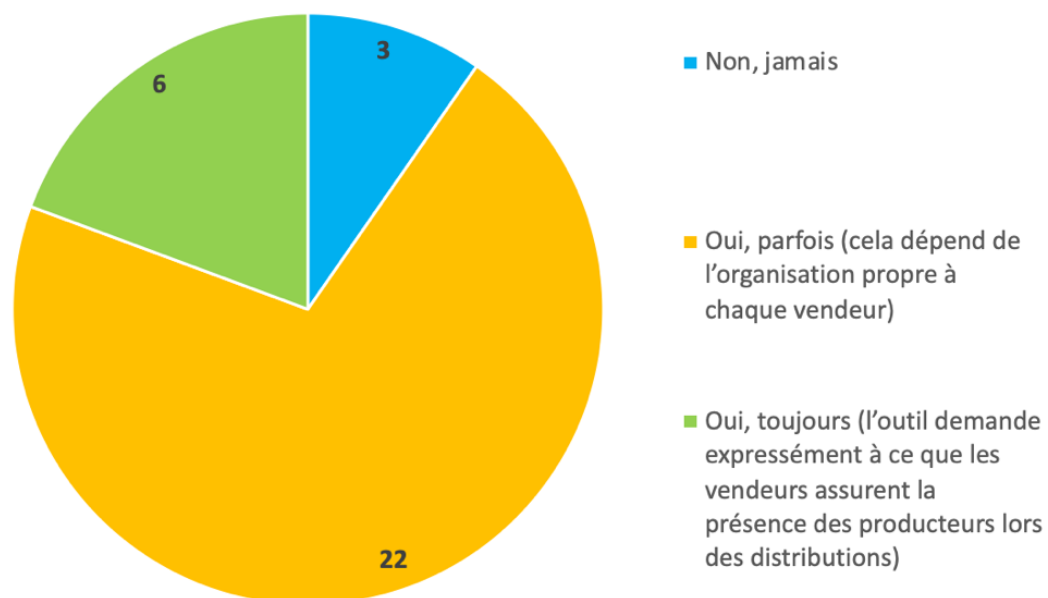


NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question



## Les contacts entre producteurs et consommateurs

Q. Y a-t-il un contact entre consommateurs et producteurs au moment de la remise des produits ? N = 31



Voir en annexe 3 les réponses à la question :  
« Avez-vous d'autres éléments à préciser sur la dimension logistique ? »

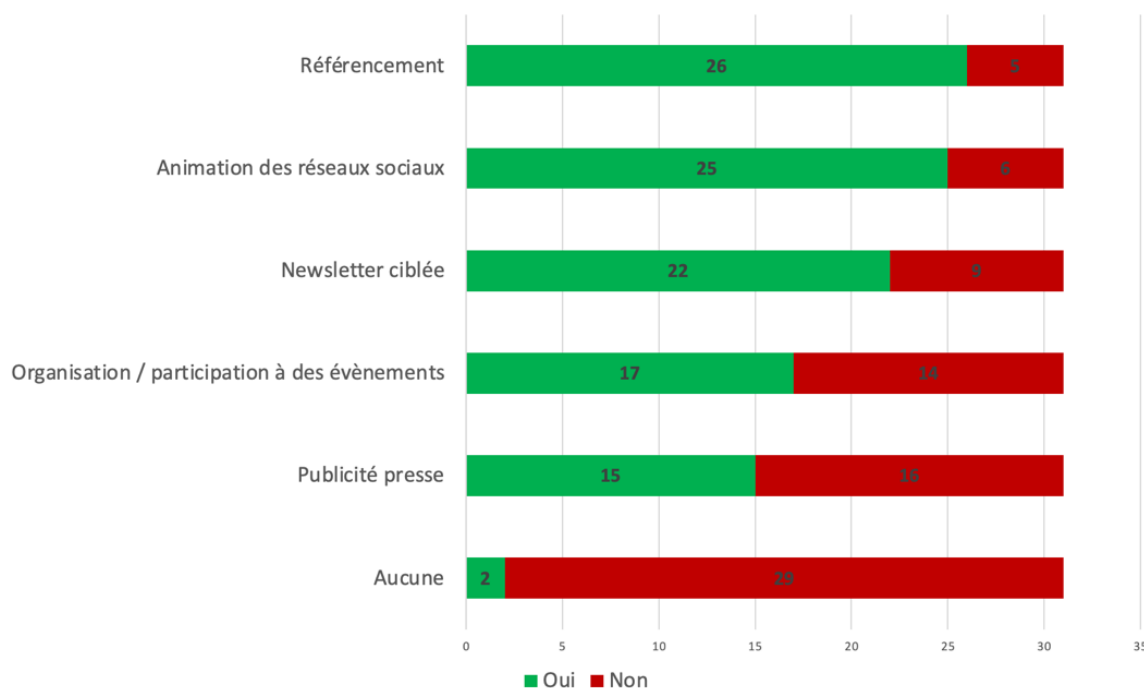
NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question

## VI – Options offertes par l'outil pour le marketing et la communication



## Une diversité de canaux de communication

Q. Quelles actions de communication sont mises en place pour attirer des clients vers les vendeurs ? N = 31



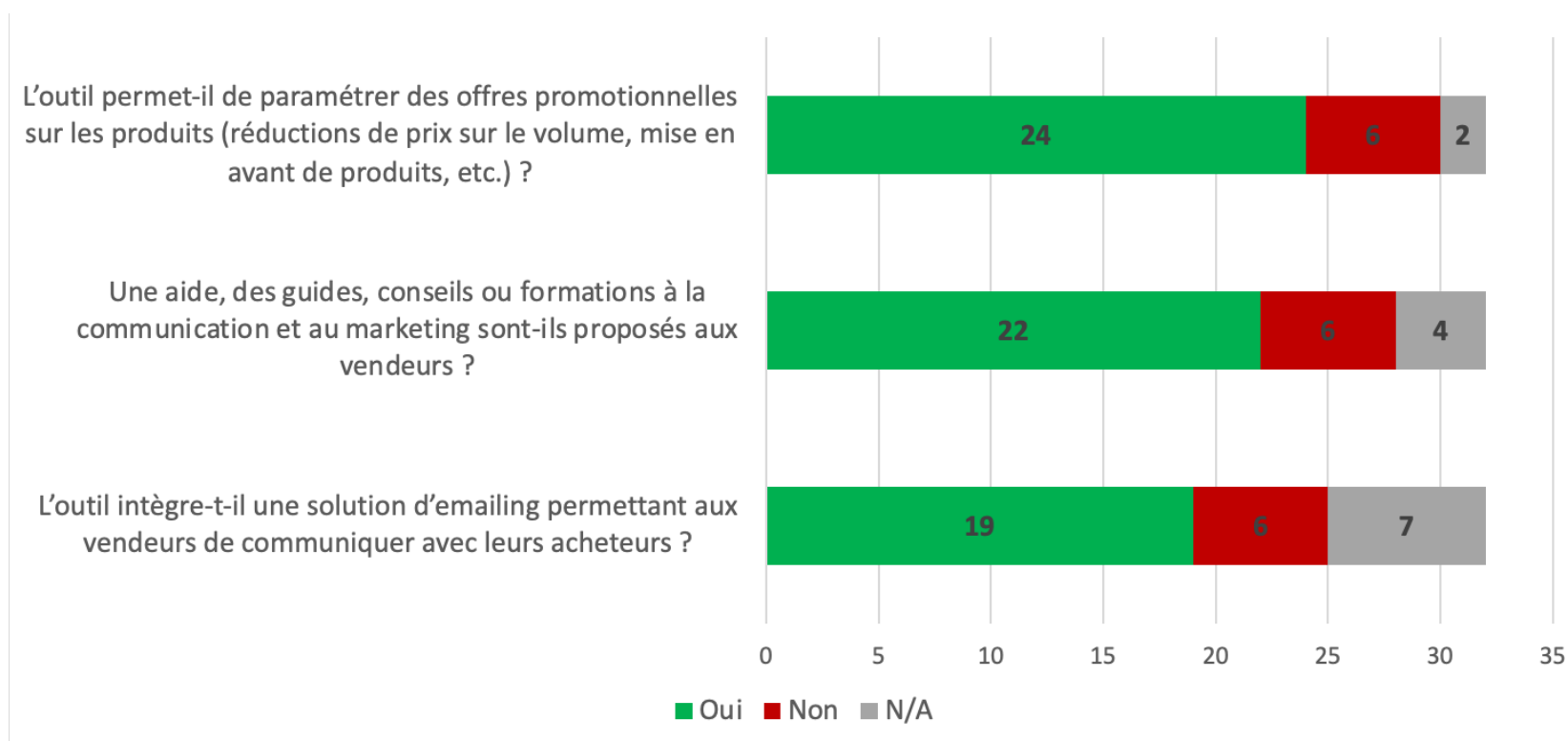
NB : Direct Market n'a pas répondu à cette question

### Autres :

- Collaboration avec petit commerce sédentaire (Mes Producteurs mes Cuisiniers)
- Création et impression de flyers à destination de vos clients (Ma Boutique Fermière)
- Kit de communication fourni : flyers, affiches, vitrophanie.... les sites sont par ailleurs optimisés pour le référencement (Mon Petit Drive)
- Magasin en marque propre (Esprit Fermes)
- Nous allons mettre en place la publicité presse et réfléchir pour la participation à des événements (Foodtrack)
- On offre des flyers (Pourdebon.com)
- Semaines nationales Agrilocal (Agrilocal)

## Quelques autres fonctionnalités...

N = 32





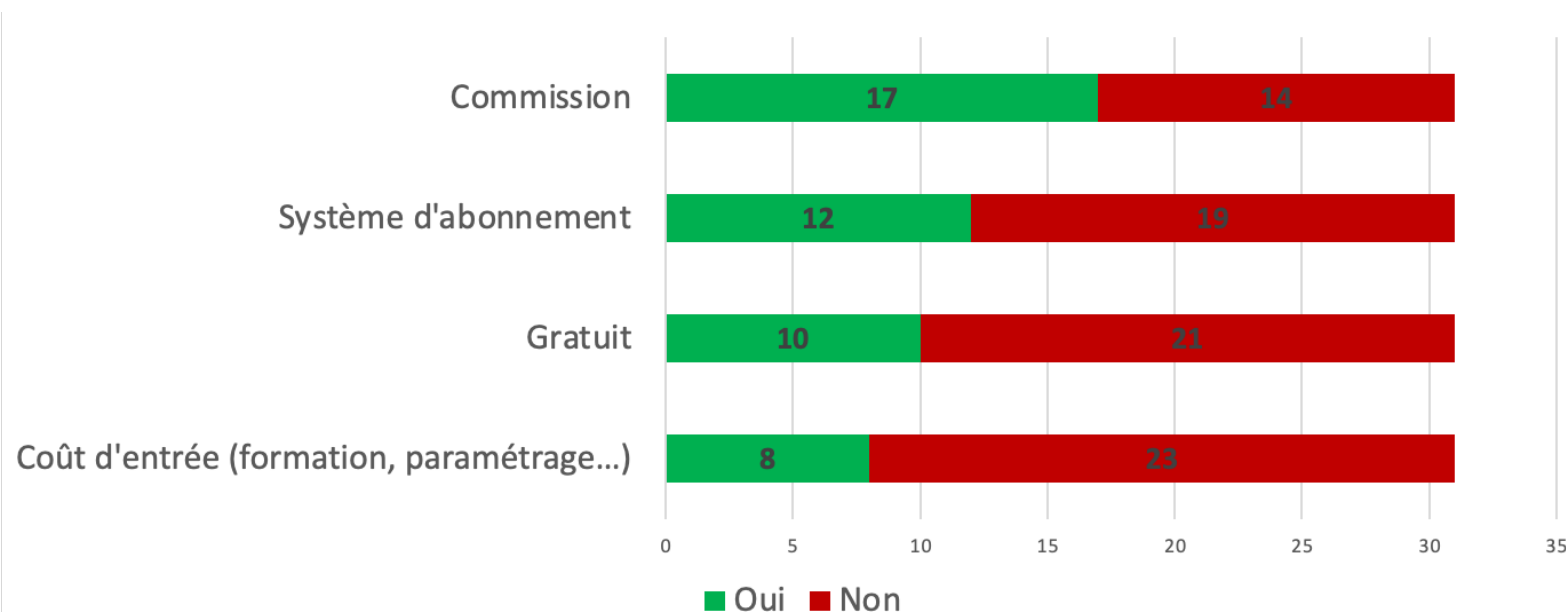
# VII – Coûts et modalités tarifaires de l'outil



## La commission, modalité tarifaire la plus répandue

- 13 outils proposent plusieurs modalités tarifaires

Q. Quelles sont les modalités tarifaires d'accès à l'outil ? N = 31



Le détail des  
modalités tarifaires  
figure en annexe 4

*NB : au regard des précisions apportées dans les réponses ouvertes, seuls 4 outils proposent une gratuité totale – les autres appliquant une forme de commission ou de droit d'entrée, même minime*

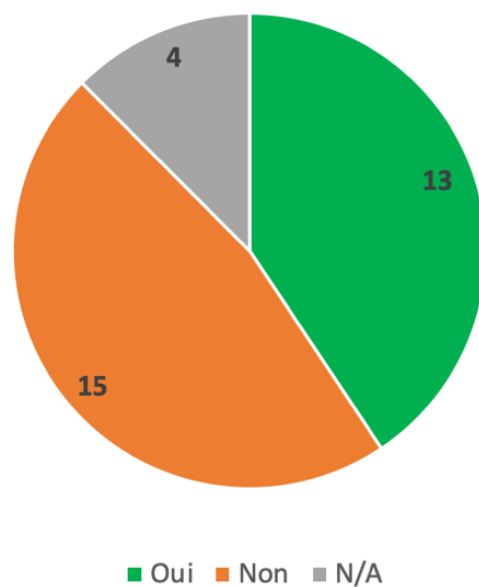


# VIII – Gouvernance et propriétés de l'outil



## 13 outils impliquent les utilisateurs dans leur gouvernance

Q. Les utilisateurs sont-ils impliqués dans la gouvernance de l'outil ? N = 32



Les 13 outils déclarant impliquer les utilisateurs dans leur gouvernance :

- Cagette.net
- Coopcorico
- Foodtrack
- Le Court Circuit
- Les paniers du net
- LiveMarket
- Ma Boutique Fermière
- Manger français
- Meloko
- Mes Producteurs mes Cuisiniers
- CoopCircuits
- Socleo (ex Panier local)
- Produit ici



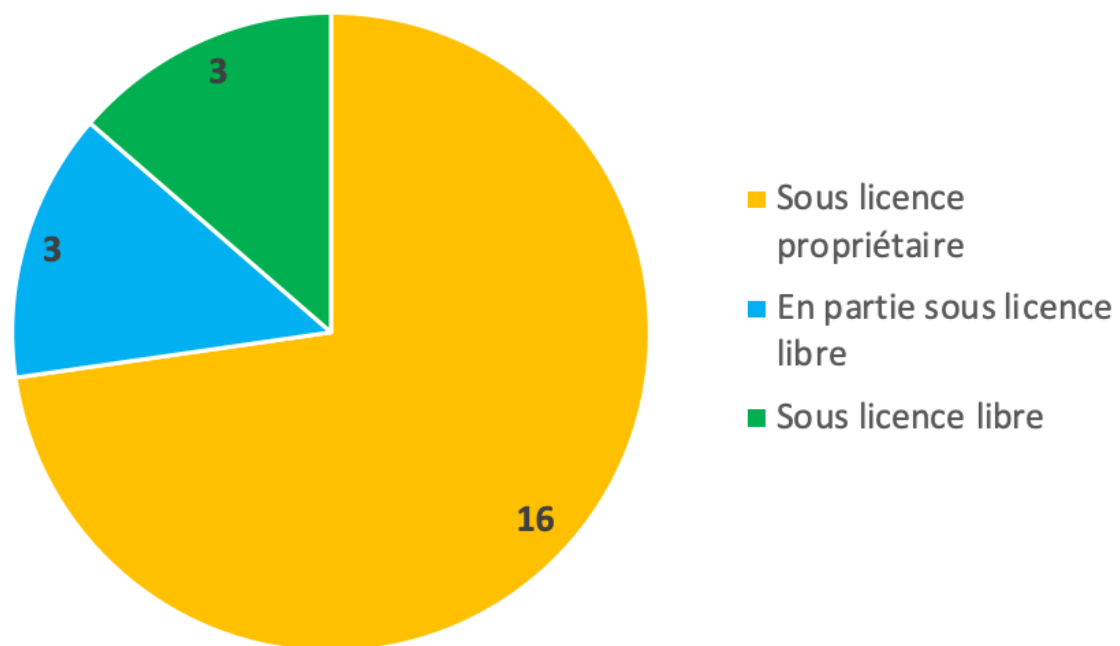
## 10 outils ont détaillé les modalités d'implication des parties prenantes à la gouvernance

*Q. Veuillez préciser les modalités d'implication des producteurs, vendeurs, consommateurs ou autres parties prenantes dans la gouvernance :*

<b>Cagette.net</b>	Nous sollicitons nos utilisateurs afin de définir la roadmap de développement avec eux.
<b>CoopCircuits</b>	Producteurs, vendeurs et consommateurs sont invités s'ils le souhaitent à devenir sociétaires. Les producteurs et vendeurs rejoignent le collège "utilisateurs du service" de la SCIC CoopCircuits. Les consommateurs le collège "soutiens". Les organisateurs de circuits, producteurs, et travailleurs de la SCIC peuvent rejoindre le conseil de coopération qui prend les décisions stratégiques concernant le projet. Tous les sociétaires sont informés régulièrement de l'activité de la SCIC et des sujets en réflexion / décisions prises.
<b>Coopcorico</b>	Le site appartenant aux producteurs de la Coopérative Cavac, ils ont un droit de regard sur son fonctionnement et résultat.
<b>Foodtrack</b>	Nous améliorons sans cesse la plateforme. Tous les conseils et les besoins sont bons à prendre pour apporter des améliorations.
<b>LiveMarket</b>	Un recueil d'expérience utilisateur est réalisée en parallèle de l'utilisation de notre solution afin de répondre au plus près aux attentes de nos membres par notre équipe de Customer Success (suivi utilisateurs). Des demandes spécifiques peuvent aussi être envoyées à support@livemarket.io
<b>Ma Boutique Fermière</b>	Nous améliorons en permanence notre logiciel grâce aux retours d'expérience et suggestions de tous nos clients.
<b>Manger français</b>	Nous les faisons participer à la spécification des options à développer.
<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	Discussion permanente avec un groupe de producteurs "pionnier".
<b>Produit ici</b>	Au sein de la coopérative, les administrateurs interviennent sur la pertinence de l'outil et les producteurs nous font part des évolutions nécessaires pour leurs ventes et des retours des consommateurs au niveau des réservations. L'outil étant développé en interne au sein de la coopérative, nous sommes indépendants et donc très agiles.
<b>Socleo (ex Panier local)</b>	L'abonnement inclut la maintenance évolutive qui inclut - la prise en compte sans frais des demandes d'évolution d'intérêt général - la mise à disposition sans frais des nouvelles évolutions La feuille de route est partagée, et les mises à jour sont communiquées aux interlocuteurs

## Une majorité d'outils sous licence propriétaire

Q. Le logiciel est-il entièrement sous licence libre, en partie, ou pas du tout ? N = 22



# ANNEXES

# Annexe 1

## Description synthétique des outils



## Annexe 1 – Description synthétique des outils (1)

Q. Pouvez-vous donner une description synthétique de l'outil ?

<b>Agrilocal</b>	Plate-forme internet d'achat de produits locaux pour la restauration collective, qui met directement en relation les acheteurs publics (collèges, écoles primaires, maisons de retraite, lycées, etc.) et les fournisseurs locaux, sans intermédiaire et dans un respect rigoureux des règles de la commande publique.
<b>Agripousse</b>	<p>La SAS MON AGRI MARCHE (AGRIPOUSSE) est une start-up française qui a pour objectifs d'améliorer la qualité de vie de ses utilisateurs, d'aider les petits producteurs français, de lutter contre le gaspillage alimentaire et de s'inscrire dans une logique d'améliorations nécessaires :</p> <p>Economique - Amélioration des revenus</p> <p>Sociale - Mise en réseau</p> <p>Territoriale - Circuits courts</p> <p>Environnementale - Dépenses d'énergie fossile moindres</p> <p>"Nous mettons à votre disposition 2 plateformes pour vendre vos produits et ainsi maximiser vos ventes :</p> <p>► Agripousse.pro est une plateforme de mise en relation entre les producteurs et les acheteurs alimentaires. Il vous suffit de créer votre compte et de mettre en ligne les produits que vous voulez vendre ou rechercher.</p> <p>► Agripousse.com est une plateforme de mise en vente directe entre les producteurs et agriculteurs Français et les consommateurs particuliers. C'est la définition même d'Agripousse aider les producteurs à faire découvrir les bons produits de leurs régions.</p> <p>Achetez ou vendez tous les produits alimentaires solides et liquides sur agripousse.pro et agripousse.com car l'ère du circuit court est arrivée ! "</p>
<b>Approlocal.Fr</b>	Approlocal est un site de commandes en ligne pour promouvoir les circuits-courts et de proximité en Restauration Hors Domicile. Il met en relation des chefs de cuisine et des fournisseurs locaux. L'outil a été créé par les Chambres d'agriculture des Hauts-de-France mais il est également déployé sur le territoire du Loiret.
<b>Cagette Violette</b>	Cagette Violette est une plateforme de vente en ligne permettant aux consommateurs de faire leurs courses en drive auprès des producteurs locaux.

## Annexe 1 – Description synthétique des outils (2)

Q. Pouvez-vous donner une description synthétique de l'outil ?

<b>Cagette.net</b>	Cagette.net est une plateforme web qui permet aux producteurs d'organiser leurs prises de commandes en ligne sans commission sur les ventes. Ils organisent librement des points de distribution sur le principe de la pré-commande. Les producteurs peuvent également s'appuyer sur un réseau d'initiatives citoyennes.
<b>Chez Vos Producteurs</b>	Vente directe de produits fermiers du producteur au consommateur
<b>CoopCircuits</b>	Place de marché basée sur le logiciel open source Open Food Network, qui permet à des producteurs, collectifs de producteurs, etc. de gérer leur commercialisation en circuits courts. L'outil est porté en France par la coopérative CoopCircuits, que les organisateurs de circuits courts sont invités à rejoindre. Il permet de créer des boutiques en ligne dont le paramétrage peut s'adapter à tout type de circuit court (vente directe, vente groupée, groupement d'achat, etc.), et de gérer efficacement la préparation des commandes.
<b>Coopcorico</b>	CoopCorico est site de vente en ligne de produits issus des producteurs de la Coopérative (Cavac) mais aussi de producteurs issus des régions des Pays de Loire et Poitou-Charentes. Vous y trouvez des produits frais et des produits secs, qui sont livrés dans toute la France à domicile ou en point relais. Des produits de qualité, avec de nombreux Label et du Bio et des produits de prosecteur. Vous composez votre colis comme vous le souhaitez (+ de 1000 produits), vous choisissez la date de livraison, le lieu et il ne vous reste ensuite plus qu'à les déguster...
<b>Direct Producteur</b>	Direct Producteur est un outil gratuit qui offre au producteur la possibilité de créer sa page de vente très facilement et tout en gardant son indépendance face aux marketplaces ou au revendeurs e-commerce : il est intégralement libre de sa grille tarifaire et de ses conditions de livraison et peut ajouter et gérer ses produits sans frais et sans aucune limitation. Plus simple qu'un wordpress ou un wix, en contrôle complet de sa commercialisation et de sa base client qui lui est propriétaire, le producteur applique ses propres conditions générales de vente et se charge lui-même de l'expédition. Notre équipe conseille, assiste, aide à l'envoi de newsletters par exemple si le producteur ne le fait pas déjà.
<b>Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs</b>	Un réseau exclusif d'approvisionnement dédié aux restaurateurs indépendants qui leur ouvre un accès à des producteurs locaux sélectionnés en fonction de leur démarche et de leur positionnement (labels, Bleu Blanc Coeur, bio, circuits courts, etc.)
<b>Dynapse</b>	DYNAPSE propose des outils e-commerce (individuels ou collectifs) à la marque des producteurs.
<b>Esprit Fermes</b>	Plateforme e-commerce
<b>Foodtrack</b>	Logiciel en ligne pour vendre/acheter des produits locaux / plateforme pour améliorer la transparence sur la nourriture
<b>La Ruche qui dit Oui !</b>	La Ruche qui dit Oui ! est une plateforme web de mise en relation entre producteurs locaux et consommateurs.

## Annexe 1 – Description synthétique des outils (3)

Q. Pouvez-vous donner une description synthétique de l'outil ?

<b>Le Court Circuit</b>	<p>LeCourtCircuit.fr vous permet de faire toutes vos courses en ligne en direct des producteurs &amp; artisans de la région : <a href="https://lecourtccircuit.fr">https://lecourtccircuit.fr</a></p> <p>Le fonctionnement est simple : vous choisissez le point de retrait le plus proche de chez vous, vous composez librement votre commande (pas d'abonnement ni de panier imposé), vous payez en ligne et ne reste plus qu'à...venir récupérer votre commande de produits locaux !</p> <p>LeCourtCircuit.fr, c'est une solution juste et transparente. Juste, puisque ce sont les producteurs &amp; artisans qui fixent librement leurs prix. Transparente, puisque vous savez qui est derrière vos produits et précisément, qui gagne quoi.</p>
<b>Les marchés de territoire</b>	<p>Un marché de territoire est une plateforme de ventes localisées (autrement appelée plateforme numérique, collaborative et transactionnelle ou « marketplace ») qui vise à faciliter la mise en relation entre producteurs agricoles et acheteurs locaux et multiplier les échanges commerciaux.</p> <p>Il est en général commanditée par un partenaire privé ou public (collectivité locale, groupement d'acheteurs ou de producteurs, réseau d'établissements de restauration ou de distribution, association...)</p> <p>Sur un marché de territoire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les producteurs créent leur boutique en renseignant leur profil, leur catalogue de produit, leur prix ET leur conditions de livraison en direct.</li> <li>- Les acheteurs se connectent pour avoir accès à leur marché en trouvant les producteurs en capacité de les livrer selon leur adresse de livraison. Ils passent commande et l'échange s'amorce.</li> <li>- Toutes les étapes de la relation commerciale en circuit court entre producteurs et professionnels y sont intégrées et fluidifiées.</li> </ul> <p>Un marché de territoire n'est pas un simple annuaire. C'est un lieu d'échange, inspiré des valeurs et des liens créés par un marché traditionnel, et couplé à des outils numériques moderne.</p> <p>Le marché de territoire historique de Via Terroirs et encore le plus actif est celui de Lyon et alentours : <a href="https://lyon-et-alentours.viaterroirs.fr/">https://lyon-et-alentours.viaterroirs.fr/</a> (les données chiffrées ci-dessous sont celles de ce marché de territoire)</p>
<b>Les paniers du net</b>	<p>Désolée je manque un peu de temps, mais l'ensemble des fonctionnalités est disponible sur notre site <a href="https://www.lespaniersdunet.com/">https://www.lespaniersdunet.com/</a></p> <p>En résumé , il est destiné à des groupements de producteurs et permet pour les internautes la composition libre de produit chaque semaine, en fonction de ce qui est proposé par les producteurs. Le paiement en ligne de ces paniers.</p> <p>Côté producteur : présentation de leurs exploitations, insertion des produits gestion de stock, etc..</p> <p>Pour l'association Bon de livraison, ventilation par producteurs, états des ventes, cotisations, état pour la préparation des paniers, precommande,</p>
<b>LiveMarket</b>	<p>LiveMarket est la première solution digitale permettant aux agriculteurs de commercialiser directement leur production auprès des milliers de professionnels de la restauration en France.</p> <p>Notre mission est de favoriser les circuits courts, de permettre aux agriculteurs de regagner en autonomie et d'étendre leur potentiel de vente par rapport aux circuits de distribution traditionnels. Dans un même temps, l'optimisation de la chaîne de distribution va permettre de réduire sensiblement notre empreinte carbone tout en permettant aux professionnels de la restauration de travailler avec des ingrédients de qualité cultivés proche de chez eux.</p>

## Annexe 1 – Description synthétique des outils (4)

Q. Pouvez-vous donner une description synthétique de l'outil ?

<b>Locavor</b>	L'ambition première de locavor.fr est d'amener les consommateurs vers une agriculture et un artisanat local et de qualité. En offrant aux usagers l'assurance de connaître la provenance de leurs produits, ce projet soutient l'économie locale. Notre initiative se positionne en véritable partenaire des producteurs et artisans en limitant considérablement le nombre d'intermédiaires. En offrant de nouveaux débouchés, elle permet également de créer des emplois en accompagnant les animateurs des points de distribution.
<b>Loop-market.fr</b>	<p>Dans un contexte économique et sanitaire tendu, La Fabrique by CA, le startup studio du groupe Crédit Agricole, a lancé Loop (Loop-market.fr) en avril 2020, pour soutenir les producteurs français, dont les débouchés commerciaux étaient à l'arrêt quasi-total. L'objectif est simple : permettre aux producteurs de ne pas perdre leurs récoltes et leurs produits transformés, en les vendant en direct sur une marketplace dédiée.</p> <p>Les producteurs sont invités à créer directement un compte sur Loop-market.fr pour proposer leurs produits à la vente. Deux options sont disponibles pour que le client puisse récupérer sa commande: la livraison assurée par le producteur ou la collecte de la commande directement sur l'exploitation ou en boutique par le client. Le paiement peut s'effectuer en ligne, ou en direct auprès du producteur lors de la récupération des produits.</p> <p>Pour le client, une inscription en quelques minutes suffit pour faire de ses courses un acte militant de soutien envers les agriculteurs et les producteurs.</p> <p>Loop est un service gratuit : la plateforme et le Groupe Crédit Agricole ne tirent aucune rémunération de cette initiative solidaire.</p>
<b>Ma Boutique Fermière</b>	<p>Créez dès aujourd'hui votre propre boutique en ligne et votre Drive fermier, facilement !</p> <p>Très simple à utiliser au quotidien et conçue spécifiquement pour vous, producteur, Ma Boutique Fermière est la solution idéale pour présenter et vendre vos produits fermiers en ligne.</p> <p>Grâce à votre boutique en ligne, vos clients pourront savoir à tout moment quels sont vos produits disponibles à la vente. Ils pourront également passer commande facilement, depuis un ordinateur ou un Smartphone, sélectionner leurs préférences de retrait ou de livraison et même régler directement en ligne par carte bancaire si vous le souhaitez.</p> <p>Ma Boutique Fermière vous permet d'avoir votre propre boutique en ligne, totalement indépendante, avec votre propre adresse Internet.</p> <p>Notre offre est aussi bien adaptée aux Producteurs individuels qu'aux Groupements de producteurs (Magasins de producteurs, Points de vente collectifs, etc.).</p> <p>En constante évolution, Ma Boutique Fermière vous offre toutes les fonctionnalités essentielles pour gérer au mieux votre Drive fermier ainsi que toutes les fonctionnalités les plus évoluées, comme le Paiement en ligne avec débit différé ajustable, un module E-mailing complet ou bien encore l'Optimisation des tournées de livraison.</p>
<b>Manger français</b>	Plateforme mul-tivendeur qui référence uniquement les producteurs Français. Nous offrons la possibilité aux groupements de se réunir informatiquement pour proposer de la livraison grouper.
<b>Marché d'ici</b>	Marché d'ici est une plateforme internet de vente directe qui met en relation producteurs, artisans, fabricants de France et consommateurs autour d'un marché virtuel, identique au marché de nos villages. Marché d'ici met à disposition de nombreux produits français alimentaires et manufacturés, sans intermédiaires.



## Annexe 1 – Description synthétique des outils (5)

Q. Pouvez-vous donner une description synthétique de l'outil ?

<p><b>Meloko</b></p>	<p>Méloko vise à développer un nouveau mode de d'Alimentation et de Consommation DURABLE, c'est à dire locale, équitable, écologique et solidaire. L'objectif final est double : proposer une offre globale de produits (hygiène, entretien, alimentaire...) responsables (en circuit court, agriculture à taille humaine, bio...) et rendre cette offre accessible à tous et en particulier aux personnes dites fragiles : personnes âgées, isolement, économiquement.... Méloko donne la possibilité à tous d'obtenir en une seule commande et une seule livraison l'ensemble des produits indispensables à la vie quotidienne et exclusivement en version locale, en circuit court et / ou écologique et / ou issu du commerce équitable. La mission de Méloko est de rendre ces produits accessibles FACILEMENT ET RAPIDEMENT à tous les niveaux de notre société : de la cantine de nos enfants à la livraison à domicile pour nos grands-parents. Concrètement, nous regroupons des artisans et producteurs sur une place de marché virtuelle (<a href="http://www.meloko.fr">www.meloko.fr</a>) où ils peuvent y vendre leurs produits en circuit court directement aux consommateurs. Ils y gèrent leurs produits en toute liberté : ils fixent les prix, les disponibilités... Ils reçoivent et préparent leurs commandes et Méloko s'occupe ensuite de regrouper les produits et de faire les livraisons à domicile ou en point relais. Pour compléter les offres locales, Méloko pratique également de l'achat / revente au maximum directement chez les producteurs en circuit court afin de pouvoir proposer l'ensemble des produits de premières nécessités : produits d'hygiène, entretien, produits d'épicerie comme le riz, les pâtes...En outre, Méloko propose des ateliers dans le but de sensibiliser le public aux enjeux sociétaux et environnementaux de la Consommation et de l'Alimentation Durable, des circuits courts, du local... Nous avons par exemple organisé une Disco Soupe sur le sujet du gaspillage alimentaire ainsi que des ateliers d'initiation DIY...</p>
<p><b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b></p>	<p>Mes Producteurs mes Cuisiniers intègre une vision systémique de l'alimentation durable et s'adresse à l'ensemble des acteurs du manger sain, local, de saison et durable.</p> <p>Elle a pour objectif de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Promouvoir la transparence et l'éthique de la graine à la fourchette.</li> <li>-Participer à la préservation de la biodiversité, notamment à travers la valorisation de variétés anciennes à l'aide d'un partenariat avec le CRBA.</li> <li>-Faire gagner du temps aux petits producteurs, en leurs proposant des solutions numérique de commande, paiement, facturation (grabnd public ou pro) et en les mettant en lien avec des Chefs cuisiniers partageant leurs valeurs.</li> <li>-Permettre au Chefs de trouver des producteurs qui proposent des produits de qualité.</li> <li>-Offrir plus de transparence pour le consommateur</li> <li>-Permettre aux consommateurs d'identifier là où ils se trouvent (domicile, lieu vacances..) des producteurs œuvrant pour une agriculture durable pour choisir de s'approvisionner "durablement" ou identifier les restaurants impliqués dans cette démarche pour s'alimenter durablement et soutenir des cuisiniers engagés , eux même s'approvisionnant auprès de producteurs produisant durablement (bio, biodynamie, nature et progrès, sans label mais en agriculture durable/agroécologie..)</li> </ul>

## Annexe 1 – Description synthétique des outils (6)

Q. Pouvez-vous donner une description synthétique de l'outil ?

<b>Mon Petit Drive</b>	<p>Spécialiste de la commande en ligne pour le commerce alimentaire (producteurs et commerçants, primeurs, bouchers, charcutiers, fromagers et épiciers, poissonniers), MON PETIT DRIVE propose la création de sites internet clés en main, sur le créneau du click&amp;collect et livraison.</p> <p>Entièrement personnalisé, modifiable au quotidien en toute autonomie, le site internet du producteur ou du commerçant comporte des fonctionnalités spécifiques dédiées à son métier, comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La gestion de plusieurs points de retrait (boutique, marchés, lieu de production...)</li> <li>- Le calcul automatique du prix en fonction du poids (prix à la pièce et à la tranche également)</li> <li>- Des indications produits comme la variété, l'origine, la maturité, le nombre de personnes...</li> <li>- Le paiement sécurisé avec la banque choisie par le producteur ou commerçant</li> <li>- La possibilité de paiement d'acomptes en ligne et le reste soldé sur le lieu de vente, pour mieux gérer les écarts de poids</li> <li>- La gestion du flux de commandes au rythme du commerçant ou du producteur</li> <li>- Un tableau prévisionnel de stock, pour mieux anticiper les réapprovisionnements</li> <li>- Un catalogue sans aucune limite d'ajout produits</li> <li>- 800 visuels produits fournis (viandes, fruits et légumes et plats préparés), pour éviter la prise de photos</li> </ul> <p>Le producteur ou commerçant gère son site grâce à une interface de gestion autonome : modification des visuels, des prix, des promotions, ajout ou suppression de produits etc...</p>
<b>Pourdebon.com</b>	<p>Pourdebon est une Place de Marché de produits frais et sec qui rapproche des producteurs et des artisans passionnés, des consommateurs soucieux d'une alimentation plus saine, plus goûteuse et plus responsable, sur TOUTE la France.</p>
<b>Produit ici</b>	<p>Produit Ici est une plateforme web permettant de mettre en relation directement les consommateurs avec les producteurs qui pratiquent la vente en circuit court. C'est, un site internet personnalisé pour chaque producteur (un mini site par producteur), une communauté de consommateurs, l'opportunité de communiquer sur sa démarche et ses produits, ainsi que sur son actualité (nouvelautés, prochaines ventes, mise en avant, idées recettes et astuces, etc.).</p> <p>Sur son site le producteur peut choisir l'offre de réservation en ligne, ainsi le consommateur peut passer sa réservation directement ou l'offre contact et appeler le producteur pour réserver.</p>
<b>Produits Locaux 74</b>	<p>Produits locaux 74 est une plateforme de mise en relation producteurs/artisans avec les consommateurs de Haute-Savoie.</p> <p>Le but est de permettre aux gens de continuer à consommer local. Et de permettre aux producteurs &amp; artisans de vendre leurs produits.</p> <p>La plateforme en ligne propose de la vente en ligne en direct producteurs, sans intermédiaire.</p> <p>(La partie pro est en construction)</p>
<b>Restons en vigne</b>	<p>Création et gestion d'une boutique en ligne pour les vignerons.</p>
<b>Socleo (ex Panier local)</b>	<p>Panier Local est le partenaire logiciel des circuits courts.</p> <p>L'offre inclut un logiciel éprouvé et évolutif, ainsi que l'accompagnement par un partenaire attentif.</p> <p>La solution accompagne les producteurs, transformateurs, collectifs, distributeurs et plateformes territoriales.</p> <p>Elle inclut les fonctionnalités de commercialisation en ligne et de communication, adossé à un puissant logiciel de gestion pour relever les enjeux administratifs, logistiques et commerciaux de la distribution en circuit court.</p>

## Annexe 2

Nombre de vendeurs référencés sur l'outil et  
nombre de vendeurs actifs

## Annexe 2 – Nombre de vendeurs référencés sur l’outil et nombre de vendeurs actifs

	Combien de vendeurs (producteurs, collectifs, etc.) sont référencés sur l'outil ?	Combien y a-t-il de vendeurs (producteurs, collectifs, etc.) actifs ?	Taux de vendeur actif
Agrilocal	4392	4392	100%
Agripousse	50000	1000	2%
Approlocal.Fr	480	200	42%
Cagette Violette	150	100	67%
Cagette.net	7000	4100	59%
Chez Vos Producteurs	40	40	100%
CoopCircuits	480	150	31%
Coopcorico	200	200	100%
Direct Producteur	1200	715	60%
Dynapse	100	100	100%
Esprit Fermes	150	80	53%
Foodtrack	53	10	19%
La Ruche qui dit Oui !	10000	6000	60%
Le Court Circuit	800	150	19%
Les marchés de territoire	80	20	25%
Les paniers du net	25	20	80%
LiveMarket	100	80	80%
Locavor	5400	3200	59%
Loop-market.fr	440	100	23%
Manger français	124	50	40%
Marché d'ici	357	103	29%
Meloko	59	59	100%
mes Producteurs mes Cuisiniers	150	80	53%
Mon Petit Drive	100	86	86%
Pourdebon.com	400	370	93%
Produit ici	60	30	50%
Produits Locaux 74	35	35	100%
Restons en vigne	70	70	100%
Socleo (ex Panier local)	500	500	100%



## Annexe 3

Détail des fonctionnalités annexes de gestion  
proposées par les outils

## Annexe 3 – Les outils annexes à la gestion proposés par les outils (1)

Q - L'outil propose-t-il d'autres services annexes liés à la gestion ?

<b>Agrilocal</b>	outil promotionnel / système de communication et diffusion intégrée / outil cartographique des acheteurs
<b>Approlocal.Fr</b>	<p>Edition de bon de commandes et de bons de livraison</p> <p>Edition d'un pré-bon de commande pour les chefs de cuisine qui doivent faire valider leurs commandes au gestionnaire</p> <p>Messagerie interne pour faciliter la communication acheteurs/fournisseurs</p> <p>Module "mutualisation logistique" pour les fournisseurs souhaitant connaître qui se déplace dans quelle zone et quel jour</p> <p>Connecteur avec chorus pro pour l'envoi des factures aux acheteurs publics</p> <p>Possibilité de récupérer son numéro de DUME directement via l'outil Approlocal lorsque l'on souhaite répondre à un marché public</p> <p>Conseil et animation des équipes Approlocal : aide à la fixation des prix, aide à la réponse aux marchés publics, formation au débouché de la resto co, organisation de rencontres physiques, ...</p>
<b>Cagette.net</b>	<p>Une page de présentation de la ferme</p> <p>Il est facile d'intégrer les liens pour commander sur son propre site Internet ou sa page Facebook</p> <p>Les producteurs bénéficient de support de notre formation "Développer sa vente directe en ligne" afin de se lancer dans les meilleures conditions. Cette formation se fait principalement à distance couplée avec une journée en salle avec comme intervenant un producteur expérimenté.</p>
<b>Coop Circuits</b>	Des formations de réflexion sur le modèle opérationnel du circuit court et prise en main de l'outil numérique. Un accompagnement personnalisé à la structuration de son circuit court.
<b>Direct Producteur</b>	<p>L'outil la gestion de sa base clients avec la possibilité d'envoyer gratuitement un emailing à ses contacts.</p> <p>Il permet la visualisation des paniers en cours, de leur montant et de leur composition.</p> <p>Il offre la possibilité de voir les membres qui suivent la page, même s'ils ne sont pas clients, comme sur un réseau social.</p>

## Annexe 3 – Les outils annexes à la gestion proposés par les outils (2)

Q - L'outil propose-t-il d'autres services annexes liés à la gestion ?

Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs	Fonctionnalités intégrées dans la roadmap des évolutions futures
<b>Esprit Fermes</b>	En cours de développement Intégration automatique avec le site vitrine non-marchand ou les réseaux sociaux des producteurs réalisée
<b>Foodtrack</b>	gestion des stocks, gestionnaire de commandes, statistiques mensuelles, possibilité de gestion des réseaux sociaux via notre agence web LAGRUME
<b>La Ruche qui dit Oui !</b>	Aide à la fixation des prix
<b>Les marchés de territoire</b>	récapitulatif de préparation des commandes + plein d'autres outils de gestion annexe à développer
<b>Les paniers du net</b>	CF descriptif
<b>LiveMarket</b>	Un support logistique est intégralement intégré à notre solution pour permettre aux utilisateurs de se concentrer sur leur cœur de métier Un récapitulatif de l'ensemble des commandes réalisées est fourni Une aide à la fixation du prix est fournie lors de la mise en ligne de produits par nos utilisateurs Un accompagnement en temps réel est aussi fourni en cas de besoins pour l'utilisation de notre solution
<b>Locavor</b>	De nombreux outils sont disponibles : <a href="https://locavor.fr/les-courses-en-ligne-simplifiees-avec-nos-outils-de-vente-directe">https://locavor.fr/les-courses-en-ligne-simplifiees-avec-nos-outils-de-vente-directe</a>
<b>Ma Boutique Fermière</b>	Conseil dans le choix du prestataire de paiement le plus économique
<b>Manger français</b>	Gestion de stocks Gestion de tarifs pour les pros
<b>Marché d'ici</b>	Nos équipes sont présentes pour proposer des conseils lors de l'installation de leurs boutiques, pour mettre en valeur les produits. Nous pouvons aussi proposer des moyens de communication plus poussés pour promouvoir les produits.

## Annexe 3 – Les outils annexes à la gestion proposés par les outils (3)

Q - L'outil propose-t-il d'autres services annexes liés à la gestion ?

<b>Meloko</b>	Méloko gère la logistique tu dernier kilomètre ainsi que la préparation des commandes Méloko gère éventuellement le stockage des produits.
<b>Mon Petit Drive</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Statistiques de ventes : Panier moyen, nombre de ventes, chiffres d'affaire mensuel, les produits les mieux vendus, nombre de visiteurs, rapport analytique mensuel <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tableau prévisionnel de stock</li> <li>- Gestion du stock par produit</li> <li>- Fiche produit masquée si rupture de stock</li> <li>- Disponibilité produit sur une période définie</li> <li>- Mise à jour des prix</li> </ul> </li> <li>- Gestion des temps de préparation des commandes et des créneaux de retrait (ou livraison)</li> <li>- Aide à la mise en place du nom de domaine</li> </ul>
<b>Pourdebon.com</b>	<p>1) Toute la logistique en Frais, de la collecte à la livraison chez le client est assurée par Pourdebon (avec Chronofresh) - Le producteur n'a pas besoin d'appeler le transporteur, on s'occupe de tout pour lui.</p> <p>2) Négociation tarifaire très intéressante sur les emballages</p> <p>3) Prestation de photo et video de l'exploitation</p> <p>4) Communication digitale</p>
<b>Produits Locaux 74</b>	Le vendeur a un accès personnalisé à son espace boutique, où il gère ses produits et a un total contrôle de ses ventes.
<b>Restons en vigne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion de fichier clients</li> <li>historique des commande et des virements</li> <li>outil d'achat groupé</li> <li>programme fidélité</li> <li>programme de parrainage</li> <li>groupement de producteurs</li> <li>liste des salons auxquels participe le vigneron</li> </ul>
<b>Socleo (ex Panier local)</b>	Préparation des commandes, réceptions, expéditions, compositions, fabrication, stocks, transit gestion de caisse



## Annexe 4

### Détail des fonctionnalités et pratiques en matière de logistique

## Annexe 4 – Précisions apportées sur la dimension logistique (1)

Q - Avez-vous d'autres éléments à préciser sur la dimension logistique ?

<b>Approlocal.Fr</b>	Le fournisseur choisit son minimum de commande, franco de port ou frais de port. Il choisit également les acheteurs qu'il souhaite livrer : seuls ces acheteurs pourront lui commander ses produits ce qui évite les déceptions des acheteurs et permet d'être raccord avec les capacités logistiques du fournisseur.
<b>Direct Producteur</b>	Nous aidons les producteurs à trouver la solution de livraison la plus adéquate, et les incitons à proposer autant la livraison via transporteur que l'emport sur place, les deux étant compatibles sur l'outil. Nous travaillons sur une analyse statistique de l'impact de la grille tarifaire de livraison sur les ventes, car il s'agit aujourd'hui de la demande n°1 des internautes, des frais de livraison raisonnables, le plus souvent avec un franco à partir d'un seuil, voire offerts sur des périodes promotionnelles.
<b>Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs</b>	Partenariat avec des logisticiens en cours de discussion pour intégration éventuelle (en option) à la solution
<b>Esprit Fermes</b>	Nous assurons la massification des références, le stockage, la préparation des commandes et l'expédition des commandes. Ce, dans un but d'optimisation des volumes, la réduction du nombre de trajet et assurer des livraisons multi-produits
<b>Foodtrack</b>	Pour le moment, le producteur se débrouille pour l'envoi des colis, mais par la suite, nous allons trouver des transporteurs, et surtout avoir nos propres entrepôts.
<b>La Ruche qui dit Oui !</b>	Deux modèles à la Ruche qui dit Oui ! Le modèle des Ruches ne demande pas une dimension logistique très importante : les producteurs déposent les commandes à la Ruche, puis le Responsable de Ruche distribue. Souvent les producteurs s'entraident et centralisent les produits en une seule fois. Le modèle de la Ruche à la maison : livraison à domicile en 24h, grâce à un entrepôt où les produits sont stockés.
<b>Les marchés de territoire</b>	Possibilité de s'organiser en Groupement de producteurs, ou en producteur revendeur
<b>Les paniers du net</b>	L'outil propose du covoiturage de paniers
<b>LiveMarket</b>	Les camions étant équipés de balises GPS, chaque commande peut-être suivie en direct afin de s'assurer de sa bonne livraison.

## Annexe 4 – Précisions apportées sur la dimension logistique (2)

Q - Avez-vous d'autres éléments à préciser sur la dimension logistique ?

<b>Ma Boutique Fermière</b>	Nous paramétrons gratuitement les options de livraison / d'expédition telles que Colissimo, Chronopost ou bien encore Chronofresh dans votre boutique en ligne. Nous intégrons gratuitement soit la grille tarifaire en vigueur, soit votre propre grille tarifaire.
<b>Manger français</b>	La situation actuelle des transporteurs rend la livraison de produits frais très difficile. Nous sommes en train de travailler à une solution de livraison via des colis isothermes ( brevet français ) en points relais ou sur les lieux de travail.
<b>Marché d'ici</b>	Lorsque les vendeurs reçoivent une commande dont la livraison est prise en charge par l'un de nos prestataires de transport, nous leurs générons de manière automatique les étiquettes d'expédition. Ceux-ci n'ont plus qu'à les imprimer et coller sur leurs colis. Les enlèvements et la gestion des ramasses des colis sont effectuées par nos soins, les vendeurs n'ont qu'à nous communiquer leurs dates d'enlèvement souhaitées.
<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	nous sommes dans la réflexion d'un développement outil favorisant la colivraison paysanne.
<b>Mon Petit Drive</b>	Le vendeur paramètre les créneaux de retrait et livraison comme il le souhaite, en fonction de ses horaires, de son temps de préparation des commandes etc... Il organise également comme il le souhaite ses zones géographiques de livraison.
<b>Panier Local</b>	Application tactile de gestion de la préparation Numérotation de caisses standardisées Gestion du picking EAN128 Gestion des tournées de livraison
<b>Pourdebon.com</b>	Il y a un vrai contact entre producteur et consommateur mais par email interposé, on peut poser tout type de question avec le producteur mais aussi l'opérateur Pourdebon.

## Annexe 5

### Les modalités de coût des services détaillées



## Annexe 5 – Les modalités de coût des services détaillées (1)

*Q. Expliquez plus en détail les modalités de coût du service*

<b>Agrilocal</b>	Adhésion du Conseil départemental à l'association Agrilocal permettant de mettre à disposition un service public gratuit aux utilisateurs (acheteurs publics et fournisseurs locaux)
<b>Agripousse</b>	Nos tarifs: Le modèle économique d'AGRIPOUSSE est basé sur un abonnement (mensuel, trimestriel, semestriel, annuel, ou biennuel), le tarif varie en fonction du CA de l'abonné, pour un paiement en une fois par carte bancaire, variant de 5€ à 60€ HT/mois.
<b>Approlocal.Fr</b>	L'outil est gratuit pour les acheteurs. Les fournisseurs payent un droit d'entrée la première année et une cotisation annuelle qui varie en fonction du type de fournisseur (agriculteur, collectif, entreprise, insertion, ...)
<b>Cagette Violette</b>	10% de commission sur les ventes HT + 800€ au démarrage pour la mise en place du drive pour un groupement de producteurs
<b>Cagette.net</b>	L'accès à la plateforme est complètement gratuit pour les initiatives citoyennes qui souhaitent organiser un point de distribution dans leur quartier ou leur village. Les producteurs participent à une formation préalable qui leur permet de repartir avec un accès illimité sans frais supplémentaire. Le coût de la formation est de 1350€ avec possibilité de prise en charge par les fonds de formation (Vivea, chambre des métiers, ...)
<b>Chez Vos Producteurs</b>	Confidentiel
<b>CoopCircuits</b>	L'outil peut être utilisé selon deux modalités principales : 1- Formule "petit débrouillard", sur contribution libre, le vendeur choisit le montant qui lui sera facturé. Il bénéficie alors uniquement d'un support communautaire via le forum ( <a href="https://forums.openfoodfrance.org">forums.openfoodfrance.org</a> ) 2- Formules "engagement accessibilité" et "commerce éthique", le vendeur verse une commission de 1% du montant de ses ventes à la plateforme. Ce pourcentage est dégressif par tranche de chiffre d'affaire, avec une dégressivité plus forte pour les circuits courts dont les modèles cherchent à rendre le bio local accessible pour tous. Les formations (optionnelles) ou services d'accompagnement personnalisé à la structuration de son circuit court sont facturés en sus.
<b>Coopcorico</b>	Le producteurs vend ses produits à Coopcorico, qui prend sa marge et définit son prix de vente.
<b>Direct Producteur</b>	L'inscription, la création de page, la communication sont entièrement gratuites, ni abonnement ni frais fixe. Seul des frais d'outils de 4,20% sont appliqués sur la transaction.  Direct Producteur encaisse le client, et reverse au producteur la différence moins les frais dès que l'expédition a été effectué.
<b>Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs</b>	Pas d'abonnement ni pour les producteurs ni pour les acheteurs Commission d'apport d'affaires de 5 à 15 % selon les catégories de produit

## Annexe 5 – Les modalités de coût des services détaillées (2)

*Q. Expliquez plus en détail les modalités de coût du service*

<b>Dynapse</b>	Le coût d'entrée correspond à l'installation de l'outil et généralement à de la personnalisation graphique à la marque du vendeur. Pour le fonctionnement du site, il y a un abonnement regroupant toutes les fonctionnalités intégrées (Hébergement, infogérance, amélioration continue, emailing, SAV).
<b>Esprit Fermes</b>	- la mise en ligne des produits est gratuite mais les ventes font l'objet d'un commissionnement - les services proposés aux producteurs (marketing, développement commercial ...) sont souscrits sous forme d'abonnement mensuel
<b>Foodtrack</b>	inscription et utilisation gratuite, commission de 5% seulement sur les ventes, possibilité d'abonnement mensuel pour baisser la commission sur les ventes
<b>La Ruche qui dit Oui !</b>	Modèle financier de LRQDO > 80% du prix de vente revient au producteur, 11,65% au siège, 8,35% au Responsable de Ruche
<b>Le Court Circuit</b>	Commission de 11% pour LeCourtCircuit.fr sur chaque vente.
<b>Les marchés de territoire</b>	Pour les producteurs : <a href="https://www.viaterroirs.com/formules-dadhesion-producteurs">https://www.viaterroirs.com/formules-dadhesion-producteurs</a> Pour les acheteurs : <a href="https://www.viaterroirs.com/formules/">https://www.viaterroirs.com/formules/</a>
<b>Les paniers du net</b>	Entrée environ 1500 euros HT puis abonnement hébergement maintenance 45 euros / mois
<b>LiveMarket</b>	L'accès et l'utilisation de notre solution est 100% gratuite pour les fournisseurs comme pour les professionnels de la restauration. Seule une faible commission est prélevée sur chaque vente.
<b>Locavor</b>	La plateforme locavor englobe quasiment tous les frais fixes (banque, paiements, support, application) pour un coût de 7.5% HT (et 8.5% HT en dépôt-vente). Le gérant du point de distribution est rémunéré en fonction du type de partenariat avec le producteur à savoir : 9% HT en présence à la distribution 11% HT sans présence à la distribution 13% HT en dépôt-vente  Plus d'informations ici : <a href="https://locavor.fr/bien-manger-en-circuit-court-consommer-local-et-responsable">https://locavor.fr/bien-manger-en-circuit-court-consommer-local-et-responsable</a>
<b>Loop-market.fr</b>	Le service est entièrement gratuit pour les producteurs; seul PayPal, le prestataire de paiement, prélève sa commission habituelle au vendeur, sur chaque transaction effectuée en ligne.

## Annexe 5 – Les modalités de coût des services détaillées (3)

*Q. Expliquez plus en détail les modalités de coût du service*

<b>Ma Boutique Fermière</b>	<p>4 offres adaptées aux besoins de tous les producteurs individuels et groupements de producteurs :</p> <p>Producteurs individuels : 3 offres de 29€ à 49€ HT/mois (Sans engagement de durée, aucun frais d'activation, aucun frais d'installation, aucun frais de maintenance, aucun frais de résiliation, aucune commission sur vos ventes, 1 mois d'essai gratuit)</p> <p>Groupements de producteurs : 99€ HT/mois (Sans engagement de durée, aucun frais d'activation, aucun frais d'installation, aucun frais de maintenance, aucun frais de résiliation, 1 mois d'essai gratuit, Commissions, incluant les frais bancaires, pour les groupements souhaitant utiliser notre système de paiement en ligne multi-producteurs : 2,5% HT + 0,25€ HT/transaction)</p> <p>Installation de la solution de paiement de votre banque : Offerte !</p> <p>- Exemples : Crédit Agricole (E-transactions), Crédit Mutuel (Monetico Paiement), Banque Populaire (Cyberplus Paiement), BNP (Mercanet), Société Générale (Sogénactif), LCL (Sherlock's), Banque postale (Scellius), Caisse d'épargne (SP Plus)</p> <p>Flyers personnalisés, à destination de vos clients :</p> <p>- Conception graphique : Offerte !</p> <p>- 30€ HT les 1000 flyers au format A6 sur papier couché mat 135g/m2, livraison comprise</p> <p>- 45€ HT les 2500 flyers au format A6 sur papier couché mat 135g/m2, livraison comprise</p> <p>Détail de nos tarifs dans la page suivante : <a href="https://www.maboutiquefermiere.fr/tarifs.php">https://www.maboutiquefermiere.fr/tarifs.php</a></p>
<b>Manger français</b>	L'inscription est gratuite. Nous prélevons 7%ht du CA ht
<b>Marché d'ici</b>	La création et la mise en ligne de la boutique du vendeur est gratuite et sans engagement. Nous ajoutons une commission de 10% sur le prix du produit. Cette commission est payée par le consommateur.
<b>Meloko</b>	<p>Pour les produits en flux tendu, 15,5% HT.</p> <p>Pour les produits en dépôt vente 20,5 % HT.</p> <p>Pour les produits en Achat / revente, 30 % HT</p>

## Annexe 5 – Les modalités de coût des services détaillées (4)

*Q. Expliquez plus en détail les modalités de coût du service*

<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	Le coût repose sur un abonnement soutenable financièrement pour les petits producteurs mais aussi pour les restaurants ou artisans métier de bouche. Notre modèle sera pérenne si nous avons un nombre conséquent d'abonnés.
<b>Mon Petit Drive</b>	- Frais d'installation : paramétrage du site, intégration du catalogue produits, réservation nom de domaine, installation du module de livraison, paramétrage des créneaux de retrait, formation à la prise en main de l'outil  - Abonnement - engagement 1 an : hébergement, support technique (Chef Projet dédié), maintenance technique, accès en continu à l'interface de gestion
<b>Pourdebon.com</b>	Nous nous rémunérons par une commission : 25% HT sur les ventes TTC que vous réaliserez. Cette commission inclut le transport, c'est à dire les frais de Collecte et Livraison sur Rendez-Vous, en Sec comme en Frais / Surgelé, avec ChronopostFood et le suivi de toute la prestation. Cette commission inclue aussi toute les campagnes de communication que nous opérons dans le but de valoriser les savoir-faire de nos producteurs
<b>Produit ici</b>	Il y a une cotisation annuelle suivant le type de contrat, Premium (réservation en ligne) ou Contact (réservation par téléphone)
<b>Produits Locaux 74</b>	Pour le moment, le site est gratuit.
<b>Restons en vigne</b>	Frais d'inscription pour la création de la boutique Abonnement fixe mensuel ajusté chaque mois en fonction du chiffre d'affaires réalisé (4 niveaux d'abonnement)
<b>Socleo (ex Panier local)</b>	Pour une offre collective vers les particuliers - paramétrage : 300€ - intégration d'un terminal de paiement bancaire : 150€ - abonnement mensuel : 120€ avec 50% de réduction en deça de 60k€ de CA annuel Pour une offre individuelle vers les particuliers - abonnement mensuel : 60€ avec 50% de réduction en deça de 60k€ de CA annuel



## Annexe 6

Les points forts des outils selon leurs gestionnaires

## Annexe 6 – Les points forts des outils selon leurs gestionnaires (1)

Q. Quels sont selon vous les points forts de votre outil ? – NB : 27 REPONDANTS

<b>Agrilocal</b>	<p>Agrilocal présente de nombreux avantages :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une excellente ergonomie pour permettre une utilisation aisée, et un accès simple et efficace à la commande publique pour les producteurs locaux,</li> <li>- trois formes de marchés possibles pour une planification des commandes (trois modules développés : gré à gré, marché à bon de commandes, accord-cadre),</li> <li>- un module de gestion des commandes (bons de commandes, factures).</li> </ul> <p>Agrilocal permet également une dématérialisation complète des marchés publics.</p> <p>En cinq clics, l'acheteur accède à l'offre du territoire et visualise immédiatement sur une carte d'implantation géographique des producteurs potentiels, sur un périmètre qu'il a lui-même établi (rayon de 10, 20, 30 km, etc.). Chaque producteur peut disposer également d'une page personnelle afin de mettre en valeur ses produits et son entreprise.</p>
<b>Approlocal.Fr</b>	<p>Une mise en relation facilitée et la possibilité de passer directement commande</p> <p>Le fournisseur choisi ses acheteurs en fonction de ses capacités de livraison. Ce maillage acheteurs/fournisseurs permet d'aller plus loin qu'un simple annuaire.</p> <p>De nombreuses options de paramétrage</p> <p>Permet aux acheteurs de filtrer les produits EGAlim compatibles</p> <p>Un appui au quotidien par les équipes des chambres d'agriculture</p>
<b>Cagette Violette</b>	Cagette Violette apporte une grande flexibilité en comparaison à la majorité des outils permettant de faire leurs courses en circuit court
<b>Cagette.net</b>	<p>Nous nous engageons pour mettre à disposition des producteurs un outil sans commission sur les ventes.</p> <p>Les producteurs et initiatives citoyennes peuvent organiser librement et selon leur propres règles de fonctionnement des points de distribution.</p>
<b>Chez Vos Producteurs</b>	Améliore la visibilité des producteurs
<b>CoopCircuits</b>	<p>Flexibilité de paramétrage de la boutique en ligne pour coller à tous les modèles de circuits courts.</p> <p>Logiciel open source et gouvernance partagée qui assure une souveraineté des utilisateurs sur leur outil, et permet de contribuer au développement d'un commun numérique au service de la performance et de la démultiplication des circuits courts.</p> <p>Une relation humaine derrière l'outil.</p> <p>Un modèle économique inclusif permettant aussi à des modèles complètement bénévoles d'utiliser l'outil.</p>
<b>Coopcorico</b>	<p>1er site coopératif de France.</p> <p>Une gamme large en frais et secs issus de producteur.</p> <p>La possibilité de panacher sa commande en produit frais et en produit sec.</p> <p>Une visibilité importante sur internet.</p> <p>Une expérience de plus de 10 ans</p>

## Annexe 6 – Les points forts des outils selon leurs gestionnaires (2)

Q. Quels sont selon vous les points forts de votre outil ? – NB : 27 REPONDANTS

<b>Direct Producteur</b>	<p>Simplicité d'utilisation, création de page et réalisation de ses premières ventes en quelques minutes.</p> <p>Support direct auprès des producteurs, conseils et aides.</p> <p>Optimisation du référencement, connexion aux comparateurs de prix</p> <p>Comptabilité mobile/desktop, outil en constante évolution, déchargeant le producteur de la complexité des mises à jour technologiques.</p>
<b>Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs</b>	<p>L'outil permet à chaque producteur d'accéder à un canal de distribution supplémentaire lui permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Limiter le nombre d'intermédiaires</li> <li>- Gérer sa politique tarifaire</li> <li>- Mettre en valeur les produits locaux, régionaux, label, bio etc</li> <li>- Sécuriser la vente des stock et limiter le gaspillage</li> <li>- Sécuriser le modèle économique de chaque producteur (pas d'impayés)</li> </ul> <p>En parallèle, l'outil permet aux restaurateurs de garantir auprès des consommateurs l'origine et la qualité des produits servis et de valoriser le travail des producteurs locaux auprès de leur clientèle.</p>
<b>Dynapse</b>	Utilisation simple. Personnalisation complète des sites. Fiabilité de l'outil. réactivité de l'équipe.
<b>Esprit Fermes</b>	Très facile à faire évoluer pour intégrer les nouvelles fonctionnalités répondant aux besoins des clients / des producteurs
<b>Foodtrack</b>	<p>très faible commission, inscription gratuite et rapide. Gestionnaire de stocks, de commandes et chat en direct entre acheteur et vendeur pour les modalités de la vente à emporté par exemple.</p> <p>Possibilité pour les vendeurs de mettre toutes les modalités de vente en avant. (marché, drive, livraison à domicile, horaires ...)</p> <p>Nous référençons la plateforme sur google et nous sommes tout proche d'avoir des milliers de visites mensuelles venant de toute la France.</p>
<b>La Ruche qui dit Oui !</b>	<p>L'outil comptabilise depuis la création de la Ruche en 2011 plus d'1 million d'inscrits.</p> <p>Accessibilité des produits locaux</p> <p>Paiement automatique des producteurs</p> <p>Accès à un catalogue très large de produits locaux</p> <p>Description de chaque produit et du producteur</p>

## Annexe 6 – Les points forts des outils selon leurs gestionnaires (3)

Q. Quels sont selon vous les points forts de votre outil ? – NB : 27 REPONDANTS

<b>Les paniers du net</b>	Très dédié et élaboré avec les groupements de producteurs ( une vingtaine au total)
<b>LiveMarket</b>	<p>LiveMarket est la seule solution qui :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Est utilisée en totale autonomie par ses membres</li> <li>- Favorise les circuits courts et la vente directe</li> <li>- Propose des produits de qualité à des prix quasiment "Ferme"</li> <li>- S'appuie sur l'IA afin d'effectuer des recommandations personnalisées</li> <li>- Favorise la récurrence des commandes</li> <li>- Propose une facilité de paiement pour les professionnels de la restauration</li> </ul> <p>- Intègre un tableau de bord complet afin de suivre l'évolution de ses ventes, gérer ses stocks et retrouver l'ensemble de ses factures</p>
<b>Locavor</b>	<p>Facilité d'utilisation, c'est un couteau suisse des circuits courts.</p> <p>Son coût attractif tout inclus et ses différentes possibilités de partenariats en font un outil apprécié.</p>
<b>Loop-market.fr</b>	<p>Gratuité pour les producteurs</p> <p>Couverture nationale du territoire</p> <p>Véritable vente directe, sans intermédiaire, l'outil donnant juste une visibilité en ligne aux producteurs et à leurs produits</p>
<b>Ma Boutique Fermière</b>	<p>Très simple pour vous comme pour vos clients</p> <p>Activation immédiate de votre boutique en ligne</p> <p>Boutique en ligne totalement indépendante, avec sa propre adresse Internet personnalisée</p> <p>Fiches produits pré-remplies, avec photo</p> <p>1 mois d'essai GRATUIT</p> <p>Abonnement sans aucun engagement de durée</p> <p>Tarifs très accessibles, adaptés à toutes les structures</p> <p>Aucune commission sur vos ventes (producteurs individuels)</p> <p>Aucun frais d'activation, d'installation, de maintenance ou de résiliation</p> <p>Service clients très réactif, du lundi au samedi</p> <p>Système de paiement conforme à législation "Encaissement pour compte de tiers" pour les Groupements de producteurs</p> <p>Paiement en ligne avec débit différé ajustable (système de pré-autorisation sur carte bancaire)</p> <p>Module E-mailing complet</p> <p>Optimisation des tournées de livraison</p> <p>Évolution permanente du logiciel L'expérience et le sérieux de notre société, editrice de logiciels Web professionnels depuis 2006</p>
<b>Manger français</b>	<p>Facile d'utilisation.</p> <p>Très complet.</p> <p>Facile à interconnecter avec d'autres services.</p>



## Annexe 6 – Les points forts des outils selon leurs gestionnaires (4)

Q. Quels sont selon vous les points forts de votre outil ? – NB : 27 REPONDANTS

<b>Marché d'ici</b>	Notre outil est un outil très complet, pensé pour les producteurs, artisans et fabricants. Il est entièrement optimisé pour répondre aux plus grands nombre et s'adapte très facilement aux différents secteurs d'activité (de la coopérative fromagère au producteur de savon en passant par le fabricant de bijoux). Le site Marché d'ici a été intégralement développé en interne ce qui nous permet de le faire évoluer sans cesse en fonction des besoins des vendeurs et des consommateurs.
<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	solution B2B2C, vente directe producteur, pas de commission sur les ventes. Solutions efficaces. Transparences, traçabilité. Approche systémique de la graine à la fourchette.
<b>Mon Petit Drive</b>	<p>Outil entièrement adapté au commerce alimentaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gestion des écarts de poids</li> <li>- site personnalisé (nom de domaine, logo, photos, map de localisation, horaires...)</li> <li>- déclinaisons multiples des produits : maturité, calibre, épaisseur tranche, origine, nombre de personnes...</li> <li>- maîtrise du flux de commandes, (et stock si nécessaire)</li> <li>- prévisionnel de stock</li> <li>- maîtrise des créneaux de retrait et livraison</li> <li>- base de photos produits fournies (plus de 800)</li> <li>- paiement bancaire sécurisé avec module bancaire (libre choix de la banque)</li> <li>- rapports de données et statistiques de ventes, de trafic</li> <li>- site évolutif : possibilité de développer des fonctionnalités supplémentaires (sous devis)</li> </ul>
<b>Pourdebon.com</b>	<p>Avantages clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vaste Choix de l'offre qui couvre tous les univers de bouche (100% made in France)</li> <li>- Consommer mieux en bénéficiant de produits ultra frais sans intermédiaire.</li> <li>- Traçabilité et transparence totale = Confiance</li> <li>- Relation directe producteur - consommateur (messagerie)</li> <li>- Livraison Express en frais et à domicile sur créneaux horaires de 2h (*) 6j/7</li> <li>- Service client accessible par téléphone et email du lundi au vendredi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30</li> </ul> <p>Avantages Producteur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valoriser ses produits, sa démarche</li> <li>- Faire partie d'une famille avec des valeurs ds lesquelles ils se retrouvent</li> <li>- Développer Notoriété et CA en s'ouvrant un canal de distribution complémentaire</li> <li>- Vendre au prix juste et en circuit court</li> <li>- Bénéficier d'une Boutique E-commerce clé en main</li> </ul>

## Annexe 6 – Les points forts des outils selon leurs gestionnaires (5)

*Q. Quels sont selon vous les points forts de votre outil ? – NB : 27 REPONDANTS*

<b>Produit ici</b>	<p>Une visibilité sur internet indispensable pour mieux vous faire connaître auprès des particuliers.  Un site internet personnalisé à votre image (mini-site individuel) avec vos actualités  Une mise en avant sur le site et par emailing des prochaines périodes de ventes  La possibilité pour vos clients de réserver des produits en ligne (offre premium uniquement)  Le partage et utilisation possible avec vos réseaux sociaux (Facebook, Twitter...)  L'opportunité de toucher de nouveaux réseaux de distribution de proximité (RHD, collectivités, petits commerces de proximité, C.E...)  Une offre tarifaire personnalisée (contact, premium, pack flyers, pack communication, etc.)</p>
<b>Produits Locaux 74</b>	<p>Site très simple d'utilisation, navigation fluide.  Communauté sur les réseaux qui est engagée.  Permet de mettre en avant les producteurs.  Je développe moi même le site, ce qui lui permet d'être gratuit. Je suis ingénieure.</p>
<b>Restons en vigne</b>	<p>Simplicité d'utilisation pour les producteurs, simplicité d'achat pour les clients  Le producteur reste 100% indépendant, garde la contrôle des produits, et reçoit 100% du produit de la vente  Faible investissement, rentabilité immédiate</p>
<b>Socleo (ex Panier local)</b>	<p>qualité, évolutivité, et proximité entre nos clients et nous</p>

## Annexe 7

### Les points faibles des outils selon leurs gestionnaires

## Annexe 7 – Les points faibles des outils selon leurs gestionnaires (1)

Q. Quels sont selon vous les points faibles de votre outil ? – NB : 22 REPONDANTS

<b>Agrilocal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rencontre offre-demande sur certaines gammes de produits (besoin de structuration de certaines filières agricoles)</li> <li>- difficulté des fournisseurs à appréhender le marché de la restauration collective (besoin de professionnalisation sur l'appréhension de ce nouveau débouché)</li> <li>- fort turn over des responsables de cantines scolaires</li> </ul>
<b>Approlocal.Fr</b>	<p>Ne propose pas de solution logistique aux fournisseurs (c'est leur propre logistique qui est requise)</p> <p>Ne permet pas aux acheteurs de publier leur marché public (en cours de réflexion pour un développement)</p>
<b>Cagette Violette</b>	Le site n'ayant que 18 mois d'utilisation, plusieurs fonctionnalités ne sont pas encore actives (entre autre abonnement, possibilité de recommander un panier précédent, parrainage)
<b>Cagette.net</b>	<p>Dans quelques mois nous serons en mesure de proposer le dispatch automatique des paiements auprès des différents producteurs d'un collectif</p> <p>Et nous devons encore développer un espace pour faciliter la mise en relation entre les producteurs du réseau et les initiatives qui organisent des points de distribution</p>
<b>CoopCircuits</b>	<p>Une API encore minimaliste qui limite à très court terme les possibilités d'intégration avec des outils extérieurs (au-delà des premières briques citées dans le questionnaire)</p> <p>Une ergonomie pour les vendeurs pas toujours très intuitive, car la flexibilité induit aussi un peu de complexité. Un guide utilisateur permet de compenser cela.</p> <p>Pas encore de système de paiement multi-parties permettant un dispatche automatique des fonds aux producteurs de boutiques collectives, fonctionnalité régulièrement demandée et que nous comptons développer, mais nous nous focalisons d'abord sur d'autres priorités plus urgentes.</p>



## Annexe 7 – Les points faibles des outils selon leurs gestionnaires (2)

Q. Quels sont selon vous les points faibles de votre outil ? – NB : 22 REPONDANTS

<b>Direct Producteur</b>	Outil encore méconnu des producteurs, qui changeraient sans hésiter s'ils le testaient :)
<b>Du Côté Des Restos : Du producteur local aux restaurateurs</b>	Aucune solution logistique n'est intégrée à date.
<b>Dynapse</b>	Gestion non satisfaisante des réservations à l'avance. Statistiques de vente améliorables
<b>Esprit Fermes</b>	La solution étant développée par nos propres équipes, plus coûteuse
<b>Foodtrack</b>	Qu'il n'y a actuellement pas assez de vendeurs, mais cela va venir.
<b>Les paniers du net</b>	Il existe depuis 13 ans. Une nouvelle version va voir le jour fin d'année 2020
<b>LiveMarket</b>	De nombreuses fonctionnalités sont en cours de développement sur les 12 prochains mois.
<b>Locavor</b>	Nécessite l'immatriculation en association ou entreprise pour pouvoir commercialiser ses produits.
<b>Loop-market.fr</b>	Panier multi-producteurs avec paiement unique Solutions logistiques à tarifs réduits
<b>Manger français</b>	Manque d'automatisation pour les administrateurs. Des développements futurs régleront cela.
<b>Marché d'ici</b>	Notre charte étant très stricte nous ne pouvons accepter sur notre site que des producteurs effectuant de la vente directe, les revendeurs ne sont pas acceptés.
<b>Mes Producteurs mes Cuisiniers</b>	il manque l'outil logistique pour pouvoir proposer des livraisons à coût équitable. (co-livraison paysanne) et un outil d'emailing.
<b>Panier Local</b>	il s'adresse aux entrepreneurs qui ont l'ambition de professionnaliser leur distribution en circuit court
<b>Pourdebon.com</b>	Le B2B : les attentes des professionnels ne collent pas toujours avec la réalité de nos petits producteurs (sur leur capacité à expédier en - 12h, à proposer des prix très bas, etc....)
<b>Produit ici</b>	Pas de paiement en ligne.
<b>Produits Locaux 74</b>	Je n'ai pas encore mis le paiement en ligne, et ce serait peut être un point qu'il faudrait que je mette en place.
<b>Restons en vigne</b>	Logistique laissée au soin du vigneron