FNAB
Fédération Nationale d'Agriculture Biologique

FRAB AuRA
Les Agriculteurs BIO d'Auvergne-Rhône-Alpes

Guide comparatif 2023

# Des outils de gestion et de vente en ligne

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE
Liberté Égalité Fraternité
La Région Auvergne-Rhône-Alpes

**Rédacteurs**
Réseau FRAB AURA et FNAB
**Crédits photos**
GAB 56 | Bio 46 | GAB 44 | Agribio Rhône et Loire | Bio 63 | FNAB
**Conception graphique**
berenice.dorleans@gmail.com

# SOMMAIRE

**INTRODUCTION** | p 4
L'essor des outils numériques de vente en circuits courts | p 4
Les outils de gestion et de commande en ligne : quelles utilisations ? | p 5
Comment choisir l'outil le plus adapté à ma situation ? | p 7

**SYNTHÈSE DES OUTILS PRÉSENTÉS** | p 8

**OUTILS DE GESTION DES VENTES ORGANISÉES PAR LA FERME** | p 10
Kuupanda | p 10
Socleo | p 12
local.bio | p 14
NectarGo | p 16

**OUTILS DE GESTION DES VENTES ORGANISÉES PAR UN TIERS** | p 18
La Ruche qui dit oui ! | p 18
Locavor | p 20
AmapJ | p 22

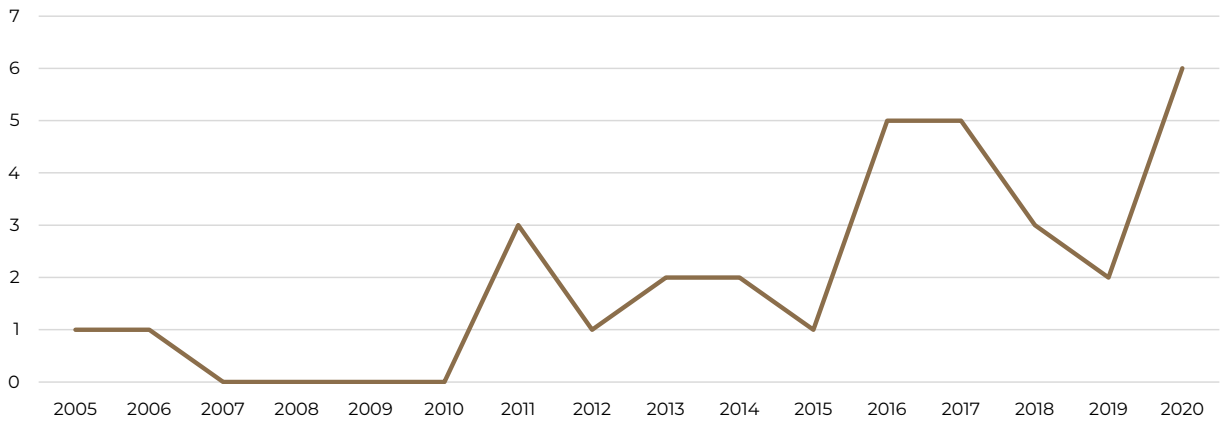
**OUTILS MIXTES** | p 24
Cagette | p 24
CoopCircuits | p 26

# INTRODUCTION

## L'ESSOR DES OUTILS NUMÉRIQUES DE VENTE EN CIRCUITS COURTS

Les plateformes de vente en ligne dédiées aux circuits courts connaissent une expansion rapide, amplifiée par la pandémie de COVID-19. Cette croissance est telle qu'il est actuellement difficile de naviguer efficacement dans ce nouveau contexte. Dans une enquête de 2022, le réseau mixte technologique (RMT) Alimentation locale a identifié 58 plateformes de vente en ligne actives à la fin de l'année 2020.

**En quelle année l'outil a-t-il été mis en ligne ?**




*Source : enquête RMT Alimentation locale 2022*

Dans cet océan d'outils, l'objectif de ce guide édité par le réseau FRAB AuRA en collaboration avec la FNAB est de proposer une comparaison entre les différents logiciels et outils de gestion et de commande en ligne.

## LES OUTILS DE GESTION ET DE COMMANDE EN LIGNE : QUELLES UTILISATIONS ?

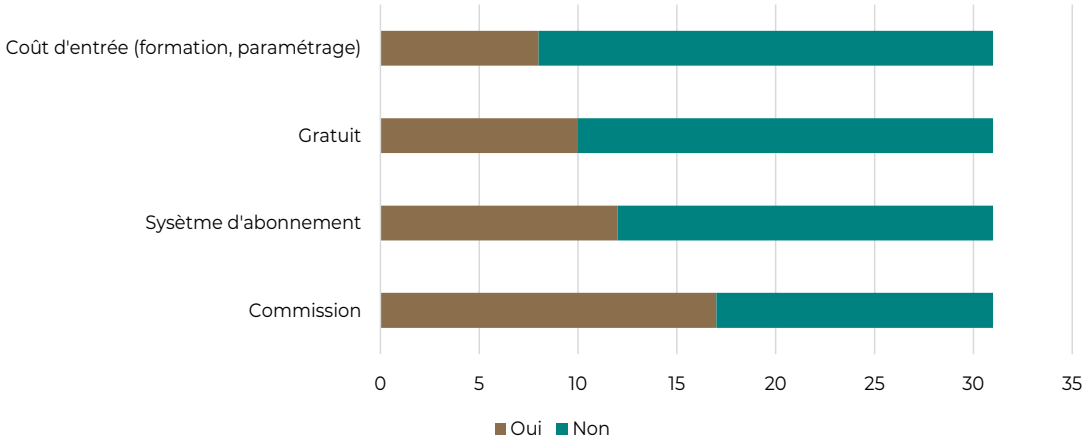
Les utilisations de ces outils numériques sont multiples : les plateformes de vente en ligne côtoient des outils logistiques, des applications de référencement, mais aussi des outils d'aide à la communication ou à la gestion... Le choix est vaste !

Les plateformes de vente en ligne, à elles seules, présentent des fonctionnalités très variées :

- Modes de paiement (en ligne ou pas)
- Type de commercialisation (individuelle, collective...)
- Type de produits (locaux, fermiers, bio...)
- Composition du panier (libre, abonnement...)
- Modalités de vente (permanente, par session...)
- Services administratifs (facturation...)
- Mode de distribution (livraison ou retrait)
- Services de communication (mails, newsletter...)
- Mode de gouvernance (inclusion des consommateurs dans la démarche ou non...)

Leurs coûts sont également très variés avec la commission comme modalité tarifaire la plus répandue.

### 13 outils proposent plusieurs modalités tarifaires




NB : au regard des précisions 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.

*Source : enquête RMT Alimentation locale 2022*

### En tant que producteur·rice ou artisan·e, quels bénéfices ces outils peuvent-ils vous apporter ?

- **Professionnalisation de la gestion des commandes** (simplification du travail, diminution du nombre d'erreurs...)
- **Gain de temps en gestion** (récapitulatifs de commandes par distribution, par client, édition de factures...)
- **Appui à la communication** (page internet dédiée, référencement web, newsletters clients...)
- **Appui logistique** (gestion des stocks...)
- Possibilité de **toucher de nouveaux clients** ou d'accéder à de nouvelles **zones de chalandise**

## UN EXEMPLE EN CHIFFRES

Voici l'exemple de producteurs de plants qui ont choisi de transformer deux marchés saisonniers (devant des magasins bio) en points de distribution de commandes (à l'aide de l'outil Cagette) suite aux périodes de confinement. Ces producteurs avaient déjà leur clientèle et ont bénéficié de l'appui des magasins pour communiquer auprès de leurs consommateurs.

Cette transformation leur a permis de gagner :

- 2h en préparation (une préparation de commandes au lieu d'une préparation de marché + rien à décharger/ranger en fin de marché)
- 2h30 par vente (transport + temps de distribution au lieu de la totalité de la permanence habituelle).

Voici comment cela se traduit en chiffres :

| **VENTE N°1** | | **Avant** | **Après** |
|---|---|---|---|
| | **Coût unitaire** | **Coût total** | **Coût total** |
| **Chiffre d'affaire annuel** | | 5 561 € | 5 406 € |
| **Distance parcourue** | 0,5 €/km | 264 € | 220 € |
| **Temps de vente exploitant** | 12 €/h | 936 € | 360 € |
| **Temps de préparation** | 12 €/h | 720 € | 360 € |
| | | | |
| **Coût de la vente** | | 1 920 € | 940 € |
| **% du chiffre d'affaire** | | 34,5 % | 17,4 % |

| **VENTE N°2** | | **Avant** | **Après** |
|---|---|---|---|
| | **Coût unitaire** | **Coût total** | **Coût total** |
| **Chiffre d'affaire annuel** | | 2 479 € | 5 495 € |
| **Distance parcourue** | 0,5 €/km | 250 € | 500 € |
| **Temps de vente exploitant** | 12 €/h | 435 € | 450 € |
| **Temps de préparation** | 12 €/h | 300 € | 360 € |
| | | | |
| **Coût de la vente** | | 985 € | 1 310 € |
| **% du chiffre d'affaire** | | 39,7 % | 23,8 % |

*Source : Haute Loire Bio*

**Certains facteurs de risques peuvent toutefois être relevés :**

- Besoin de prendre en main l'outil choisi (temps et compétences)
- Besoin de communication (peu d'outils proposent une vente clé en main)
- Risque d'exclusion des clients peu à l'aise avec le numérique
- Coût de l'outil et impact sur la trésorerie (selon l'outil choisi)

## COMMENT CHOISIR L'OUTIL LE PLUS ADAPTÉ À MA SITUATION ?

### 1
### IDENTIFICATION DES BESOINS

Avant de commencer à chercher un outil, il est essentiel de définir clairement vos besoins spécifiques. Cela pourrait inclure la gestion des stocks, la facilité d'utilisation, la compatibilité avec les paiements en ligne, la gestion des commandes, etc. Faites une liste détaillée de toutes les fonctionnalités dont vous avez besoin.

### 2
### IDENTIFICATION DES RESSOURCES INTERNES OU EXTERNES

Évaluez les ressources disponibles dans votre ferme. Cela englobe les compétences en informatique de votre équipe, le temps que vous pouvez consacrer à la mise en place et à la gestion du nouvel outil, ainsi que les éventuelles compétences externes nécessaires. Cette étape est cruciale pour déterminer si vous opterez pour une solution clé en main ou si vous souhaitez une solution plus personnalisée nécessitant un investissement en temps et en expertise.

### 3
### ÉTUDE DES OUTILS DISPONIBLES ET DEMANDE DE CONSEILS

Explorez les différentes plateformes et logiciels disponibles sur le marché. Consultez les sites web, lisez les avis d'utilisateurs, et n'hésitez pas à solliciter des conseils auprès de votre Groupement d'Agriculture Biologique (GAB) local, de vos collègues producteur·rices, ou même d'autres professionnel·les de votre réseau. Les retours d'expérience peuvent fournir des informations précieuses sur la fiabilité et l'efficacité de ces outils.

### 4
### PROCESSUS DE SÉLECTION

Après avoir recueilli des informations et des conseils, passez à la phase de sélection. Considérez la compatibilité de chaque outil avec vos besoins spécifiques, votre budget et vos ressources. Assurez-vous de choisir un outil qui évoluera avec votre entreprise et qui pourra s'adapter à vos besoins futurs.

### 5
### TEST AVANT L'ADOPTION

Avant de prendre une décision finale, il peut être judicieux de tester les solutions présélectionnées. De nombreux fournisseurs offrent des versions d'essai, des démonstrations ou bien des accès gratuits à l'outil durant les premiers mois. Cela vous permettra d'évaluer l'ergonomie, la pertinence et l'efficacité de l'outil dans un environnement réel.

### 6
### FORMATION DU PERSONNEL

Si votre choix se porte sur un outil qui nécessite une certaine expertise, assurez-vous que vous et/ou votre équipe soit formée adéquatement. Une formation efficace peut maximiser les avantages de l'outil et minimiser les périodes d'adaptation.

### 7
### ÉVOLUTIVITÉ ET SUPPORT CLIENT

Assurez-vous que l'outil choisi puisse évoluer avec votre ferme. Vérifiez également la disponibilité et la qualité du support client. Un support réactif peut être utile et important en cas de problèmes ou de questions.

En suivant ces étapes, vous serez mieux équipé·e pour choisir un outil qui réponde spécifiquement à vos besoins et qui s'intègre bien à vos opérations commerciales et activités agricoles.

# SYNTHÈSE DES OUTILS PRÉSENTÉS

| PRINCIPALES FONCTIONNALITÉS | VENTE EN AUTONOMIE (à la ferme, point relais, livraison...) | GESTION DES VENTES AUX PROFESSIONNELS (magasins, restaurants collectifs...) | VENTE EN COLLECTIF (AMAP, drive, marché...) | PAIEMENT | | CONTRAT / ABONNEMENT CLIENT | SYNCHRONISATION DES STOCKS si plusieurs points de vente | COMMUNICATION de la ferme ou du collectif auprès des clients | FACTURATION et BONS DE LIVRAISON |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | en espèces, chèques | en ligne (CB) | | | | |
| **KUUPANDA** | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ |
| **LOCAL.BIO** | ✓ | (✓) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| **SOCLEO** | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ |
| **NECTARGO** | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | (✓) | ✗ | ✓ |
| **LOCAVOR** | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | (✓) | (✓) | ✓ |
| **LA RUCHE QUI DIT OUI** | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | (✓) | ✓ | ✓ |
| **AMAPJ** | ✗ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ |
| **CAGETTE** | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✗ |
| **COOP CIRCUITS** | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | (✓) | ✗ |

Outils de gestion des ventes organisées par la ferme

Outils de gestion des ventes organisées par un tiers

Outils mixtes

TOUS CES OUTILS SONT SANS ENGAGEMENT ET UTILISABLES SUR SMARTPHONE.

Kuupanda

# KUUPANDA.COM

producteur@kuupanda.com
07 86 88 58 21



L'outil Kuupanda a été créé en 2019.

850 fermes équipées.

Équipe de 11 salariés pour assurer le gestion, le développement, la maintenance, l'accompagnement des utilisateurs.

Kuupanda est une société SAS dirigée par son fondateur et qui compte parmi ses actionnaires quelques investisseurs externes (particuliers, entrepreneurs...)

Partenariat avec Groupama via Granvillage et les chambres d'agriculture.

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Kuupanda est un outil de gestion et de comptabilité conçu avec des producteurs dans le but d'optimiser les tâches quotidiennes. **L'outil propose une gestion complète de son activité de commercialisation** : optimisation des récoltes, préparation des commandes, gestion des stocks et de la facturation, solution de vente multicanal en ligne (catalogue, site marchand...) et sur place (logiciel de caisse, compatibilité avec les TPE Zettle...).

Toutes les fonctionnalités ont été pensées pour une utilisation depuis un smartphone et un ordinateur pour faciliter l'usage au quotidien.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

- Suivi des commandes en cours et terminées
- Edition des factures (+ relance), suivi de la base clients
- Gestion du catalogue des produits et des remises
- Messagerie avec les clients
- Gestion des points de retrait
- Marketplace : paramétrage de la synchronisation avec certaines plateforme de vente (ex: drive fermier)
- Création de fiches produits
- Gestion et suivi des stocks automatisés et synchronisés
- Création d'une ou plusieurs boutiques en ligne
- Génération de bon de livraison
- Récapitulatif de commande par client et par commande
- Possibilité d'intégrer la boutique en ligne sur le site internet de présentation de la ferme

## AUTONOMIE

Le producteur est autonome pour gérer ses ventes, se créer ses propres boutiques en ligne, son catalogue de produits et ses points de retrait (ferme, marché...).

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

Possibilité de créer des regroupements de boutiques virtuelles pour vendre en collectif.

En cas de vente en collectif, le stock de chaque producteur est mis à jour automatiquement et les paiements sont répartis entre chacun d'entre eux.

## MODES DE PAIEMENT

- CB, virement, espèce, chèque
- Frais de paiement en ligne : 1,8% HT du montant du panier

## COMMUNICATION

Envoi mail pour commande, bouton boutique sur Facebook

## AUTRES FONCTIONNALITÉS

- Partenariat avec Chronopost/Chronofresh, UPS et Mondial Relay : édition des étiquettes, collecte gratuite, -30% de frais de port...
- Logiciel de caisse intégré et compatibilité avec le Terminal de Paiement Électronique Zettle

## COÛT POUR L'UTILISATION

20€ /mois HT, 1er mois offert

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

- Formation individualisée pour prise en main de l'outil comprise dans les 20 €/mois HT
- Possibilité d'accompagnement supplémentaire pour créer des boutiques, des fiches produit, etc.
- Formations de groupe, financées par Vivea (se rapprocher du GAB)

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

Pas de préavis

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Chaîne YouTube Kuupanda :

www.youtube.com/@kuupanda6904

socleo
Partenaire logiciel des circuits courts

# SOCLEO.FR

Anne Le Soudéer
anne.lesoudeer@socleo.fr



Société à responsabilité limitée (SARL).

Créée en 2007 pour accompagner la gestion d'une AMAP, elle a été développée en 2011 pour accompagner les producteur·rices puis en 2017 pour les entreprises de transformation.

Une équipe de 15 personnes accompagne environ 750 clients pour 20 000 comptes (fermes ou entreprises).

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Socleo est un logiciel de gestion de l'activité en circuits courts (ventes, transformation, logistique).

Il fonctionne sur ordinateur et smart-phone.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

Principales fonctionnalités de l'offre de base (Socleo Direct) :

- Page de présentation de la ferme + formulaire de contact
- Création de fiches produits (libellé, photo, label, origine, descriptif, prix...) pour constituer un catalogue. Paramétrage de la TVA.
- Définition des points et des modes de livraison (point de retrait, frais de port). Possibilité de restreindre un point de vente à un groupe de clients spécifiques.
- Paramétrage de délai de commande avant la date de livraison.
- Edition de facture compatible avec les formats des différents logiciels comptables. Gestion des factures clients par Bon de Commande, par Bon de Livraison ou sur une période donnée.
- Synthèse des commandes par clients, par produits, par lieu de livraison ou, pour les gérants de points de distribution collectifs, par producteur.
- Statistiques par produit, par client, par point de vente, etc.

## AUTONOMIE

Le producteur gère entièrement son activité et sa commercialisation.

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

- Compte à souscrire au nom du collectif
- Désignation d'une personne définie comme coordinatrice de ce compte.
- Création de comptes fournisseurs (1 par ferme) rattachés au compte du collectif.
- Chaque ferme gère son propre compte (coordonnées, catalogue produit, stocks...).
- Possible de personnaliser les conditions (% de commission personnalisé) et les accès selon les fermes.

Si une ferme possède déjà un compte Socleo, une synchronisation est possible entre le compte de la ferme et le compte fournisseur rattaché au compte du collectif.

## MODES DE PAIEMENT

Plusieurs modes de paiement possibles :

- paiement à la facturation,
- à la livraison
- en ligne (la ferme doit souscrire au Terminal de Paiement Electronique virtuel auprès de sa banque)

Versement effectif à chaque paiement en ligne.

## COMMUNICATION

- Chaque ferme a son propre site avec le nom de domaine réservé par la ferme.
- Graphisme du site identique pour chaque ferme mais si besoin d'une personnalisation, il est possible de faire appel à un prestataire externe.
- Paramétrage possible pour envoyer des mails à ses clients.
- La boutique est soit publique, soit réservée uniquement aux clients.
- Pour les points de vente en collectif, la liste des fermes présentes sur le point de vente est présentée sur le site.

## AUTRES FONCTIONNALITÉS

Socleo propose des fonctionnalités optionnelles (avec des coûts supplémentaires) :

- Offre Socleo place de marché : utile pour les collectifs de producteurs en vente directe, qui réalisent de l'encaissement pour le compte des producteurs. Elle intègre la solution Agora Pay du Crédit Agricole, pour encaisser les paiements des clients, les rembourser le cas échéant, et créditer les comptes des producteurs en respectant les obligations légales
- Si paiement en ligne activé sur le site : possible de bénéficier du rapprochement bancaire (acquittement automatique des factures lorsque le règlement arrive sur le compte bancaire)
- Module de gestion des stocks
- Module "Fiches de transformation" : calcul automatique des matières premières nécessaires à la fabrication des commandes et gestion stocks de matières premières
- Module logiciel de caisse

## COÛT POUR L'UTILISATION

Les offres Socleo (sans engagement) :

| | Particuliers | Professionnels |
|---|---|---|
| Producteurs solo* | 300€ de frais de mise en service puis 60€/mois ou 30€/mois si CA des ventes sur SOCLEO < 60k€ | 300€ de frais de mise en service puis 60€/mois ou 30€/mois si CA des ventes sur SOCLEO < 120k€ |
| Collectifs | Frais de mise en service 300€ puis 120€/mois ou 60€/mois si CA des ventes via SOCLEO <60k€ | Frais de mise en service 300€ puis 120€/ mois ou 60€/mois si CA des ventes via SOCLEO <120k€ |

*Si la ferme vend à la fois aux professionnels et aux particuliers, elle souscrit aux 2 offres.

- Coût intégration TPE sur le site de vente en ligne : 150€
- Coût module logiciel de caisse : mise en service 300€ puis 30€/mois
- Coût mise en place d'abonnements : 300€
- Accompagnement individualisé (compris dans les frais de mise en service) sous forme de plusieurs rendez-vous téléphoniques (pas de limite de nombre de rendez-vous).

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

Accompagnement individualisé (compris dans les frais de mise en service) sous forme de plusieurs rendez-vous téléphoniques (pas de limite de nombre de rendez-vous).

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

En cas de résiliation, Socleo envoie une archive complète des données du compte, à l'exception des données du site, qu'il convient de copier dans un fichier à part (descriptif de la ferme...).

La ferme reste propriétaire de son nom de domaine mais le site de vente en ligne ne sera plus opérationnel.

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Récapitulatif des offres « producteur » et des options :

bit.ly/offres-socleo-producteur

Récapitulatif des offres « collectif/ distributeur » et des options :

bit.ly/offres-socleo-distri

Vidéo de présentation de Socleo sur : www.socleo.fr

# LOCAL.BIO

contact@local.bio

local.bio est administré par son fondateur-développeur. Les producteurs ayant des suggestions peuvent le contacter directement pour améliorer l'application.

local.bio s'est co-construit avec ses producteurs et collectifs, en partenariat avec le GAB72, et rend aujourd'hui service à environ 800 producteurs aux quatre coins de la France.

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

local.bio est une application d'organisation de la vente directe, à la main des producteurs, conçue pour les aider à vendre aux particuliers (à la ferme ou sur tout type de point de vente directe) ou à la restauration collective.

local.bio est une application à prix libre qui permet aux producteurs de vendre leurs produits seuls ou en collectif.

local.bio est **accessible librement à tous les producteurs bio et en conversion bio, sur ordinateur et smartphone, sans aucun prérequis de formation, abonnement ou adhésion, et sans commission.** Pour s'inscrire, les producteurs doivent renseigner leur email et un siret, leur certificat bio est vérifié automatiquement auprès de l'Agence Bio.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

- Création d'une fiche de présentation de la ferme
- Création d'une page de présentation des produits avec des photos
- Création de différents points de vente et paramétrage des dates de distribution
- Gestion des stocks automatisée ou manuelle
- Ouverture des commandes à tous les clients ou ouverture restreinte à un groupe de clients uniquement
- Paramétrage d'un volume minimal de commandes pour déclencher une livraison
- Précommandes possibles : paiement différé et poids mis à jour avant la distribution des produits afin de faire payer les clients au poids réel
- Commande avec récapitulatif par point de livraison, par client et par produit
- Si paiement à la remise des produits, un récapitulatif leur est envoyé pour rappeler la liste des règlements à recevoir à la remise des commandes
- Statistiques par produit, par client, et par point de vente.

Pour la vente aux professionnels, possible de préciser des tarifs spécifiques par client, et de générer des factures qui seront transmises automatiquement via Chorus Pro pour la restauration collective.

## AUTONOMIE

Le producteur gère ses ventes, points de vente ou boutique en ligne

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

local.bio aide les producteurs à s'organiser en collectif pour toucher une clientèle plus importante.

• Lorsque les producteurs souhaitent organiser une vente commune, le logiciel répartit les commandes et les paiements pour chacun d'entre eux. Les clients retirent ensuite leur commande au point de retrait indiqué. Un récapitulatif regroupant les produits de tous les producteurs est aussi envoyé au coordinateur.

Les paiements des clients sont répartis automatiquement entre chaque producteur.

## MODES DE PAIEMENT

Pour chaque point de distribution, les producteurs peuvent **choisir les modalités de paiement** :

• en espèces à la remise de la commande

• par carte à la commande

• par carte en paiement différé

• par prélèvement bancaire mensuel

Le prestataire de paiement vire les fonds aux producteurs sur le compte bancaire de ces derniers 3 à 7 jours après le paiement. local.bio met à disposition des producteurs des factures justificatives pour les commandes correspondantes à chaque virement.

Le prestataire de paiement facture 0.35€/mois/client ou 1.5% du montant de la commande +0.25€/commande selon le mode de paiement choisi par le producteur.

local.bio ne prend aucune marge sur les frais de paiements du prestataire de paiement.

## COMMUNICATION

• Possible de paramétrer l'envoi automatique aux clients d'une **newsletter** pour présenter les produits de la semaine.

• Mise à disposition de chaque producteur de **modèles de flyers** personnalisés présentant leurs points de vente directe.

• **Optimisation du référencement** du producteur sur google lors des recherches aux alentours de chez lui.

## AUTRES FONCTIONNALITÉS

• En fonction de leurs trajets vers leurs points de distribution existants, local.bio recommande aux producteurs de **nouvelles opportunités de distribution**, afin d'aider chaque producteur à proposer ses produits en direct à un maximum de clients en un minimum de kilomètres.

• Afin de permettre aux producteurs de réduire au maximum leurs déplacements, local.bio leur recommande aussi des **opportunités de co-livraison** de produits avec d'autres producteurs, et les aide à les organiser.

## COÛT POUR L'UTILISATION

• 0€ par mois, 0% de commission.

• Le producteur peut soutenir local.bio

• Chaque producteur peut soutenir local.bio du montant qu'il souhaite en fonction de ses ventes, ou proposer à ses clients de laisser un pourboire à local.bio lors de leurs commandes.

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

Accompagnement à la prise en main sur demande auprès du développeur

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

Pas de préavis

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

www.local.bio/flyer/flyer-producteur.pdf

www.local.bio/flyer/flyer-groupement.pdf

www.local.bio/flyer/flyer-relais-a-la-ferme.pdf

www.local.bio/flyer/flyer-producteur-restauration.pdf

# NECTARGO.FR

contact@nectargo.fr
Responsable pôle producteur
anna@nectargo.fr
06 43 06 11 54

OUTILS DE GESTION DES VENTES ORGANISÉES **PAR LA FERME**

Société par action simplifiée (SAS)

Année de création : 2021

Equipe de 20 salariés

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

NectarGo est un outil de mise en relation (plateforme) entre producteurs locaux et commerçants. Cette plateforme leur permet de se rencontrer pour travailler en direct :

- Les producteurs créent un profil et peuvent contacter les commerces autour d'eux
- Les commerçants à la recherche de produits locaux créent également un profil et contactent les producteurs autour d'eux
- Sur la plateforme les producteurs et commerçants échangent des messages dans le but de se rencontrer et de travailler ensemble
- Les commerçants partenaires du producteur peuvent lui passer des commandes via la plateforme

Nectargo est accessible depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

• Le producteur a accès à un espace avec :

- son catalogue de produits
- l'historique de tous ces échanges avec les magasins
- les commandes, bon de livraison, facture

• Une carte intéractive recense tous les commerçants inscrits sur Nectargo

• En plus de recevoir les commandes sur la plateforme, le producteur reçoit les commandes par mail et par SMS

## AUTONOMIE

Le producteur gère lui-même ses ventes avec les magasins

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

Non Communiqué

## MODES DE PAIEMENT

Paiement en ligne possible

## COMMUNICATION

Les échanges entre producteurs et magasins se font via la messagerie de la plateforme.

## AUTRES FONCTIONNALITÉS

- NectarGo propose un accompagnement pour fournir des visuels afin de mettre en avant ses produits en magasin
- NectarGo propose également un service d'optimisation de la logistique

## COÛT POUR L'UTILISATION

Nectargo est **gratuit pour les producteurs.** Seuls les commerçants paient un abonnement annuel.

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

Accompagnement de l'équipe producteur de NectarGo pour la prise en main de l'outil.

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

Sans engagement

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Plaquette NectarGo dédiée aux producteur·rices :

bit.ly/plaquette-producteur-nectargo

# LARUCHEQUIDITOUI.FR

Maryse ORRIERE
Coordinatrice du réseau Producteurs
producteurs@lrqdo.fr
07 66 19 55 30

Création en 2011. Société par actions simplifiée.

400 Ruches actives en France, 70 sur la région AuRA en 2023. Plus de 4 000 producteurs inscrits.

Équipe opérationnelle en France : 20 salariés.

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

- La plateforme permet de vendre ses produits en circuit court à des groupes de consommateurs organisés par Ruches, avec une livraison sur un point de distribution. Il n'y a pas d'obligation d'abonnement.
- Les producteurs proposent leur produit directement aux consommateurs grâce à une mise en relation via une plateforme internet.
- Les Responsables de Ruche se chargent d'animer la communauté de consommateurs, de gérer les plannings de vente et de lancer les ventes chaque semaine.
- Les consommateurs peuvent commander en ligne et composer leur panier pendant 7 jours. 48h avant la distribution, la vente s'arrête et les bons de commandes sont transmis aux Producteurs.
- Le temps de distribution se déroule dans un lieu fixe et permet aux consommateurs de récupérer leur panier, grâce à une numéro de commande, et éventuellement de rencontrer les Producteurs.
- Des systèmes de mutualisation sont souvent mis en place sur des secteurs pour permettre d'optimiser le temps et faciliter les échanges/rencontres entre Producteurs. Cela permet également de mettre en place un système de roulement pour les temps de présence sur les Ruches.
- Fonctionne sur ordinateur ou smartphone (application)

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

Après leur inscription, les producteurs sont contactés par le Responsable de la Ruche

- Création d'une fiche de présentation de la ferme
- Création d'une page de présentation des produits avec des photos.
- Paramétrage des prix de vente et d'un minimum de commande pour déclencher une livraison
- Espace de vente : création du catalogue produits, présentation de l'exploitation, de(s) métier(s)...
- Gestion des stocks : catalogue de produits adaptable d'une vente à l'autre.
- Récapitulatif de commande transmise 48h avant la distribution.
- Fréquence des ventes : à fixer avec le Responsable de Ruche (distributions hebdomadaires, mensuelles,etc.)
- Edition automatique des factures et des bilans des ventes.

## AUTONOMIE

La plateforme est gérée par la Ruche qui dit Oui !. C'est le gestionnaire de la Ruche locale qui organise les ventes (lieu, date, fréquence...).

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

Un particulier, une association ou une entreprise décide d'ouvrir une Ruche dans un lieu. Il devient le responsable de la Ruche. Le responsable contacte des producteurs et recrute des consommateurs qui souhaitent acheter des produits locaux.

## MODES DE PAIEMENT

- Le paiement en ligne est obligatoire.
- Les clients prépaient sur le site, les producteurs sont payés une fois la distribution validée par le responsable de ruche, au plus tard 10 à 15 jours après chaque distribution. L'argent est directement versé sur leur compte.
- Dossier administratif à remplir pour ouvrir l'espace de vente chez le prestataire de paiement MANGOPAY.

## COMMUNICATION

- Chaque semaine, un mail récapitulatif est envoyé aux consommateurs pour annoncer les produits disponibles à l'ouverture de la commande.
- Le site internet permet aux consommateurs de trouver les points de vente à proximité de chez lui

## COÛT POUR L'UTILISATION

- Le producteur fixe librement son prix de vente.
- Une commission de 20% HT est prélevée sur les ventes. C'est une vente directe avec facturation de service.
- La répartition est de 80% pour le Producteur et 20% de commission divisée avec :

- 8,35% pour le Responsable de Ruche (pour la coordination avec les Producteurs, l'organisation de la distribution sur le lieu et la gestion de la communauté d'achat)

- 11,65% pour la Ruche qui dit Oui ! (développement et la maintenance de la plateforme internet, le support technique et commercial, le service développement du réseau des ruches...)

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

- Une équipe accompagne les producteurs lors de la phase d'inscription et sont présents pour répondre à leurs questions.
- Support technique et commercial disponible 7 jours / 7, de 7h à 22h

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

nous.laruchequiditoui.fr/charte/

Informer le Responsable de la Ruche en cas d'arrêt de collaboration en respectant un préavis de 2 mois.

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

laruchequiditoui.fr/fr/p/provide#cost

bit.ly/presentation-ruche-oui

Dossier de Presse 2023
magazine.laruchequiditoui.fr/

# LOCAVOR.FR

contact@locavor.fr

Société par actions simplifiées (SAS)

Créée en 2014.

Environ 5 000 producteurs / artisans vendent via Locavor en France.

Environ 150 point de vente en Auvergne-Rhône-Alpes.

Une équipe de salariés et des prestataires assurent la gestion de l'outil.

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

- La plateforme permet de vendre ses produits à des groupes de consommateurs organisés par un gérant locavor, avec livraison sur un point de distribution. Chaque gérant de locavor (souvent un consommateur) est administrateur de son point de distribution.
- La ferme s'inscrit sur le site locavor.fr et renseigne sa présentation ainsi que ses différents produits (description, prix, photo du produit). Le référencement est gratuit.
- La ferme fixe ses prix de vente et choisit les points de distribution avec lesquels elle souhaite travailler.
- Chaque point de distribution est géré par un acteur gérant (citoyens, associations, producteurs, artisans, etc...). Il gère l'animation de son point de distribution, sélectionne en amont des fournisseurs. Il organise les ventes et les distributions des produits locaux aux membres de son "locavor".
- Le gérant lance des ventes récurrentes, généralement hebdomadaires.
- Les consommateurs peuvent commander directement sur le site pendant une période donnée.
- La vente se termine 1 à 3 jours avant la distribution afin de laisser le temps aux producteur·rices de préparer les commandes.
- La distribution s'effectue au point de distribution locavor avec ou sans fournisseurs, ou par livraison ou point relais.
- La livraison est effectuée par le producteur lui-même, l'animateur du locavor ou un prestataire.
- Fonctionne sur ordinateur ou sur smartphone (application)

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

Le gérant du locavor peut envoyer au producteur des statistiques d'inscription et de zone de chalandise.

Gestion commerciale :

- Conception de catalogues de présentation des produits
- Envois d'emails automatiques aux clients
- Suivi des commandes
- Système de facturation intégré à l'interface
- Edition de bilan mensuel des ventes

## AUTONOMIE

L'outil ne peut pas être utilisé en autonomie totale par l'agriculteur. Les ventes sont organisées par le gérant du point de distribution.

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

- Vente collective organisée par le gérant.
- Le montant des commandes est viré directement sur le compte bancaire du producteur.

## MODES DE PAIEMENT

Le paiement se fait uniquement par virement bancaire, par vente ou mensuellement en amont de la livraison. Une fois la vente finalisée, les factures sont générées automatiquement pour tous les utilisateurs. Les producteurs sont rémunérés environ 6 jours après.

## COMMUNICATION

- Chaque ferme possède un profil qui est visible par tous, référencé sur Internet.
- Lien vers l'annuaire des fournisseurs (il est possible de trier les produits par label ou par catégorie et sous-catégorie) : locavor.fr/annuaire-producteurs-artisans-en-circuit-court

## COÛT POUR L'UTILISATION

- Inscription et référencement gratuits sur le site.
- Il existe trois catégories de partenariat : présence, préparation, dépôt-vente ; selon l'implication de la ferme durant les distributions.

La plateforme Locavor facture des frais de service en fonction des ventes. Sans vente, l'utilisation de locavor est totalement gratuite.

- Les frais sont exprimés en pourcentage du prix hors taxe :

Pour le site Locavor.fr :

- Si les producteurs et artisans sont présents lors de la distribution, Locavor.fr prélève 7,5% du montant hors taxe des ventes
- S'il fonctionne en dépôt-vente, ce pourcentage passe à 8,5%

Pour le gérant du point de distribution :

- Il bénéficie de 9% du montant hors taxes des ventes si le fournisseur est présent aux distributions
- Si le fournisseur prépare uniquement les commandes et laisse le gérant gérer les distributions, les frais passent à 11%
- Si le producteur ou artisan est en dépôt-vente et laisse le gérant gérer ses commandes, les frais passent à 13%.

- La ferme touche entre 83,5% et 78% du prix de vente de chaque produit.
- La commission est prélevée au versement des fonds aux producteurs.
- En cas d'erreur de commandes ou si un producteur n'a pas pu être présent, le consommateur est remboursé directement.

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

### PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

- Les producteurs sont accompagnés par les personnes qui gèrent les points de distribution (contact physique) plus le support technique de la plateforme.
- Deux guides disponibles pour prise en main de l'outil : inscription / fonctionnement des ventes.

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

### DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

Charte d'engagement : https://locavor.fr/data/locavor-charte-d-engagements.pdf

- Respect d'un délai de préavis de 1 mois.
- Pas de frais de résiliation
- Sauvegarde des données légales s'il existe des factures

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

- Dossier de présentation pour ouvrir locavor : https://locavor.fr/data/aides/gerant/1-presentation-activite-gerant-de-locavor.pdf
- S'inscrire en tant que fournisseur : https://locavor.fr/data/aides/fournisseur/guide-fournisseur_finalisation-inscription.pdf
- Le profil fournisseur : https://locavor.fr/data/aides/fournisseur/guide-fournisseur_l-espace-membre.pdf

AmapJ

# AMAPJ.FR

contact@amapj.fr

Logiciel créé en 2013, utilisé par 420 AMAPs en France, dont 43 en AuRA

(2 dans le Cantal, 2 en Drôme, 10 en Isère, 4 dans la Loire, 8 dans la Haute Loire, 5 dans le Puy de Dôme, 12 dans le Rhône)

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

• AmapJ est une application permettant de simplifier la gestion des paniers et des contrats, ainsi de réduire le temps passé aux tâches administratives d'une AMAP.

• AmapJ permet de créer un site de commande pour AMAP. C'est un logiciel open source, libre et gratuit (hors hébergement)

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

• Le référent inscrit la ferme sur AmapJ et renseigne ses différents produits (description, prix du contrat).

• Il définit les différents contrats qui sont possibles et les prix de chaque contrat.

- Gestion du planning des permanences,

- Gestion de la liste des e-mails des adhérents, impression d'un planning de distribution mensuel, ...

- Gestion des adhésions

- Gestion des stocks des produits

- Mise en place un site web accessible par mot de passe uniquement aux adhérents de l'AMAP. Chaque adhérent peut saisir ses contrats pendant une durée limitée. Les nouveaux contrats sont disponibles sur le site AmapJ et les adhérents à l'AMAP peuvent les consulter en ligne et s'inscrire.

- Téléchargement d'une synthèse de tous les contrats pour l'envoyer au producteur.

- Récupération possible des chèques auprès des adhérents, la remise des chèques aux producteurs, le solde des contrats, ...

• Pour chaque contrat, AmapJ propose aux adhérents une proposition de paiement (ex x€ chaque mois pour le contrat pain). L'adhérent peut modifier la proposition en saisissant directement les montants en face de chaque mois. Le dernier mois est calculé automatiquement pour ajuster le contrat.

## MODES DE PAIEMENT

Pas de paiement en ligne possible, le paiement des contrats se fait par chèque.

## COMMUNICATION

• Une carte en ligne référence l'ensemble des AMAPs utilisant le logiciel AMAPj. Cette carte n'a pas pour objectif de communiquer auprès du grand public sur les AMAPs existantes.

• Lien vers la carte : https://amapj.fr/carte.html

## AUTRES FONCTIONNALITÉS

Gestion des contraintes de conditionnement (par exemple : le nombre de bouteilles commandées doit être un multiple de 6).

## COÛT POUR L'UTILISATION

- Le service « avec hébergement » est facturé 3€/mois.
- Le logiciel est disponible gratuitement avec son code source pour un hébergement personnel.

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

- Un site de démo permet de comprendre le fonctionnement du logiciel et de se former.
- Une documentation très complète est disponible ici : https://amapj.fr/docs_utilisateur.html
- Il est aussi possible d'avoir du support par mail (contact@amapj.fr)

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

- L'abonnement est annuel, possibilité de résilier à la fin de l'abonnement
- Vous pouvez changer à tout moment d'hébergeur. Vous recevez chaque jour une copie complète de vos données, ce qui vous permet soit de vous auto-héberger si vous le souhaitez, soit d'utiliser les services d'un autre hébergeur.

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Site Amapj : https://amapj.fr/

# CAGETTE.NET

contact@cagette.net
09 80 80 10 48

Outil créé il y a une dizaine d'années par le réseau AMAP.

Depuis 2019, Cagette.net a un statut SCOP et n'a pas d'actionnaire extérieur.

Une équipe de 7 salariés assure la gestion, le développement et la maintenance de l'outil.

Environ 150 marchés Cagette référencés en Auvergne-Rhône-Alpes et plus de 1200 Marchés Cagette en France.

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

• Logiciel pour la vente directe permettant aux fermes ou groupes d'organiser des commandes en ligne.

• La plateforme prend 9% de commission sur les ventes et accompagne les producteurs dans la prise en main de l'outil par des formations.

• Pour commander des produits locaux sur le site, il suffit de s'inscrire et de devenir membre d'un groupe Cagette.

• Un "marché Cagette" est un groupe de consommateurs créé par un ou plusieurs producteurs, ou par une association (AMAP, groupement d'achat, Association de producteurs...). Chaque marché Cagette organise des commandes donnant lieu à une distribution des produits à une date et un lieu indiqué sur la page de commande.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

La ferme crée un compte sur cagette.net et peut organiser ses premières ventes sur internet en autonomie grâce à des ressources en ligne (tutoriels, vidéos, documentation).

• Chaque producteur crée son propre marché Cagette sous forme d'une boutique en ligne. Chaque marché correspond à un point de livraison. Il faut donc créer autant de marché Cagette que de lieux de vente.

Il est possible de restreindre l'ouverture d'un marché Cagette (ex: salariés d'une entreprise uniquement, membres d'une AMAP...).

• Création des catalogues par marché et création de fiches produits

• Gestion des stocks (avec synchronisation automatique entre les marchés) : définition d'un stock disponible pour chacun des produits .

• Possibilité de générer un récapitulatif de commande par client

Un récapitulatif des commandes est envoyé aux producteurs par mail 2 jours avant la distribution.

Il reçoit le récapitulatif des commandes (par clients et par produits).

## AUTONOMIE

Les producteurs organisent leur réseau de distribution et leurs points de vente

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

• Possibilité de vente en collectif à l'initiative d'associations ou de collectivités. Dans cette configuration, **chaque ferme paramètre ses commandes et les partage** avec les membres du groupe. Les membres (clients) peuvent alors consulter les produits et passer leur commande directement en ligne.

• Chaque ferme peut se connecter pour consulter son planning de distribution ou son historique de commandes. Des **notifications automatiques** sont envoyées aux fermes qui le souhaitent.

• Sur les points de distribution, **la date d'ouverture et de fermeture des commandes est personnalisable** par producteur. Un mail est envoyé à chaque ouverture de commande.

## MODES DE PAIEMENT

• **Paiement en ligne obligatoire** pour les nouveaux marchés Cagette à partir de 2023

• Le paiement sur point de retrait reste possible pour les marchés créés avant 2023.

## COMMUNICATION

• Une carte en ligne référence l'ensemble des marchés Cagette (points de vente collectifs, points de vente à la ferme).

• Chaque profil (ferme ou collectif) présente les informations suivantes : une description de la ferme/du collectif, dates des prochaines distributions, des contacts, liste des fermes (le cas échéant) et produits disponibles.

• Un mail est envoyé automatiquement aux consommateurs ayant déjà commandé sur le point de vente pour leur rappeler la date de la prochaine distribution.

## COÛT POUR L'UTILISATION

• 9% HT de commission (6% de frais de service, 3% HT frais de paiement en ligne).

• Les marchés Cagette qui ne souhaitent pas recourir au paiement en ligne (= ceux créés avant 2023) paient 6% HT de commission.

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

• Prise en main de l'outil : Cagette organise des "formations express" en visioconférence tous les lundis et propose une hotline technique par mail.

• Désormais, les formations dispensées par Cagette ne sont plus obligatoires pour utiliser l'outil.

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

Pas de préavis

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Ressources disponibles sur le site cagette.net :

- Guide pratique : Je mets en place un Marché Cagette

- Chaîne YouTube

COOP CIRCUITS

# COOPCIRCUITS.FR

bonjour@coopcircuits.fr

Société Collective d'Intérêt Coopératif (SCIC) créée en 2016.

480 points de ventes actifs utilisent CoopCircuits.

CoopCircuits est un outil sous licence libre.

## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Producteurs et organisateurs peuvent créer gratuitement un profil pour présenter leur initiative et être référencés sur la carte du réseau. Ils peuvent aussi créer une boutique pour gérer la vente des produits en circuits courts.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INTERFACE PRODUCTEUR

- Création d'un profil pour la ferme mentionnant ses différents points de vente.
- Définition d'un catalogue produit (fiche produit, unité/kg, prix, stock disponible).
- Paramétrage des modes de paiement (chèque, espèce, en ligne, etc...) et de livraison possibles pour chaque point de vente.
- La ferme peut modifier les commandes en fonction des stocks disponibles. Si le client a payé en ligne, il sera automatiquement remboursé.

## AUTONOMIE

Le producteur est autonome pour gérer ses ventes, points de vente ou boutique en ligne.

## MODALITÉS DANS LE CAS DE VENTES EN COLLECTIF

Organisation de ventes possible par des collectifs de citoyens, drive, municipalités, magasins de producteurs, click and collect à la ferme :

- La structure gérant le point de distribution rentre sur son profil "Circuit" la liste des fermes du collectif.
- Délégation possible de la gestion des profils des fermes au gérant de la distribution collective.
- Ouverture des commandes par le gérant à tous les clients ou ouverture restreinte aux seuls clients abonnés du point de vente. Dans ce dernier cas, la boutique sera privée et non visible sur la carte.
- La date d'ouverture et fermeture est la même pour toutes les fermes du point de distribution.

## MODES DE PAIEMENT

- Paiement en ligne possible mais pas obligatoire
- Pour chaque produit acheté en ligne le client paie le prix du produit + (1,25% du prix + 25cts).

## COMMUNICATION

- Chaque boutique dispose d'une **page internet dédiée** dont elle peut communiquer l'adresse via ses canaux de communication.
- Des collectifs peuvent créer leur page groupe afin d'avoir un espace avec une carté dédiée.
- Une **carte en ligne référence** l'ensemble des points de vente collectifs et points de vente à la ferme.
Lien vers la carte :
https://coopcircuits.fr/map

## COÛT POUR L'UTILISATION

- 3,5% du chiffre d'affaires HT généré en ligne, avec un plancher de 60€/an et un plafond annuel de 10 000€/an.
- Tarif incluant support et hébergement.
- Les 3 premiers mois d'utilisation sont gratuits.
- Pour les organisations collectives, le gérant reçoit la facture pour l'ensemble du collectif. L'organisation peut refacturer chaque ferme en fonction des commandes passées par la plateforme CoopCircuits

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

PRISE EN MAIN, MAINTENANCE, ETC.

CoopCircuits accompagne les producteurs dans la prise en main de l'outil. Une maintenance est disponible pour appuyer les utilisateurs en cas de problème.

## MODALITÉS DE RÉSILIATION

DÉLAIS, SAUVEGARDE ET TRANSFERT DE DONNÉES, ETC.

Pas de préavis sauf décision contraire du gérant du point de distribution

## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

- La vidéo de présentation de CoopCircuits tournée en partenariat avec MSV : www.youtube.com/watch?v=KL9ZHvlbOo8
- La Charte des valeurs rédigée collectivement par les sociétaires apropos.coopcircuits.fr/nos-valeurs/

FNAB
Fédération Nationale d'Agriculture Biologique

FRAB AuRA
Les Agriculteurs BIO d'Auvergne-Rhône-Alpes

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE
Liberté Égalité Fraternité
La Région Auvergne-Rhône-Alpes