



**FNAB**

Fédération Nationale  
d'Agriculture Biologique

Guide comparatif DÉCEMBRE 2025

# DES OUTILS DE GESTION ET DE VENTE EN LIGNE

**Rédacteurs**

FNAB

**Crédits photos**

GAB 56 | Bio 46 | GAB 44 | Agribio Rhône et Loire | Bio 63 | FNAB

**Conception graphique**

berenice.dorleans@gmail.com



# TABLE DES MATIÈRES

## **INTRODUCTION** | p 4

Périmètre du guide | 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

## **OUTILS DE GESTION DES VENTES ORGANISÉES PAR LA FERME\*** | p 8

Synthèse des outils | p 8

Cagette | p 10

Coop Circuits | p 12

Kuupanda | p 14

local.bio | p 16

Ouvre ta ferme | p 18

Socleo | p 20

## **OUTILS DE GESTION DES VENTES ORGANISÉES PAR UN TIERS** | p 22

AmapJ | p 22

La Ruche qui dit oui ! | p 24

Locavor | p 26

*\*Présentation des outils par ordre alphabétique.*

# INTRODUCTION

## PÉRIMÈTRE DU GUIDE

Ce guide présente et analyse les fonctionnalités de plusieurs solutions numériques destinées à optimiser le temps passé à la gestion des ventes par les fermes en circuits courts.

**Le document se focalise sur les principaux outils permettant aux producteurs-rices de vendre en autonomie.** Un tableau comparatif met en avant leurs spécificités.

De nombreuses initiatives visant à mettre en lien agriculteur-rices et consommateur-rices, avec l'intervention d'un tiers se rémunérant pour cette mise en lien, existent par ailleurs.

Quelques cas sont détaillés dans ce guide (La Ruche Qui Dit Oui, Locavor) mais à titre d'exemple, sans prétention d'exhaustivité.

Pour identifier davantage de plateformes de ce type, consulter l'outil d'aide à la décision du RMT Alimentation Locale :

[www.oad-venteenligne.org/?PagePrincipale](http://www.oad-venteenligne.org/?PagePrincipale)



## 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 !

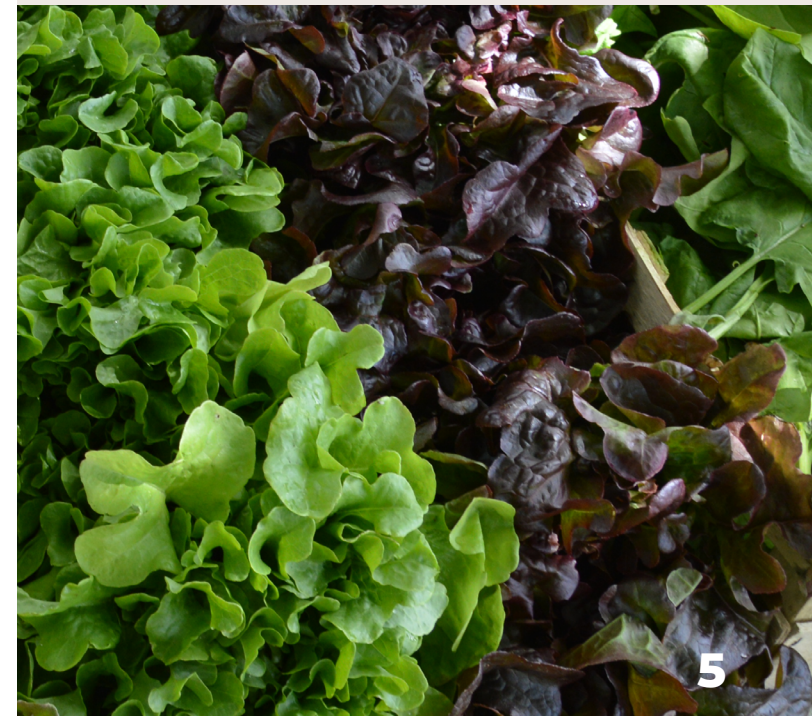
Les plateformes de vente en ligne, à elles seules, présentent des fonctionnalités très variées :

- 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.

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

- **Professionalisation 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
<b>Chiffre d'affaire annuel</b>		5 561 €	5 406 €
<b>Distance parcourue</b>	0,5 €/km	264 €	220 €
<b>Temps de vente exploitant</b>	12 €/h	936 €	360 €
<b>Temps de préparation</b>	12 €/h	720 €	360 €
<b>Coût de la vente</b>		1 920 €	940 €
<b>% du chiffre d'affaire</b>		34,5 %	17,4 %

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

Source : Guide FNAB / FRAB AURA 2023

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.



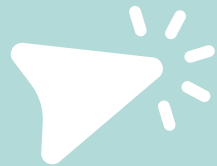
# SYNTHÈSE DES OUTILS PRÉSENTÉS

	CAGETTE	COOP CIRCUITS	KUUPANDA	LOCAL.BIO	OUVRE TA FERME	SOCLEO
Vente aux particuliers	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Vente aux professionnels		✓	✓	✓	✓	✓
Commandes récurrentes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>TARIFICATION</b>						
Tarif mensuel fixe (sans commission)			✓			✓
Commission prélevée sur vente	✓	✓				
Prix libre				✓		
Gratuit					✓	
Remise pour les adhérents du réseau FNAB			✓			✓
<b>UTILISATION POUR DES COLLECTIFS</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Offre tarifaire spécifique pour les collectifs						✓
Redistribution automatisée des paiements à chaque ferme	✓		✓	✓		✓
<b>MODES DE PAIEMENT</b>						
Tout mode de paiement : en ligne, sur place lors du retrait, virement	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Appui technique pour intégration paiement en ligne	✓	Tuto disponible	✓	✓		✓
Choix du prestataire pour le paiement en ligne		✓				✓
<b>FACTURATION / COMPTABILITÉ</b>						
Option « logiciel de caisse »		✓	✓	✓	✓	✓
Exportation des données aux formats des logiciels comptables (FEC)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Solution intégrée pour la facturation électronique			✓	✓	En cours	✓
<b>ABSENCE DE FRAIS ET DE PRÉAVIS EN CAS DE RÉSILIATION</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>EXTRACTION DE DONNÉES POUR ANALYSE DES VENTES</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>FONCTIONNALITÉS LOGISTIQUES</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>FONCTIONNALITÉS TRANSFORMATION À LA FERME</b>						✓
<b>RELIÉ À UN OUTIL DE PLANIFICATION DES CULTURES</b>		prochainement, via un partenariat	prochainement, via un partenariat		✓	✓ partenariats existants
<b>INTERFACE INTÉGRÉE POUR MAILING CLIENTS</b>	✓		✓	✓	✓	✓

TOUS CES OUTILS SONT SANS ENGAGEMENT ET UTILISABLES SUR SMARTPHONE.  
Les solutions sont classées par ordre alphabétique.

Les adhérents du réseau FNAB bénéficient d'offre tarifaires préférentielles s'ils souhaitent s'équiper de Socleo ou de Kuupanda. Voir ci-après.





Outil créé il y a une dizaine d'années pour soutenir les AMAP.

Statut SCOP, sans actionnaire extérieur.

Une équipe de 4 salariés assure la gestion, le développement et la maintenance de l'outil. 900 comptes producteurs actifs en France.



## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Logiciel pour la **vente directe aux particuliers** permettant aux fermes d'organiser des ventes sur des points de distribution. Chaque point de distribution s'appelle "un marché Cagette".

Les fermes qui ouvrent un espace Producteur sur Cagette peuvent rejoindre des marchés Cagette existants ou bien créer leurs propres marchés Cagette librement. Les fermes peuvent décider de vendre seules ou bien à plusieurs.

Lorsqu'un producteur veut rejoindre un marché Cagette il a besoin de la validation de l'administrateur du marché (= le producteur qui l'a créé)

Toutes les fonctionnalités ont été pensées pour une utilisation depuis un smartphone et un ordinateur.



## FONCTIONNALITÉS DE VENTES

Chaque marché « Cagette » correspond à un point de livraison. **Il faut donc créer autant de marchés Cagette que de lieux de vente.**

- Les fiches produits et les catalogues sont créés dans l'espace Producteur et sont reliés aux différents marchés Cagette du producteur
- Possibilité de mettre un marché en « mode » privé si souhait qu'il soit visible qu'à

certains clients (ex : salariés d'entreprises)

- Gestion et Synchronisation automatique des stocks selon les commandes entre les différents marchés
- Récapitulatif de commande par produits, clients et par marché. Récap envoyé automatiquement aux producteurs par mail à la fermeture des ventes
- Possibilité de générer des rapports de commande par période.



## FONCTIONNALITÉS DE COMMUNICATION

Une portail en ligne référence l'ensemble des marchés Cagette (points de vente collectifs, points de vente à la ferme). Un consommateur intéressé peut activer la fonction "suivre le marché", ce qui lui permet de recevoir les informations sur les ventes et les producteurs du marché en question.

Chaque marché Cagette (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 qui suivent le marché ou ayant déjà commandé sur le point de vente pour leur rappeler de passer commande.





## FONCTIONNALITÉS POUR LES COLLECTIFS

Outils pensé pour faciliter les ventes en collectifs.

Chaque ferme met à jour son catalogue de produits. Les clients peuvent alors consulter la boutique du marché et passer leur commande directement en ligne aux différents producteurs.

Chaque ferme peut se connecter sur son espace Producteur pour consulter son planning de distribution ou son historique de commandes.

Sur les points de distribution, la date d'ouverture et de fermeture des commandes est personnalisable par producteur. Les clients reçoivent un mail automatique à chaque ouverture de commande.

Cagette gère la redistribution des paiements à chaque producteur.



## MODES DE PAIEMENT

Païement en ligne lors de la commande. Ou possible de paramétrer un paiement lors du retrait de la commande (chèque, CB, espèces).

Cagette ne permet pas de gérer les abonnements (virements réguliers).



## CÔÛT POUR L'UTILISATION

Cagette prend 2% ou 6% de commission sur les ventes des producteurs selon la formule choisie par le producteur.

Pour bénéficier des frais réduits à 2%, les producteurs participent aux formations en ligne proposées par le réseau Cagette (ex : maîtriser la vente en ligne ; communiquer en vente directe). A titre d'exemple, la formation sur la communication prend 864€ de crédit Vivéa.

Dans le cas où le marché Cagette a pris l'option de paiement en ligne multi-producteur pour redistribuer automatiquement les paiements aux producteurs, s'ajoutent 3% de frais de paiement en ligne pour payer le prestataire (Stripe).



## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

La ferme crée un Espace Producteur sur Cagette.net et peut organiser ses premières ventes sur internet en autonomie grâce à des ressources en ligne (tutoriels, vidéos, documentation et une assistance de l'équipe).



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

Sans frais ni préavis



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Guide pratique pour débiter et organiser ses marchés Cagette

Page de présentation à destination des producteurs > <https://www.cagette.net/outil-de-vente-en-ligne/>





Société Collective d'Intérêt Coopératif (SCIC). Créée en 2016. Le président de la coopérative est maraîcher et utilisateur de CoopCircuits.

1,7 ETP en France ; les développeurs web sont mutualisés au sein du réseau Open Food Network. Logiciel mis à jour une fois par semaine.

480 points de ventes actifs utilisent CoopCircuits.

Outil sous licence libre.



## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Permet à des producteurs, groupements de producteurs, groupements d'achat, épiceries etc. de gérer leur commercialisation.

Outil adapté pour la vente à des professionnels et à des particuliers.

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.

Toutes les fonctionnalités ont été pensées pour une utilisation depuis un smartphone et un ordinateur.



## FONCTIONNALITÉS DE VENTE

### Boutique en ligne

- Possibilité d'avoir un catalogue produit ou plusieurs, en fonction des débouchés, avec gestion des remises et prix au cas par cas
- Création de fiches produits détaillées
- Gestion et suivi des stocks automatisés et synchronisés au fur et à mesure des commandes
- Statistiques de ventes

## Suivi des commandes

- Récapitulatif de commande par client ; par commande ; par point de livraison
- Génération de bon de livraison

## Logiciel de caisse

- Possibilité d'installer une passerelle entre boutique en ligne et caisse enregistreuse open source, pour combiner vente en ligne et vente en magasin.



## FONCTIONNALITÉS DE COMMUNICATION

- Des collectifs peuvent créer leur page groupe afin d'avoir un espace avec une carté dédiée.
- Coopcircuits ne propose pas de solution intégrée pour faire des envois mails. Mais Coopcircuits peut être relié à plusieurs logiciels de newsletters (Mailjet ; Mailchimp ; Brevio). La connexion est assurée gratuitement par CoopCircuits. Reste à la charge de la ferme le coût du service d'emailing.
- 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>



## 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 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.
- Coop Circuits ne gère pas la répartition des paiements entre producteurs



## MODES DE PAIEMENT

- Paiement en ligne possible mais pas obligatoire. Configuration du paiement en ligne à faire par la ferme. Tutoriel disponible sur le site de Coop Circuits. Coop Circuits travaille au déploiement d'une plateforme de paiement portée par Linux. La ferme peut modifier les commandes en fonction des stocks disponibles. Si le client a payé en ligne, il sera automatiquement remboursé.
- Pour chaque produit payé en ligne le client paie le prix du produit + (1,25% du prix + 25cts).



## 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 Coop-Circuits.



## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

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

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=KL9ZHvIbOo8](https://www.youtube.com/watch?v=KL9ZHvIbOo8)
- La Charte des valeurs rédigée collectivement par les sociétaires [apropos.coopcircuits.fr/nos-valeurs/](https://apropos.coopcircuits.fr/nos-valeurs/)





Outil lancé en 2019.

2 000 fermes équipées, dont environ 60-70% en bio, réparties sur toute la France (notamment Occitanie et Auvergne-Rhône-Alpes).

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

14 salarié-es.



## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Kuupanda permet de générer une boutique en ligne. Il automatise : la gestion des ventes ; la gestion des stocks, la facturation et export comptable ; la communication auprès des clients.

Il permet de **gérer à la fois la vente à des clients professionnels et aux particuliers.**

Toutes les fonctionnalités ont été pensées pour une utilisation depuis un smartphone et un ordinateur.



## FONCTIONNALITÉS DE VENTE

### Boutique en ligne

- Possibilité d'avoir un catalogue produit ou plusieurs, en fonction des débouchés, avec gestion des remises et prix au cas par cas
- Création de fiches produits détaillées
- Gestion et suivi des stocks automatisés et synchronisés au fur et à mesure des commandes
- Analyse des statistiques de ventes

### Suivi des commandes

- Gestion des commandes par point de retrait
- Récapitulatif de commande par client ; par commande ; par point de livraison
- Génération de bon de livraison

### Facturation

- Edition des factures (+ relance), suivi de la base clients
- Facturation électronique : Kuupanda propose une plateforme de facturation électronique intégrée et incluse dans l'abonnement
- Export sous fichier comptable FEC compatible avec les logiciels de comptabilité (Istea, Cerfrance, Isagri...) pour éviter une ressaisie

### Logiciel de caisse

- Conforme à la réglementation, disponible en mode hors en ligne en cas de mauvaise connexion.
- Multi-utilisateurs, disponibles en même temps
- Multi-paiements



## FONCTIONNALITÉS DE COMMUNICATION

- Interface intégrée au logiciel pour envoyer des campagnes de SMS ou de mails via la base clients
- Intégration de la boutique sur les réseaux sociaux (instagram, facebook, google établissement) lors du rendez-vous de création avec Kuupanda
- Fonction pour créer un flyer et un QR code automatique pour la prise de commande



## FONCTIONNALITÉS COMPLÉMENTAIRES

### Logistique

- partenariat avec Chronopost/Chronofresh, UPS et Mondial Relay : édition des étiquettes, collecte gratuite, -30% de frais de port...
- organisation de la tournée de livraison : émission d'un ordre de tournée

Connexion avec d'autres plateformes : paramétrage de la synchronisation avec certaines plateformes de vente (ex : drive fermier)



## FONCTIONNALITÉS POUR UN COLLECTIF

Possibilité de créer des regroupements de boutiques individuelles pour vendre en collectif sur un ou plusieurs débouchés (au choix). 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.

Pas de supplément pour la boutique collective si chaque producteur a déjà un

abonnement Kuupanda par ailleurs.

Si seule une partie des producteurs ont souscrit un abonnement, Kuupanda facturera les autres utilisateurs à un tarif validé par devis.



## MODES DE PAIEMENT

- Possible de paramétrer selon les besoins : paiement en ligne, virement, prélèvement, commande à payer sur place (espèce, chèque, CB)
- Paiement en ligne
  - Kuupanda a fait le choix d'imposer un prestataire de paiement en ligne (Mangopay), ce qui permet d'éviter tous frais de mise en place et d'intégration à chaque producteur
  - Frais de paiement en ligne : 2% HT du montant du panier prélevé par le prestataire
- Terminal de paiement : Kuupanda a négocié un tarif préférentiel avec Sum Up (1.15% au lieu de 1.75%)



## COÛT

Trois tarifs :

- basique : 35 € HT / mois : max 500 produits et 5 catalogues de prix
- essentiel : 55 € HT / mois : permet de bénéficier notamment du logiciel de caisse, de l'export sous format FEC
- expert : 125 € HT / mois : Nombre de produits illimité ; accompagnement dans la création des supports de communication (flyers / carte de visite)

Réduction si engagement sur 12 mois de vente.



## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

Installation et mise en place personnalisée de base gratuite. Un SAV répond aux questions. Si demandes spécifiques, voir sur devis (ex : communication, création de logo, fiche produit avec description)



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

Sans préavis. Le producteur peut exporter ses données avant de résilier.



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

[www.kuupanda.com/tarifs-kuupanda](http://www.kuupanda.com/tarifs-kuupanda)



## OFFRE PRÉFÉRENTIELLE POUR LES ADHÉRENTS DU RÉSEAU FNAB

Les 3 premiers mois sont offerts (pour les offres basique -35€, essentiel -55€, ou expert -125 €) ou si la ferme n'a pas de site internet : la création d'un site clef en main est offerte et les frais d'hébergement (10 € / mois) sont offerts pendant 1 an



# LOCAL.BIO

[contact@local.bio](mailto:contact@local.bio)

local.bio s'est co-construit avec des producteurs et collectifs, en partenariat avec le GAB72. 1 500 producteurs utilisent l'outil

1 développeur.



## 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 direct) ou à la restauration collective. 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 VENTE

### Création d'une fiche de présentation de la ferme

#### Boutique en ligne

- 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
- Statistiques par produit, par client, et par point de vente.

#### Suivi des commandes

- 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

#### Facturation

- Possible de générer des factures qui seront transmises automatiquement via Chorus Pro pour la restauration collective.



## FONCTIONNALITÉS DE 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.



## FONCTIONNALITÉS COMPLÉMENTAIRES

- 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.



## FONCTIONNALITÉS POUR UN COLLECTIF

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

Paramétrage des modes de paiement (chèque, espèce, en ligne, prélèvement, paiement différé etc...) et de livraison possible pour chaque point de vente.

Délai de versement sur le compte bancaire: 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.



## COÛT POUR L'UTILISATION

0€ par mois, 0% de commission.

Chaque producteur peut soutenir local.bio à prix libre proportionnellement à ses commandes ou proposer à ses clients de laisser un pourboire à local.bio lors de leurs commandes



## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

Accompagnement au fur et à mesure de l'utilisation avec une configuration guidée, des conseils réguliers, et des échanges directs avec le développeur de l'application.



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

Sans préavis. Le producteur peut exporter ses données avant de résilier.



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

[www.local.bio/producteur](http://www.local.bio/producteur)  
[www.local.bio/association](http://www.local.bio/association)  
[www.local.bio/territoire](http://www.local.bio/territoire)  
[www.local.bio/restauration](http://www.local.bio/restauration)





Ouvretaferme est un projet associatif lancé en 2021. L'outil a été développé par une ferme pendant 2 ans et est diffusé depuis 2023.

2 500 fermes équipées.



## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Ouvretaferme couvre le suivi des cultures (plans de cultures, itinéraires techniques) et la commercialisation (boutique en ligne, logiciel de caisse).

Un module de comptabilité pour les fermes au micro-BA est en cours de développement. Un module « facturation électronique » sera également disponible dans les prochains mois.

Toutes les fonctionnalités ont été pensées pour une utilisation depuis un smartphone et un ordinateur.



## FONCTIONNALITÉS DE VENTE

### Boutique en ligne

- Possibilité d'avoir un catalogue produit ou plusieurs, en fonction des débouchés, avec gestion des remises et prix au cas par cas
- Création de fiches produits détaillées
- Gestion et suivi des stocks automatisés et synchronisés au fur et à mesure des commandes
- Statistiques de ventes

## Suivi des commandes

- Gestion des commandes par point de retrait
- Récapitulatif de commande par client ; par commande ; par point de livraison
- Génération de bon de livraison

## Facturation et pré-comptabilité

- Edition des factures (+ relance), suivi de la base clients
- Export sous fichier comptable FEC compatible avec les logiciels de comptabilité (Istea, Cerfrance, Isagri...) pour éviter une ressaisie

## Logiciel de caisse

- conforme à la réglementation
- indisponible hors connexion



## FONCTIONNALITÉS DE COMMUNICATION

Envoi d'emails groupés aux clients. Max 1 000 envoi d'emails par semaine



## FONCTIONNALITÉS COMPLÉMENTAIRES

- Un onglet (non développé dans le détail ici) permet de suivre : plan de culture ; plan d'assolement ; prévisionnel financier ; semences et plants ; itinéraires techniques ; suivi du temps de travail. Cet onglet est indépendant de celui sur la commercialisation.
- En développement : un module comptabilité (lancement en 2026 pour les fermes micro-BA), avec facturation électronique



## FONCTIONNALITÉS POUR UN COLLECTIF

Possible d'ouvrir une boutique collective mais Ouvretaferme ne permet pas le paiement en ligne dans ce cas.



## MODES DE PAIEMENT

- Possible de paramétrer selon les besoins : paiement en ligne, virement, prélèvement, commande à payer sur place (espèce, chèque, CB)
- Possible de paramétrer le paiement par carte bancaire sur le site via le prestataire Stripe uniquement, qui prélève une commission <2%. Configuration à faire par la ferme. Pas de support technique sur cette fonctionnalité de la part d'Ouvretaferme



## COÛT

Gratuit pour le module « production » et le module « vente ».

L'accès futur au module comptabilité /



facturation électronique sera conditionné à l'adhésion à l'association.

## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

Pas de support individuel mais réponse en moins de 24h via le canal Discord. Pas de support téléphonique.



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

Sans préavis. Le producteur peut exporter ses données avant de résilier.



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

[www.ouvretaferme.org/presentation/producteur](http://www.ouvretaferme.org/presentation/producteur)

Ferme démo : <https://demo.ouvretaferme.org/ferme/1/series?view=area>





Créé en 2007 sous forme associative pour les AMAPs, Socleo est un logiciel destiné aux acteurs de l'alimentation locale : agriculteurs, transformateurs, distributeurs.

Le projet a grandi en accompagnant ses clients comme les plateformes du Réseau Manger Bio ou les fermes du réseau Invitation à la ferme. C'est aujourd'hui une SARL dont le capital est détenu par le fondateur et des salariés.

Equipe : 19 personnes ; 9000 producteur-rices équipés



## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Socleo est un logiciel de gestion en ligne très complet, éprouvé, et adapté à la fois aux fermes individuelles et aux collectifs.

Il couvre l'ensemble des activités liés à la vente en circuits courts : vente, facturation, encaissement, transformation, logistique.

Outil adapté pour la vente à des professionnels et à des particuliers

Toutes les fonctionnalités ont été pensées pour une utilisation depuis un smartphone et un ordinateur.



## FONCTIONNALITÉS DE VENTE

### Boutique en ligne

- Possibilité d'avoir un catalogue produit ou plusieurs, en fonction des débouchés, avec gestion des remises et prix au cas par cas
- Création de fiches produits détaillées
- Gestion et suivi des stocks automatisés et synchronisés au fur et à mesure des commandes
- Statistiques de ventes

### Suivi des commandes

- Gestion des commandes par point de retrait
- Récapitulatif de commande par client ; par commande ; par point de livraison
- Génération de bon de livraison

## Facturation

- Edition des factures (+ relance), suivi de la base clients
- Facturation électronique : Socleo propose une plateforme de facturation électronique intégrée et incluse dans l'abonnement
- Export sous fichier comptable FEC compatible avec les logiciels de comptabilité (Istea, Cerfrance, Isagri...) pour éviter une ressaisie
- Fonction de rapprochement bancaire
- Passerelle disponible avec Chorus Pro pour envoyer ses factures rapidement

## Logiciel de caisse

- conforme à la réglementation, disponible en mode hors en ligne en cas de mauvaise connexion.
- multi-utilisateurs, disponibles en même temps
- multi-paiements



## FONCTIONNALITÉS DE COMMUNICATION

- Chaque ferme peut personnaliser son site web comme elle le souhaite (inclus dans l'abonnement) ou être accompagnée par l'équipe de Socleo à ce sujet.
- Le site peut avoir le nom de domaine / l'adresse url choisie par la ferme.
- Interface intégrée au logiciel pour envoyer des campagnes de SMS ou de mails via la base clients
- Intégration de la boutique sur les réseaux sociaux



## FONCTIONNALITÉS COMPLÉMENTAIRES

- Logistique : éventail de fonctionnalités pour faciliter la gestion des tournées de livraison (ordonnancement des tournées ; suivi des emballages réemployables utilisés pour les livraisons ; colisages livraison.)
- Fonctionnalités dédiées à la transformation à la ferme (pilotage des fabrications, traçabilité entre matières premières et produits finis, stocks sur chaque lot produit, rappels des produits)
- Gestion des abonnements et des contrats
- Facilitation pour répondre à des marchés publics



## FONCTIONNALITÉS POUR UN COLLECTIF

- Abonnement possible au nom du collectif.
- Chaque ferme peut gérer son propre compte (produits, stocks, commandes).
- Possibilité de personnaliser les conditions (% de commission personnalisé) et les accès selon les fermes.
- Si une ferme possède déjà un site Socleo, une synchronisation des commandes est possible entre ce dernier et le site Socleo du collectif (pour les centraliser au même endroit).
- Accompagnement personnalisé pour paramétrer le logiciel en fonction des besoins spécifiques du collectif.



## MODES DE PAIEMENT

- Possible de paramétrer selon les besoins : paiement en ligne, virement, prélèvement, commande à payer sur place (espèce, chèque, CB)
- Paiement en ligne : aucune commission n'est prélevée par Socleo mais des frais d'intégration du module de paiement en ligne sont facturés. Socleo est compatible avec une grande liste de prestataire pour le paiement ligne : Stripe, Pay Pal, banques, etc.



## COÛT

Plusieurs tarifs d'abonnement, adaptés en fonction du volume d'activité de la ferme :

- Module vente aux particuliers avec boutique de e-commerce : à partir de 30€ ou 60 € par mois (en fonction du CA) + Frais de mise en service, sous forme de rdv personnalisés : 300€
- Module vente aux professionnels : à partir de 30€ ou 60 € par mois (en fonction du CA) + Frais de mise en service, sous forme de rdv personnalisés : 300€
- Collectifs : à partir de 60€ ou 120€ par mois (en fonction du CA)



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

Sans frais, ni préavis. Le producteur peut exporter ses données avant de résilier.



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Accompagnement individualisé sous forme de plusieurs rendez-vous de paramétrage en visio. Pour bénéficier d'une démo : <https://www.socleo.com/demandez-une-demo/>

[Présentation de la formule Socleo Direct](#) (principalement B2C)

[Présentation la formule Socleo Gestion](#) (principalement B2B)

[Témoignages des utilisateurs](#)

## OFFRE PRÉFÉRENTIELLE POUR LES ADHÉRENTS DU RÉSEAU FNAB

En 2026, une ferme adhérente au réseau FNAB qui souhaite s'équiper de SOCLEO bénéficiera d'une **offre « 2 en 1 »**.

La ferme aura accès aux fonctionnalités du « module vente aux particuliers » (site de e-commerce, logiciel de caisse) et à celles du « module vente aux professionnels » (édition de facture, option facturation électronique) mais paiera un abonnement simple alors qu'une ferme non adhérente paierait un abonnement double (particuliers + professionnels).

**Frais de démarrage à moitié prix :** 600 € à 300 €

**Mensualités à moitié prix sur l'année 2026**

30 € / mois au lieu de 60 € / mois si ventes < 60 k€ avec CA < 120k€

60 € / mois au lieu de 120 € / mois si ventes > 60 k€ et CA > 120 k€

**Module « logiciel de caisse » offert :** 0€/mois au lieu de 30€/mois

**Frais d'intégration du paiement en ligne offerts :** 0€ au lieu de 300€



Logiciel Open source, créé en 2013  
Utilisé par 480 AMAPs en France



## PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

- Amapj est une application informatique permettant de simplifier la gestion des paniers et des contrats, ainsi que de réduire le temps passé aux tâches administratives d'une AMAP.
- AMPAJ 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 en cours et les prix de chaque contrat.
- 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.
- Un récapitulatif de commande par adhérent et par produit est proposé par l'outil.
- L'outil propose également :
  - Gestion des adhésions



## FONCTIONNALITÉS POUR UN COLLECTIF

- Gestion des stocks des produits
- Gestion des contraintes de conditionnement (par exemple : le nombre de bouteilles commandées doit être un multiple de 6)
- Ce logiciel permet de mettre en place un site web accessible par mot de passe uniquement aux adhérents de l'AMAP.
- Sur le site web ainsi créé, chaque adhérent pourra alors 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.
- A la fin du délai, le référent du contrat pourra alors télécharger la synthèse de tous les contrats pour l'envoyer au producteur.
- Le site permet également de gérer la récupération des chèques auprès des adhérents, la remise des chèques aux producteurs, le solde des contrats, ...



## MODES DE PAIEMENT

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



**FNAB**  
Fédération Nationale  
d'Agriculture Biologique

  
MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE,  
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



## 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 de la liste des e-mails des adhérents
- Edition d'un planning de distribution mensuel
- Gestion du planning des permanences
- Compatible sur smartphone et tablette.
- Possibilité de signer en ligne le contrat d'engagement (stockage dématérialisé des contrats)



## COÛT POUR L'UTILISATION

- Le service « avec hébergement » est facturé 40€/an
- Le logiciel est disponible aussi gratuitement, avec son code source, il est possible de s'auto héberger (cela demande par contre de bonnes connaissances en informatique)



## ACCOMPAGNEMENT POUR L'UTILISATION

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



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

- L'abonnement est annuel, possibilité de résilier à la fin de l'abonnement.
- L'AMAP changer l'hébergeur à tout moment. L'AMAP recevra une copie complète de ses données pour migrer vers un autre hébergeur.



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

Site Amapj : <https://amapj.fr/>



Création en 2011. Société par actions simplifiée.

300 Ruches actives en France, Plus de 2 000 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 un 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 STRIPE.



## 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

- Une équipe accompagne les producteurs lors de la phase d'inscription et sont présents pour répondre à leurs questions.
- Support technique et commercial disponible 5 jours / 7, de 9h à 18h



## MODALITÉS DE RÉSILIATION

[nous.laruchequiditoui.fr/charte/](https://nous.laruchequiditoui.fr/charte/)

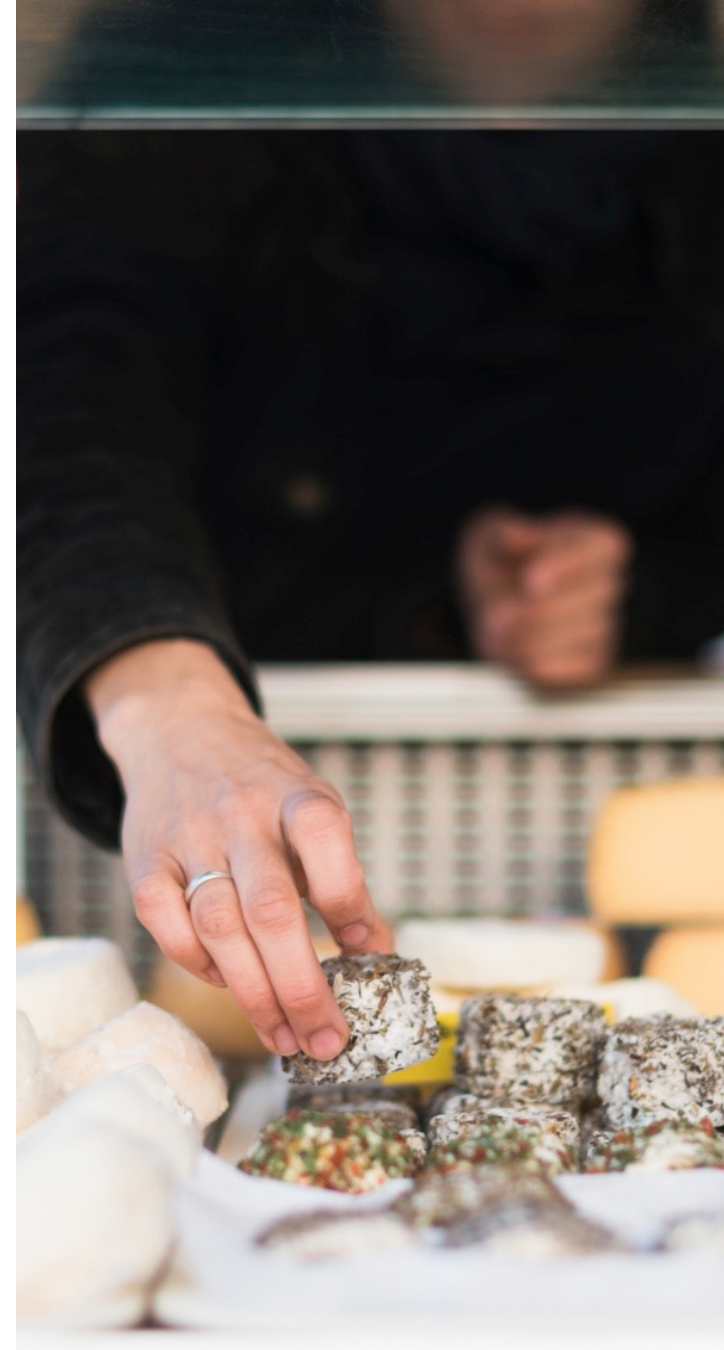
Informez le Responsable de la Ruche en cas d'arrêt de collaboration en respectant un préavis de 2 mois.



## DOCUMENTS ET VIDÉOS UTILES

[laruchequiditoui.fr/fr/p/provide#cost](https://laruchequiditoui.fr/fr/p/provide#cost)  
[bit.ly/presentation-ruche-oui](https://bit.ly/presentation-ruche-oui)

Dossier de Presse 2023  
[magazine.laruchequiditoui.fr/](https://magazine.laruchequiditoui.fr/)





# LOCAVOR.FR

[contact@locavor.fr](mailto:contact@locavor.fr)

Société par actions simplifiées (SAS)  
Créée en 2014.

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

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 producteurs 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](https://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 :

- La plateforme locavor prélève 9.5% du montant hors taxe des ventes

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 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

- 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

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/l-presentation-activite-gerant-de-locavor.pdf>
- S'inscrire en tant que fournisseur : [https://locavor.fr/data/aides/fournisseur/guide-fournisseur\\_finalisation-inscription.pdf](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](https://locavor.fr/data/aides/fournisseur/guide-fournisseur_l-espace-membre.pdf)



**FNAB**

Fédération Nationale  
d'Agriculture Biologique



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE,  
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*