

# **SAE R1.06**

Veille technologique

### Membres de l'équipe:

- Cazala Célian
- Nanaha Hamza
- Longuet Cédric
- Boudin Raphaël

L'essor des sites de vente par internet a donné le moyen aux producteurs de produits locaux d'améliorer leur visibilité et ainsi faciliter la vente au plus grand public.

Il est toutefois difficile pour ces petits producteurs habitués aux circuits courts de se retrouver à gérer un site internet, à prévoir les stocks, à gérer les commandes et les paiements

C'est la raison pour laquelle de nombreux agriculteurs se sont regroupés en créant des associations et par la suite vendre leurs produits à un même endroit (plateforme virtuelle).

Il sera donc intéressant dans le cadre de notre projet de création de leurs sites de bien définir et lister les besoins du client ainsi que de voir les solutions.

Nous allons dans un premier temps définir ce qu'est la vente directe ainsi que sa législation, comprendre son économie et voir les chiffres qu'il génère. Il faudra également définir ce que sont les circuits courts, Dans un second temps nous allons nous renseigner sur les différents sites existant afin de chercher à comprendre leurs modèles de fonctionnement, c'est-à-dire, faire de la veille d'information. Sur ces sites, il s'agirait de repérer leurs aspects économiques, technologiques et écologiques.

Les enjeux de cette étude sont multiples. Tout d'abord voir comment rendre plus accessible le site pour les consommateurs ainsi que pour les producteurs (dans l'optique de faire un site accessible sur le sujet de l'étude.)

De plus, la création d'une charte graphique et d'une maquette du projet ainsi que l'étude du fonctionnement de la gestion des stocks en plus de l'économie du site/appli seront des enjeux tout aussi importants. En effet il sera important d'aider les producteurs à gérer un catalogue de produits et la disponibilité en temps réel de leurs stocks et également les aider à gérer les encaissements des commandes.

### **Définitions des termes utilisés**

- **Vente direct :**  
La vente directe est une vente se faisant sans intermédiaire entre le consommateur et le producteur.
- **Circuit court :**  
Le circuit court peut lui être une vente directe (sans intervenant) ou une vente indirecte (avec un seul intervenant).
- **Producteurs :**  
Les producteurs vendent leurs produits artisanaux dès que disponible.  
Ils le font via internet grâce aux sites webs et applications pour faciliter l'accessibilité à leurs produits et augmenter leur chiffre d'affaires.
- **Consommateurs :**  
Les personnes qui vont acheter un bien ou un service

- **Association :**  
Structure de mise en relation des personnes, dans notre cas c'est la plateforme qui accompagne les producteurs dans leur ventes et les consommateurs dans leurs achats.
- **Stock ( réserve ) :**  
Quantité de marchandises en réserve et/ou disponible à la vente.
- **Produit frais :**  
Selon le CNC (Conseil National de la Consommation), un produit frais doit être produit depuis moins de 30 jours, ne doit pas avoir été traité entre la production et la vente (uniquement conservé par réfrigération et pasteurisation). De plus, un produit frais doit requérir des qualités organoleptiques telles que sa bonne odeur, sa couleur vive ou le fait qu'il ne soit pas desséché.
- **Produit local :**  
Contrairement au produit frais, le produit local n'a pas de définition établie et statique par un organisme officiel. On considérera donc pour cette veille étude un produit local comme ayant été produit sur le territoire Français hors DOM-TOM.

## Ce que dit la loi

- **Circuit court :**  
Concernant les circuits courts, la législation indique l'acceptation d'une vente comprenant un intermédiaire au plus. Le site n'est donc pas défini comme vente directe mais en tant que circuit court car l'association sert d'unique intermédiaire entre le producteur et le consommateur.
- **Site web :**  
Le site web doit fournir à l'utilisateur la finalité du traitement et modalités d'utilisation / location ou cession du fichier des adhérents. En plus, il donne un droits d'accès, de rectification et de retrait de ses données personnelles ouverts à la personne ayant consenti à la collecte de ses données personnelles.  
Pour finir, un site web associatif doit comprendre les mentions légales de l'association tel que nom, adresse, numéro de téléphone.
- **Vente en ligne :**  
Tout comme la partie sur les sites webs, la vente en ligne doit bien sûr contenir les mentions légales de l'association.  
De plus, comme la vente peut se faire de producteurs à des clients particuliers, les CGV (Conditions Générales de Ventes) ont l'obligation d'apparaître sur le site (Prix TTC, Modalités de livraison, garantie commerciale après vente, etc).  
La traitement de données (comme pour la partie site web) doit faire l'objet du consentement de l'utilisateur après explication du but de l'utilisation desdites données.  
Lors de la prise de commande, le client doit être informé de plusieurs choses. Lors de la saisie de commande, les prix et caractéristiques essentielles des biens ou services commandés (en cas d'abonnement, la durée du contrat et la durée d'engagement du client) ainsi que les étapes à suivre pour conclure la commande. Puis le récapitulatif détaillé de la commande ainsi qu'une demande de confirmation définitive. De plus, il doit avoir un avant la conclusion du contrat un indication sur la date limite de livraison sinon 30 jours plus tard si ce n'est pas renseigné.

## Les utilisateurs et leurs besoins

La Vente Directe a acquis sa légitimité en raison d'une expérience client exceptionnelle dans un environnement où les comportements d'achats des consommateurs ont évolué. 1/3 d'entre eux estiment ainsi que les ventes s'effectueront désormais à 80 % en présentiel et 20 % en digital. Les entreprises se sont réinventées pour proposer une expérience d'achat omnicanal.

En parallèle, la modernisation de la Vente directe invite de plus en plus les plus jeunes à se former au métier et à se lancer. Chez les salariés, la part des moins de 25 ans a augmenté de plus de 2 % par rapport à 2020.

L'organisation des marchés:

La grande distribution : près de 70% des ventes de fruits et légumes sont réalisés par les enseignes de la grande distribution alors que la vente directe ne réalise que 10 %.

Il est important de souligner que la vente directe de produits frais est de plus en plus plébiscitée par les consommateurs, qui sont friands de ce système de vente car pour eux il est générateur d'un lien social. En effet, ils ont l'impression d'être plus impliqués et moins anonymes que lorsqu'ils achètent dans une grande surface.

En terme de chiffre la vente directe en France est le deuxième marché en Europe après l'Allemagne, Elle génère un chiffre d'affaire de 4,581 milliards d'euros, Une entreprise sur deux déclare avoir augmenté son chiffre d'affaire sur les 5 dernières années ( avec une augmentation plus importante lors de l'épidémie de covid 19).

En outre on peut estimer que la vente directe se fait à 80 % de la main à la main et à 20 % via des sites ou des applications mobiles,

Bien entendu lorsque nous parlons de vente directe il n'est pas uniquement de produits frais locaux, cela existe dans de nombreux domaines,

Pour ce qui est de la vente de produits frais locaux on estime que le marché pèse aujourd'hui 1,8 milliard de chiffre d'affaires, 2,2% des PGC (produits grande consommation) et est en hausse de 6 %, a indiqué Emilie Mayer, Directrice Business Insight chez [Iri](#) lors du Forum de l'offre responsable organisé par LSA, le 1er juillet 2021.

Il y a toutefois des différences régionales dont il faut bien sûr tenir compte.

On peut également souligner que les français sont friands de certains produits locaux frais plus que d'autres, c'est par exemple la crèmerie qui obtient la majorité de leurs faveurs. Il est toutefois bien entendu que produits locaux ne veut pas dire systématiquement vente directe.

Depuis la crise sanitaire et économique on peut estimer que plus d'un français sur 3 achète des produits locaux, Le fait d'avoir dû subir un confinement ont incité les français à se tourner vers la consommation locale. D'après une nouvelle étude de l'IRI, institut spécialisé dans l'analyse des données de produits de grande consommation, les ventes de produits locaux ont augmenté de 6% entre juin 2020 et mai 2021 alors que les ventes de l'ensemble des articles de grande consommation n'ont augmenté que de 2,3%.

«En temps de crise, on cherche à protéger son économie et à défendre son écosystème local», souligne Emily Mayer, directrice Business Insight (perspectives commerciales) au sein de l'Iri.

C'est probablement une raison importante de l'essor de la vente directe de produits frais,

L'étude de l'IRI met en évidence la volonté de **39% des consommateurs français d'acheter plus de produits locaux**. Ils sont 26% à vouloir aussi acheter plus de produits bio.

De plus, il faut ajouter que les produits locaux ont une meilleure réputation et sont considérés comme meilleurs gustativement (de même pour leur qualité).

Les producteurs ont ainsi dû s'adapter à cet engouement et répondre rapidement aux besoins des consommateurs, C'est la raison pour laquelle l'essor des ventes en ligne de produits locaux frais est de plus en plus important.

On peut ajouter que les consommateurs placent beaucoup d'attentes envers le comportement des enseignes de distribution. Selon une étude réalisée par Opinion Way pour Apollo Plus, 39% des consommateurs attendent une plus grande collaboration des sites commerçants avec les producteurs locaux. Cette attente se retrouve plus fortement chez les hommes (41%) que chez les femmes (37%).

Les produits locaux ont eu un gain d'intérêt dû à leur meilleure réputation.

## **Veille d'information sur les sites existants**

Le site du gouvernement liste les sites qui nous intéressent.

La plupart des sites ont une page de présentation pour expliquer qui ils sont et quels sont leurs objectifs. On peut trouver aussi une maps qui affiche d'où est ce que provient leur agriculture et permet aussi à l'utilisateur de savoir si les agriculteurs sont proches de chez lui ou pas.

Liens de quelques exemples de site de ventes similaire et les points que nous avons relevé pour leur intérêt :

- <https://www.produits-locaux.bzh/fr/>
- <https://www.cagette.net/>
- <https://www.drive-fermier.fr/>
- <https://apropos.coopcircuits.fr/>
- <https://www.omie.fr/>
- <https://poiscaille.fr/>

Le site [Drive Fermier](#) est un service proche de celui que l'on veut proposer, il permet d'acheter des produits d'un agriculteurs mais ne les fait pas livrer

[Rutabago](#) est un site où l'on peut commander des recettes et recevoir un panier de fruits et/ou de légumes en fonction des recettes choisies. On peut commander quand on veut sans obligation d'achat un autre mois par exemple.

Les amap sont un abonnement annuelle qui permet d'avoir un panier de légume frais et de saison par semaine, ce qui permet d'assurer une certaine stabilité durant toute l'année au producteurs mais les consommateurs ne choisissent pas le contenu du panier, ce qui peut être vue comme un inconvénient ou comme un avantage pour la variété. Le site de l'association peut donc proposer en plus des commandes, un abonnement similaire aux AMAP proposant des produits de saison.

Pour les moyens de paiement, la plupart de ces sites proposent un paiement par carte bancaire et par paypal.

Ainsi, d'après l'étude, on peut en tirer quelques idées pour celui de l'association.

Tout d'abord, ce que l'on retrouve sur tous les sites d'e commerce en général :

- Charte graphique (en adéquation avec le logo de l'association avec ssi possible du jaune/vert).
- Page de connexion pour les personnes ayant un compte (ici les adhérents) .
- Image pour les produits vendus (pour les mettre en avant).
- Description précise
- Paiement par carte bancaire ou paypal (moyen sécurisé)

Pour un site spécialisé sur le commerce en circuit court de produits frais, nous pourrions ajouter :

- Liste et adresses des producteurs
- Classification des produits vendus (poissonnerie, boucherie, végétal)
- Idées de recettes avec les produits vendus
- Listage des produits les plus proches de la localisation de l'acheteur (demande localisation).
- Mettre la carte de France avec les producteurs épinglé dessus

En conclusion, toutes les recherches effectuées tendent à nous faire penser que la vente directe de produits locaux frais par internet est en plein essor ces dernières années. Cela peut s'expliquer par différents motifs : les personnes ont envie de manger « mieux » quitte à payer plus cher , de promouvoir les produits de leur lieu de vie et de faire de la qualité un critère important. L'avantage de la vente par internet est qu'il est ainsi possible de réserver à l'avance les produits que l'on souhaite et éventuellement de se les faire livrer lorsque le producteur propose ce service.

Cela demande toutefois une énorme organisation de la part des producteurs qui ont tendance à s'associer entre eux en termes de logistique. Il faut stocker et gérer les stocks, préparer les commandes de chaque client, fidéliser la clientèle et bien sûr mettre en place un système de paiement sécurisé et de confiance. La concurrence est également de plus en plus importante et il est important que le site soit attractif afin de donner envie aux potentiels clients de commander chez eux. De ce fait, il sera essentiel pour notre projet de bien répertorier les besoins des producteurs afin que leur site internet soit le plus attractif possible mais également ergonomiquement agréable et fonctionnel.

## Liste des sources

La vente direct et les circuits courts :

[https://www.synagri.com/ca1/PJ.nsf/b1bff1bdc37df748c125791a0043db4a/2241f9884a3316a2c1257f7e0045b3b9/\\$FILE/Guide%20Circuits%20courts-Choix-des-modes-de-vente2016.pdf](https://www.synagri.com/ca1/PJ.nsf/b1bff1bdc37df748c125791a0043db4a/2241f9884a3316a2c1257f7e0045b3b9/$FILE/Guide%20Circuits%20courts-Choix-des-modes-de-vente2016.pdf)

Circuits courts :

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/produits-alimentaires-commercialises-en-circuits-courts-0>

Les associations :

<https://www.associatheque.fr/fr/creer-association/association-loi-1901.html>

Les produits frais

[https://www.economie.gouv.fr/files/conseilnationalconsommation/docs/note\\_cnc1990modifiee40392.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/conseilnationalconsommation/docs/note_cnc1990modifiee40392.pdf)

Législation sur les sites webs :

<https://www.legalplace.fr/guides/mentions-legales-site-internet-dune-association/>

Législations sur la vente en ligne :

<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F23455>

La vente directe des producteurs aux consommateurs

<https://creg.ac-versailles.fr/La-vente-directe-des-producteurs-aux-consommateurs>

Les AMAP :

<http://reseau-amap.org/>

Liste des sites de commerce directe :

<https://www.economie.gouv.fr/platformes-responsables>

La vente en ligne pour les producteurs locaux :

<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/actualites/decouvrez-les-boutiques-de-vente-en-ligne-de-produits-locaux/>

Chiffres sur la vente de produits locaux :

<https://www.lsa-conso.fr/produits-locaux-alimentaires-premier-etat-des-lieux-en-chiffres-et-en-graphiques.387153>

AMAP :

<http://reseau-amap.org/>

Le numérique et la vente directe au secours des agriculteurs pendant la pandémie

<https://news.gandi.net/fr/2022/04/numerique-et-vente-directe-pour-les-agriculteurs-pendant-la-pandemie/>

Plateforme de facilitation de la vente directe :

[https://rmc.bfmtv.com/actualites/sciences-nature/le-gouvernement-lance-une-plateforme-pour-faciliter-la-vente-directe-entre-producteurs-et-consommateurs\\_AV-202101130584.html](https://rmc.bfmtv.com/actualites/sciences-nature/le-gouvernement-lance-une-plateforme-pour-faciliter-la-vente-directe-entre-producteurs-et-consommateurs_AV-202101130584.html)

Association de producteurs se lançant dans la vente en ligne :

[https://actu.fr/economie/lauragais-cette-association-de-producteurs-locaux-se-lance-sur-une-plateforme-de-vente-en-ligne\\_37429151.html](https://actu.fr/economie/lauragais-cette-association-de-producteurs-locaux-se-lance-sur-une-plateforme-de-vente-en-ligne_37429151.html)