

Guide d'utilisation — Producteur

Mon Producteur à Moi est un outil de prise de commande, pas une boutique de paiement en ligne. Vos clients réservent vos produits ; le règlement se fait directement avec vous, après pesée. Ce guide vous accompagne pas à pas.

1. Le principe en deux minutes

- Vous créez votre catalogue (produits et variantes).
- Vous ouvrez une session de vente avec une date de retrait et des stocks.
- Vos clients réservent en ligne depuis votre boutique dédiée.
- Vous préparez les commandes ; le paiement se fait à la remise, après pesée.

2. Créer votre catalogue

Un produit peut être simple (une conserve) ou proposer des variantes. Une variante « principale » est ce que le client commande, avec son prix (ex : « Agneau entier », « Poulet à 9,50 €/kg »). Un « sous-choix » est une option que le client choisit à la commande, rattachée à une principale : une taille (« Gros », « Moyen »), une découpe (« Épaule roulée »), un assortiment... Prévoyez au moins deux sous-choix par catégorie, sinon le client est obligé de prendre le seul proposé.

1. Dans Produits, cliquez sur « Créer un produit » (nom, description, photo).
2. Ouvrez « Variantes » sur le produit pour ajouter les variantes principales.
3. Pour une principale, renseignez le coefficient de stock (1 = entier, 0,5 = demi...) et, si besoin, la composition (catégories de pièces à choisir).
4. Ajoutez les sous-choix en les rattachant à leur variante principale et à une catégorie.

Astuce : les sections 3 à 6 ci-dessous détaillent quatre exemples complets, du plus simple au plus riche. Depuis votre tableau de bord, vous pouvez aussi charger un catalogue d'exemple en un clic pour vous entraîner.

Produits décomposables : certains produits se vendent entiers OU à la pièce en partageant le même stock (ex : un canard donne 2 magrets, 2 cuisses...). Activez « mode stock : décomposable » sur le produit et définissez les règles ; les variantes pièce consomment le stock automatiquement.

Colis et paniers à composer : quand le client reçoit un total fixe qu'il répartit lui-même — 5 kg de brebis entre steak haché, saucisse et merguez, un panier de légumes, un assortiment de conserves. Déclarez sur le produit les produits à répartir et l'unité du total, puis le total sur chaque format. Chaque combinaison proposée porte alors son contenu chiffré, ce qui permet à l'export du jour de vente d'additionner les quantités par type. Voir la section 5.

3. Exemple — Chapon (le plus simple)

Un produit avec un seul choix : la taille. Idéal pour comprendre le mécanisme variante + sous-choix.

1. Produits ' « Créer un produit » ' nom « Chapon » (mode stock : simple).
2. Sur le produit, onglet Variantes ' une principale « Chapon à 15,55 €/kg » (coefficient 1).
3. Dans sa composition, ajoutez une catégorie « Taille » (quantité 1).
4. Ajoutez 3 sous-choix rattachés à « Chapon », catégorie « Taille » : « Gros (+4 kg) », « Moyen (3-4 kg) », « Petit (3 kg) ».

À la commande, le client choisira simplement la taille.

4. Exemple — Agneau (avec découpes)

Plusieurs catégories de pièces à découper, chacune avec ses options.

1. Créez le produit « Agneau » (mode simple).
2. Variante principale « Agneau entier » (coefficient 1).
3. Composition : « Épaule » ×2, « Gigot » ×2, « Abats » ×1.
4. Sous-choix « Épaule » : « Épaule roulée », « Épaule tranchée ».
5. Sous-choix « Gigot » : « Gigot désossé », « Gigot entier ».
6. Sous-choix « Abats » : « Avec abats (+8 €) », « Sans abats ».

Pour vendre aussi un demi ou un quart, ajoutez une variante principale supplémentaire avec un coefficient de 0,5 ou 0,25.

5. Exemple — Colis brebis (à composer)

Le client reçoit un total fixe — 5 kg — et choisit comment le répartir. Le même montage vaut pour un panier de légumes ou un assortiment de conserves.

1. Créez le produit « Colis brebis » et choisissez la vignette « Colis ou panier à composer ».
2. Déclarez l'unité du total (kg) et les produits à répartir : Côtelettes, Tranches de gigot, Steak haché, Saucisse, Merguez.
3. Onglet Variantes : une principale par format, avec son prix — « Colis Fermier 5 kg à 14,50 €/kg » — et son total : 5.
4. Son coefficient de stock : combien de colis dans une bête ? Quatre colis de 5 kg dans une brebis, donc 0,25.
5. Sa composition : une seule ligne, « Assortiment » quantité 1.
6. Un sous-choix par combinaison proposée, catégorie « Assortiment », avec son contenu chiffré : 2 kg de steak haché, 1,5 de saucisse, 1,5 de merguez.
7. Marquez la combinaison standard comme « proposée par défaut » : le client n'aura rien à faire s'il la prend telle quelle.

Le coefficient est le piège de ce montage. Saisir 1 au lieu de 0,25 ferait vendre quatre fois trop de colis, et vous ne le verriez que le jour du retrait. Dans la page des stocks, la ligne sous le champ vous le confirme : saisir 5 doit annoncer « soit 20 × Colis Fermier 5 kg ».

L'application vérifie que chaque combinaison tombe juste sur le total : un contenu à 4,5 kg pour un colis de 5 kg est refusé, en vous disant l'écart. Une combinaison laissée sans contenu reste proposée au client, mais n'alimente pas les colonnes de l'export.

Une demande hors liste ? Le client l'écrit dans le commentaire de sa commande, et vous la saisissez vous-même. Inutile de multiplier les combinaisons pour les cas rares.

6. Exemple — Canard (décomposable)

Un produit vendu entier OU à la pièce, en partageant un seul stock.

1. Créez le produit « Canard » et cochez « mode stock : décomposable ».
2. Définissez les règles : magret 2, cuisse 2, manchon 2, gésier 1, cœur 1.
3. Variante principale « Canard entier » (coefficient 1), éventuellement « Demi canard » (0,5).
4. Une variante principale par pièce : « Magret » (pièce : magret), « Cuisse » (pièce : cuisse)... sans coefficient.

Le stock est partagé : chaque magret vendu entame un canard. Le reste par pièce est calculé automatiquement et affiché dans les stocks et le catalogue.

7. Ouvrir une session de vente

Une session est une vente à durée limitée. Seules les sessions ouvertes sont visibles par vos clients.

1. Dans Sessions, créez une session (nom, période de commande, date et horaires de retrait, lieu).
2. Activez la livraison à domicile si vous la proposez.
3. Renseignez les stocks depuis « Gérer les stocks » : un stock à 0 masque le produit de la session.
4. Passez la session à « ouverte » pour la rendre visible dans la boutique.

8. Gérer les stocks

Pour chaque produit d'une session, vous voyez le stock initial (que vous saisissez), le stock réservé (calculé automatiquement par les commandes) et le stock disponible.

- Le stock initial se compte dans l'unité que vous vendez entière, pas en parts : une brebis, une meule, une cagette.
- Une commande de demi-agneau consomme 0,5 ; un quart, 0,25.
- Pour les produits décomposables, le reste par pièce est affiché en détail.
- Un produit laissé à 0 n'est pas proposé dans la session : sa ligne affiche un tiret, pas une rupture.

Quand un produit se vend en parts, nommez votre unité dans le champ « Unité de stock » de la fiche produit : brebis, meule, cagette — au singulier. La page des stocks l'affiche alors à côté du champ de saisie et traduit le stock restant dans ce que vous vendez : « 5 brebis, soit 20 × Colis Fermier 5 kg ». L'export du jour de vente reprend la même phrase. Laissez le champ vide si vous comptez déjà dans l'unité vendue.

9. Recevoir et suivre les commandes

- Vous êtes notifié en temps réel à chaque nouvelle commande, et par email.
- Faites évoluer le statut : en attente ' confirmée ' préparée ' livrée. Le client reçoit un email à la confirmation et quand sa commande est prête.
- Vous pouvez créer une commande manuellement (commande par téléphone ou sur place).
- Filtrez et recherchez (par client, produit, ou motif « 6 cuisses »), et exportez chaque session en Excel pour le jour de vente.

10. Vos clients

- Invitez un client par email depuis la page Clients ; il reçoit un lien pour rejoindre votre boutique.
- Un client peut aussi s'inscrire librement depuis votre boutique.
- Le numéro de téléphone est cliquable pour rappeler vos clients directement.
- Échangez avec eux via la messagerie intégrée.

11. Votre boutique en ligne

Chaque ferme a une adresse dédiée du type app.monproducteuramoi.fr/boutique/votre-ferme. Partagez ce lien à vos clients (réseaux sociaux, SMS, affiche au marché).

12. Abonnement et support

Vous démarrez avec 30 jours d'essai gratuit, sans carte bancaire. Ensuite l'abonnement est de 29 € HT/mois ou 290 € HT/an. Le règlement se fait par virement ou chèque.

Une question ? Utilisez la page Contact ou le lien « Contacter le support » dans vos Paramètres.