E-Grenier — une nouvelle organisation du marché vivrier

De la mise en relation commerciale à un parcours encadré par l'OCPV, au service des producteurs, des acheteurs et de l'État.

Présentation métier · Nouvelle version V2.1 · Octobre 2026

1. Une nouvelle philosophie : la confiance et l'accompagnement

La nouvelle version d'E-Grenier porte une ambition plus large que la vente de produits en ligne : **organiser la commercialisation du vivrier autour de producteurs identifiés, de lots contrôlés et de marchés de proximité animés par l'OCPV.**

L'ancienne version était principalement organisée autour des offres des vendeurs et des échanges commerciaux. La nouvelle place l'OCPV au cœur du parcours, avec une responsabilité à chaque étape : vérifier, accompagner, contrôler, publier et superviser.

Le producteur entre dans un parcours d'accompagnement

L'accès au statut de producteur passe par un **enrôlement contrôlé et validé par l'OCPV**. Le producteur peut engager lui-même sa démarche ou être assisté par un agent. L'objectif est de prolonger cet accompagnement tout au long de son activité, depuis la production jusqu'à la vente.

Le marché de proximité devient un point de confiance

Le marché de proximité, également appelé **hub**, relie le terrain à la plateforme. Les récoltes y sont réceptionnées et contrôlées avant leur mise en vente. Les agents disposent d'un espace de gestion pour suivre les producteurs, les lots, les commandes et les enlèvements.

L'OCPV supervise les échanges sans retenir les revenus des producteurs

Le modèle de paiement prévoit une répartition de l'achat entre le producteur et l'OCPV par le prestataire de paiement. **L'OCPV joue le rôle de tiers de confiance ; il n'assure pas le séquestre des sommes dues aux producteurs.**

> **La promesse de la nouvelle version :** mieux accompagner les producteurs, rendre les échanges plus fiables et donner à l'OCPV une vision plus précise de l'activité vivrière sur le territoire.

Les pages suivantes présentent cette organisation, ses services et ses bénéfices attendus. La dernière section précise les compléments à activer pour concrétiser l'ensemble de cette ambition.

2. Ce qui change concrètement entre les deux versions

Sujet	Ancienne version : logique dominante	Nouvelle version : valeur ajoutée
Accès des producteurs	Entrée par un compte vendeur et des offres commerciales.	Enrôlement vérifié par l'OCPV avant l'accès aux activités de producteur.
Relation avec le producteur	Relation principalement centrée sur les échanges et les ventes.	Accompagnement dans la durée, avec un agent référent prévu pour suivre l'activité et les besoins.
Organisation de l'offre	Mise en relation autour d'offres proposées par les vendeurs.	Parcours de lots : déclaration, collecte ou dépôt, réception, contrôle, publication puis vente.
Ancrage territorial	Localisation des acteurs et des offres pour faciliter les échanges.	Marchés de proximité au cœur des opérations et responsabilités réparties entre agents, antennes et direction.
Mise en vente	Gestion des offres dans une logique de commerce en ligne.	Publication des lots par les agents OCPV après contrôle.
Paiement	Revenus suivis dans des portefeuilles et un circuit de retrait.	Répartition prévue par le prestataire de paiement, sans portefeuille ni séquestre OCPV pour le producteur.
Transport	Organisation de prestations liées aux livraisons.	Annuaire gratuit de services et de véhicules ; mise en contact directe avec les transporteurs.
Pilotage	Suivi de l'activité commerciale et des transactions.	Vision des enrôlements, des stocks, des ventes et des opérations, avec une ambition d'anticipation économique.
Accompagnement numérique	Parcours de consultation et d'échange.	Ochat, Infos Prix et développement de l'accès vocal pour faciliter l'usage.

Le changement majeur est organisationnel : la plateforme relie les opérations de terrain, le commerce et la supervision publique dans un même parcours. La refonte des écrans rend cette organisation plus accessible aux utilisateurs.

3. Le producteur : être reconnu, accompagné et actif

Aucun accès producteur sans validation OCPV

Le producteur prépare son dossier, fournit les informations demandées et le soumet à l'OCPV. La vérification précède l'activation de son accès producteur. **Une simple inscription ne donne pas le droit de déclarer des récoltes comme producteur habilité.**

Deux voies d'entrée sont prévues dans le modèle d'accompagnement : une démarche autonome pour ceux qui peuvent s'inscrire seuls, et une démarche assistée par un agent OCPV pour ceux qui ont besoin d'aide.

Un agent référent pour accompagner dans la durée

Le parrainage prévu doit dépasser l'aide à l'inscription. L'agent accompagnera le producteur dans ses déclarations, la préparation de ses ventes et ses relations avec le marché de proximité. Le suivi pourra conserver les visites, les difficultés rencontrées, les actions convenues et les prochaines étapes.

L'objectif est de favoriser une activité régulière sur la plateforme et de mieux orienter l'appui aux capacités de production. L'accompagnement doit permettre de repérer les besoins, plutôt que d'attendre uniquement qu'une offre soit publiée.

Des localités identifiées de manière uniforme

L'ajout d'une liste officielle des sous-préfectures et des localités permettra de sélectionner le lieu de production au lieu de le saisir librement. Les producteurs seront ainsi rattachés à des localités reconnues et les informations territoriales seront plus cohérentes.

Une connaissance progressive de la production dès le champ

Le suivi envisagé doit permettre de mieux connaître les activités au niveau des champs et plantations, puis de les relier aux récoltes et aux ventes. Cette évolution donnera à l'État des informations utiles pour orienter ses interventions et suivre les besoins du secteur.

> **Bénéfice recherché :** un producteur reconnu, mieux accompagné et mieux relié aux débouchés commerciaux de son territoire.

Le parrainage continu, le référentiel complet des localités et l'élargissement du suivi au champ font partie des compléments prévus de la nouvelle organisation.

4. Les lots : du champ au marché de proximité

Déclaration → collecte ou dépôt → réception → contrôle → publication → vente → enlèvement. Chaque étape a un responsable et une trace de son traitement.

Deux possibilités pour acheminer la récolte

Le producteur déclare sa récolte. Selon l'organisation retenue, **un camion est missionné pour la récupérer au champ**, ou le producteur vient la déposer au marché de proximité. La collecte est organisée séparément des annonces commerciales de transport proposées aux acheteurs.

Réceptionner, peser et contrôler avant de commercialiser

À l'arrivée, les agents enregistrent la réception, vérifient les quantités et la qualité, puis suivent le stock. Le rapprochement entre la récolte déclarée et la quantité reçue renforce la connaissance des produits réellement disponibles.

L'encadrement OCPV contribue à protéger la commercialisation du lot : une déclaration ne suffit pas à rendre le produit achetable. Les écarts, refus, retraits ou ajustements doivent être suivis dans le parcours.

Les agents OCPV maîtrisent la publication

Après contrôle, les agents habilités publient les produits sur la place de marché depuis leur espace de gestion. Ils peuvent suivre les lots en préparation, publiés, réservés, vendus ou retirés. **La mise en vente dépend d'un stock contrôlé et disponible.**

La vente et la sortie du lot restent deux étapes distinctes

L'achat réserve les lots concernés. Après confirmation du paiement, une autorisation d'enlèvement permet d'organiser la remise. L'agent contrôle le retrait et enregistre la sortie physique du stock.

Les récépissés, dossiers et documents de suivi portent les identités du ministère, de l'OCPV et d'E-Grenier. Les références et QR codes facilitent le rapprochement des documents avec les opérations concernées.

> **Bénéfice recherché :** offrir aux acheteurs des produits suivis et donner à l'OCPV une visibilité sur les quantités reçues, commercialisées et effectivement enlevées.

5. Acheter, payer et organiser le transport

Un achat suivi de bout en bout

L'acheteur consulte le catalogue, ajoute les lots à son panier et retrouve ses commandes dans son espace. Le montant à payer distingue la valeur des produits et la part OCPV. Le parcours relie la commande, le paiement et l'autorisation d'enlèvement.

Un paiement réparti sans séquestre OCPV

Le principe retenu est un paiement unique par l'acheteur, puis une répartition par le prestataire de paiement. La part des produits est destinée aux producteurs ; la part OCPV finance son intervention et prend en charge les frais du prestataire selon les conditions convenues.

L'OCPV supervise et rapproche les opérations, sans retenir les revenus des producteurs dans un portefeuille de la plateforme. La répartition immédiate attendue devra être confirmée avec le prestataire avant l'ouverture des encaissements réels. Les taux ne sont pas présentés ici comme des tarifs définitifs.

Les moyens de paiement envisagés comprennent le mobile money via ClaPay et TrésorPay. Leur disponibilité dépend de la finalisation des accords et des essais avec les prestataires.

Les transporteurs rendent leurs services visibles gratuitement

Les transporteurs disposent d'un espace pour présenter leur activité, leur parc et leurs contacts. Leurs annonces deviennent publiques après validation OCPV. L'acheteur consulte les véhicules et contacte directement le transporteur pour convenir du trajet, du tarif et des modalités de la prestation.

Un même utilisateur peut accéder aux espaces acheteur et transporteur avec son numéro habituel. Ses achats restent séparés de la gestion de son parc et de ses annonces.

Des évaluations adaptées à chaque relation

Acteur évalué	Qui l'évalue dans le dispositif prévu ?
Acheteur	L'OCPV.
Transporteur	Les acheteurs et l'OCPV.
Producteur	Les acheteurs, à travers les produits effectivement achetés.

Ce dispositif de notation est prévu pour encourager la qualité et la fiabilité des échanges. Les critères, la visibilité des notes et le traitement des contestations restent à définir avant son ouverture.

6. Des services pour faciliter l'usage et l'accès au marché

Ochat : un assistant intégré

Ochat aide les utilisateurs à comprendre les démarches et à trouver les rubriques utiles. Dans l'espace de gestion, il peut orienter les agents et responsables vers les fonctions auxquelles ils ont accès. L'assistant accompagne l'utilisateur ; les décisions de validation et les opérations restent sous la responsabilité des personnes habilitées.

Parler pour demander un produit ou déclarer une récolte

Le dépôt vocal ouvre un accès plus simple aux utilisateurs qui rencontrent des difficultés avec les formulaires écrits. L'ambition est de permettre les demandes et déclarations en français ou en langues locales, avec une transcription rapide par intelligence artificielle et une reprise par l'agent lorsque cela est nécessaire.

L'enregistrement d'une déclaration vocale est déjà prévu dans le parcours producteur. La transcription immédiate et la prise en charge des différentes langues devront être validées langue par langue avant d'être annoncées comme disponibles à tous.

Infos Prix : mieux éclairer les échanges

L'intégration des interfaces **Infos Prix OCPV** permet de consulter des relevés datés et leur provenance. Producteurs, acheteurs et responsables disposent ainsi de repères pour apprécier les prix observés sur les marchés. Ces repères éclairent les échanges ; ils ne fixent pas automatiquement le prix des lots.

Des demandes accompagnées, même sans achat immédiat

L'acheteur peut exprimer un besoin précis ou une demande libre. L'OCPV peut qualifier cette demande et l'orienter vers les produits disponibles. Cette démarche reste distincte d'une commande et permet de mieux connaître la demande du marché.

Un accès humain en complément du numérique

Le **numéro vert** prévu doit offrir un relais humain pour l'orientation, les difficultés d'usage et l'accompagnement. Ses horaires, son organisation et son numéro devront être communiqués au moment de son ouverture.

L'ensemble de ces services vise une plateforme accessible sur mobile comme sur le web, avec des parcours plus clairs et un accompagnement adapté aux différents publics.

7. Un outil de pilotage pour l'OCPV et l'État

Un espace de gestion organisé selon les responsabilités

L'espace de gestion distingue les besoins des agents de terrain, des responsables de marchés de proximité, des antennes et de la direction. Chacun intervient sur les opérations relevant de ses attributions et de son territoire.

Les responsables peuvent suivre les enrôlements à examiner, les déclarations à traiter, les lots à réceptionner, les stocks disponibles, les réservations, les ventes et les enlèvements. Les tableaux et graphiques facilitent la lecture de l'activité et l'identification des points qui nécessitent une action.

Une intelligence économique orientée vers la décision

La nouvelle version prévoit un espace dédié à la lecture nationale du secteur : observation de l'offre, suivi des prix, flux et rapprochement des informations territoriales. Le suivi au champ et l'identification officielle des localités doivent progressivement enrichir cette connaissance.

Deux fonctions d'analyse sont prévues dans cet espace :

- **Prévision des prix :** aider à anticiper les tendances à partir des observations passées, avec l'outil Prophet.
- **Détection des situations inhabituelles :** signaler des évolutions atypiques à examiner, avec l'outil Isolation Forest.

Les écrans de prévisions et d'anomalies sont présents, mais les services de calcul sont **encore à activer**. Leur intérêt dépendra de données suffisamment complètes, régulières et fiables. Un signal d'anomalie appelle une vérification humaine ; il ne constitue pas à lui seul une preuve d'irrégularité.

Du suivi des opérations à l'orientation des interventions

Cette organisation doit aider l'OCPV à repérer les stocks immobilisés, les dossiers en attente, les difficultés de commercialisation et les besoins d'accompagnement. À terme, elle donnera à l'État une base plus structurée pour éclairer ses décisions en faveur du vivrier.

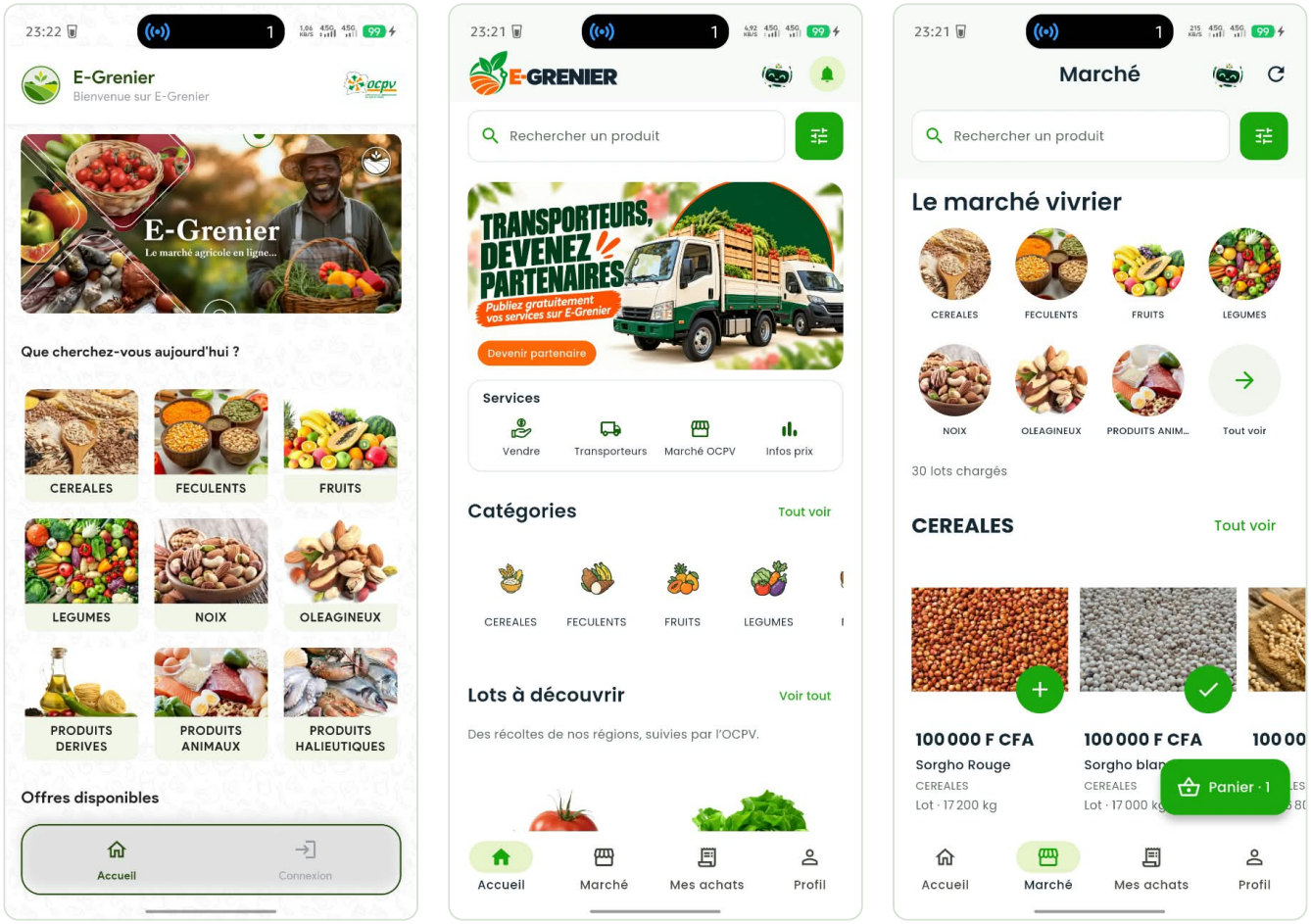
> **Valeur ajoutée :** relier ce qui se passe sur le terrain à une vision de gestion locale, régionale et nationale.

8. Les interfaces : un accueil et un marché renouvelés

Les captures illustrent les interfaces transmises pour cette présentation. Les produits, montants et quantités affichés servent à présenter les parcours ; ils ne constituent pas des résultats d'exploitation.

Accéder aux produits et aux services

Ancienne version — accueil	Nouvelle version — accueil	Nouvelle version — marché

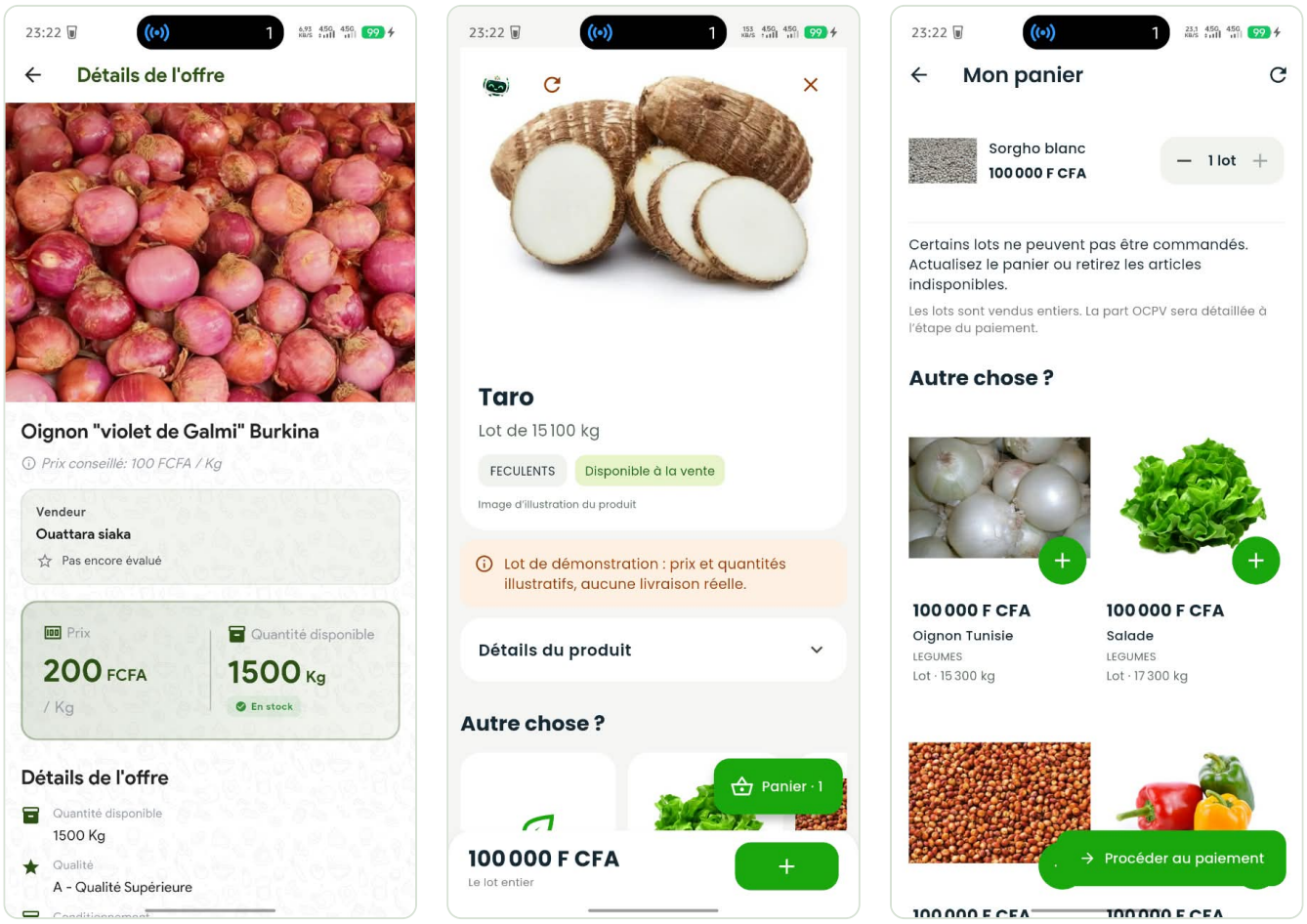


Ce que l'utilisateur retrouve : un accès aux familles de produits, une recherche et un parcours de consultation. La nouvelle présentation met aussi en avant les services de transport et les accès utiles à l'activité sur la plateforme.

9. Les interfaces : du produit au panier

Mieux relier la consultation à l'achat

Ancienne version — offre	Nouvelle version — produit	Nouvelle version — panier



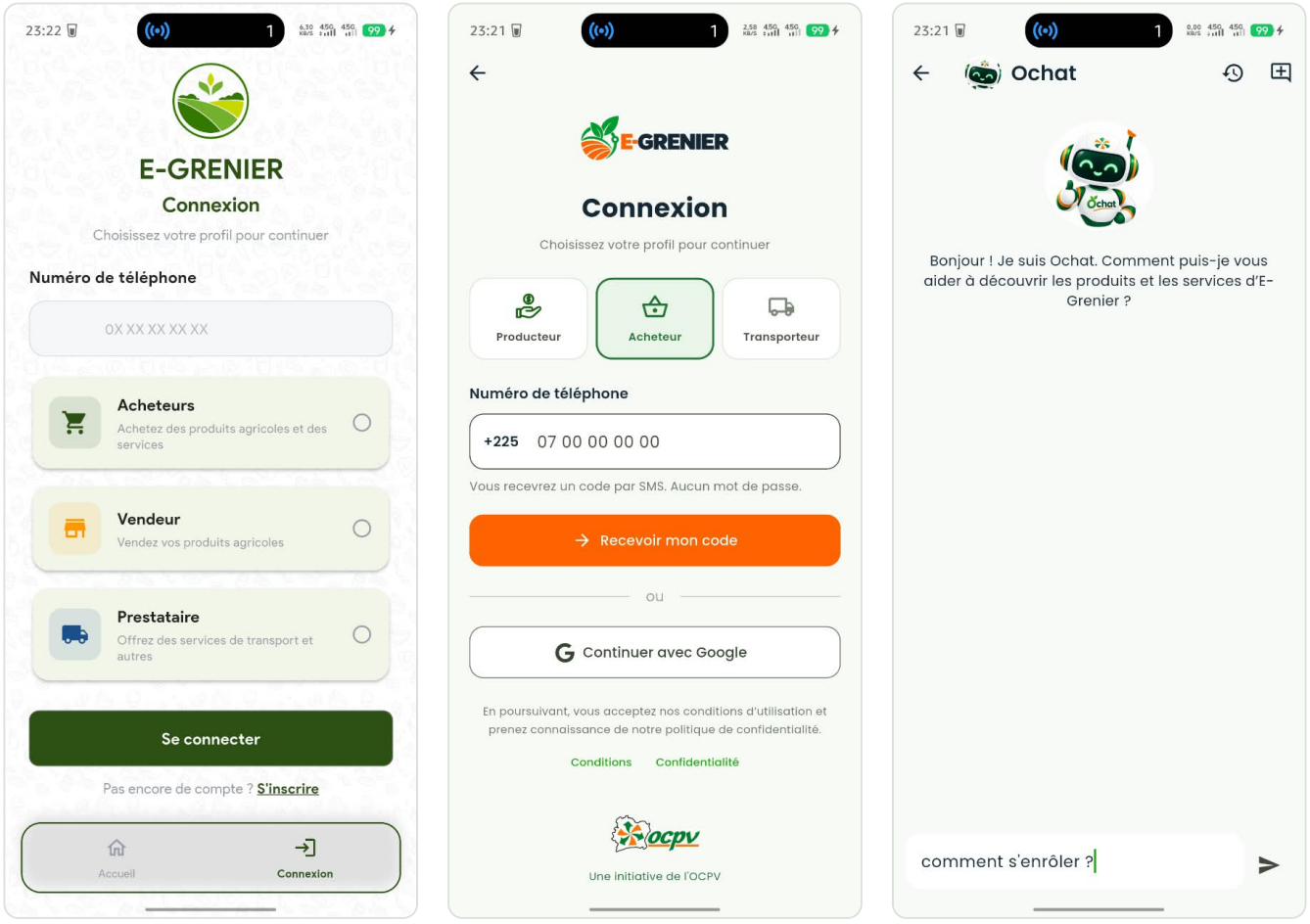
Ce que la nouvelle organisation apporte : la fiche produit et le panier s'inscrivent dans le parcours des lots contrôlés. L'acheteur prépare sa commande, puis suit son paiement et les modalités d'enlèvement dans son espace.

Les mentions visibles dans ces captures correspondent à des écrans de préparation et d'essai. Elles ne signifient pas que les paiements réels sont déjà ouverts.

10. Les interfaces : accéder à son espace et être accompagné

Une place plus visible pour les rôles et l'assistance

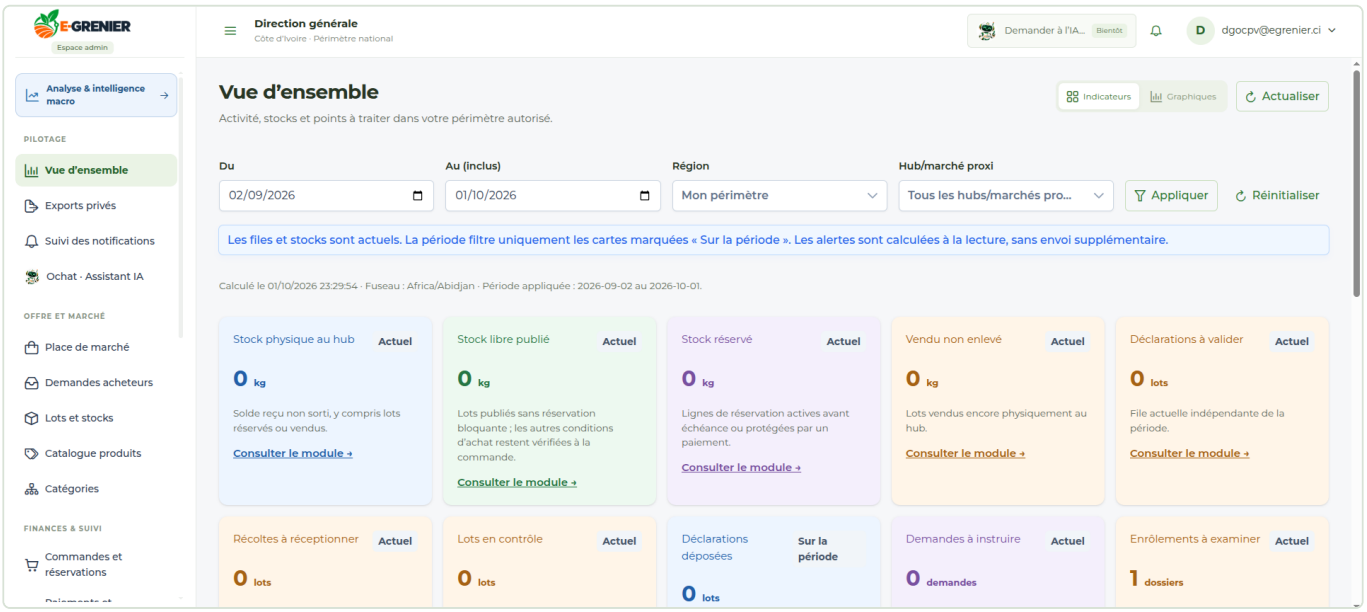
Ancienne version — connexion	Nouvelle version — connexion	Nouvelle version — Ochat



Ce que cela facilite : l'orientation vers les espaces producteur, acheteur et transporteur, ainsi que l'accès à une aide intégrée. Le choix du rôle producteur à la connexion ne remplace pas l'enrôlement et la validation OCPV.

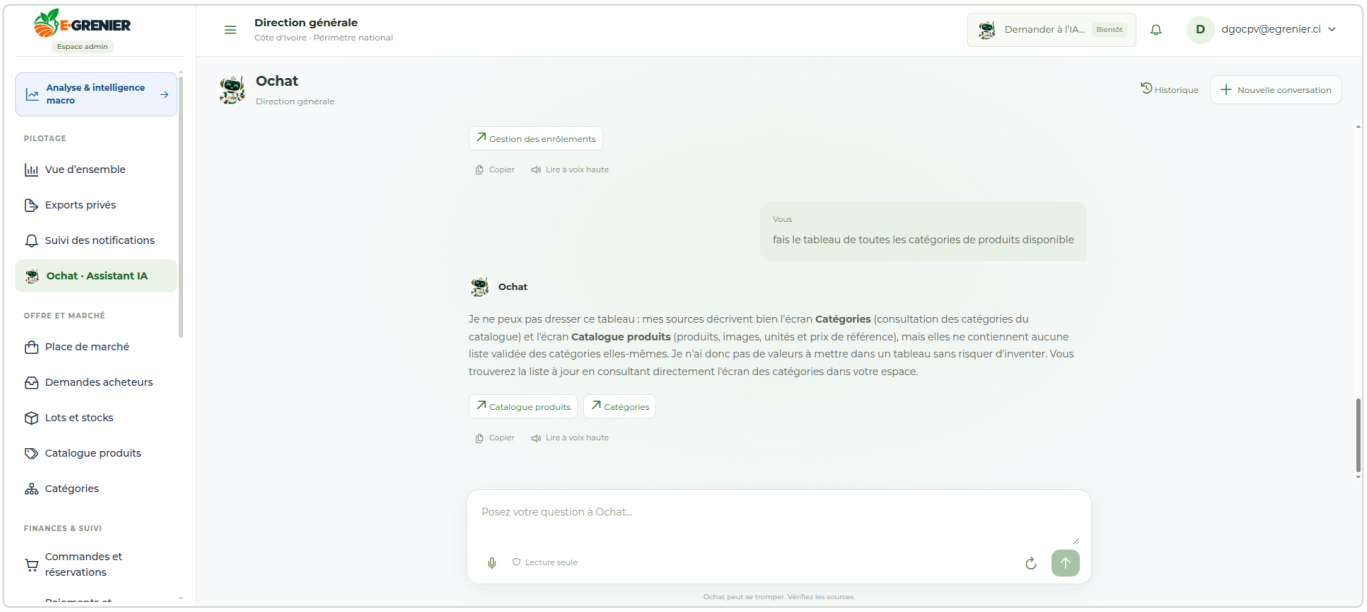
11. L'espace OCPV : piloter et orienter les équipes

Une vue d'ensemble pour identifier les priorités



Lecture métier : les responsables repèrent les stocks disponibles, les lots réservés ou vendus et les dossiers en attente. Les filtres permettent de consulter l'activité selon le territoire et la période.

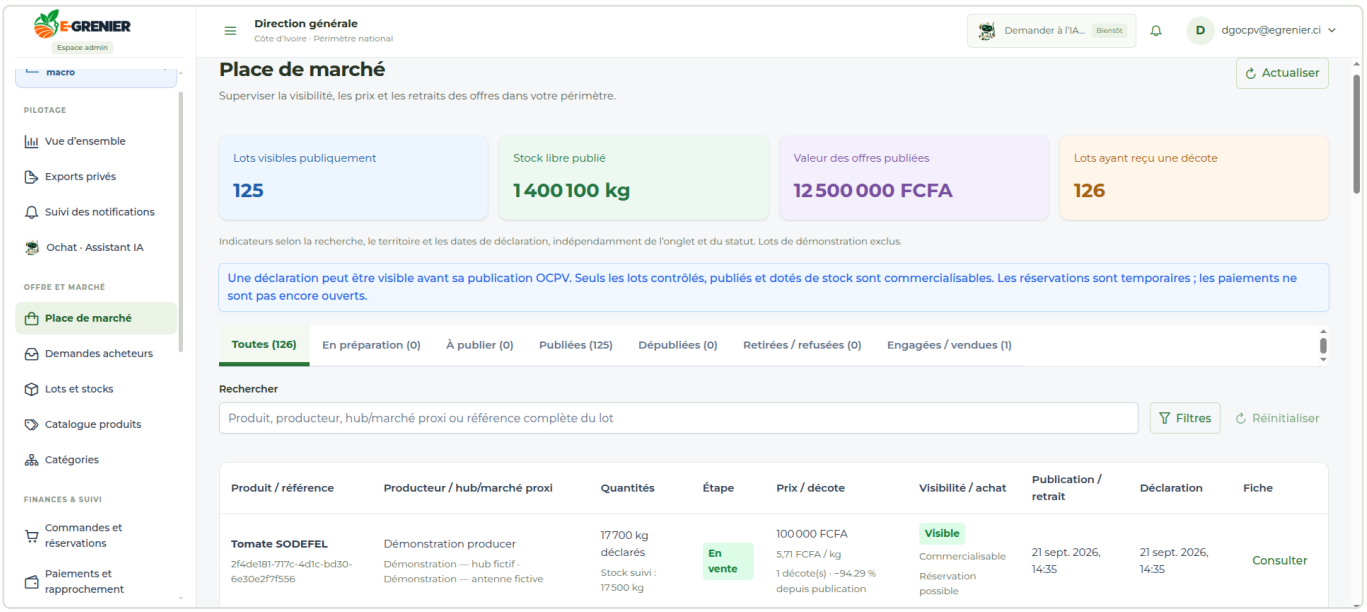
Ochat pour retrouver les fonctions utiles



Lecture métier : l'assistant oriente les équipes vers les rubriques utiles. Dans cet exemple, il renvoie aux écrans concernés lorsque les informations nécessaires à la réponse ne sont pas disponibles.

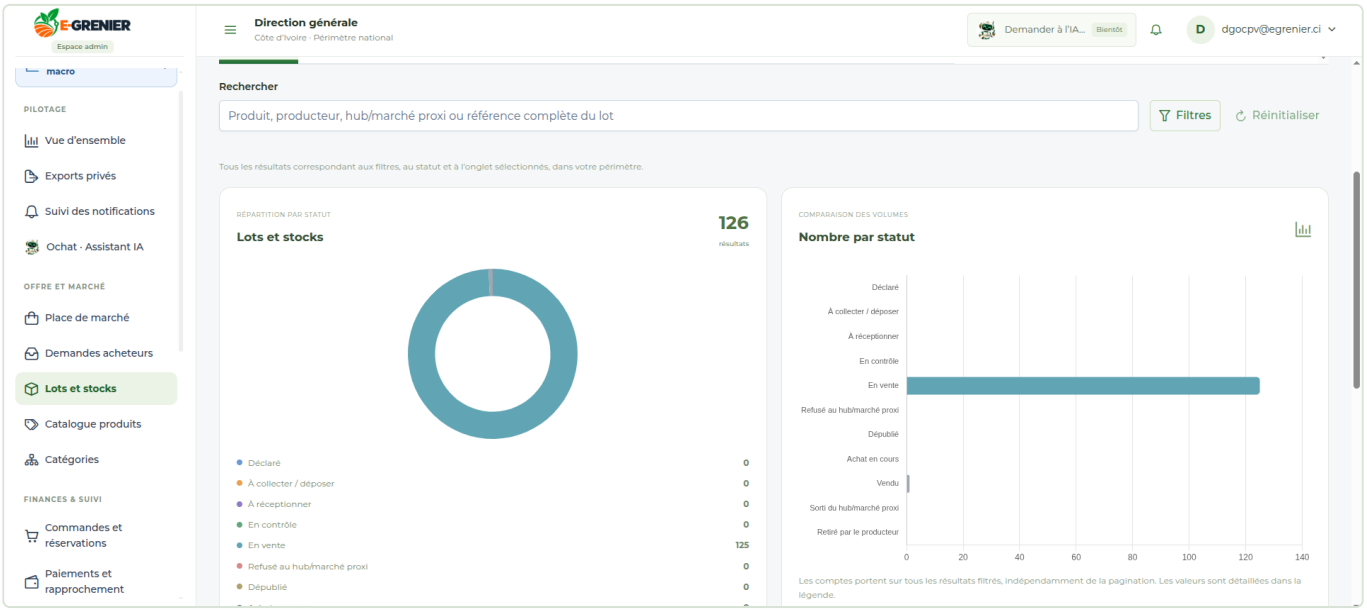
12. L'espace OCPV : maîtriser la mise en marché

Superviser les produits présentés aux acheteurs



Lecture métier : les agents retrouvent les lots, leurs producteurs, leur marché de proximité, leur prix et leur état de publication. Ils distinguent la visibilité d'une offre de son autorisation de vente.

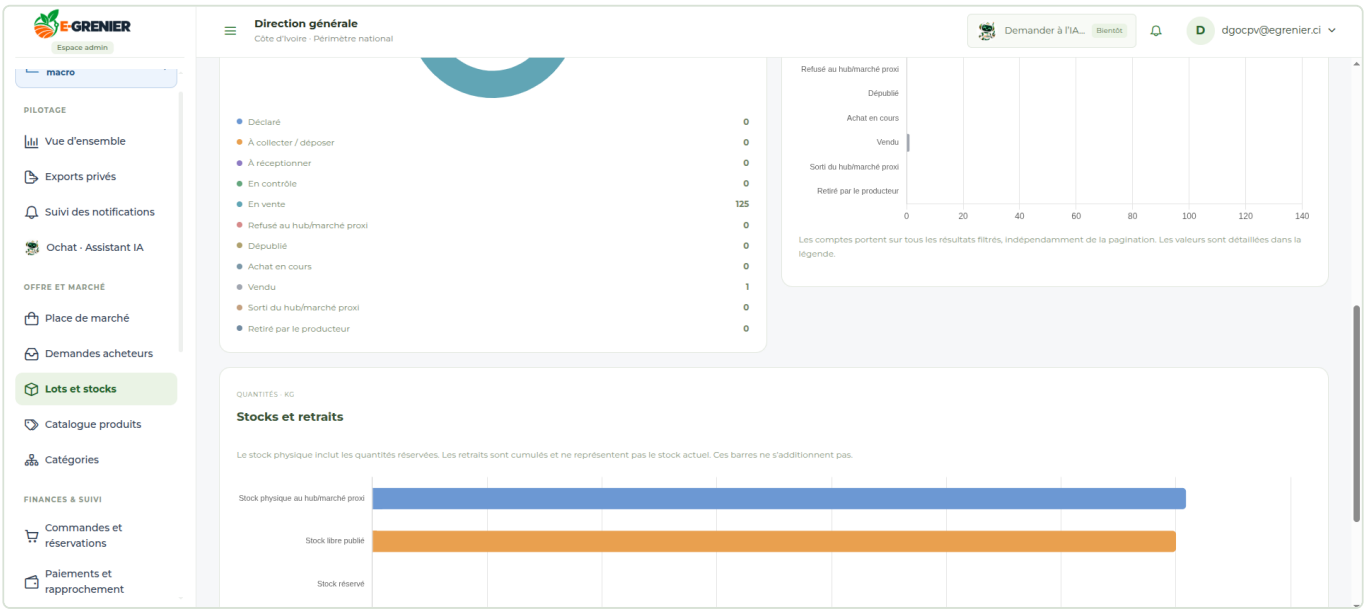
Situer les lots dans leur parcours



Lecture métier : la répartition par étape aide à repérer les lots à réceptionner, à contrôler, en vente ou déjà vendus. Elle donne aux équipes une lecture commune de l'avancement des opérations.

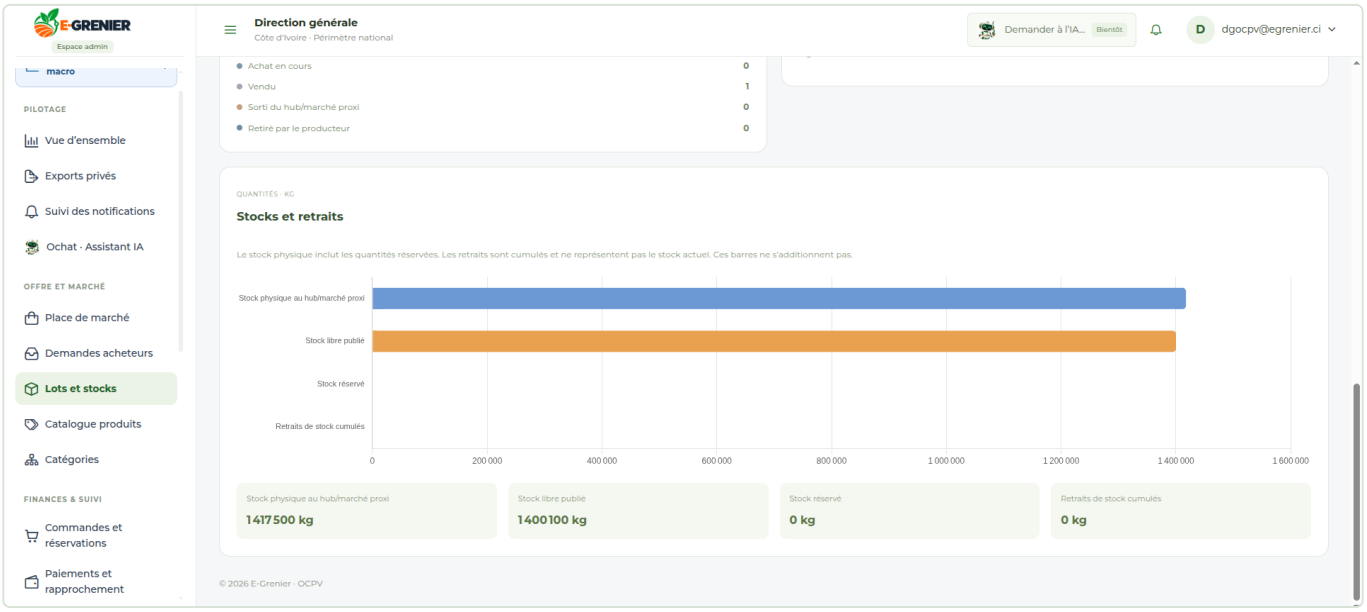
13. L'espace OCPV : suivre les quantités disponibles

Relier l'état des lots à la lecture des stocks



Lecture métier : la consultation associe le parcours des lots à une lecture des volumes. Elle aide à comprendre ce qui est présent au marché de proximité et ce qui est proposé à la vente.

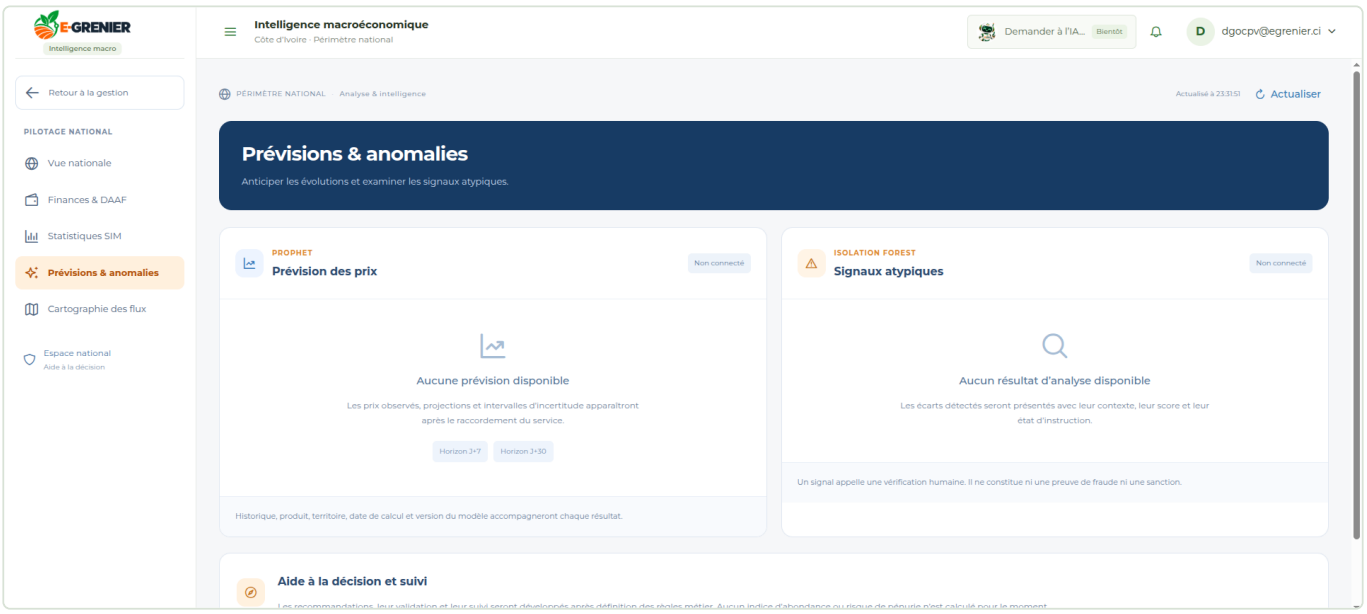
Distinguer stock physique, publication et réservation



Lecture métier : ces indicateurs répondent à des questions différentes et ne s'additionnent pas. Les retraits sont cumulés, tandis que les stocks décrivent une situation actuelle. Les quantités illustrées sont des données d'essai.

14. L'espace OCPV : préparer l'anticipation économique

Un espace dédié aux prévisions et aux situations inhabituelles



Ce que cet espace doit apporter : aider la direction à anticiper les évolutions de prix et à repérer les situations qui méritent une analyse, en complément du suivi quotidien des opérations.

La prévision des prix s'appuiera sur les observations disponibles. La détection des anomalies signalera des évolutions inhabituelles à examiner par les responsables compétents.

État présenté sur la capture : les services d'analyse ne sont pas encore connectés. L'écran illustre l'organisation prévue ; il ne présente pas de prévisions ni de résultats déjà calculés.

La mise en service devra s'accompagner de données fiables et d'une validation métier des résultats. L'aide à la décision complète l'expertise des équipes OCPV et ne remplace pas leur appréciation.

15. Une évolution accompagnée dans la durée

Une plateforme maintenue et améliorée en continu

La nouvelle démarche comprend une **maintenance continue** : correction des difficultés rencontrées, entretien de la plateforme, assistance à l'exploitation et amélioration des parcours à partir des retours des utilisateurs et des équipes OCPV. Les modalités de prise en charge et les engagements de service seront précisés dans le cadre de maintenance convenu.

Les compléments pour concrétiser toute l'ambition

Volet	Situation et prochaine étape
Parcours encadré	Enrôlement, traitement des lots, publication, réservation et enlèvement structurent la nouvelle version. Leur déploiement s'accompagne de la préparation des équipes et des essais métier.
Accompagnement des producteurs	Compléter le parcours par le parrainage continu, le suivi au champ et le rattachement aux localités officielles.
Paiements réels	Finaliser avec ClaPay et TrésorPay les moyens de paiement retenus, la répartition des montants et les essais avant ouverture. Le parcours actuel utilise encore des confirmations d'essai.
Notation des acteurs	Mettre en place les évaluations selon les responsabilités définies : OCPV, acheteurs et relations de vente ou de transport.
Prévisions et anomalies	Activer les analyses, préparer les données et valider leur utilité avec les responsables OCPV.
Vocal et langues locales	Étendre et valider la transcription, la qualité des résultats et les langues proposées.
Numéro vert	Organiser le service humain, puis communiquer son numéro et ses conditions d'accès.

Le cap de la nouvelle version : faire d'E-Grenier un dispositif durable d'organisation du marché vivrier, dans lequel le producteur est accompagné, l'acheteur mieux informé et l'OCPV outillé pour exercer son rôle de tiers de confiance.