

## C'est

- ❑ Un Média collaboratif
- ❑ Un maillage de Marketplaces locales
- ❑ Un logiciel de boutique e.commerce/drive
- ❑ Une plateforme numérique sans tracker



- ❑ Un réseau social de proximité.
- ❑ L'Implantation de Tiers-Lieux

## Smartrezo

La plateforme numérique française Smartrezo qui est une alternative aux GAFAM met à votre disposition ses outils numériques dans le cadre du confinement Covid-19.

Smartrezo a choisi de mettre en avant les territoires et surtout défendre les petits commerces des centres-villes et les producteurs locaux. En février 2020 son logiciel de boutique e.commerce/drive avec protection des Données de Navigation a été mis en ligne, accompagné d'un maillage de marketplaces locales, afin de contrer Amazon.

Smartrezo a adapté le numérique à l'humain et son principal objectif est de lutter contre les abus de dominance des géants d'Internet.

Pour ce faire il n'existe aucune balise ou tracker sur les pages des sites Smartrezo afin d'éviter l'exploitation des Données de Navigation des internautes qui conduisent aux publicités ciblées.

## Dans les Régions

Depuis le début de la crise du Coronavirus bon nombre de commerces sont fermés et pour beaucoup leur disparition est programmée si rien n'est fait rapidement.

D'autres restés ouverts car de première nécessité s'exposent aux virus et pourraient se protéger en vendant en e.commerce/Drive.

Smartrezo vous propose une possibilité de soutenir les commerçants, en leurs apportant une solution immédiate qui leurs permettra de commercer en respectant le confinement et en apportant plus de sécurité aux consommateurs.



Utiliser Smartrezo permettra également de soutenir notre plateforme numérique française qui s'inscrit dans la nécessité absolue d'une souveraineté numérique française et européenne.

## C'est

- ❑ Un Média collaboratif
- ❑ Un maillage de Marketplaces locales
- ❑ Un logiciel de boutique e.commerce/drive
- ❑ Une plateforme numérique sans tracker

**Smartrezo**  
Réseau social animé localement  
par l'**AssoTVLocale**

- ❑ Un réseau social de proximité.
- ❑ L'Implantation de Tiers-Lieux

## Détails de notre proposition

1. **Le commerçant ou le producteur devient Membre Premium de la plateforme numérique française Smartrezo.com**
  - il rajoute la plateforme numérique française Smartrezo à ses outils de communication.
  - Il peut publier des articles et des vidéos sur le média collaboratif de son territoire avec la possibilité pour certaines publications de les rendre visibles en région et au national.
2. Dans le cadre du confinement Covid-19, **Smartrezo vous offre la possibilité de venir en aide aux commerces et aux producteurs locaux** de toutes les Régions. Ils seront référencés et accessibles sur la marketplace.smartrezo de leur ville, département , région et national.
  - Ces producteurs et commerçants sont exposés au virus à chaque transaction pour 95% d'entre eux avec le risque de contaminer leurs proches et les consommateurs.
  - Smartrezo donne également la possibilité aux commerces fermés de relancer leur activité en e.commerce/drive
3. **Dans le cadre du confinement, Smartrezo met à disposition une boutique e.commerce/drive** à tous les producteurs et commerçants pour la durée du confinement jusqu'au 31 aout 2020 .
  - Smartrezo livre la boutique e.commerce dans les 4 heures maximum.
  - Le commerçant encaisse 100% de son C.A. sur son compte bancaire et n'a aucune commission à payer.
  - Chaque boutique est reliée à la [marketplace.smartrezo.com](https://marketplace.smartrezo.com) du territoire du commerçant ou du producteur.





**Marketplace**  
**Smartrezo**

## Nos propositions en période de confinement et de déconfinement

Depuis le début de la crise du COVID-19 peu de solutions numériques adaptées au confinement ont été mises en œuvre, afin que la chaîne d'approvisionnement des consommateurs fonctionne en limitant au maximum les risques de contagion. A 80%, les commerçants ne sont pas dotés de boutiques e.commerce/drive qui leur permettraient de livrer des paniers sans aucun paiement sur place, comme peuvent le faire les Drive des grandes surfaces.

Toutes les régions se sont mises à vouloir aider les producteurs locaux et c'est ainsi qu'elles ont, seules ou, avec les chambres d'agriculture, mis en ligne des cartes interactives afin que les consommateurs puissent trouver et acheter directement aux producteurs locaux. Dans 95% des cas ces producteurs ne possèdent pas de boutique e.commerce et les consommateurs doivent commander par téléphone ou par mail leurs paniers. Les paiements ne se faisant pas en ligne, les paniers sont payés sur place et la barrière de confinement est encore absente.

Mais ATTENTION ces décisions de faire commercer l'ensemble des producteurs en BtoC pourrait avoir un effet dévastateur dans l'après-Covid19, car ces cartes interactives ne commencent à faciliter les ventes que depuis début avril. Les premiers effets sont que les producteurs entrent directement en concurrence avec les petits commerces d'alimentation, mais également des revendeurs qui vendent sur les marchés. Il est évident qu'après la période de confinement cette organisation sera pérenne et ainsi les consommateurs délaisseront ces petits commerces qui permettent le lien social dans les villages et les quartiers des villes. Ces petits commerces qui déjà souffraient de la concurrence des grandes surfaces qui pour la plupart vendent principalement des produits d'importation. A coup sûr, beaucoup vont disparaître très rapidement. Les conséquences directes auxquelles personne ne pense aujourd'hui, c'est l'impact que cela va avoir sur les associations culturelles et sportives locales qui non seulement véhiculaient leurs communications grâce à ces commerces, mais surtout étaient sponsorisées par ces mêmes commerçants.

On pourrait reprocher aux institutions de ne pas avoir pensé aux effets collatéraux que ces actions vont provoquer, mais d'un autre côté la pression importante provoquée par la fermeture des restaurants et des cantines les oblige à réagir très rapidement.

Il n'est pas trop tard pour corriger la situation et les marketplaces locales de Smartrezo peuvent très rapidement rétablir un juste équilibre.

Smartrezo a fait des propositions à des institutions en intégrant des préconisations organisationnelles complémentaires au simple fait de fournir des boutiques e.commerce et de les relayer sur des marketplaces locales. Cela nous était facile du fait que cela fait partie intégrante du concept marketplace conçu initialement pour contrer des Géants du e.commerce tel qu'Amazon.



## [Marketplace.Smartrezo.com](https://Marketplace.Smartrezo.com) son offre boutique e.commerce

- **Description de l'offre :** **marketplace.smartrezo** est une plateforme de vente en ligne nationale avec un maillage de marketplaces locales pour chaque commune, département et régions. Les producteurs, commerçants et entreprises peuvent commander en ligne leur boutique qui inclue un logiciel de gestion des fournisseurs, stock, données, commandes et factures clients avec possibilité Livraison Postale, Drive ou Livraison à domicile
- **Caractéristiques :** plateforme avec une architecture allant d'une commune jusqu'au niveau national afin de favoriser les commerces et producteurs locaux.
  - Marketplace locale qui vous affiche tous les commerces de votre « commune » ou « territoire » qui vendent le « produits » que vous cherchez. Si il n'y a pas de vendeur elle vous proposera les vendeurs les plus proches de votre commune ou territoire de votre département, puis de votre région ou nationaux.
  - Votre fiche enseigne apparaîtra automatiquement dans l'annuaire de votre commune et département sur le média Smartrezo.com.
  - Pages produits sans aucune balise de traçage ou de profilage de vos clients afin d'empêcher les publicités ciblées des géants du e.commerce.
  - Boutique en marque blanche livrée avec un tableau de bord de gestion complet: fournisseurs, références produits, stocks, clients, commandes, factures, création code barre par produit etc...
  - Blog de communication pour publier articles et vidéos promotionnels sur le média Smartrezo.com
- **En savoir plus sur [marketplace.smartrezo](https://marketplace.smartrezo.com)**
- **Tarif de l'offre pendant la crise :** (notre tarif normal est de 75€/mois/HT avec forfait minimum de 12 mois soit 1080 €/TTC avec aucune commission sur le C.A.)  
Notre offre forfaitaire pendant la crise est de **90€/TTC pour 90 jours de mise en ligne** d'une boutique sans **aucune commission sur le C.A.**  
Les paiements clients se font directement sur le compte en banque que vous aurez renseigné à la création de votre boutique.
- **Engagement lié à cette offre :** à la fin de la période de 3 mois le commerçant ou producteur pourra arrêter sans aucun frais ou s'il le souhaite poursuivre au tarif normal de 75€/HT/mensuel payable par 12 mois d'avance.
- **Commande et délai de livraison d'une boutique:** la commande se fait en ligne [sur le lien suivant](#) et la livraison de la boutique se fait dans les 2h maximum 4h
- **Accompagnement :** Après livraison de sa boutique en ligne le commerçant renseigne ses produits et les frais de transport en fonction des poids en suivant le tutoriel d'utilisation qui lui est fourni en format Pdf sur sa facture d'achat.
- **Contact :** Michel Lecomte Président Fondateur de Smartrezo tel : 05 63 65 88 04 ou Gaëlle Laborie tel : 05 63 65 56 46





Logiciel Boutique +annuaire  
+ marketplace locale de diffusion

Commande en ligne livraison sous 2h

Boutiques en ligne e.Commerce local  
Magasins alimentaires  
mais également ceux qui sont fermés

a/ Drive Porte du magasin afin de limiter les risques dans le magasin

b/ Livraison postale ou transporteur ex: DHL

c/ Local Drive mutualisé au niveau commune ou quartier

d/ Livraison à domicile Quartier, commune, C.Communes

e/ Le commerçant touche bien 100% de son CA car aucune commission pour la marketplace

## Fonctionnement du concept:

- 1/ **souscription d'une boutique en ligne** avec livraison en 2h maximum
- 2/ **le commerçant renseigne sa boutique** > entre 3 et 6 heures nombre de réf.
- 3/ **les clients achètent en ligne et choisissent le mode de livraison:** a/Sur place, b/Livraison postale, c/Conciergerie Drive, d/Livraison à domicile
- 4/ **Le commerçant reçoit immédiatement une alerte commande** et prépare le panier client et connaît le mode de livraison choisi par le client
  - a) **Le commerçant prépare le « panier »** et quand le client arrive au magasin physique le colis lui sera déposé sur le trottoir afin de limiter tout contact et éviter au consommateur d'entrer dans le magasin.
  - b) **Livraison postale**, le magasin prépare le colis et il sera enlevé par la société sous-traitante de livraison
  - c) **Conciergerie Drive:** le magasin prépare le « panier » soit il l'apporte lui-même au local Drive du collectif local, soit c'est le véhicule du collectif qui passe faire l'enlèvement pour l'acheminer au local/Drive du quartier ou de la commune. Ce même véhicule pouvant assurer des livraisons en chemin afin d'optimiser et travailler en temps masqué car chaque client paye des frais de livraison
  - d) **Livraison à domicile:** Les moyens utilisés par la Conciergerie/Drive du collectif assure la livraison à domicile sans entrer en contact avec le consommateur, car le paiement a déjà été fait en ligne. Il suffit au livreur de prévenir en sonnant à la porte et prévenir qu'il dépose le colis devant la porte.
  - e) Le commerçant perçoit bien 100% de son CA car aucune commission n'est perçue par Smartrezo.

Pour des raison d'urgence, les conciergeries ne sont pas en place, mais on peut imaginer utiliser de suite les services de prestataires locaux qui sont spécialisés dans le transport/livraison. De plus ces sociétés pourraient servir de local Conciergerie/Drive, mais surtout pourront assurer l'acheminement des « paniers » en provenance d'autres territoires , car le maillage de la plateforme smartrezo est déjà créé depuis 5ans

Avec cette solution beaucoup de salariés ne seront pas en chômage économique et donc moins de déficit et en plus l'entreprise travaille.



Le réseau social Smartrezo qui depuis 5 ans réfléchit sur le comment aider et sauver les commerces de proximité victimes du e.commerce des géants d'Internet tel qu'Amazon, a développé tout un maillage numérique des territoires avec une architecture de la plus petite commune au national. L'espionnage et l'exploitation des Données de Navigation des internautes conduisant aux publicités ciblées d'Amazon par exemple, a conduit smartrezo, à n'avoir aucune balise Google et de Médiamétrie ou autres trackers sur l'ensemble de ses sites, y compris les boutiques e.commerce.

L'aire du numérique et des usages e.commerce a poussé Smartrezo à développer un logiciel de boutique e.commerce associé un maillage de marketplaces locales. Quand nous créons une boutique celle-ci est rattachée à une marketplace locale qui a été créée et pensée pour défendre le local en premier. Ainsi, si un consommateur de Montauban cherche « pomme », la marketplace va lui afficher tous les magasins de son territoire (commune ou quartier) qui vendent des pommes. Il ne verra pas les boutiques qui vendent des pommes hors de Montauban. On est bien dans le BtoC local. Si le produit qu'il recherche n'a pas de vendeur à Montauban, la marketplace va l'informer et lui afficher les boutiques en lignes les plus proches qui vendent des pommes en priorisant son département et s'il n'y en a pas de sa région. Dans ce cas on pourra être dans le BtoC ou le BtoB car des producteurs locaux du département ou de la région seront répertoriés dans les boutiques qui vendent le produit recherché.

### **Utilisation de notre logiciel boutique e.commerce avec la marketplace-Smartrezo dans une solution globale**

Nos solutions « boutiques e.commerce » indépendantes relayées sur la marketplace-smartrezo, ne peuvent pas solutionner seules les problématiques rencontrées dans le cadre du COVID-19 car la vente par e.commerce ne représente qu'un maillon de la chaîne qui doit être mise en place pour approvisionner les consommateurs tout en respectant au maximum les consignes de sécurité sanitaires et voir anticiper sur les futures mesures sanitaires qui pourraient modifier les conditions actuelles.

**Objectif à atteindre :** permettre aux consommateurs d'acheter et d'être livrés en minimisant au maximum l'exposition au COVID-19.

Revenons au e.commerce ou commande par téléphone directement chez les producteurs. Ils sont bien sûr tous favorables à cette solution car pour eux cela représente une quasi-certitude d'écouler leurs productions avec une marge confortable car plus d'intermédiaires. Seulement voilà, ceux qui portent cette solution n'ont probablement pas regardé tous les paramètres et on ne peut pas leur reprocher car ils sont obligés de gérer et penser dans l'urgence et en plus par le télétravail.

### **1/ Producteurs**

Les producteurs aujourd'hui raisonnent dans l'urgence mais ils doivent penser à l'impact du e.commerce dans leur exploitation.

- Comment vont-ils pouvoir répondre aux consommateurs ? Aujourd'hui personne n'imagine le nombre de consommateurs qui vont d'un coup trouver leurs coordonnées et ainsi les contacter pour passer commande. Le producteur n'est pas préparé à cela car jusqu'à maintenant il avait une clientèle habituelle qu'il savait gérer.
- Se rajoute le temps qu'il va lui falloir pour préparer les « paniers » et se charger de les expédier voir les livrer lui-même.
- Mais plus grave, comme le confinement lui a fait perdre sa main d'œuvre saisonnière, il va très vite être confronté à ses problématiques de production, et là il ne sera plus disponible pour répondre au téléphone ou pour traiter les commandes en e.commerce.

Conséquence directe, les paniers ne pourront pas être livrés et donc il y aura rupture de la chaîne d'approvisionnement.

### **2/ Magasins de centre-ville**

En souscrivant un abonnement de 3 mois pour 144€/TTC sans aucune commission sur le CA et paiement direct sur leur compte en banque, les commerçants vont pouvoir sous 24h vendre en ligne et livrer en Drive à la porte de leur magasin, limitant ainsi les risques de contamination car sans aucun contact. Ils pourront livrer à domicile en utilisant les services livraisons locales.



## A - Faisons un rapide tour de la situation actuelle.

1. Beaucoup de commerces sont fermés et ne peuvent plus commercer et leur situation est catastrophique avec un sentiment d'abandon généralisé. Quelques-uns seulement qui étaient équipés de boutique e.commerce arrivent petitement à survivre.
2. Les commerçants alimentaires qui sont restés ouvert ont très largement concouru à aider la population en exposant leurs personnels et eux-mêmes pour servir. La contrainte de confinement tout en accueillant des clients en nombre limité provoque des queues sur les trottoirs alors que le temps autorisé de sortie est limité.
3. Ces commerces ouverts sont très peu à posséder des boutiques e.commerce alors que ça leurs permettrait de gérer les commandes en amont et livrer en drive à la porte de leurs magasins sans contacts ou livrer à domicile.
4. Transport : Les commerces de non premières nécessités étant fermés les sociétés de transport entre en ville chargés et ressortent à vide, obligatoirement les tarifs en tiennent compte.
5. Livraisons à domicile « intra » : le coursier revient au point de départ à vide et donc le coût de la course en tient compte.

Situation actuelle					Risques
Les Producteurs vendent en BtoB	Transport	Commerces alimentaires (BtoC)	Consommateurs villes	Achats dans les magasins avec queue sur les trottoirs	Risques
Produits de non première nécessité		Commerces fermés	Impossible de commercer sauf en e.commerce	Besoin de visibilité	nul



## B – Pour écouler leurs productions les Producteurs Locaux se lancent dans le e.commerce.

1. Depuis toujours les producteurs locaux écoulaient leurs productions en BtoB en approvisionnant les grandes surfaces, les petites boutiques d'alimentation, la restauration et pour certains sur les marchés en BtoC.
2. La crise du COVID-19 leurs a fait perdre les marchés de la restauration et la fermeture des marchés les a poussé à vouloir écouler leurs productions au travers de plateformes numériques en utilisant principalement le e.commerce. RUNGIS vient d'annoncer l'ouverture de sa marketplace pour que les producteurs vendent directement aux consommateurs en assurant même la livraison à domicile. Il serait souhaitable dans la perspective « après-crise » que les producteurs ne pénalisent pas trop les petits commerces de proximité, d'où l'intérêt d'une marketplace locale ville qui indiquera en premier les petits commerces.
3. Le plus important serait que les commerces alimentaires petits et grands de proximité trouvent très facilement les offres des producteurs afin de contribuer à écouler leurs productions. Là encore la marketplace smartrezo départementale indiquera l'ensemble des producteurs du département et de la région et cela par produit. Le par produit, va prendre toute son importance avec le numérique, car le consommateur est avant tout un internaute, et donc en 2 voir 3 clic il doit trouver ce qu'il cherche et ce détail est primordial car même confiné, l'internaute veut tout, tout de suite sans effort.
4. Par contre les producteurs qui pour certains faisaient déjà de la vente par téléphone voir e.commerce avec une clientèle d'habitues, ne réalisent certainement pas le succès que ce genre d'initiative va avoir. Aider par les acteurs économiques locaux et les réseaux sociaux, il est fort à parier que très vite les consommateurs seront au rendez-vous. Et c'est à ce moment là qu'il sera trop tard, car ils vont mesurer les contraintes occasionnées et les journées ne seront pas assez longues car il faut rajouter le très gros soucis de production qu'ils vont devoir surmonter. Ils n'ont pas leur main d'œuvre saisonnière habituelle. Ils vont se retrouver très rapidement surchargés et ne pourront probablement pas fournir. Mais ça ils le constateront qu'une fois le concept e.commerce arrivé à sa vitesse de croisière et toute la chaîne pourrait être impactée.



Situation à venir si les producteurs vendent en BtoC					risques
Producteurs en BtoB	Transport	Commerces alimentaires (BtoC)	Consommateurs villes	Livraison magasin ou local de stockage mutualisé	limité
Producteurs e.commerce en BtoB et BtoC		Commerces alimentaires (BtoB) Consommateurs villes et ruraux (BtoC)	Consommateurs villes Tous les territoires	Risques de surcharge de travail pouvant causer des retards de livraison	limité
Produits de non première nécessité		Commerces fermés	Impossible de commercer sauf en e.commerce	Besoin de visibilité	nul










Les Marketplace-Smartrezo locales ne vous affichent que les boutiques qui vendent le produit que le consommateur recherche, afin de préserver les commerces de proximité indispensables pour la vie des territoires. N'oublions pas que ces commerces sont restés ouverts depuis le premier jour de confinement COVID-19 en risquant la santé du personnel. Le commerce e-commerce pour éviter les déplacements et aider les producteurs ne doit pas oublier la reconnaissance et la survie des commerces de proximité.

Exemple de recherche d'un consommateur	
Votre territoire	<b>Montauban</b>
Produit recherché	<b>Pommes</b>

Marketplace Smartrezo MONTAUBAN (82)				
Magasin A	Magasin B	Magasin C	Magasin D	Magasin E
				
<b>Résultats vendeurs sur Montauban BtoC</b>				

Exemple de recherche d'un Producteur	
Votre territoire	<b>Tarn-et-Garonne</b>
Produit recherché	<b>Pommes</b>

Marketplace Smartrezo Tarn-et-Garonne (82)				
Producteur A	Producteur B	Producteur C	Producteur D	Producteur E
				
<b>Résultats vendeurs sur Montauban BtoB</b>				

Par contre nous savons que durant la période COVID-19 le e-commerce devra au maximum livrer des paniers soit en Drive soit en livraison à domicile. Pour se faire obligatoirement les producteurs vont conditionner des « paniers » en kilo-s, 500grs. Il en sera de même pour les magasins ou sur les marchés. Si dans chaque territoire il est créé un stock tampon, les magasins pourront vendre en ligne et au lieu de se faire livrer beaucoup de marchandises, ils pourront vendre en ligne et faire livrer à partir du local stock tampon mutualisé. Ainsi les coûts de transport seront abaissés et un local DRIVE mutualisé permettra de limiter les déplacements et donc limiter les risques de contamination.



## C – Solution territoriale de dépôts mutualisés multifonctions « Conciergeries ».

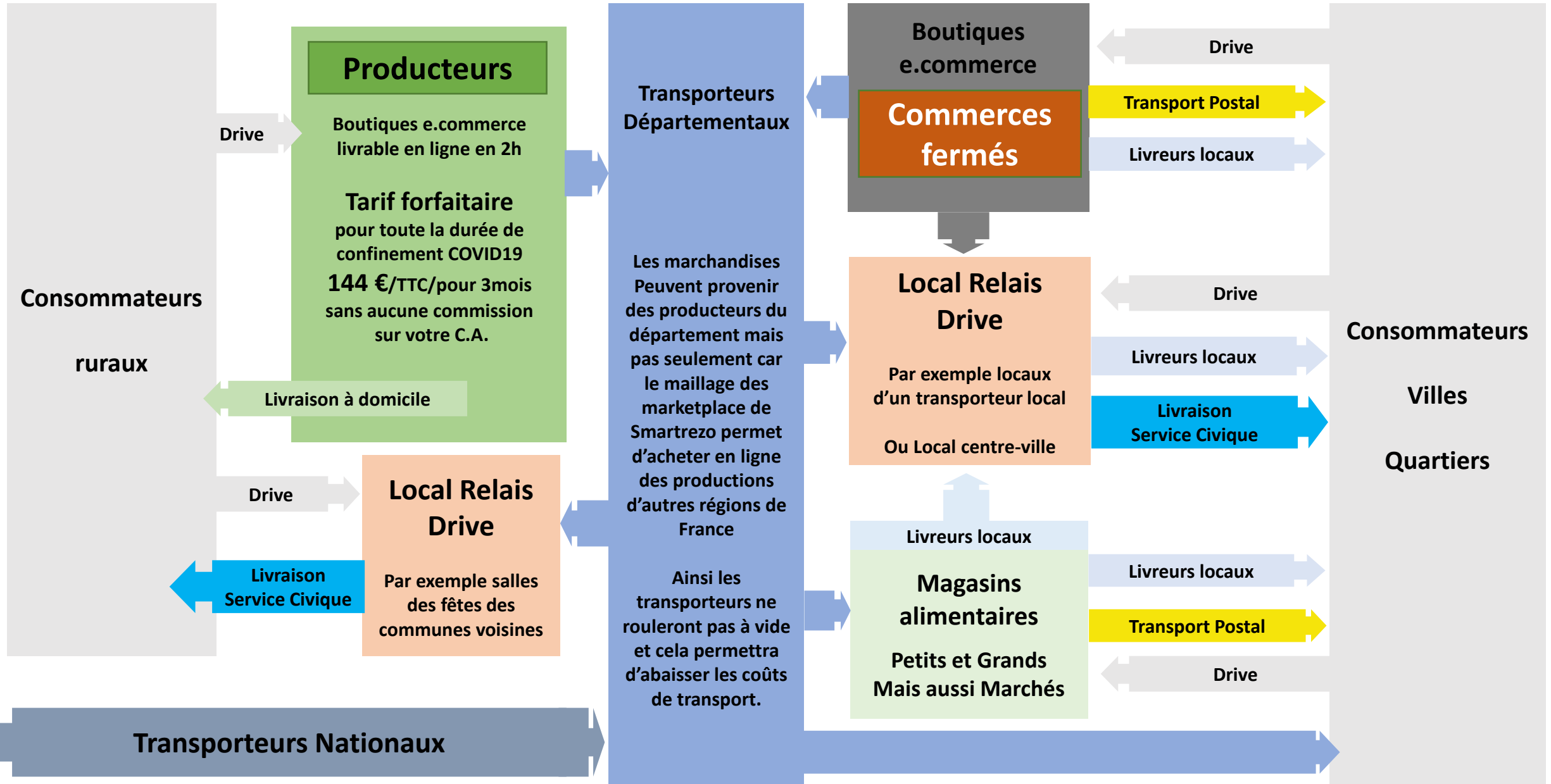
1. Fil conducteur de notre réflexion: L'objectif premier est de faire respecter le plus possible le confinement afin d'éviter au maximum la propagation du virus.
2. A l'évidence les achats en e.commerce apportent une solution immédiate afin de pratiquer le Drive ou la Livraison à domicile et ainsi éviter de fréquenter des lieux où la distanciation ou les risques de contamination sont possibles. A partir de ce raisonnement donnons la possibilité aux commerces fermés, car ne faisant pas partie des commerces de premières nécessités, d'être intégrés à un concept économique global territorial. Ces commerces pourront ainsi mieux surmonter la période de crise, mais surtout apporteront des marchandises à transporter et ainsi les coûts de transport appliqués pour l'alimentaire seront moindres car moins de retour ou d'aller à vide.
3. Pour simplifier la compréhension, l'image va être de rassembler tous les commerces d'un territoire vendant en e.commerce sur une marketplace.smartrezo.com du territoire qui est maillé aux territoires supérieurs jusqu'au niveau national. Ce qui voudra dire que chaque commerçant ou producteur aura une boutique e.commerce personnelle qu'il pourra accrocher à son site internet et assurer sa promotion sur les réseaux sociaux individuellement. Mais ce même commerçant pourra également apparaître sur par exemple l'initiative lancée par la Région Occitanie et lorsque le consommateur cliquera sur sa fiche il aura accès à sa boutique e.commerce. Il en sera de même pour toutes les autres initiatives de plateformes promotionnelles que les Chambres consulaires pourraient également lancer pour promouvoir leurs adhérents. Nous voulons tous atteindre le même but, à savoir aider et sauvegarder nos commerces et producteurs locaux et pour se faire autant avoir des démarches complémentaires et non pas chacun dans son coin. A partir de ce premier point on peut avoir un raisonnement collectif et toutes les parties vont se compléter et apporter leurs savoirs et surtout expériences pour que la solution globale soit la moins perfectible possible.
4. Les commerçants et les producteurs utilisant les mêmes outils, cela permet de mutualiser un ou plusieurs locaux de stockage/Drive/livraison-à-domicile pour tous ces « rayons vendeurs » d'un même territoire. Bien sûr chaque commerce « rayon » pouvant continuer de commercer à partir de son magasin et même y faire du Drive. Par contre adopter le principe locaux mutualisés va permettre :
  - Les producteurs locaux pourront acheminer des volumes importants en une seule livraison vrac ou pré-conditionnés en « paniers » 5 – 1 kg, 200-500 gr etc...
  - Les magasins pourront acheter en ligne des volumes de ces stocks producteurs, car ils auront de leurs cotés vendu en ligne ces volumes.
  - Les consommateurs pourront aller chercher leurs achats en Drive dans le local de stockage le plus proche de leur lieu d'habitation.
  - Si le consommateur a acheté en ligne chez des fournisseurs d'autres territoires, même à l'autre bout de la Région voir France, il pourra réceptionner ses achats dans ce même lieu car le maillage du réseau permettra cela.
  - Un service conciergerie Livraison-à-Domicile pourra être mis en place à partir de ce local de stockage et être mutualisé. Il pourra assurer des livraisons et en revenant assurer des enlèvements dans tous les commerces adhérents afin de les déposer au locale de stockage où la logistique transport permettra d'expédier les colis vers les autres territoires du département ou de la région.
  - Le principal outil qui pourrait manquer dans ce stockage principal sera pour les produits frais. Voir si localement des remorques frigorifiques pourraient être mise à disposition par des transporteurs pour cette période de COVID-19. Ou pourquoi pas, utiliser des bâtiments de stockage fruits de nos producteurs qui serait vides en périphérie de chaque territoire concerné.

Situation si Généralisation du e.commerce smartrezo avec locaux de stockages mutualisés drive/livraison à domicile					Risques
Producteurs en BtoB Producteurs e.commerce en BtoC Produits de non première nécessité	Transport Inter départemental	Local stockage mutualisé avec DRIVE Avec stocks tampons pour les magasins	Commerces alimentaires (BtoC) Commerces de non première nécessité en e.commerce Les producteurs feront moins de BtoC dans villes	Consommateurs	Le commerçant livre majoritairement en Drive ou livre à domicile à partir de son magasin ou du local stockage mutualisé
					<b>Limité</b>

- Le plus important est bien la logistique transport, mais adopter cette mutualisation au niveau régional, permettra de travailler avec nos entreprises de transport régionales, départementales qui connaissent bien leur métier et pourront assurer ces enlèvements/livraisons de points en points, avec très souvent du « brouettage ».
- Le point à créer se situe au niveau des services « livraison à domicile » qui n'existe pas dans les petites communes. Mais les associations locales pourraient au travers de « La Réserve Civique » proposer ce service.
- Revenons sur le poste Commerçants qui ont eu obligation de fermer leur magasin. Vous comprendrez qu'au travers de cette organisation, ces commerçants vont pouvoir reprendre de l'activité tout en gardant leurs portes fermées. Mais grâce au vente en e.commerce ils pourront assurer des livraisons Drive devant la porte de leur magasin, où utiliser la logistique mutualisée afin de vendre et livrer aux consommateurs du département qui venaient autrefois faire leurs achats dans les grandes villes. Ce point est très important car depuis le début du confinement, les consommateurs sont chez eux, ils n'ont pas perdu de pouvoir d'achat, bien au contraire puisque pour beaucoup ils n'ont plus les dépenses de transport pour aller au travail. Ils sont confinés et devant leurs écrans ils sont encore plus sollicités par les publicités ciblées des GAFAM et donc ils achètent ...mais chez Amazon ou Alibaba qui eux profitent de la situation.
- Vous comprendrez que si nous mutualisons nos démarches et propositions pour aider nos territoires, la communication individuelle de chacun de nous ramenant toujours sur des outils et infrastructures mutualisées, les consommateurs seront obligatoirement sur la même plateforme marketplace-smartrezo territoriale. A nous de promouvoir nos actions sur les réseaux sociaux. Les consommateurs découvriront la démarche solidaire et auront, espérons le, l'envie d'y participer en achetant local chez les commerçants locaux de leur marketplace locale.
- Afin de faciliter la communication de chacun, **Smartrezo offre gratuitement à tous les acteurs des accès éditeurs** sur son média collaboratif durant toute la période de confinement.



Organisation Départementale voir Régionale qui pourrait regrouper, Mairies, CCI, CMA, C.Agriculture, Syndicats Patronaux, avec le maillage des marketplace.Smartrezo de chaque commune. Au collectif d'inviter les producteurs et commerces à souscrire une boutique e.commerce et faisons chacun de notre coté une communication propre afin d'informer le plus grand nombre de consommateurs.



Situation Début de crise Covid-19					Risques
Les Producteurs vendent en BtoB	Transport	Commerces alimentaires (BtoC)	Consommateurs villes	Achats dans les magasins avec queue sur les trottoirs	Risques
Produits de non première nécessité		Commerces fermés	Impossible de commercer sauf en e.commerce	Besoin de visibilité	nul

Situation à venir si les producteurs vendent en BtoC					risques
Producteurs en BtoB	Transport	Commerces alimentaires (BtoC)	Consommateurs villes	Livraison magasin ou local de stockage mutualisé	limité
Producteurs e.commerce en BtoB et BtoC		Commerces alimentaires (BtoB) Consommateurs villes et ruraux (BtoC)	Consommateurs villes Tous les territoires	Risques de surcharge de travail pouvant causer des retards de livraison	limité
Produits de non première nécessité		Commerces fermés	Impossible de commercer sauf en e.commerce	Besoin de visibilité	nul

Situation si Généralisation du e.commerce smartrezo avec locaux de stockages mutualisés drive/livraison à domicile					Risques
Producteurs en BtoB Producteurs e.commerce en BtoC Produits de non première nécessité	Transport Inter départemental	Local stockage mutualisé avec DRIVE Avec stocks tampons pour les magasins	Commerces alimentaires (BtoC) Commerces de non première nécessité en e.commerce Les producteurs feront moins de BtoC dans villes	Consommateurs Le commerçant livre majoritairement en Drive ou livre à domicile à partir de son magasin ou du local stockage mutualisé	Limité





## Notre pack boutique e.commerce pour les Producteurs et commerçants

### Avantages de notre Pack Boutique

1. D'avoir en 2h votre boutique e.commerce/drive.
2. Les consommateurs vous paieront directement sur votre compte en banque.
3. Aucune commission à payer à Smartrezo.
4. Vous serez référencés sur la marketplace de votre commune, du département et de votre région.
5. Vous serez référencés dans l'annuaire du média Smartrezo.com de votre territoire.
6. Nous vous créons un blog sur le média Smartrezo de votre département qui va vous permettre de publier articles et vidéos promotionnels.
7. Notre maillage de marketplaces national va vous permettre de vendre partout en France.

**Offre forfaitaire sans engagement, limitée  
à la période de confinement (30juin2020)**

**Contact: [marketplace@smartrezo.com](mailto:marketplace@smartrezo.com)**

<https://www.smartrezo.com/admpro/login.php?ids=31>

## Le E-commerce adapté aux territoires



<https://marketplace.smartrezo.com>

<https://marketplace.smartrezo.com/france-31/>

<https://marketplace.smartrezo.com/occitanie-36/>



Michel Lecomte

Tel: 05 63 65 88 04

Portable: 06 62 56 54 17

Mail: [michel.lecomte@smartrezo.com](mailto:michel.lecomte@smartrezo.com)