



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

## lance sa market-place

Le E-commerce adapté aux territoires **Marketplace + conciergerie**

**MarketPlace**  
**SmartRezo**



Vos clics font battre le coeur de notre économie locale

**Ensemble protégeons nos commerces  
et nos producteurs locaux**

**Le e.commerce en Circuit Court  
*locale, régionale et nationale***

- Aucun traqueur Google, vos clients restent vos clients**
- 100% des flux financiers restent chez vous**
- Livraisons aussi rapides qu'Amazon**
  
- Devenez *Consom'Acteurs***



*Un produit Smartrezo*

**Vous êtes Commerçants, Producteurs, Entreprises,  
inscrivez-vous dans l'[annuaire](#) et commandez votre boutique e.commerce  
qui sera relayée sur la Marketplace Smartrezo de votre territoire.**



La **Market-place Smartrezo** a été créée afin de favoriser au maximum l'Economie Circulaire.

Aujourd'hui le consommateur favorise l'achat en e.commerce, mais le plus souvent les boutiques en ligne ne sont pas acteurs de son territoire. C'est ainsi que les commerces de proximité déjà en souffrance sont voués à disparaître si des solutions ne leurs sont pas proposées.

Smartrezo qui est une plateforme numérique nationale a été conçue avec une architecture qui lui permet de mettre en avant chaque territoire avec des pages Média Collaboratif pour chaque commune, communauté-de-communes, département et région.

Partant de cet acquis smartrezo a développé une marketplace circuit court nationale mais avant tout locale qui possède la même architecture que son Média Collaboratif.

Cette **market-place Smartrezo** est accessible par le Média Collaboratif Smartrezo de chaque territoire.

Un consommateur qui cherchera un produit à partir de sa commune ne se verra proposé que des produits vendus au plus proche de son lieu d'habitation en remontant progressivement jusqu'au niveau de sa Région puis national.

Mais le plus important se situe au niveau de la protection des données de navigation des consommateurs. Toutes les pages produits des boutiques sont protégées. Il n'y a aucune balise Google ou de médiamétrie, l'internaute ne verra pas de publicités correspondantes aux produits qu'il sera allé voir sur une des boutiques hébergées chez Smartrezo. Fini la concurrence déloyale des GAFAM ou toute autre plateforme e.commerce lointaine.

Le commerçant qui ouvrira une boutique sur Smartrezo pourra la relier à son site internet qui, lui, pourra toujours avoir des balises Google analytique pour son référencement classique.

Smartrezo propose à chaque territoire de s'appuyer sur les services de l'assoTvLocale qui est en charge d'animer son réseau social dans chaque territoire et d'y adjoindre une Conciergerie qui va permettre de collecter et livrer en moins de 24h. Ce service de conciergerie pouvant également assurer des livraisons à domicile.

# Une Boutique affiliée sur Marketplace.smartrezo.com c'est :

1/ Une boutique en ligne:

- Site e.commerce avec le nom de votre enseigne en sous-domaine
- Un logiciel de gestion complet qui vous permet de gérer vos références produits (fournisseurs, réf produits, stock, marges commerciales par produit...)
- Un logiciel de gestion de vos ventes et de vos stocks
- Émission de vos factures
- Gestion des ventes magasin et/ou boutique e.commerce
- Gestion automatique des stocks
- Gestion par rayon
- Alerte réapprovisionnement avec niveau stock minimum

2/ vous ne payez aucune commission sur votre C.A. à la marketplace-Smartrezo.

3/ Présence de vos produits sur la Marketplace-Smartrezo de votre territoire. Le moteur de recherche indiquant automatiquement les produits recherchés par le consommateurs, au plus près de son lieu d'habitation.

4/ Votre enseigne est automatiquement adhérente de la conciergerie locale qui pourra stocker les paniers des consommateurs, mais aussi assurer un enlèvement dans votre magasin et livrer directement chez le consommateur.

5/ Seuls les commerçants et producteurs du territoire peuvent apparaître sur la marketplace de votre territoire. (vous ne verrez JAMAIS les plateformes Amazon, Cdiscount, Alibaba etc .....)

6/ Vous payez un abonnement annuel à Smartrezo, qui reverse 40% du montant/HT à la conciergerie de votre territoire afin de vous aider à co-financer les charges fixes de la conciergerie.

# Fédérons-nous pour faire cliquer local

Citoyens/Consom'Acteurs

Moteurs de Recherche



Smartrezo

Média  
Collaboratif + Market-place

*Pages éditeurs sans balise de traçage*

Commerces

Institutionnels

Associations

Tiers-Lieux / assoTvLocale

Producteurs

Entreprises

Médias

Empêchons les GAFAM d'exploiter  
les Données de Navigation

## Protégeons nos TPE et PME

**Toutes les plateformes e.commerce** grandes ou petites nuisent aux commerces et aux producteurs locaux qui n'ont pas leurs boutiques dessus.

**Les consommateurs achètent de plus en plus en e.commerce et les commerces locaux disparaissent peu à peu.**

- Le consommateur achète en e.commerce ou en Drive, car en semaine il n'a pas le temps d'aller chez son commerçant local. Les horaires d'ouvertures de ses commerces ne correspondent pas à ses heures de travail /trajet. Le samedi, il n'a pas le temps...
- Ses achats sur Internet sont le plus souvent compulsifs. Sur les Réseaux sociaux ou sur son smartphone, il est sollicité par des publicités ciblées qui correspondent à des articles vus sur des sites internet de commerçants. Nous le savons, puisque nous vivons la même chose chaque jour.
- Ce n'est pas le prix qui déclenche l'acte d'achat du consommateur sur Internet. C'est l'achat en quelques clics avec livraison sous 24-48h dans sa boîte-aux-lettres.

**Les commerçants, sans le savoir, alimentent les plateformes e.commerce** en utilisant Google analytiques ou autres cookies Facebook sur leur site internet. Ce sont bien ces balises et cookies qui permettent les Pubs ciblées des GAFAM.

**Le réseau Social français Smartrezo, protège les Données de Navigations des internautes**, et pour cette raison vous ne trouverez aucune balise ou cookies sur les pages de la plateforme. Résultats:

- **Aucune Donnée de Navigation** des internautes/consommateurs ne peut être volée et exploitée par les GAFAM
- **Pas de publicité ciblée sur internet** si vous avez consulté une boutique hébergée sur Smartrezo
- Les boutiques des commerçants ou producteurs locaux ne servent plus de showroom gratuit aux GAFAM, car **ils ne peuvent plus savoir qui regarde quoi.**

**En associant une plateforme e.commerce** à ses pages Médias Collaboratifs territoriaux Smartrezo apporte la solution pour contrer les GAFAM. Sur chaque média local le consommateur aura accès aux boutiques en ligne des commerces et producteurs locaux.

**Les consommateurs aimeraient conserver leurs commerces locaux en achetant local « Que leurs propose-t-on ? »**

- Un média local alimenté en articles et vidéos publiés par les acteurs économiques, associatifs et institutionnels locaux.
- Une plateforme e.commerce locale qui rassemble toutes les boutiques en ligne des commerçants et producteurs locaux.
- La possibilité d'être livré soit par la poste, soit d'utiliser les services de la Conciergerie locale qui pourra livrer à domicile ou stocker dans son Tiers-lieu avec enlèvements des paniers jusqu'à 20h ou 21h.

***Le consommateur quand il décide d'acheter,  
il veut être livré sous 24h, voir à son retour du travail.***

***C'est maintenant possible avec Smartrezo.***

## Une plateforme e.commerce pour chaque territoire

L'architecture de la plateforme numérique Smartrezo permet de rassembler toutes les boutiques en ligne des commerçants et producteurs locaux par territoire. Chez Smartrezo un territoire c'est une commune, un quartier, une communauté de communes, un département, une région ou un pays.

### **Proposons le circuit court 7/7**

Pourquoi se limiter au achats en circuit court que le week-end ?

### **Fédérons les commerces, les Producteurs et les consommateurs sur une plateforme numérique commune :**

Arrêtons le « chacun pour soi » et « chassons en meute » donnons la possibilité aux consommateurs de cliquer local pour trouver tous les produits qui sont disponibles à côté de chez lui.

### **Créons des commerces/Points Relais**

En ruralité bon nombre de petites communes ont encore un ou deux commerces qui tentent de survivre. Ils peuvent devenir point-relais de la plateforme e.commerce du département voir de la région. Les habitants de ces communes, qui vont acheter sur cette plateforme, pourront y retirer leurs achats réalisés dans la région voir d'autres régions. Pour les communes qui n'ont plus de commerce, ce sera une opportunité pour créer un commerce/Tiers-lieu dans lequel d'autres activités pourront y être exercées. Il en sera de même dans des centres-villes ou quartiers, où malheureusement bon nombre de pas-de-porte sont inoccupés.

### **Créons ou collaborons avec des Tiers-Lieux**

Pour se fédérer de façon durable, rien de mieux que d'adhérer à un Tiers-lieu Conciergerie dans sa proximité. Ce tiers-lieu permet de se rencontrer régulièrement et ainsi entretenir le Lien Social que souvent les chefs d'entreprises délaissent. Ces tiers-lieux serviront entre autre à stocker les paniers des consommateurs qui auront été achetés sur la plateforme e.commerce. En fin de journée ces consommateurs pourront venir récupérer leurs achats à leur retour du travail.

## e.commerce territorial H24

Le numérique ne doit pas nuire aux acteurs économiques de chaque territoire. Voilà pourquoi la plateforme numérique a été développée en créant un numérique au service des territoires.

**La Marketplace Smartrezo** permet de mailler tous les territoires en préservant et en mettant en lumière les acteurs économiques de chaque territoire. Les plateformes e.commerce d'Internet n'ont pas cette notion de territoire.

L'achat en e.commerce c'est vivre avec son temps à savoir le numérique. Mais il faut toujours avoir à l'esprit que les plateformes e.commerce nationales impactent négativement les commerces locaux. La notion de Circuit Court ne doit pas concerner que les intermédiaires, mais bien la distance si l'on veut préserver nos commerces et nos producteurs.

Les entreprises locales créent ou maintiennent des emplois. Elles participent également au financement des associations culturelles et sportives dans chaque territoire. Perdre ces sponsors c'est prendre le risque de perdre ces associations qui pourtant sont le lien social des consommateurs eux-mêmes.

## Modèle économique

**Abonnement des commerçants à la plateforme :** **Smartrezo** ne facture que l'abonnement à la Marketplace.

Pour - de 80€/TTC mensuel le client aura à sa disposition une boutique numérique sécurisée sur laquelle il pourra présenter son entreprise et tous ses produits. Il n'y aura jamais de balises Google ou autres tracker sur ces pages produits afin de protéger les Données de Navigation des clients potentiels et ainsi empêcher toutes les publicités ciblées qu'habituellement on voit sur Internet après être aller voir un produit sur un site marchand.

40% de cet abonnement HT sera reversé par **Smartrezo** à la Conciergerie assoTvLocale, afin de contribuer aux services enlèvement, stockage et livraison.

La boutique créée sur **Smartrezo** pourra être accrochée au site internet du commerçant soit par le webmaster du client, soit par la Conciergerie.

### **Chaque marchand facture et encaisse en ligne avec frais de livraison inclus :**

La boutique en ligne fournie par **Smartrezo** permet d'éditer automatiquement facture et bon de livraison pour chaque achat enregistré.

Le paiement en ligne se fait directement avec l'outil fourni par la banque du marchand. A aucun moment **Smartrezo** n'a connaissance du moindre identifiant bancaire ou mot de passe.

Aucun pourcentage sur le C.A. ne sera réclamé par **Smartrezo**.

Chaque vendeur encaisse bien 100% et se charge de payer le prestataire transport de son choix.

### **La conciergerie est à la charge des commerçants :**

Les frais de transport/livraison sont clairement identifiés dans la facture émise et lorsque c'est la conciergerie qui est sollicitée le vendeur règlera la Conciergerie en direct.

Le coût de la conciergerie sera équivalent au coût de transport type Chronopost ou DHL

### **Publicités sur les pages de la plateforme e.commerce locale :**

Des emplacements publicitaires seront disponibles sur les pages de consultation de la plateforme e.commerce locale.

Ces publicités seront obligatoirement des annonceurs locaux adhérents à la plateforme. 60% du montant HT de la régie pub sera reversé à la Conciergerie AssoTvLocale du territoire concerné.

Les pages départementales et régionales permettront également des publicités d'acteurs économiques adhérents des territoires concernés. Les 60% du C.A. HT seront reversés au prorata habitants à chaque Conciergerie du territoire concerné.

***La démarche économique de la plateforme numérique française Smartrezo est bien de défendre les territoires et de promouvoir le circuit court, l'emploi et l'économie circulaire.***

# Une plateforme Média et e.commerce sans tracker des GAFAM+

L'Internet des GAFAM+ (Google-Apple-Facebook-Amazon-Microsoft et les autres Twitter-Alibaba, Tic-Toc...) est le pire ennemi des commerçants qui ont des boutiques en ligne, alors que c'est devenu incontournable de vendre également en e.commerce.

## Pourquoi ?

Internet est un « miroir à alouettes » qui fait croire à chaque commerçant que son site internet va lui permettre d'être visible s'il est bien référencé sur Google et qu'il a une page sur Facebook et autres Réseaux sociaux.

Pour être bien référencés, ils ont suivi les consignes des spécialistes du numérique et placé des balises Google analytique sur leurs sites ou blogs. Ils ont rajouté les balises des certains réseaux sociaux tel que Facebook « très utiles pour que le client qui arrive puisse s'identifier sur sa base de données clients ». Deux exemples qui permettent de démontrer que chaque internaute/consommateur qui va consulter les pages de ces sites internet, va être tracé et profilé. Les GAFAM+ qui ont leurs balises ou cookies sur ces sites savent précisément ce que le visiteur a regardé jusqu'à la couleur de l'article et sa référence et même la taille. Plus simplement le site internet du commerçant est devenu le showroom gratuit des GAFAM+. Leurs annonceurs sont en premier les grandes plateformes e.commerce dont Amazon, Alibaba etc... qui en achetant les espaces publicitaires vont pouvoir grâce aux algorithmes des GAFAM+ toucher chaque internaute avec une publicité ciblée correspondant exactement à l'article qu'il aura regardé sur le site internet du commerçant.

L'internaute/consommateur ne pourra pas échapper à cette traque organisée et quelque soit l'endroit où il va naviguer sur internet, Moteur de recherche, réseaux sociaux, certain grand média, il verra des annonces sponsorisées en relation avec ce qu'il a regardé.

C'est à partir de ce moment là que ces publicités ciblées vont majoritairement déclencher l'achat compulsif du consommateur, qui sans comparer les prix va passer commande car livré dans les 24-48h

C'est sur les réseaux sociaux que l'internaute/consommateur va être le plus touché, car quand il fait défiler son fil d'actualité, tous les 5 posts il a une publicité qui apparait et à 80% elle est ciblée.

La première question que ne se pose pas le commerçant qui a une page sur Facebook : est-ce que tous les membres de Facebook peuvent voir mes publications ? *la réponse est **NON** bien entendu car il faut au minimum être en contact ou ami.*

La deuxième serait combien de personnes, qui ont « aimé » ma page Facebook, ont vu la publication que j'ai partagée sur mon mur ? *attention voir ne veut pas dire lire*



La troisième serait combien de personnes ont cliqué sur mon lien pour venir sur mon site internet ? Et là grâce à Google analytique le commerçant peut avoir la réponse précise car le nombre de visiteurs sur son site internet et la source qui leur a permis de se connecter sur le site sont très bien identifiés (*mais ça personne pratiquement ne le fait...*).

Une autre question encore plus importante : le commerçant en communiquant que sur les réseaux sociaux des GAFAM a-t-il une chance de toucher tous les consommateurs qui n'y sont pas membres ? *Non bien sur et cela représente plus de 40% des consommateurs auxquels il faut rajouter les membres du réseau social qui ne voient pas ce que le commerçant partage*

Vous êtes commerçant où communicant et vous partagez sur votre page Facebook ou LinkedIn ou Twitter.

- 1/ Combien d'amis avez-vous ?
- 2/ Combien de personne ont aimé votre page ?
- 3/ Combien de vues ou j'aime ou partage avez-vous en moyenne pour chacune de vos publications ?
- 4/ Consultez-vous les outils de statistiques visites de votre page sur ces réseaux sociaux ? La confiance n'exclue pas le contrôle, faites cette démarche pour bien mesurer la pertinence de votre communication exclusive sur les réseaux des GAFAM+

**Après avoir lu ces questions, vous avez des doutes ?** oui et c'est normal car, alors, pourquoi autant de monde sur ces réseaux ?

Alors oubliez que vous êtes le commerçant où le communicant et prenez la place du simple membre du réseau social Facebook, LinkedIn ou Twitter, que vous êtes probablement.

- 1/ Combien d'amis avez-vous ?
- 2/ Combien de pages avez-vous aimée ?
- 3/ Combien de personnes suivez-vous ?
- 4/ Objectivement et honnêtement, voyez-vous tout ce que partagent vos amis, contacts ou personnes que vous suivez ?

Par contre sans se tromper on peut affirmer que vous voyez bien toutes les publicités en rapport avec vos centres d'intérêts et surtout celles correspondant aux produits que vous êtes allé voir sur le site d'un commerçant ou entreprise.

Beaucoup de commerçants ou producteurs ont investi dans des boutiques en ligne. Ils sont tous noyés dans la masse des Réseaux Sociaux ou sur Internet. Vous l'avez compris, aux consommateurs de les trouver. Avoir son site bien référencé ne sert à rien si l'internaute/consommateur ne connaît pas votre nom ou enseigne.

La seule chose qu'un consommateur connaisse c'est le mot clé correspondant à l'article qu'il recherche. Comme vous, le consommateur va taper ce mot clé sur internet et automatiquement les grandes plateformes d'e.commerce vont s'afficher sur son écran. Le consommateur est perdu pour le commerçant local.

Voilà comment les GAFAM+ avec leurs balises, cookies et algorithmes maîtrisent Internet et nos vies, au détriment bien sur de nos petites entreprises locales.

# Clients *ConsomActeurs*

Les consommateurs ont majoritairement pris conscience que les commerces locaux et les producteurs locaux sont en danger. Ils le constatent chaque semaine lorsqu'ils voient les pas-de-porte fermés dans leur centre-ville.

Ils sont de plus en plus conscients qu'une alimentation saine et indispensable et qu'acheter en Circuit Court chez les producteurs locaux est une garantie de qualité. Les consommateurs aimeraient pouvoir contribuer à Sauver leurs commerces de proximité indispensables pour la survie des centres-villes, les emplois et le Lien-Social, mais jusqu'à aujourd'hui aucune solution qui ne perturbe pas leurs habitudes n'a été proposée.

Voilà le pourquoi Smartrezo a pensé un numérique adapté aux besoins et attentes de tous. Un numérique où ce sont bien les institutionnels, les commerçants, les producteurs locaux, les associations et les habitants de chaque territoire qui font matcher le concept.

A tous les acteurs, de chaque territoire, de s'emparer du média local Smartrezo et d'y publier articles et vidéos afin que les habitants, de chaque territoire, y trouvent gratuitement et sans avoir besoin de s'inscrire, toutes les informations locales sur un même support. Pourquoi resteraient-ils sur les réseaux sociaux américains où ils ne voient pas tout, alors que toutes les dernières informations sont sur leur média collaboratif local ?

Oui à coup sûr, les consommateurs seront sur le média collaboratif local, car ils seront certains que les informations ne seront pas des fakenews, qu'il n'y aura jamais de publications haineuses, qu'ils y trouveront toutes les informations qu'ils ne trouvent nul par ailleurs. Et c'est également sur ce média qu'ils auront accès aux boutiques en ligne des commerçants et producteurs locaux.

Chacun s'apercevra que des emplois ont été sauvés et d'autres créés et ainsi chaque consommateur sera bien devenu un ConsomActeur. Aux acteurs économiques et associatifs se savoir lui rappeler régulièrement en publiant des informations le concernant sur le média Smartrezo local.

Mais nous allons également donner la parole aux jeunes, qui grâce à ce mouvement solidaire, vont pouvoir participer à la mise en avant des acteurs locaux en réalisant des reportages sur tous les acteurs et donc tous les métiers.

C'est ça que le réseau et média social Smartrezo avec l'assoTvLocale ont développé à partir du Tarn-et-Garonne depuis 4 ans. **Le numérique se doit d'être au service de nos territoires et non le contraire.** Aujourd'hui les territoires sont obligés de s'adapter à l'Internet des GAFAM, **sortons ensemble** de cette situation et **participons tous ensemble à la construction d'un numérique souverainiste européen.**



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

## CONTACT

Tél: 05 63 65 88 04  
[contact@smartrezo.com](mailto:contact@smartrezo.com)