

EE-commerce : des offres préférentielles pour permettre aux commerçants et artisans de poursuivre une activité

02/11/2020

Dans un contexte de mobilisation générale pour ralentir la propagation de l'épidémie du covid-19 et limiter les déplacements, le commerce « physique » est soumis à de fortes restrictions.

Dualisée en permanence.

Ces solutions sont de nature à permettre à de nombreux Français de se nourrir et de résoudre certains défis de la vie quotidienne, malgré les contraintes imposées par le confinement, la maladie ou l'isolement.

Elles peuvent aussi permettre à certains commerçants, notamment les plus petits d'entre eux très durement touchés par la crise, de maintenir une activité malgré tout.

- Le Gouvernement a d'ores et déjà ainsi mis en ligne un guide à destination des petites entreprises, afin qu'elles mobilisent au mieux les outils numériques à leur disposition dans cette situation exceptionnelle.
- Un appel a en outre été lancé aux acteurs du numérique (places de marché, services de livraison, services de paiement...) pour mettre à disposition une offre gratuite ou à des tarifs préférentiels, à destination des commerçants de proximité touchés par la crise.
- Les offres destinées notamment aux commerçants de proximité et qui ne prévoient pas d'engagement des vendeurs sont présentées ci-dessous

A noter : Le recensement des offres n'est pas exhaustif. Il rassemble les premiers acteurs qui nous ont fait parvenir des offres préférentielles sans engagement et destinées aux commerçants de proximité. Nous invitons tous les acteurs qui le peuvent à publier sur leur site des offres préférentielles dans cette période difficile pour les TPE/PME. Vous pouvez aussi demander le référencement de votre offre sur francenum.gouv.fr ou sur le site de la Fédération du e-commerce et de la vente à distance (FEVAD).

1. Les solutions pour développer un site marchand

KIUBI

- **Nom de la solution ou du service** : Kiubi
- **Description de l'offre** : Kiubi, plateforme CMS et eCommerce 100% française, se mobilise avec ses partenaires pour mettre à disposition des commerçants et des artisans, pendant toute la durée de la crise, un site eCommerce 100% opérationnel, incluant : un nom de domaine, un catalogue de produits, le paiement en ligne ainsi qu'un module de Click & Collect.

- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Gratuité complète de Kiubi pendant 3 mois (au lieu d'un tarif normal de 69€HT/mois. La gratuité de l'offre sera prolongée pendant toute la période de confinement.
- **Engagement lié à cette offre** : Sans engagement
- **Accompagnement** : L'offre est accompagnée d'une formation de 2 heures assurée par une des agences web expertes partenaire de l'opération. Kiubi met également à disposition 24h/24, 7j/ 7, un support par email ainsi qu'une documentation en ligne complète.
- **Contact** : Contact directement sur le site de Kiubi

OLLCA

- **Nom de la solution ou plate-forme** : www.ollca.com
- **Description de l'offre** : Ollca est une plateforme locale et en ligne permettant aux commerçants et artisans des métiers de bouche (boulangeries, boucheries, charcuteries, traiteurs, primeurs, fromageries, cavistes, épicerie, poissonneries, chocolatiers...) de disposer d'une boutique en ligne et de nouveaux services tels que la livraison à domicile et le retrait express en boutique (drive). C'est une deuxième boutique pour le commerçant, lui assurant une présence sur internet et offrant à ses clients la possibilité de commander en ligne lorsqu'ils disposent de moins de temps pour faire leurs courses, n'ont pas la possibilité de se déplacer ou souhaitent limiter leurs interactions sociales en cette période de confinement.
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : abonnement offert d'une durée d'1 mois sans engagement avec une commission de 5% (correspondant à la participation aux frais bancaires et logistiques, SMS et mails transactionnels). La boutique est mise en ligne en 48h.
- **Engagement lié à cette offre** : Sans engagement, après le mois offert, le commerçant est libre de poursuivre à partir de 139 euros / mois ou d'arrêter sa collaboration avec OLLCA.
- **Accompagnement** : Les clients sont accompagnés grâce à une équipe dédiée pendant toute la durée de leur contrat à distance.
- **Contact** : Antoine Duhoux - [antoine.duhoux\[@\]ollca.com](mailto:antoine.duhoux[@]ollca.com) – 07 62 34 12 58

PRESTASHOP

- **Nom de la solution ou du service** : PrestaShop
- **Description de l'offre** : PrestaShop a spécialement développé une offre pour lancer sa boutique en ligne en quelques jours grâce aux principaux éléments pour démarrer (design, catalogue, paiement, conformité légale), disponible [ici](#)
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : PrestaShop ne fonctionne pas sous forme d'abonnement. Dès l'installation suite au téléchargement libre du logiciel, PrestaShop garantit la propriété de votre site et de vos données. PrestaShop permet aussi une flexibilité dans la personnalisation de votre site, grâce aux modules et thèmes disponibles sur la marketplace PrestaShop Addons. Les réductions suivantes sont présentées :
 - 250 € offerts sur l'offre spéciale « Starter Pack e-commerce »,
 - Jusqu'à 30 % de remise sur une sélection spéciale de modules (incluant également les offres des partenaires)

- **Engagement** : sans engagement ni abonnement
- **Accompagnement** prévu à travers :
 - une chaîne de vidéos, webinaires, tutoriels et sessions de formation disponibles en continu,
 - un programme de formation : formations des marchands et tutoriels,
 - une offre de support,
 - le réseau de partenaires agences.
- En savoir plus sur l'accompagnement
- **Contact** : RestartFromHomeFR @ prestashop.com

RAPIDLE

- **Nom de la solution ou du service** : RAPIDLE, la solution de Click & Collect, Drive et Livraison pour les commerçants, artisans, et restaurants.
- **Description de l'offre** : Avec Rapidle chaque commerçant est propriétaire de son site et de l'URL, des données de vos clients, vous recevez votre argent tous les jours, pour maintenir votre trésorerie.

La solution Rapidle est née avant tout d'une expertise métier, elle prend en compte, pour chaque métier (boulangers, primeurs, boucher, restaurant traditionnel, snacking, ...) les contraintes du digital comme le paiement par titre restaurant, la vente au poids pour les primeurs, le décalage de production pour les boulangers, l'obligation réglementaire sur la vente d'alcool pour les cavistes, d'information des allergènes pour les restaurants, de la gestion de la RGPD, la maîtrise des stocks et les alertes, l'envoi de SMS et e-mail marketing pour tous ... Elle est complète, puissante et très simple d'utilisation.

PREMIUM 59€ HT / mois :

- Votre e-boutique personnalisée avec paiement sécurisé (CB, Titres restaurants, compte-crédit)
- Réception des commandes : Par e-mail et sms
- Admin : Créez et administrez votre boutique en ligne en toute autonomie
- Support SAV par e-mail
- Hébergement et maintenance Sécurisé en France sur nos serveurs

PREMIUM - 99€ HT / mois :

Basic +

- Accompagnement : Aide à la création de votre e-boutique
- Formation - Aide à la prise en main des fonctionnalités
- Support - 7j/7 de 9h00 à 19h00

Option : Module Livraison (interne ou externe) : 39€ HT / mois

Les paiements ne transitent pas par Rapidle mais directement sur le compte bancaire professionnel du commerçant tous les jours.

-
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Offre à 99€ avec les 3 modules PRO offerts (60€ HT) : Module Marketing – Module de production – Module Livraison (Internet / Externe).

- **Engagement** : Aucun engagement, le commerçant peut sortir sous 15 jours. Le plus : les commerçants saisonniers peuvent activer et désactiver leur boutique sans avoir à payer l'abonnement pendant la période de fermeture !
- **Accompagnement des TPE/PME** : Accompagnement du commerçant pour monter la boutique en ligne avec un chef de projet dédié, une hot-line 7J/7 assiste les consommateurs et les commerçants.
- **Contact** : Maud Lapraye – maud[@]rapidle.com – 07 60 83 46 64

SHOP APPLICATION

- **Nom de la solution ou du service** : Shop Application
- **Description de l'offre** : Solution de création d'une boutique e-commerce en mode SaaS. Shop Application s'adresse principalement aux commerçants, entrepreneurs, responsables de structures qui souhaitent vendre rapidement leurs produits en ligne par la création de boutique en ligne en toute autonomie. La solution permet aux commerçants de vendre leurs articles en ligne selon différents modes de livraison (à domicile, Drive et Click & Collect) et de paiement, faciliter la réservation en ligne, envoyer des newsletters et sms, gérer leurs stocks de façon centralisée, mettre en place des promotions, diffuser sur les places de marché...
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Durant le confinement, nous proposons la création du site internet à 290 € HT au lieu de 490 €, ainsi que 2 mois d'abonnements offerts (au lieu de 49 €/mois).
- **Engagement** : Sans engagement
- **Accompagnement** : Les équipes techniques composées d'experts e-commerce, sont joignables par téléphone et email pour guider et accompagner les commerçants dans la réussite de leur projet web. Pour une prise en main rapide de la solution, une plateforme de plus de 100 tutoriels, ainsi qu'un module d'e-learning personnalisé sont mis à disposition.
- **Contact** : Sur le site de Shop Application ou par email à devis @ shop-application.com

SHOPIFY

- **Nom de la solution ou du service** : Shopify
- **Description de l'offre** : Shopify a mis en place un centre d'information d'aide et de ressources à la digitalisation des petits commerces.
- **En savoir plus** : <https://www.shopify.fr/digitalisez-votre-activite>
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : gratuit
- **Engagement lié à cette offre** : il est possible de retrouver tout ce dont les commerçants ont besoin pour se lancer rapidement, avec le soutien de Shopify et ses partenaires dans chaque étape du processus.
- **Contact** : team-france @ shopify.com

WIZISHOP

- **Nom de la solution ou du service** : WiziShop

- **Description de l'offre :** WiziShop, solution e-commerce française, permet de créer une boutique en ligne pour toucher une cible plus large et développer son chiffre d'affaires. Pendant la crise liée au Coronavirus, WiziShop lance le mouvement #EcommerceSolidaire
- **En savoir plus sur l'offre commerciale**
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal) :** Gratuité totale - WiziShop met à disposition, gracieusement et sans engagement sa solution e-commerce (tarif normal de l'offre "PRO" : 77€ HT + 1% de frais de transaction).
Egalement, PayPlug, solution de paiement, et Gandi, registrar de nom de domaine, rejoignent WiziShop pour aider les commerçants dans leur lancement numérique. Avec Payplug, il n'y a aucun abonnement à supporter les 3 premiers mois. Gandi offre le nom de domaine en .fr. Cette gratuité est valable 1 an.
- **Engagement lié à cette offre :** Sans engagement
- **Accompagnement :** L'accompagnement personnalisé est inclus chez WiziShop et dispensé par l'équipe des Business Coachs, experts e-commerce, à disposition des e-commerçants pour les guider et les accompagner au quotidien.
De nombreuses ressources sont également présentes sur le blog de WiziShop ainsi que sur la formation e-commerce et webmarketing, comprise
- **Contact :** Sur le site WiziShop, la page Ecommerce-Solidaire.

2. Les solutions de paiement

ALMA

- **Nom de la solution ou du service :** Alma
- **Description de l'offre :** Alma est une solution de paiement en plusieurs fois garanti et simple, compatible avec les plateformes e-commerce les plus utilisées : Prestashop, Shopify, Magento etc.
- Alma permet aux e-commerçants, quelle que soit leur taille, de laisser leurs clients étaler leur paiement en 3 ou 4 échéances.
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)**
 - Le marchand ne paye aucun frais jusqu'au 30 juillet 2020 sur les premiers 2500 € de transactions avec Alma (tarif habituel : 3,8 % du montant des transactions) sur simple mention de cette offre à l'équipe commerciale Alma.
 - Le décalage d'une échéance est gratuit et sans condition pendant la crise (en temps normal un frais allant jusqu'à 3 € peut être prélevé et le service est réservé aux clients jugés les moins risqués).
- **Engagement :** pas d'engagement, le commerçant peut stopper son contrat quand il le souhaite.
- **Accompagnement :** le support client est là pour vous aider à intégrer Alma, que ce soit sur une plateforme e-commerce ou une solution personnalisée. Nous nous engageons à répondre à toute question en moins de 1 jour ouvré.
- **Contact :** support @ getalma.eu pour contacter l'équipe support, sales @ getalma.eu pour l'équipe commerciale.
-

LYDIA

- **Nom de la solution ou du service** : Lydia Pro
- **Description de l'offre** : L'application Lydia Pro permet d'encaisser à distance des règlements par carte bancaire, sans être en contact avec le client et en toute sécurité. **Frais transactionnels réduits**, 0€ de frais d'activation de compte et support dédié par e-mail.
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : **1,2 % + 0,06€ HT / transaction** (au lieu de 1,5 % + 0,10€ HT).
- **Engagement** : Sans engagement.
- **Contact** : covid-19[@]lydia-app.com

PAYLIB

- **Nom de la solution ou du service** : Paylib est une offre mobile de paiement pour les particuliers et commerçants intégrée par Crédit Agricole, BNP Paribas, La Banque Postale, Société Générale, Hello bank, Arkea, Boursorama Banque, Banque Populaire, Caisse d'Épargne, Crédit Mutuel, CIC et LCL.
- **Description de l'offre** : Paylib ouvre de manière exceptionnelle à tous les professionnels la possibilité de se faire payer via le service « Paylib entre amis », qui permet de recevoir de l'argent à distance, et ce gratuitement pour les clients comme pour les professionnels. Chaque professionnel peut se faire régler en communiquant à ses clients ou patients son numéro de mobile professionnel.
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : Le service est ouvert gratuitement pendant **3 mois** et sans aucun engagement, tant pour le client/patient que pour le professionnel.
- **Engagement** : sans engagement
- **Accompagnement** : Le service client de Paylib est directement assuré par les banques, qu'elles soient celles des clients comme celles des professionnels.
- **Contact** : contact[@]paylibservices.fr

SUMUP

- **Nom de la solution ou du service** : SumUp
- **Description de l'offre** : SumUp propose aux entreprises de toutes tailles des solutions de paiement simples, et sans frais d'abonnement, en magasin et en ligne. La création d'un compte en ligne et la réception rapide d'un terminal de paiement électronique préconfiguré permettent aux commerçants d'accepter simplement et sans engagement tous les moyens de paiement. SumUp a développé plusieurs outils gratuits pendant la crise afin d'accompagner et de soutenir les petites entreprises : paiement mobile (par lien SMS ou QR code), SumUp Factures (le commerçant peut créer et se faire régler une facture directement dans l'application SumUp), SumUp E-shop (SumUp propose un outil clé en main, permettant à toute entreprise quelle que soit sa taille de créer un site internet personnalisable à partir d'un modèle préconçu et intégrant plusieurs solutions de livraison) et de recevoir un paiement.
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Tous nos produits de paiements à distance sont gratuits et bénéficient de frais de transaction exceptionnels de 1,75 % pour le mois de novembre au lieu de 2,50 %.

- **Engagement lié à cette offre** : Les solutions de paiements de SumUp sont sans abonnement et sans engagement.
- **Accompagnement** : L'accompagnement est inclus chez SumUp, et le service client (en français) reste à disposition de nos clients au quotidien.
- **Contact** : Contact sur le site SumUp. De nombreuses ressources pour les petites entreprises sont également disponibles sur le blog de SumUp, ainsi que sur la page rassemblant toutes les informations utiles aux TPE et PME pendant la crise du COVID-19.

3. Les solutions de logistique et de livraison

CUBYN

Nom de la solution ou du service : CUBYN FULFILLMENT

Description de l'offre : Cubyn permet aux e-commerçants d'externaliser entièrement leur logistique de traitement et de livraison. Ils envoient leur stock chez Cubyn et le connectent facilement à leur CMS Shopify, Prestashop ou à leur boutique sur Amazon, Fnac, Rakuten, Back Market. Dès qu'une commande est passée, Cubyn prépare le colis et l'envoie en choisissant le meilleur transporteur. En combinant une large palette de partenaires, Cubyn continue de livrer en J+2 et J+1 des zones qui ne sont plus desservies par certains transporteurs en temps de crise, toujours pour environ 30 % moins cher que le marché

Tarif de l'offre pendant la crise : Entrée de stock et stockage gratuit sur les produits de première nécessité au moins jusqu'au 31 Décembre 2020 au lieu de 18 €/m³ à 100 €/m³.

Engagement : sans engagement

Accompagnement : Les vendeurs sont accompagnés par un account manager, une équipe d'onboarding pour la configuration, les premiers pas, et un service client en illimité. Cet accompagnement est inclus dans l'offre.

Contact : hello[@]cubyn.com

DHL

- **Nom de la solution ou du service** : dhlexpress.fr, site transactionnel d'envoi en France et dans le monde pour des clients sans compte avec DHL.
- **Description de l'offre** : Service en porte à porte, colis enlevés chez l'expéditeur par un coursiers (les dépôts de colis en points relais ne sont plus possibles depuis le confinement). Parcours client simplifié, offre en ligne à tarif préférentiel, règlement en ligne. Plusieurs niveaux de prestations de transport, de l'économique au très urgent jusqu'à la livraison avant 9h (si disponible sur la destination). Détails sur les délais de livraison, état du réseau en temps réel, tarifs, etc... disponibles sur le site internet.
- **Offre commerciale** : pas de lien dédié, les tarifs préférentiels sont automatiquement proposés sur le site dhlexpress.fr
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : 40% par rapport au tarif standard.
- Exemple : Colis de 1kg pour la France en livraison en porte à porte à J+1 dans la journée : 27,55€ Hors Taxes incluant l'enlèvement par le coursier au lieu de 47,88€
- **Engagement lié à cette offre** : Sans engagement

- **Accompagnement** : Accompagnement des clients en ligne via Chatbot (IA) ou Chat en ligne avec un conseiller DHL (humain).
- **Contact** : Chatbot ou chat en ligne disponible sur le site de DHL

STUART

- **Nom de la solution ou du service** : Entreprise du Groupe La Poste, Stuart est une plateforme numérique de course urgente (dans l'heure) qui met en contact un donneur d'ordre avec un livreur professionnel. Stuart est présent dans plus de 60 villes en France et collabore avec plusieurs centaines de donneurs d'ordre (commerces et entreprises de toutes tailles et de tous secteurs).
- **Description de l'offre** : En se rendant sur l'interface de Stuart, un commerçant peut commander un livreur pour livrer ses clients, en leur proposant en amont un règlement à distance.

Les commerçants souhaitant proposer cette offre à leurs clients doivent :

- Créer un compte Stuart et un compte iZettle en installant l'application mobile via l'AppStore ou Google Play
 - Informer leurs clients de leur capacité à livrer des produits à leur domicile, ainsi que les références disponibles (produits et prix), par e-mail, SMS, ou téléphone.
 - Recevoir les commandes par l'un de ces canaux (e-mail, SMS, ou téléphone). Les clients indiquent les références souhaitées ainsi que les informations nécessaires à la livraison.
 - À réception des commandes, le commerçant génère un ticket de caisse digital correspondant aux achats réalisés et envoie un lien de paiement à distance sécurisé par SMS, Whats App ou Messenger au client final grâce à l'application iZettle
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** :
 - Pas de frais d'intégration
 - Tarifs :
 - 0-3,5km : 5,95€ vélo, 10€ voiture (standard : 7,50€ vélo, 11,50€ voiture pour 0-1,75km puis 8,90€ et 13,90€ voiture sur 1,75-3,5km),
 - 3,5km – 7km : 9€ vélo, 18€ voiture (standard : 12,50€ vélo, 22,90€ voiture),
 - plus de 7km : 1,60€/km depuis le 1^{er} km en vélo, 10,50€ + 2,90€/km depuis le 1^{er} km en voiture (standard : 1,80€ par km depuis le 1^{er} km en vélo et 10,50€ + 3€ par km depuis le 1^{er} kilomètre en voiture.
 - Ces tarifs exceptionnels au titre de la solidarité s'appliquent pour le temps du confinement. Dès la levée de ces mesures, un retour aux tarifs standards sera appliqué.
 - **Engagement** : Sans engagement.
 - **Accompagnement** : Un accompagnement est prévu en adressant un message à l'adresse suivante : info.clients @ stuart.com. Les équipes offriront un accompagnement individuel aux nouveaux clients. Par ailleurs, une FAQ complète est disponible sur la page dédiée du site.

- **Contact** : De la même manière, l'adresse email info.clients @ stuart.com est le point d'entrée unique. En plus de l'accompagnement par email, nos équipes peuvent tout à fait recontacter les commerçants qui en auraient besoin par téléphone.

UPS

- **Nom de la solution ou du service** : Services de transport UPS.
- **Description de l'offre** : UPS propose une large gamme de services de livraison de colis express et économique BtoC et BtoB en France et à l'international. Durant la crise sanitaire, UPS continue à assurer son service habituel à ses clients. UPS dispose d'une offre dédiée aux PME, artisans et commerçants souhaitant mettre en œuvre ou améliorer leurs opérations e-commerce. UPS permet de créer de façon très simple des envois en ligne, d'effectuer des suivis et de gérer votre entreprise facilement et rapidement, le tout sur ups.com.
- **Lien vers l'offre commerciale** : pas de lien dédié, les tarifs préférentiels sont automatiquement proposés sur : <https://www.ups.com/fr/fr/services/small-business/manage.page>
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** :

Exemples :

Pour un envoi en France de 1kg Service Standard, le tarif pour une livraison à domicile est de 9,99 € au lieu de 22,41 €, soit une remise de 53%.

Pour un envoi en France de 5kg service standard, le tarif pour une livraison à domicile est de 12,99 € au lieu de 26,54 €, soit une remise de 51 %.

- **Engagement lié à cette offre (dans le temps et par rapport au catalogue)** : aucun engagement.
- **Accompagnement** : Site internet UPS.
- **Contact (pour les vendeurs)** : Deux personnes dédiées au renseignement des petites entreprises, commerçants et artisans sont joignables directement : asauvion[@]ups.com ; tfilomenko[@]ups.com ; et une boîte fonctionnelle : contactupsfrance[@]ups.com

4. Les places de marché qui permettent aux clients de rechercher un commerçant localement

ACHATVILLE

- **Nom de la solution ou du service** : AchatVille.
- **Description de l'offre** : Achatville est une place de marché locale proposée par les Chambres de commerce et d'industrie dans 29 départements. AchatVille propose aux commerces, services de proximité et producteurs locaux qui désirent se lancer et être accompagnés sur internet (ou plus confirmés), une gamme d'offres allant d'une vitrine simple (avec des outils marketing web-store) à des fonctionnalités très avancées en e-commerce. La solution permet de mutualiser et rendre visible les Commerces/Artisans/producteurs locaux en leur permettant de se faire connaître et de développer la vente à distance (Drive, Click & Collect, vente en ligne, prise de rdv). Elle est adaptative et professionnalise les acteurs économiques en leur permettant d'analyser leurs

indicateurs de performance à travers un tableau de bord conçu pour une lecture simplifiée. Le module de paiement sécurisé est compatible avec la majorité des banques et la solution intègre également les portefeuilles électroniques. Achatville évolue avec la réglementation du e-commerce en mettant à jour son outil (CGV, RGPD)

- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal) :** Dans les 29 départements dans lesquels cette solution est active (<https://www.achat-ville.com/>) :
 - Pour toute nouvelle souscription jusqu'au 31/01/2021, 3 mois d'abonnement offerts sur nos 2 packs : pack Code & Conduite (débuter par un site vitrine) et pack Site vitrine (créer une boutique en ligne en toute autonomie) avec ou sans vente en ligne.
 - Pour les clients actuels : 3 mois offerts sur les 2 Packs et l'option vente en ligne pour toute souscription avant le 30/06/2020.
 - Détail des tarifs habituels selon les formules proposées :
 - 15€HT/mois pour un site vitrine
 - 22,5€HT/mois pour un site catalogue
 - 32.5€HT/mois pour un site de vente en ligne
- **Engagement lié à cette offre :** sans engagement, le commerçant peut se désabonner à sa convenance.
- **Accompagnement :** Achatville propose un accompagnement personnalisé aux commerçants assuré par les conseillers numériques de la CCI et son prestataire (par téléphone, email, Visio) pour les aider à remplir leur fiche annuaire, créer leur site, pour acquérir de nouvelles compétences et développer leur activité en ligne. Les commerçants sont assistés durant la création de leur boutique en ligne, et sont invités à des webinars mensuels. L'équipe support est joignable par email et téléphone du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 14h à 18h15.
- **Contact :** commercial[@]achatville.com et au 04 76 44 50 50, du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 14h à 18h15.
- **Recherche locale :** Recherche par géolocalisation et par produit.

CDISCOUNT

- **Nom de la solution ou du service :** Dispositif d'accompagnement de Cdiscount pour les TPE & PME françaises
- **Description de l'offre :** Toute nouvelle TPE/PME française qui s'inscrit sur Cdiscount Marketplace à compter du 30 octobre 2020 jusqu'au 31 décembre 2020 bénéficie des conditions suivantes :
 - gratuité de l'abonnement standard,
 - gratuité des commissions pour toutes les commandes à retirer en magasin (click & collect),
 - réduction de 50% sur les commissions applicables aux commandes expédiées par les commerçants,
- Un accompagnement renforcé : la mise à disposition d'un mini-site « MyShop » permettant à la TPE/PME si elle le souhaite d'exposer sur une vitrine personnalisée les produits de sa boutique sur Cdiscount, la mise en avant de ces offres auprès de l'audience du site, sans engagement
- Les **détails de l'offre et des services proposés** sont disponibles sur le site institutionnel de Cdiscount.

- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : Tarifs valables jusqu'au 30 avril 2021 :
- Gratuité de l'abonnement standard,
- Gratuité des commissions pour toutes les commandes retirées dans le magasin de la TPE/PME (Click & collect),
- Réduction de 50% sur les commissions appliquées aux commandes dont la TPE/PME gère l'expédition.
- **Engagement lié à cette offre** : Aucun engagement, la résiliation sans frais est possible à tout moment
- **Accompagnement** : Process d'inscription sur Cdiscount Marketplace accéléré avec le soutien des équipes :
- Accompagnement de la TPE/PME à l'intégration technique de ses offres et aux premiers pas sur Cdiscount Marketplace afin de faciliter son développement commercial avec possibilité pour la TPE/PME d'être rappelée,
- Gratuité des frais d'édition des étiquettes de transport et gratuité des 10 premières expéditions traitées via la solution Cdiscount Transport qui permet d'expédier les commandes en bénéficiant des tarifs négociés avec les transporteurs
- **Contact : le formulaire de contact**

COMMERCE 66

- **Nom de la solution ou du service** : commerce66.com (www.commerce66.com)
- **Description de l'offre** : commerce66.com est le site internet vitrine et de réservation en ligne à la disposition des commerçants adhérents aux 44 associations de commerçants affiliées à la FDAC (Fédération Départementale des Associations de Commerçants) gérée par la CCI des Pyrénées Orientales (40 communes concernées). Les commerçants adhérents bénéficient d'une page gratuite, peuvent présenter un catalogue de 100 produits et activer le Click&Collect (réservation en ligne, retrait en magasin, sans paiement en ligne), proposer des remises ou des bons plans, faire des liens vers leur propre site internet, comptes Facebook ou Twitter, modifier les informations liées à leur commerce ou à leur activité.
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : Gratuit pendant la période de confinement. En dehors de la période de confinement, gratuit pour tous les adhérents à une association de commerçants et artisans affiliée à la FDAC66 (Fédération Départementale des Associations de Commerçants) des Pyrénées Orientales.
- **Engagement** : Sans engagement pour les commerçants.
- **Accompagnement** : Assistance téléphonique et informatique
- **Contact** : 04 68 35 98 93 du lundi matin au mercredi midi et toute la semaine par mail au contact[@]commerce66.com
- **Recherche locale**: Recherche par catégorie de produits, par ville, par nom d'établissement.

COMMERCES DE FRANCE

- **Nom de la solution ou du service** : COMMERCES DE FRANCE
- **Description de l'offre** : COMMERCES DE FRANCE offre la marketplace la plus complète en termes de fonctionnalités afin de répondre aux besoins métiers de l'ensemble des artisans et commerçants de France.

Dans le cadre de la période liée à la crise sanitaire, COMMERCES DE France propose pendant 1 an (du 02/11/2020 au 31/12/2021) un accès à l'ensemble de ses offres STARTER au tarif de 30€ HT / mois, PRO au tarif de 50€ HT / mois et EXPERT au tarif de 80€ HT / mois.

En partenariat avec le Chéquier Numérique, proposé par la Région Île-de-France, COMMERCES DE FRANCE propose durant la 1^{ère} année d'abonnement le remboursement de 50 % des frais engagés, quelle que soit la formule retenue (voir conditions sur le site).

À titre exceptionnel et durant cette 1^{ère} année, quelle que soit la date de souscription (jusqu'au 31/12/2021), COMMERCES DE FRANCE propose la prise en charge et la réalisation des photos des produits, et la création ad hoc de chaque boutique d'artisans ou de commerçant ! (Offre limitée à la région Île-de-France).

- **Tarif de l'offre pendant la crise :**
 - 30€ HT / mois pour la Formule STARTER
 - 50€ HT / mois pour la Formule STARTER
 - 80€ HT / mois pour la Formule STARTER.
- **Engagement lié à cette offre :** Offre valable pendant 1 an.
- **Accompagnement des TPE/PME :** À titre exceptionnel et durant ces 2 années, COMMERCES DE FRANCE propose la prise en charge et la réalisation des photos des produits, et la création ad hoc de chaque boutique d'artisans ou de commerçantS ! (Offre limitée à la région Île-de-France).
- **Contact :** Manuel MORLIER info@commerces-de-france.fr | Tél. : 06.72.10.11.52

COURSES CONTRE LA MONTRE - SUD OUEST (SAPESO)

- **Nom de la solution ou du service :** Courses contre la Montre (<https://coursescontrelamontre.fr>)
- **Description de l'offre :** Courses contre la Montre est une place de marché solidaire qui permet aux commerçants, artisans, restaurateurs et producteurs de vendre des bons d'achats ou des produits à livrer pendant ou après le confinement. Cette action permet aux commerces de proximité de gagner rapidement en trésorerie et d'écouler leurs stocks. Partie de Nouvelle Aquitaine à l'initiative du journal Sud Ouest, elle est aujourd'hui adoptée sur de nombreux territoires dans toute la France. Le nombre d'offres par commerçant est limité à cinq afin de permettre une équitable représentativité de tous et toutes. Les annonces sont vérifiées manuellement et celles jugées inappropriées seront refusées.
- **Tarif de l'offre pendant la crise :** Durant cette période de crise COVID19 aucun frais n'est prélevé au-delà des frais émanant des plateformes de paiement partenaires.
- **Engagement** lié à cette offre : Sans engagement.
- **Accompagnement :** Ont été mis en place :
 - un service dédié pour répondre aux questions
 - un guide dédié à l'usage des commerçants
 - un groupe Facebook qui leur est réservé sur lequel des conseils sont partagés
 - une communication auprès des commerçants par emailings est également mise en place.
- **Contact :** contact[@]coursescontrelamontre.fr

- **Recherche locale** : oui

DOOD

- **Nom de la solution ou plate-forme** : DOOD
- **Description de l'offre** : DOOD offre une solution de boutique en ligne géolocalisée aux commerçants de première nécessité : boulangers, bouchers, primeurs, commerce d'alimentation... pour leur permettre de maintenir leur activité et d'assurer la sécurité de tous et de répondre aux enjeux des restrictions actuelles. Le commerçant dispose de sa boutique en ligne livrée clé en main en 24 heures :
 - Sur le web
 - Sur ses réseaux sociaux Facebook et Instagram
 - Sur son Google My Business
 - Sur le site www.dood.com et l'application mobile gratuite iOS et Android.Le commerçant a également la possibilité de proposer la livraison en propre avec prise de commande et paiement via Dood.
Sur www.dood.com les clients peuvent géolocaliser les commerces de proximité ouverts autour d'eux, accéder à la boutique choisie, commander, payer en ligne et retirer leur achat en moins d'1 minute sans contact. DOOD offre une alternative aux drives proposés par la grande distribution et permet ainsi de soutenir le commerce local.
À la fin de l'offre spécifique (1 mois), le commerçant est libre d'arrêter sans frais ou de poursuivre au tarif préférentiel remisé de 50 %.
- **Lien spécifique vers l'offre commerciale** : www.dood.com (inscription en ligne pas encore développée). Les commerçants font part de leur intérêt à l'offre spécifique sur le site et sont rappelés rapidement.
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison au tarif normal)** :
 - Inscription sans engagement, 1 mois d'abonnement gratuit, accès à l'ensemble de la plate-forme et des fonctionnalités sans restriction pour toute souscription avant le 30 avril 2020 ou plus en fonction de la période de restriction.
 - Après le mois gratuit, abonnement spécifique à 59 €HT.
 - Mise en ligne, configuration et formation en ligne offerte.
- **Engagement lié à cette offre** : À la fin de l'offre spécifique (1 mois), le commerçant est libre d'arrêter sans frais ou de poursuivre au tarif préférentiel remisé de 50 %.
- **Accompagnement** : Plate-forme livrée clé en main au commerçant en 24 heures, formation en ligne et accès au support des équipes Dood.
- **Contact** : Service Client Dood au 04 27 11 91 54 du lundi au vendredi de 9 heures à 19 heures, ou par mail à [contact\[@\]dood.com](mailto:contact[@]dood.com) ou par chat sur le site dood.com (espace je suis commerçant).
- **Recherche locale** : oui, par géolocalisation.

- **Nom de la solution ou du service :** « **Toujours Ouvert** » sur eBay.
- **Description de l'offre :**

Commissions de vente offertes

Tout nouveau vendeur professionnel bénéficiera jusqu'à 3 mois de commissions de vente offertes. Cette offre s'ajoute aux 6 ou 12 mois d'abonnement offerts à une Boutique eBay (voir détails de l'offre ci-après).

Jusqu'à 12 mois de Boutique eBay offerts

Tous les professionnels qui décident d'ouvrir leur compte sur eBay se verront offrir, s'ils le souhaitent, 12 mois d'abonnement à la Boutique Basique, OU (au choix) 6 mois d'abonnement à la Boutique À La Une.

Toujours Ouvert sur eBay

Soutenir les commerçants possédant un point de vente physique, en permettant à leurs clients d'acheter même lorsque la boutique est fermée, et ce, 24h/24, 7j/7. Telle est la devise de l'initiative « Toujours ouvert sur eBay ». Près d'1 vendeur eBay sur 5 déclare déjà posséder une boutique physique en plus de son activité de vente en ligne (étude interne eBay menée par Focus Vision en décembre 2018). Or, beaucoup de petites entreprises se voient aujourd'hui affectées par les mesures de fermeture des commerces non-essentiels. Tous les vendeurs eBay peuvent recevoir gratuitement et sur demande un kit de vitrophanie « Toujours Ouvert sur eBay » à coller sur leur vitrine, intégrant un QR code personnalisé avec l'URL de leur boutique eBay, renvoyant les clients vers la Boutique eBay du commerçant.

Protection des vendeurs

eBay a immédiatement activé une série de mesure de protection des vendeurs, visant à préserver la performance des vendeurs s'ils ne sont pas en mesure d'expédier une commande dans les délais habituels ou contraints de l'annuler de façon inattendue.

- **Pour en savoir plus sur l'offre commerciale :**
 - Retrouvez les détails de la promotion sur eBay
 - Retrouvez les détails de l'opération « toujours ouvert sur eBay »
- **Tarif de l'offre pendant la crise**
 - Jusqu'à 3 mois de commission offertes pour tout nouveau vendeur professionnel inscrit sur ebay.fr : accédez aux conditions détaillées
 - eBay offre l'abonnement à la Boutique Basique pendant 12 mois ou l'abonnement à la Boutique À la Une pendant 6 mois à tout nouveau vendeur professionnel inscrit sur ebay.fr : accédez aux conditions détaillées
- **Engagement lié à cette offre :** Les conditions détaillées des offres sont disponibles aux adresses indiquées ci-dessus.
- **Accompagnement des TPE/PME :** Tout nouveau vendeur professionnel peut bénéficier également d'un accompagnement par téléphone par l'un des téléconseillers eBay pour le guider dans l'ouverture de son compte professionnel puis de sa Boutique et de la mise en ligne de ses produits.

- **Contact** : Remplissez le formulaire. (Les vendeurs peuvent demander à être recontactés par eBay afin d'être accompagnés, en soumettant leur demande via ce formulaire).

EN BAS DE MA RUE

- **Nom de la solution ou du service** : En bas de ma rue
- **Description de l'offre** : Enbasdemarue est une marketplace locale à l'échelle du Nord Isère proposée par la Chambre de Commerce et d'Industrie Nord-Isère et développée sur les territoires des CCIT du Cantal / Ardèche / Puy de Dôme / Haute-Savoie / Drôme / Sud Isère / Beaujolais ouverte à tous les acteurs du BtoC sur le territoire : commerçants, artisans, agriculteurs, prestataires de services etc... Chaque adhérent dispose d'une e-boutique en ligne dans laquelle il peut référencer autant de produits qu'il le souhaite. Les consommateurs peuvent ainsi consulter et acheter leurs produits en ligne, via un paiement sécurisé par carte bancaire. Les clients viennent récupérer leurs produits en boutique ou se font livrer à domicile. Enbasdemarue, c'est aussi et surtout une communauté d'adhérents qui partagent les mêmes problématiques et qui s'entraident pour développer leur activité. Un animateur dédié accompagne dès l'inscription 100 % des adhérents et se charge de les former à l'utilisation de l'outil, et les aide également à développer leurs compétences digitales.
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Gratuit durant toute la période de confinement (tarif normal à partir de 29€HT/mois). **Plus de détails sur les offres et tarifs**
- **Engagement lié à cette offre** : Sans engagement ni pendant le confinement, ni en sortie de confinement.
- **Accompagnement des TPE/PME** : Prise de contact avec 100 % des inscrits par un animateur dédié, accompagnement (par téléphone pendant le confinement ; après le confinement : en présentiel) à la mise en ligne et à la création de la e-boutique, aide à la rédaction des fiches produits, aide à la communication, inclusion à un groupe privé réunissant tous les adhérents à la plateforme.
- **Contact** : Vianney ACCART, animateur de la plateforme Enbasdemarue | Tél : 06 14 68 86 58 | Mail : v.accart[@]nord-isere.cci.fr | La page de contact blog.enbasdemarue.fr

EPICERY

- **Nom de la solution ou plate-forme** : EPICERY
- **Description de l'offre** : Epicery permet aux commerçants et artisans alimentaire de vendre en ligne leurs produits. L'utilisateur du service rentre son adresse et découvre tous les commerçants accessible autour de chez lui. Dans les grandes villes, Epicery se charge de livrer le panier à la demande le client à son domicile, dans un créneau d'une heure.
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** :
 - Tarif normal :
 - Licence mensuelle de 129€ + commission de paiement 5% sur le montant des commandes
 - Frais de livraison dans les villes de +100.000 habitants : 5€ / course
 - Pendant toute la durée des restrictions en vigueur : **Licence mensuelle offerte au commerçant.**
- **Engagement lié à cette offre** : **Offre sans engagement de durée.** Le commerçant est libre d'y mettre fin à tout moment.

- **Accompagnement** : Accompagnement du commerçant dans la création de sa boutique, de son catalogue et la prise en main de l'application commerçant via un module d'e-learning vidéo.
- **Contact** : M. Mathias Roux - mathias[@]epicery.com

LE BON COIN

A noter : les solutions proposées par le Groupe Leboncoin en soutien aux commerces de proximité seront disponibles dans les prochains jours

- **Nom de la solution ou du service** : Leboncoin
- **Description de l'offre** : L'offre proposée consiste en la mise à disposition gratuite d'une boutique PRO à destination des entreprises de moins de 10 salariés pendant toute la durée des mesures de confinement dans la catégorie Services du site *leboncoin.fr*. Les commerçants seront identifiables sur le site par un badge « toujours en activité » sur leur photo de profil.
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** :
 - **Offre mise à disposition gratuitement** pour tous les nouveaux commerçants de proximité pendant la durée des mesures de restrictions.
 - Fin de l'offre lorsque les mesures de fermeture des commerces non essentiels seront levées.
- **Engagement** : Aucune obligation d'engagement une fois les mesures de restriction levées.
- **Accompagnement** : un accompagnement par les équipes support du boncoin sera mis à disposition des commerçants pendant toute la durée de l'initiative (contact par mail).
- **Contact** : un accompagnement par les équipes support du boncoin sera mis à disposition des commerçants pendant toute la durée de l'initiative (contact par mail)
- **Recherche locale** : La recherche par géolocalisation s'applique à toutes les recherches sur leboncoin

MA BOUTIQUE EN VILLE

- **Nom de la solution ou du service** : Ma boutique en ville
- **Description de l'offre** : Ma Boutique En Ville est une solution mutualisée de soutien au Commerce/Artisanat local permettant aux Commerces de se faire connaître et de vendre en ligne (Click & Collect, Livraison Express ou Colis, Réservation de créneaux, Marketplace).
- **Caractéristiques** : La solution est accessible à tous les professionnels (novices ou avancés sur l'outil numérique) pour leur permettre de maintenir une partie de leur activité pendant la période de confinement puis de la relancer après le confinement. Cette offre s'adresse aux territoires, associations de commerçants et décideurs territoriaux (Régions, CCI, Métropoles, Villes, Communauté de Communes...). Des sites vitrines et e-commerce indépendants sont aussi proposés pour des commerçants/ artisans sous forme de LOA à partir de 79 € HT/mois tout compris.
- **En savoir plus sur Ma boutique en ville**
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Ma Boutique En Ville durant la période de confinement + 1 mois offre spéciale « Soutien au commerce local » :

- coût de mise en place réduit : à partir de 3 500 € HT/Plateforme pour 30 commerces,
- délai rapide de mise en place : 4 Jours,
- abonnement annuel à partir de 290 € HT/mois pour 30 commerces et fortement dégressif selon la volumétrie,
- frais de paiements sécurisés limités à 5 %.

- **Engagement lié à cette offre** : À l'issue d'un engagement d'un an, la collectivité et les commerçants pourront conserver ou non la solution. 2 possibilités :

- la Collectivité souhaite maintenir l'abonnement centralisé et conserve les conditions initiales pour 12 mois avec reconduction tacite,

- les commerçants prennent le relai : un abonnement spécifique réduit leur sera appliqué à 10 € HT/mois/commerce (vs 20 € HT/mois) avec 12 mois d'engagement.

- **Accompagnement des TPE/PME** : Un accompagnement sera réalisé par visioconférence et téléphone sur l'ensemble du territoire par nos équipes. Un accompagnement de proximité pourra être également proposé.
- **Contact** : L'équipe Ma Boutique En Ville est joignable au 06 58 93 15 61 – hello[@]mbev.fr

MA VILLE MON SHOPPING

- **Nom de la solution ou du service** : **Ma Ville Mon Shopping**

Description de l'offre : Ma Ville Mon Shopping, filiale du Groupe La Poste, accompagne les commerçants, artisans et producteurs locaux dans leur digitalisation en mettant à disposition sa plateforme de e-commerce local.

- **Caractéristiques** : La solution est clé en main et intègre les fonctionnalités suivantes :
 - Création d'une boutique en ligne en moins de 5 mn,
 - Gestion du catalogue produits : mise en ligne des produits et gestion des stocks,
 - Système de paiement 100 % sécurisé,
 - Logistique intégrée : solutions de click & collect ou de livraison à domicile avec La Poste et Stuart,
 - Service clients et support aux professionnels,
 - Référencement web et communication.
- **En savoir plus sur Ma Ville Mon Shopping**
- **Tarif de l'offre pendant la crise** :
 - Pendant toute la période de re-confinement (jusqu'au 1^{er} décembre)

La plateforme est ouverte sans frais d'inscription, ni d'abonnement et sans engagement à tous les commerçants, artisans et producteurs de France (Métropole et DOM) qui souhaitent vendre leurs produits en ligne. Les frais de commissionnement (servant à couvrir les frais bancaires et de support) sont réduits à 5,5 % HT du montant des ventes.

De plus, grâce à des partenariats avec des collectivités engagées dans le soutien de leurs professionnels locaux, Ma Ville Mon Shopping :

- offre aux commerçants et artisans de ces territoires les frais de commissionnement des ventes sur la plateforme pour toute la durée du confinement,

- propose la livraison de proximité (par les facteurs) gratuite aux acheteurs de ces territoires pour toute la durée du confinement.

- **Engagement lié à cette offre** : La plateforme est ouverte sans frais d'inscription, ni d'abonnement et sans engagement à tous les commerçants, artisans et producteurs de France (Métropole et DOM) qui souhaitent vendre leurs produits en ligne. Les frais de commissionnement (servant à couvrir les frais bancaires et de support) sont réduits à 5,5 % HT du montant des ventes.
- **Accompagnement des TPE/PME** : Une équipe dédiée au recrutement et à la formation :
 - formation continue des professionnels locaux au fonctionnement d'une marketplace
 - assistance technique et commerciale, service support à disposition des professionnels par téléphone (numéro vert) de 9h à 18h ou par e-mail.
- **Contact** : Thierry Chardy : sales[@]mavillemonshopping.fr

MON PETIT E-COMMERCE

- **Nom de la solution ou plate-forme** : Mon petit e-commerce / **Offre Visibilité**
- **Description de l'offre** : L'offre « Visibilité » permet aux commerçants de proximité indépendants (boutiques et commerces ambulants) de disposer de leur espace personnalisable sur la plateforme monpetit-ecommerce.fr, afin d'être géolocalisés et facilement identifiés. Leurs coordonnées, horaires d'ouverture, etc sont affichés ainsi que des photographies illustrant leur commerce et leurs produits. Tous leurs lieux de vente sont géolocalisés (Boutique, points retraits, marchés...). La mise en place a lieu en 24 heures.
- Mon petit e-commerce assure aussi la promotion active des commerçants sur leurs zones de chalandise et mène des actions de communication en continu (Référencement moteurs de recherche, réseaux sociaux, blog, emailing...)
- Possibilité d'opter à tout moment pour du « e-commerce / vente en ligne » : voir offres spéciales « crise sanitaire »
- **En savoir plus** : <https://pourlecommercelocal.monpetit-ecommerce.fr/>
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison au tarif normal)** :
 - Tarif normal : frais d'inscription : 279 € et abonnement annuel : 99 €
 - Jusqu'au 31 décembre 2020 : accès entièrement gratuit
- **Engagement lié à cette offre** : offres sans engagement de durée
- **Accompagnement** : Les commerçants accèdent en ligne à leur espace dédié, le paramétrage est simple et intuitif (Mise en ligne en 2 heures). Ils bénéficient d'un accompagnement personnalisé 7j/7 inclus dans l'offre.
- **Contact** : Nathalie Cohen – Dirigeante et fondatrice : 0682403942 – mpec[@]neacsas.com
- **Nom de la solution ou plate-forme** : Mon petit e-commerce / **Offre e-commerce**
- **Description de l'offre** : L'offre « e-commerce » permet aux commerçants de proximité indépendants (boutiques et commerces ambulants) de disposer de leur espace personnalisable sur la plateforme www.monpetit-ecommerce.fr, afin d'être géolocalisés et organiser de la vente en ligne pour du click and collect sur tous leurs lieux de vente : boutique, points retraits, marchés... et/ou livraison. Les paiements sont sécurisés. La mise en place a lieu en 24 heures.

- Mon petit e-commerce assure aussi la promotion active des commerçants sur leurs zones de chalandise et mène des actions de communication en continu : référencement moteurs de recherche, réseaux sociaux, blog, emailing...)
- **En savoir plus** : <https://pourlecommercelocal.monpetit-ecommerce.fr/>
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison au tarif normal)** :
 - Tarif normal : frais d'inscription 465 € + abonnement mensuel de 39 € + frais de transactions sécurisées de 4 % sur les ventes en ligne
 - Jusqu'au 31 décembre 2020 : inscription gratuite + les 3 premiers mois d'abonnement offerts. Les frais de transaction de 4 % sur les ventes en ligne restent prélevés.
- **Engagement lié à cette offre** : à la fin des 3 premiers mois, le commerçant pourra arrêter sans frais ou s'il le souhaite poursuivre au tarif de 39 €/mois + frais de transactions habituels.
- **Accompagnement** : les commerçants accèdent en ligne à leur espace dédié, le paramétrage est simple et intuitif. La mise en ligne est possible en 24 heures. Ils bénéficient d'un accompagnement personnalisé 7j/7 inclus dans l'offre.
- **Contact** : Nathalie Cohen – Dirigeante et fondatrice : 0682403942 – [mpec\[@\]neacsas.com](mailto:mpec[@]neacsas.com)

PETITSCOMMERCES

- **Nom de la solution ou plate-forme** : Petitscommerces
- **Description de l'offre** : Gagnez de nouveaux clients avec Petitscommerces, 1^{ère} plateforme réservée aux commerces de proximité indépendants. Améliorez la visibilité de votre commerce sur internet et apprenez à communiquer efficacement sur le numérique !
- **Tarif de l'offre pendant la crise** : Adhésion : 350 € HT. Abonnement : offert la 1^{ère} année (90 € HT / an). Zéro commission.
- **Engagement lié à cette offre** : sans engagement
- **Accompagnement des TPE/PME** : Création du portrait clé en main pour le commerçant et accompagnement individuel et collectif sur le numérique (formations en ligne, assistance dédiée, communauté d'entraide).
- **Contact** : Maxime Bedon, Responsable des Partenariats - 06 33 13 61 90

PUYP

- **Nom de la solution ou du service** : PUYP
- **Description de l'offre** : Plateforme de Drive Piéton pour commerces de proximité (restaurants et commerçants).
 - Mise en ligne du catalogue produit
 - Commande et paiement en ligne
 - Notification de commande en temps réel
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** :
 - Gratuité totale de l'abonnement commerçant (au lieu de 30 € HT / mois) jusqu'à la fin de l'épidémie COVID-19 (stade 2 et stade 3).

- Les frais de transaction de 0,35 € HT / commande jusqu'à 20 € puis 1,8 % pour les commandes >20 €, restent à la charge du commerçant.
- **Engagement lié à cette offre** : Offre sans engagement de durée
- **Accompagnement** : Accompagnement téléphonique gratuit.
- **Contact** : contact[[@](mailto:contact@puyp.fr)]puyp.fr - 01 83 62 35 02
- **Recherche locale** : Offre valable sur la France entière. Possibilité de géolocaliser des offres spécifiques (géolocalisation en fonction de la position de l'utilisateur final et du commerçant).

RAKUTEN

- **Nom de la solution ou du service** : Rakuten France – *E-Commerce pour tous by Rakuten*
- **Description de l'offre** : Programme de digitalisation accélérée :
 - **Mobilisation du tiers des effectifs de Rakuten** le 5 novembre, à l'occasion de Rakuten Academy, pour accueillir l'ensemble des commerçants désireux de vendre rapidement et simplement en ligne. Cette journée sera dédiée à la formation des commerçants aux bases du e-commerce via différents modules. Ils pourront également bénéficier d'accompagnement personnalisé pour ouvrir leur boutique en ligne en 1 heure.
 - **Activation gratuite de l'option *click & collect***, ventes réalisées via cette option sans surcoût pour permettre aux commerçants de continuer à vendre à leurs clients réguliers et faire découvrir leurs magasins à de nouvelles cibles.
 - **Gratuité de l'abonnement jusqu'à Noël** pour toutes les TPE & PME désireuses de vendre sans frais fixes. D'une valeur de 499 euros hors taxes/mois, et sans engagement de durée, ces commerçants profiteront des taux de commission les plus avantageux de la place de marché.
- **En savoir plus sur** *E-Commerce pour tous by Rakuten*
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : **Abonnement *Pack absolute***, d'une valeur de 499 € hors taxes/mois, offert jusqu'à **Noël** sans engagement de durée, permettant de profiter des taux de commission les plus avantageux de la place de marché de 5 à 15 % selon la catégorie de produits. Les commerçants désirant poursuivre leur activité sur Rakuten pourront ensuite choisir librement le pack adapté à leurs besoins.
- **Engagement lié à cette offre** : Aucun engagement.
- **Accompagnement** : commercial et technique quotidien gratuit avec un consultant de Rakuten dédié. Un dispositif similaire à Rakuten Academy pourra être renouvelé en fonction des besoins.
- **Contact** : fr-sales[[@](mailto:fr-sales@mail.rakuten.com)]mail.rakuten.com

TEEKERS

- **Nom de la solution ou du service** : Teekers.fr
- **Description de l'offre** : Teekers est une solution complète de e-commerce local : boutique en ligne pour chaque commerçant de proximité, vente en ligne, paiement en ligne, livraison locale, service drive...tout est réuni dans Teekers pour engager une activité de vente en ligne locale. Chaque commerçant est accompagné dans la démarche et dispose d'une boîte à outils marketing pour communiquer localement et promouvoir son offre. Un programme de

soutien est alimenté en permanence avec des événements (marché de Noël en ligne), newsletters, campagne sms...

- **En savoir plus** : Plan d'urgence commerce [PDF ; 2 666 Ko]
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** : Gratuit durant les 6 premiers mois d'activité
- **Engagement lié à cette offre** : Après la période de gratuité et sans obligation, proposition de poursuivre l'activité sur Teekers à des conditions préférentielles pour engager durablement sa mutation omnicanal.
- **Contact** : Jean-Georges Tonon, jgt[[@](mailto:jgt@teekers.fr)]teekers.fr et 06.07.36.96.47
- **Recherche locale** : Il s'agit d'un principe de base dans Teekers. Vous choisissez la ville dans laquelle vous voulez consommer puis vous interrogez le moteur de recherche pour trouver le produit en question et l'acheter auprès d'un commerçant local.

WISHIBAM

- **Nom de la solution ou du service** : Wishibam la plateforme e-commerce qui permet de vendre les produits et services disponibles dans les magasins de proximité. Gratuit et sans engagement.
- **Description de l'offre** : Wishibam permet la création de MarketPlaces locales en marque blanche, basées sur les stocks magasins des TPE/PME. Nous avons notamment lancé les plateformes citoyennes des villes d'Angers (AngersShopping) et Nice (Nice E-Shopping) durant le premier confinement.

8 millions d'euros ont été investis dans la technologie pour intégrer de façon automatique et pérenne tous les types de commerçants sur une plateforme locale et citoyenne : maraîchers, libraires, magasins de jouets, prêt-à-porter, coiffeurs, fleuristes, restaurants, ameublement et décoration (...). Notre objectif : un déploiement rapide permettant d'assurer une partie du chiffre d'affaires de Noël. Nous pourrions par ailleurs mettre en place un marché de Noël virtuel sur lequel les clients finaux pourront faire leurs courses.

En temps normal, nous équipons les commerçants pour leur permettre de vendre plus et mieux, et ce via la plateforme e-commerce de leur ville, mais aussi de tous les outils digitaux que nous avons développés pour les aider à optimiser leur offre.

Face à l'urgence de la crise sanitaire, nous proposons aux villes de déployer rapidement des plateformes e-commerces proposant, dans un premier temps, à tous leurs commerçants, les fonctionnalités essentielles de vente en ligne et de gestion de commande. Les commerçants pourront ainsi vendre leurs produits en ligne sans avoir à gérer à la main la création de leurs produits (quand l'automatisation est possible) mais aussi suivre en temps réel les commandes clients et leur état d'avancement. Via cette plateforme le client final pourra faire des achats multi-magasins et les commerçants seront payés automatiquement dès la validation de commande.

Ils seront tous accompagnés dans cette 1^{ère} phase par un chef de projet et un digital manager.

Post confinement, nous passerons à la phase 2 et proposerons aux commerçants d'accéder gratuitement à l'intégralité des fonctionnalités. Nous équiperons notamment les commerces qui n'ont pas de logiciel de gestion de stock avec StockEasy, notre solution gratuite de gestion de stock

depuis mobile. Par ailleurs, nous leur mettrons à disposition nos outils de CRM, le comparateur de prix, l'outil déterminant le temps restant avant la rupture de stock, etc... Ces fonctionnalités demandent davantage de formation pour une bonne prise en main.

0 commission, 0 frais fixe, 0 engagement pour le commerçant physique. 1 200 commerçants nous font déjà confiance.

Les commerçants restent propriétaires de leurs données. Nous transmettrons aux donneurs d'ordre des statistiques utilisables dans leur politique de maîtrise du foncier commercial.

- **En savoir plus sur l'offre commerciale** (le commerçant ou l' élu représentant la ville / région n'ont qu'à s'inscrire sur le lien pour prendre rendez-vous).
- **Tarif de l'offre pendant la crise : 0 commission, 0 frais fixe, 0 engagement jusqu'au 30 Avril 2021.**
- **Engagement lié à cette offre : Sans engagement.**
Wishibam propose une alternative éthique et souveraine au monde du commerce et se montre solidaire des commerçants physiques. Toutes nos équipes sont mobilisées pour assurer la continuité de l'activité commerciale en cette période cruciale.
- **Accompagnement des TPE/PME :** Nous accompagnons chaque commerçant de la façon suivante :
 - Présentation du projet et audit : technique et opérationnel. Objectif : un déploiement en moins de 30 minutes pour la TPE / PME,
 - Intégration et déploiement,
 - Formation et suivi continu.
- **Contact :** Charlotte Journo-Baur, présidente et fondatrice : [cjbaur\[@\]wishibam.com](mailto:cjbaur[@]wishibam.com)

WYND

- **Nom de la solution ou du service :** MonCommerçantChezMoi by Wynd
- **Description de l'offre :** Notre solution est une plateforme digitale clef en main permettant aux communes de digitaliser et dynamiser leurs commerces indépendants.

Nous l'avons déployé avec succès dans différentes villes ce qui a prouvé la pertinence de notre plateforme. Nous aidons aujourd'hui les villes de dans le cadre du confinement et du plan de relance des commerces. Certaines villes de l'Action Cœur de Ville peuvent bénéficier d'une subvention de la Banque Des Territoires pour profiter de notre outil. Mais nous sommes désireux d'aider l'ensemble des commerçants et des villes à travers un tarif préférentiel pour faire partie de cette initiative d'aide.

Notre solution e-commerce permettra d'accroître l'activité commerciale d'une ville en offrant aux commerces un site internet personnalisé qui leur permettra de réaliser des ventes/ remboursements sécurisés à distance pour la livraison et le paiement de proximité en boutique. Nous permettons aussi le rassemblement des paiements multi-enseigne (payer en une fois différents produits provenant de différentes boutiques sur une seule et même livraison) et réservation de services (cinéma, pressing, coiffeur, etc...).

Nous mettons également en place des points relais ainsi que des modules de réservation de services pour les services proposés pas les mairies.

- **Tarif de l'offre pendant la crise** : 20 000 €/ HT an facturé aux Mairies.
- **Engagement lié à cette offre** : Aucun engagement.
- **Accompagnement des TPE/PME** : Accompagnement et formation des commerces
- **Contact** : Alexandre.collat@wynd.eu

5. Communication et sortie de crise

CIBLER

- **Nom de la solution ou du service** : Sauve Ton Commerce par CibleR - www.sauvetoncommerce.fr
- **Description de l'offre** :
 - Commercialisation de "bons d'achat bonifiés" pour permettre aux consommateurs d'aider en trésorerie les commerçants par l'achat de bons bonifiés valables à la réouverture et lors des premiers mois de relance de la consommation
 - Site internet vitrine de ces bons, regroupant les consommateurs et les commerçants français en difficulté (petits commerce, enseignes, franchisés, succursales)
 - Plateforme SAAS CibleR de gestion des bons d'achats bonifiés pour les commerçants
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal)** :
 - Abonnement gratuit pendant la crise (3 voire 6 mois). A titre indicatif, pour un commerce dont le CA est inférieur à 1 M€, l'abonnement est normalement de 390 € / mois et 990 € / mois au-delà de 1M€.
 - Commission de 4% de la valeur d'achat du bon est prélevée au commerçant pour couvrir les frais techniques et bancaires (ex : le consommateur achète 20€ un bon d'achat qui aura une valeur de 30€ une fois la crise passée, 0,80€ sont prélevés par la plateforme et le commerçant reçoit 19,20€)
- **Engagement lié à cette offre** : Sans engagement. Une fois la crise terminée, le commerçant sera libre de s'abonner au prix public ou d'arrêter sans frais.
- **Accompagnement** : Une équipe de 9 personnes est mobilisée à 80% du temps sur la durée du projet. Cet accompagnement, inclus dans l'offre consistera à aider le commerçant à définir la meilleure stratégie commerciale en vue de sa reprise d'activité (définir les montants des bons d'achat, leur date de validité, la mise en avant sur la vitrine, etc...)
- **Contact** : deux personnes sont dédiées à l'accompagnement des commerçants (Julie Jacquot, Clarisse Saltiel) : clarisse.saltiel[@]cibler.com et julie.jacquot @ cibler.com
- **Recherche locale** : Les commerçants sont localisés géographiquement pour la recherche du consommateur

MY-SMS.PRO

- **Nom de la solution ou du service** : MY-SMS.PRO
- **Description de l'offre** : MY-SMS.PRO propose une plateforme d'envoi SMS PREMIUM en ligne pour les professionnels afin d'informer et rester en contact avec leurs clients. Possibilité d'intégrer un lien cliquable spécifique et de déterminer le parcours que l'entreprise souhaite proposer : appel téléphonique, E-mail, visite du site internet, ajout de produits dans le panier (e-commerce)... Rapports d'accusés de réception pour chaque campagne.

- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal) :**
Jusqu'au 11 mai 2020 inclus :
 - Offre sur les forfaits annuels:
 - Business **500,00 € H.T** pour 1 an au lieu de 1 750,00 € H.T puis 0,034 € H.T par SMS
 - Grands comptes **1 000,00 € H.T** pour 1 an au lieu de 2 500,00 € H.T puis 0,033 € H.T par SMS
 - Offre sur le tarif liberté : sans engagement, sans abonnement,
 - 0,039 € H.T par SMS au lieu de 0,045 € H.T par SMS
- **Engagement :** MY-SMS.PRO accompagne les entreprises pendant cette crise. L'abonnement étant valable pour 1 an, les professionnels auront le choix dans 1 an d'arrêter leur abonnement ou de le continuer au même tarif souscrit.
- **Accompagnement :** Accompagnement dédié par téléphone pour les ouvertures de compte, renseignements ou toutes autres questions liées à l'envoi des SMS marketing ou de notification du lundi au samedi de 8h00 à 20h00.
- **Contact :** Contact du lundi au samedi de 8h00 à 20h00 au 0899 020 820 (service 0,40 € / min + prix appel).
- Ou sur le Site internet : ou par mail [my-sms\[@\]my-sms.pro](mailto:my-sms[@]my-sms.pro)

PETITSCOMMERCES

- **Nom de la solution ou du service :** Soutien-Commerçants-Artisans.fr
- **Description de l'offre :** Nous proposons aux consommateurs de soutenir les commerçants et artisans de leur quartier en achetant leurs produits ou services sous forme de bons d'achat ou de cartes cadeaux, utilisables dès leur réouverture.
Pour les commerçants, l'inscription est rapide, la gestion des commandes facile, et les virements automatiques. Ils bénéficient ainsi d'un chiffre d'affaires immédiat, puis d'un chiffre d'affaires additionnel en boutique et de nouveaux clients.
- **Tarif de l'offre pendant la crise :** Abonnement (29€/mois HT) offert jusqu'au 31/12/20 et frais de gestion réduits (6% sur les bons d'achat vendus incluant les frais bancaires).
- **Engagement lié à cette offre :** Sans engagement
- **Accompagnement des TPE/PME :** Accompagnement individuel et suivi par l'équipe de Petitscommerces qui a déjà aidé 8000 commerçants à collecter 2,5 millions d'euros lors du 1^{er} confinement.
- **Contact :** Maxime Bedon, Responsable des Partenariats - 06 33 13 61 90

SARBACANE

- **Nom de la solution ou du service :** Sarbacane
- **Description de l'offre :** Sarbacane propose une solution en ligne pour permettre aux organisations de communiquer par email, SMS et chat. Une équipe accompagne les utilisateurs pour que l'usage soit simple et efficace.
 - **Emailing :** les campagnes par email permettent de promouvoir produits et services, de façon à fidéliser les clients et vendre à nouveau, convertir les prospects, transmettre de l'information <https://www.sarbacane.com/emailing>

- **SMS** : les campagnes SMS permettent de notifier les contacts et de s'assurer de la lecture du message <https://www.sarbacane.com/sms-marketing>
- **Sarbacane Chat** : permet d'interagir avec les visiteurs de votre site, de pousser des messages spécifiques sur votre site (fermeture provisoire, maintien de l'activité, etc.) et de prendre des rendez-vous <https://www.sarbacane.com/chat>
- **En savoir plus sur l'offre commerciale**
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal) :**
 - Pour communiquer par email :
 - Jusqu'à la fin de la crise liée à l'épidémie de Covid-19, toutes les entreprises peuvent accéder de façon complète et gratuite aux fonctionnalités de l'application Sarbacane et à l'accompagnement des équipes : gestion de contacts, création de campagnes, envoi et statistiques (un utilisateur et 1500 emails inclus).
 - Pour les entreprises ayant des volumes de communication élevés pendant la période de confinement, Sarbacane offre une réduction de 50% sur le premier mois d'utilisation (offres publiques mensuelles allant de 69€/mois à 1249€/mois).
 - Pour communiquer par sms :
 - Un accès gratuit jusqu'à l'issue de la crise à la plateforme d'envoi de SMS marketing Sarbacane : gestion de contacts, création de campagnes, personnalisation, accompagnement.
 - Une offre préférentielle sur les tarifs SMS habituels. Ex : remise sur offre Essential 500 SMS (29€ au lieu de 39€).
 - Pour communiquer par chat :
 - Pendant la durée de la crise est mis à disposition gratuitement la plateforme Sarbacane Chat (prix public 189€/m). Sont offertes toutes les fonctionnalités de l'offre "Conversations" incluant : l'accompagnement pour installer et paramétrer le chat sur un site Web, la mise en place d'un message indiquant la continuité de l'activité et la possibilité de laisser ses coordonnées pour être informé.
- **Engagement lié à cette offre** : A la fin de l'offre spécifique (1 mois), le commerçant est libre d'arrêter sans frais ou de poursuivre au tarif normal.
- **Accompagnement** : Prise en main dédiée par les équipes Sarbacane pour la création du compte puis accès au service client 100% basé en France (inclus dans l'offre). Plus d'infos sur <https://www.sarbacane.com/nos-experts>
- **Contact** : service client de Sarbacane au 03 28 32 80 40 du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 14h à 18h (possible aussi par chat ou mail) : <https://www.sarbacane.com/contact>

SAUVONS NOS COMMERCES

- **Nom de la solution ou du service** : Sauvons Nos commerces
- **Description de l'offre** : Permettre aux habitants d'acheter aujourd'hui, ce qu'ils consommeront demain chez leurs commerçants de proximité, sous forme de bons d'achat. Les commerçants génèrent un chiffre d'affaires immédiat pendant cette période où leur activité est à l'arrêt.

- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal) :** Le service est totalement gratuit. Sauvons Nos Commerces est une association à but non lucratif, et par conséquent, aucune commission ne sera prise sur les transactions, ni du côté commerçant ni du côté consommateur.
- **Engagement lié à cette offre :** Sans engagement
- **Accompagnement :** Une équipe de volontaires de l'association aide le commerçant depuis la création du compte jusqu'à la mise en ligne de son commerce.
- **Contact :** bonjour[@]sauvonsnoscommerces.org
- **Recherche locale :** Le consommateur peut retrouver tous les commerces partenaires de son quartier sur le site et effectuer un achat du montant de son choix. Il reçoit ensuite par mail un bon d'achat utilisable chez son commerçant, valable jusqu'au 30 juin 2021.

SURPRISE

- **Nom de la solution ou du service :** Surprise Connect
- **Description de l'offre :** Surprise Connect est une solution technologique qui permet aux commerçants, artisans et restaurateurs de proposer des récompenses clients à travers une application mobile simple à utiliser.
Surprise Connect travaille sur les parcours de consommation en centre-ville pour améliorer l'expérience client tout en augmentant la visibilité des commerçants. C'est une solution de drive-to-store clé en main. Surprise Connect permet aux collectivités locales de participer à ce programme de récompenses clients et leur offre un mécanisme de traçabilité forte (blockchain). Elle permet également d'augmenter directement le pouvoir d'achat des habitants, et ainsi de les engager dans une consommation locale au sein d'un système vertueux.
- **Lien :** <https://surprise-connect.io/>
- **Tarif de l'offre pendant la crise (en comparaison du tarif normal) :** Gratuit pour tous les commerçants indépendants des collectivités partenaires pendant une durée de 6 mois.
- **Engagement lié à cette offre :** Pas d'engagement
- **Accompagnement :** Un accompagnement dédié et avec une présence physique sera prévu pour les commerçants, artisans et restaurateurs des collectivités locales partenaires. Les collectivités pourront ainsi utiliser cet outil technologique afin de :
 - mettre en place une stratégie de communication pour engager les habitants dans une démarche responsable vis à vis de leurs commerces de proximité,
 - participer à la mise en place d'une économie locale circulaire pour redynamiser le commerce local,
 - aider les commerçants à être compétitifs face au e-commerce.
- **Contact :** Sarah-Diane Eck – PDG et cofondatrice : sd[@]surprise.io - 06 73 80 36 32