

## Communiqué de presse

Nantes, le 5/05/2020

### **MaVilleMonShopping.fr : Déjà plus de 700 commerçants locaux présents sur la marketplace de circuits courts**

Face à une crise sanitaire qui a bouleversé les circuits de distribution habituels, les acteurs économiques de Loire-Atlantique et les collectivités territoriales (\*) ont décidé de soutenir le lancement le 7 avril dernier de la **marketplace territorialisée à l'échelle de la Loire-Atlantique, initiée et pilotée par la CCI Nantes St-Nazaire.**

Via la plate-forme MaVilleMonShopping.fr (\*\*), les producteurs, artisans et commerçants du département ont la possibilité de conserver un lien avec les consommateurs, de poursuivre leur activité, tout en respectant les règles sanitaires en vigueur. Pour de nombreux commerces toujours fermés ou devant fonctionner en mode « dégradé », cette marketplace territoriale constitue un des rares moyens pour rendre visibles et accessibles leurs produits et leur activité auprès des consommateurs.

Lancée en urgence dans le contexte économique que nous traversons, cette initiative participe également à favoriser les circuits courts, le consommateur local, l'économie sociale et solidaire. **Elle s'adresse à tous types de commerces, qu'ils soient alimentaires ou non.**

Durant la période de confinement, **la plateforme est accessible gratuitement et sans frais** pour les commerçants, producteurs et artisans. Pour leur permettre de s'inscrire et de prendre en main cet outil, la CCI et les partenaires du projet mobilisent une équipe de 35 collaborateurs pour les accompagner.

Après seulement quelques semaines d'activité, la marketplace territoriale propose déjà une offre locale importante pour les consommateurs, et qui s'enrichit chaque jour :

- **702 entreprises inscrites**
- **Plus de 7300 produits proposés à la vente**

De nombreux commerçants qui expérimentent actuellement ce nouveau canal de vente indiquent déjà qu'ils comptent poursuivre cette nouvelle activité de e-commerce après la période de crise que nous traversons actuellement.

## Comment ça marche ?

### Pour les commerçants, producteurs et artisans, l'inscription se fait en 3 temps :

- Ouverture gratuite d'un profil en renseignant ses informations sur le site [www.mavillemonshopping.fr](http://www.mavillemonshopping.fr)
- Référencement de ses produits directement dans son espace en ligne sécurisé et dédié
- Mise en ligne des produits disponibles à la vente, avec des solutions de livraison adaptées

### Pour le client

- Il renseigne son adresse de livraison sur le site [www.mavillemonshopping.fr](http://www.mavillemonshopping.fr)
- Il accède ainsi au catalogue de boutiques disponibles
- Il sélectionne sa boutique, choisit ses produits, les ajoute au panier. Il choisit son mode de retrait : click & collect (retrait en boutique) ou livraison à domicile.
- Il procède au paiement en ligne avec sa carte bancaire (paiement 100% sécurisé).
- Une fois la commande approuvée par le commerçant, le client est notifié par email du créneau auquel il peut aller retirer son produit en boutique (click & collect) ou du jour où il sera livré à domicile.

### 3 possibilités de livraisons lors de leurs achats

- **« Click & collect / Vente à emporter »** : si les règles de confinement l'autorisent, le commerçant communique un horaire de retrait et prépare la commande de son client qui viendra la retirer en boutique durant le créneau horaire alloué.
- **Livraison par le commerçant** : le commerçant et le client s'accordent sur un créneau de livraison. Le commerçant prépare la commande et assure lui-même sa livraison au domicile du client, en respectant les gestes barrières.
- **Livraison à domicile** : Le groupe La Poste propose la livraison à domicile des achats réalisés sur la plateforme dans un certain nombre de territoire via sa solution Stuart et son réseau de facteurs. Le commerçant emballe alors la commande, le facteur ou le coursier livrera ensuite le client à l'adresse communiquée par ce dernier. Pour les marchandises qui nécessitent un transport réfrigéré, La Poste est doté d'un camion spécifique.

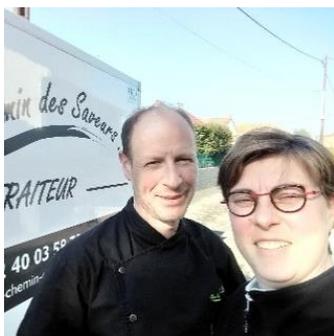
**Ils en parlent :**

**Cédric Guillemot, fondateur de Fruit Ride (fruits en rubans, Rezé)**



« Nos habituels canaux de distribution pour la vente de nos rubans de fruits étant stoppés avec la crise sanitaire, nous avons saisi l'opportunité de créer notre boutique virtuelle sur MaVilleMonShopping.fr. Son ancrage local, correspond bien à notre ADN puisque nous travaillons surtout avec des producteurs de fruits de l'Ouest. Dans un coin de notre tête, on avait envie de développer cette activité B to C. Dans cette période difficile, cette marketplace nous permet de mettre en place un peu plus tôt que prévu notre stratégie multicanale, et sans aucun frais ».

**Anne-Sophie Ruault, dirigeante Sur le chemin des Saveurs (traiteur à Saint-Sébastien-sur-Loire)**



« Notre activité de traiteur a plongé de 90% avec la crise sanitaire car nous travaillions beaucoup avec les entreprises. La création de notre boutique sur MaVilleMonShopping a pris moins d'une heure et pour nous qui n'avions pas de site commercial, le paiement en ligne via la plateforme est un vrai plus. C'est aussi l'occasion de nous tourner davantage vers la clientèle de particuliers. On conserve ainsi une activité et un lien avec nos clients puisque nos publications sur les réseaux sociaux, notre site web et nous mailing renvoient vers notre nouvelle boutique en ligne MaVilleMonShopping.fr »

**Angelina Pasquier, dirigeante Woman by Pied d'Estale (chaussures, Pornichet)**



« En deux semaines, j'ai réalisé une trentaine de ventes, soit 3.700€ de CA. Nous proposons du « click and collect » et de la livraison au domicile des clients. J'avais déjà des clientes en attente de pouvoir acheter des produits en ligne, je leur apporte donc satisfaction. Pour les autres, cela permet de garder le lien, même durant la fermeture. J'avais en tête de créer une boutique en ligne, cette crise m'a fait accélérer le projet. Une chose est sûre, après la réouverture je poursuivrai cette activité de vente en ligne ».

**(\*) Les acteurs économiques et collectivités signataires de la marketplace :**

Nantes Métropole, Saint-Nazaire Agglomération, Département Loire-Atlantique, Conseil Régional des Pays de la Loire, AMF 44, délégation Loire-Atlantique Chambre de Métiers et de l'Artisanat, CCI Nantes St-Nazaire, Chambre d'Agriculture Loire-Atlantique, MEDEF 44, CPME 44, U2P 44, UNACOD, PLEIN CENTRE, Saint-Nazaire Shopping, Association des Commerçants et Artisans de Clisson.

**(\*\*) A propos de la plateforme Ma Ville Mon Shopping**

**Créée en 2017 et filiale du Groupe La Poste**, Ma Ville Mon Shopping est une plateforme de vente en ligne initialement conçue dans le but de favoriser le commerce local.

Soucieuse d'apporter des solutions à tous les commerces et en priorité ceux de première nécessité, La Poste participe, pendant la période de confinement décidée par le gouvernement français, aux dispositifs mis en place par le Ministère de l'Economie et des Finances en leur mettant à disposition « [Ma Ville Mon Shopping](#) ». Cette plateforme de vente en ligne inclut des services logistiques permettant aux commerçants et artisans de continuer leur activité à distance tout en limitant les déplacements de la population.

Pendant toute la période de confinement, les collectivités n'ont pas à s'acquitter de l'abonnement à la plateforme pour que leurs commerçants puissent s'inscrire et la commission sur les ventes des commerçants sera supprimée et ramenée à 0.