



## Développez le retrait de commande et la vente à distance

En fonction de votre niveau d'équipement et de présence sur le web plusieurs options s'offrent à vous :

Pour commencer :

- Développez le retrait de commande : grâce à votre visibilité sur le web, la réservation d'articles en ligne est possible. Il est aussi possible d'organiser un retrait de commandes passées par téléphone, e-mail ou même par SMS.

Pour aller plus loin : vendez en ligne sur une place de marché :

- soit par l'intermédiaire d'une place de marché locale\* : interrogez votre Mairie, collectivité locale ou chambre consulaire (CCI et CMA), une plateforme locale existe peut-être déjà sur votre territoire.
- soit sur une place de marché nationale\*, notamment lorsqu'elle permet la géolocalisation (pour pouvoir valoriser la proximité avec vos clients).

Pour être plus ambitieux :

- Mettez en place le paiement en ligne\* et un système de livraison\* grâce à des outils numériques sécurisées.
- Concevez votre propre site de e-commerce via des solutions spécifiques\*.



## Vers qui me tourner pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé ?

\* Retrouvez les offres qui proposent des tarifs préférentiels et un accompagnement à la mise en œuvre sur le site du [ministère de l'Economie, des Finances, et de la Relance](#).

Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé, vous pouvez contacter votre Chambre de Commerce et d'industrie (CCI) ou votre Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA). Vos collectivités, associations de commerçants, managers de centre-ville sont également à vos côtés pour vous aider à mettre en place des solutions adaptés à vos besoins.

Retrouver toutes les informations sur la transformation numérique sur [francenum.gouv.fr](https://francenum.gouv.fr) et consulter le dossier complet [ici](#).