

Quand les nouvelles technologies boostent le commerce de proximité

Si Internet a incontestablement redistribué les cartes du business et bouleversé les habitudes d'information et de consommation des Français, 50% des TPE n'ont toujours pas de site Internet... Pour soutenir les commerces de proximité et leur ouvrir les portes du m-commerce, David et Carole Piéjos ont créé [The Must](#).

Disponible sur l'App Store et Google Play, l'application permettra aux commerçants de quartier de communiquer en temps réel avec les consommateurs et leurs clients à proximité et de leur faire profiter d'offres flash, notamment pour lutter contre le gaspillage.



THE MUST

The Must, l'application qui connecte les commerçants de proximité et les consommateurs.

La France compte près de 790 000 commerces de proximité dont 507 900 commerces de détail, pour un total de 1,411 milliards de chiffre d'affaires cumulé par an (source CDCF). Pourtant, 50% des TPE françaises ne sont pas dotées de site Internet et se privent ainsi d'opportunités marketing et commerciales. En 2015, l'e-commerce devrait en effet connaître une augmentation de 10%, avec 62,5 milliards de CA et le m-commerce progresser de +92% (source Gautier-Girard.com).

Face à cet inquiétant constat pour le commerce de proximité, David et Carole Piéjos ont décidé d'agir :

« Il est urgent pour les commerces de proximité de prendre conscience du virage opéré par les consommateurs vers les smartphones et tablettes. Il est aujourd'hui indispensable pour ces professionnels d'être présents sur ces supports pour communiquer, fidéliser et attirer de nouveaux clients. »

Par ailleurs, depuis l'avènement de la crise économique en 2008, commerçants et consommateurs partagent une même préoccupation : ne plus gaspiller, notamment les denrées alimentaires.

Carole Piéjos souligne,

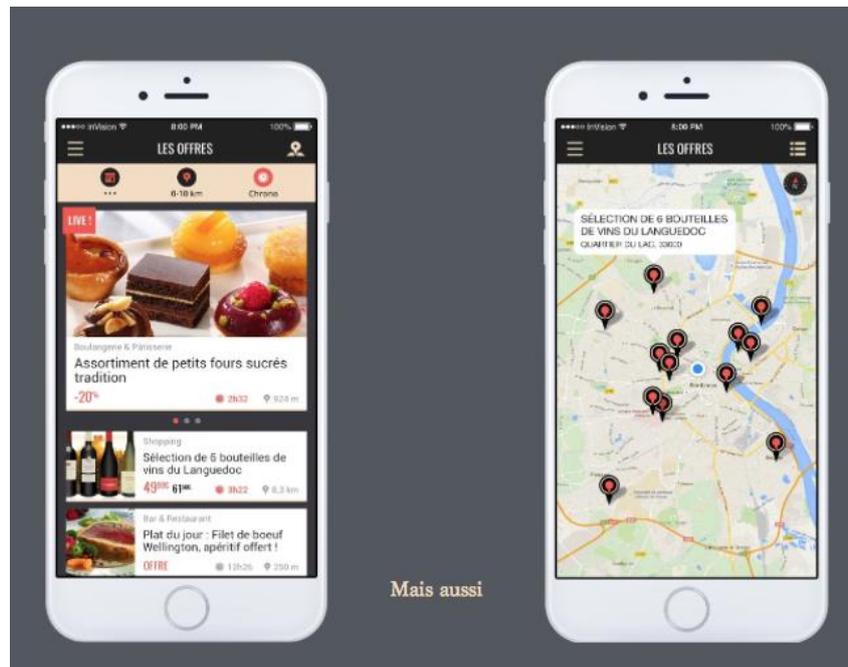
« Tout gaspillage représente pour les commerçants une perte de chiffres d'affaires, et pour les consommateurs une perte de pouvoir d'achat. Aujourd'hui, les Français sont tout simplement à l'affût de bons plans en terme de prix, de nouvelles pratiques en terme de consommation et d'usages responsables en terme de gaspillage alimentaire et de développement durable. »

Une start-up innovante, une application futée

Conçue autant pour les commerçants que les consommateurs, l'application The Must connecte de manière instantanée et géolocalisée tous ses utilisateurs.

Les commerçants peuvent communiquer, diffuser des messages d'informations, créer des offres flash sans intermédiaire, et ainsi vendre plus facilement leurs stocks, optimiser leurs plannings et accroître leurs potentiels de chiffres d'affaires.

Les consommateurs reçoivent en temps réel des informations et offres de la part des commerces de proximité situés autour d'eux et peuvent ainsi consommer mieux et moins cher, tout en soutenant les commerces de proximité et les emplois qui y sont rattachés.



Mais aussi

Carole Piéjos confie,

« Résultat de 12 mois de recherche et développement, cette application fait de notre start-up The Must, le précurseur dans ce domaine. Elle constitue l'outil de communication instantanée par excellence, l'opportunité pour les professionnels d'effectuer le virage du digital et pour les particuliers d'être des consom'acteurs engagés en faveur du commerce de proximité. »

Comment ça marche ?



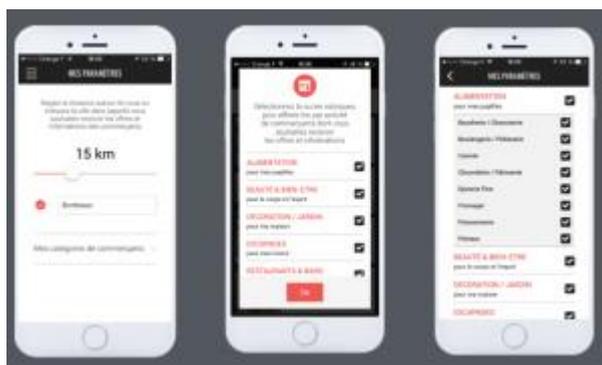
Chaque commerçant dispose d'une fiche détaillée avec 5 photos, une description succincte, le plan avec GPS intégré, les horaires d'ouverture du magasin, et la possibilité d'intégrer la visite de son site Internet ou de sa page Facebook directement dans l'application. Mais bien plus qu'une vitrine, The Must permet aux commerçants partenaires de devenir acteurs de leur révolution par le digital. Chaque commerçant peut en effet, quand il le souhaite, dans l'instant et sans intermédiaire, communiquer des informations et des offres spéciales par notification PUSH.

Chaque offre a une durée limitée de 1 à 24 heures maximum pour les commerces de proximité et jusqu'à 48 heures maximum pour les établissements de la rubrique Escapades (les hôtels, chambres d'hôtes, loisirs, etc.). Une fois l'offre envoyée, un compte à rebours affiche les minutes restantes avant son

expiration. Une fois terminée, l'offre n'est plus visible dans The Must.

Côté utilisateur, pour rester connecté à ces commerces de proximité, recevoir leurs informations et bénéficier de leurs offres, rien de plus simple ! Il suffit de :

1. Télécharger gratuitement l'application The Must
2. Accepter les notifications et la géolocalisation
3. Définir les paramètres de son choix : centres d'intérêts, lieu actuel dans un rayon de 1 à 50 km ou géolocalisation déportée, etc.
4. Et c'est tout ! il n'y a plus qu'à profiter de The Must !



A noter

Avant même la sortie officielle de l'application, 50 commerçants font déjà confiance à The Must, dont Boris Diaw Capitaine de l'équipe de France de Basket Ball, qui a ouvert un Spa à Bordeaux, ou encore Franck Labasse, ancien chef Pâtissier d'Alain Ducasse à New-York qui a ouvert sa pâtisserie à Pessac !

The Must recrute

Dans le cadre du lancement de son application et de son déploiement dans toute la France, The Must prévoit de recruter une centaine de collaborateurs entre fin 2015 et 2016. Ces collaborateurs seront chargés de promouvoir l'application auprès des commerçants de proximité de leur secteur.

A propos des fondateurs de The Must

David PIEJOS

Né à Paris et de formation commerciale, David Piéjos, entame sa carrière en gravissant les échelons de commercial à chef des ventes puis directeur commercial dans la climatisation pendant 10 ans. Il fonde par la suite une entreprise dans les services aux particuliers.

Carole PIEJOS

Née à Agen, Carole Piéjos suit une formation en architecture/décoration d'intérieur puis s'oriente vers des fonctions commerciales diverses avant de devenir chargée de clientèle en gestion de patrimoine et assurances pendant 13 ans.

Un couple entrepreneur



Mariés et inséparables, David et Carole décident, après mûre réflexion, de se lancer ensemble dans l'aventure entrepreneuriale et pour cela, quittent en septembre 2014 leur emploi respectif.

A la recherche d'une idée de business, ils constatent que les Français ont envie de retourner vers les commerces de proximité mais manquent d'informations de leur part. Après avoir étudié les différentes solutions de communications offertes aux commerçants, David et Carole mesurent à quel point les outils proposés aux commerces sont pour le plus grand nombre, trop coûteux, obsolètes, peu efficaces et pas du tout instantanés.

Germe alors l'idée d'une plateforme Internet à destination des commerces de denrées périssables pour permettre de mettre en avant les produits en fin de vente (les pâtisseries qui doivent être vendues dans les 48 heures, etc.).

Chemin faisant et à force de réflexion, David et Carole Piejos décident finalement de créer une application pour connecter en temps réel les commerçants et les consommateurs d'un même périmètre. Le 1er Novembre 2014, la start-up naît à Cassy, sur le Bassin d'Arcachon, près de Bordeaux et débute le développement de l'application The Must.

Pour en savoir plus

Site web : <http://www.themust.io>

Facebook : www.facebook.com/TheMustFrance

Twitter : twitter.com/TheMustFrance

Liens de téléchargement



THE MUST

[Apple](#)

[Google](#)

Contact presse

Carole Piéjos

Mail : cd.piejos@themust.io

Tél. 06 43 06 25 30