

A person wearing a purple and white plaid shirt and blue jeans is shown from the waist down, holding a bunch of fresh beets with green leaves. The background is a blurred green field.

**DIRECT P****TAGER**

DES FRUITS ET DES LÉGUMES FRAIS, OÙ QUE VOUS SOYEZ !

**DOSSIER DE PRESSE 2020**

[www.directpotager.fr](http://www.directpotager.fr)

DIRECT P  TAGER

DES FRUITS ET DES LÉGUMES FRAIS, OÙ QUE VOUS SOYEZ !

# DU POTAGER VOISIN À L'ASSIETTE

Prendre conscience d'où viennent nos aliments, réapprendre à consommer des produits de saison, privilégier les circuits-courts, rechercher les petits producteurs autour de chez soi... L'alimentation et le mieux manger sont devenus des préoccupations fortes dans le quotidien des français, et ces derniers se rapprochent, un peu plus chaque jour, d'une consommation « écocitoyenne ».

Les fruits et légumes de saison font partie des aliments locaux les plus consommés. Ils sont d'autant plus plébiscités lorsqu'ils sont issus d'une production locale, raisonnée, durable et écologique.

En effet

**92 %** des consommateurs français font de ces éléments des critères de premier choix.

**42 %** d'entre eux s'approvisionnent via des circuits-courts (fermes, marché de producteurs, AMAP, Commerces spécialisés ... ) (1)

Cet engouement pour une consommation responsable est un signe très encourageant pour relever un nouveau défi : tordre le cou à l'idée reçue qu'une alimentation saine et locale reviendrait forcément plus chère et serait inaccessible au plus grand nombre.

Permettre au plus grand nombre d'accéder aux produits de saison : nutritifs, frais, locaux et à bon prix, C'est ainsi qu'est né le concept de la nouvelle place de marché **DIRECTPOTAGER.FR, une plateforme d'intermédiation, dédiée au mieux manger local.**

## Son principe ?

Elle met en relation des consommateurs locavores avec des petits producteurs d'un nouveau genre, **des jardiniers amateurs** qui cultivent des fruits et des légumes de saison dans leur propre **jardin-potager.**

**Du potager voisin à l'assiette, ce nouveau service de particuliers à particuliers,** fondamentalement local, fait rimer consommation avec traçabilité, interactivité et convivialité.

Il suffit parfois d'une nouvelle idée pour favoriser la naissance de **nouvelles formes de communautés, centrées sur l'approche durable** de la nourriture et sur la valorisation du surplus alimentaire.

# DES CONSOMMATEURS DE PLUS EN PLUS RESPONSABLES

## LES FRANÇAIS DISENT AVOIR DE PLUS EN PLUS ADOPTÉ DES "COMPORTEMENTS DURABLES" DANS LE DOMAINE DE L'ALIMENTATION



disent consommer plus de produits qui ont un faible impact sur l'environnement depuis deux ans



déclarent qu'ils consomment plus de produits respectueux du bien-être animal depuis deux ans



déclarent qu'ils consomment plus de produits garantissant un juste revenu pour les producteurs depuis deux ans

## LES CONSOMMATEURS DISENT INTÉGRER DE PLUS EN PLUS LA DIMENSION ENVIRONNEMENTALE DANS LEURS CHOIX EN MATIÈRE D'ALIMENTATION

PARMI LES CRITÈRES QUI PROGRESSENT DEPUIS DEUX ANS :



L'origine géographique



La saisonnalité



Le respect de l'environnement



Les conditions de production

## LES HABITUDES ALIMENTAIRES DES FRANÇAIS SONT MARQUÉES PAR UNE RECHERCHE DE QUALITÉ



déclarent privilégier l'achat de produits frais



disent préférer les produits de qualité, quitte à les payer plus cher



déclarent acheter souvent ou systématiquement des produits qui portent un label de qualité

## DES CONSOMMATEURS QUI SE DISENT PRÊTS À ALLER PLUS LOIN POUR AMÉLIORER L'IMPACT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL DE LEUR ALIMENTATION



se disent prêts à consommer autant que possible des aliments produits à proximité



se disent prêts à consommer essentiellement des produits de saison



se disent prêts à acheter plus souvent des fruits et des légumes présentant des défauts ou abîmés



se disent prêts à faire principalement leurs courses dans des magasins proposant des produits durables (artisans, marchés, AMAP)

# DIRECTPOTAGER.FR LE CIRCUIT-COURT QUI TIRE LE MEILLEUR PARTI DES EXCEDENTS DE LA CULTURE POTAGÈRE

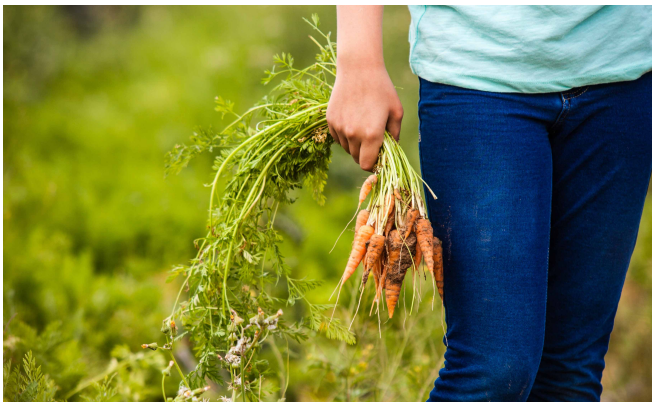
Piocher, planter, arroser, cueillir, **les jardiniers amateurs et passionnés** s'appliquent à convaincre la terre de produire de super-aliments nutritifs et savoureux et tirent leur énergie de la fierté de partager à table des fruits et des légumes au meilleur de leur forme. Jamais calibrés, pas forcément beaux, ces récoltes de qualité exceptionnelle remettent au premier plan : odeur, goût, texture, terroir et savoirfaire.

La nature est bien faite, elle nous procure ce dont nous avons besoin tout au long de l'année : des vitamines, des minéraux, des fibres, de l'eau et bien d'autres éléments bénéfiques pour notre corps et notre santé.

DIRECTPOTAGER.FR utilise la technologie via de nombreuses fonctionnalités pour valoriser les surplus de ces récoltes de particuliers pour en faire bénéficier un large public...

La plateforme travaille à augmenter la visibilité des aliments disponibles près de chez soi ou à proximité Immédiate et invite **les locavores à tirer le meilleur parti des excédents des jardiniers**. Ainsi ces derniers gagneront en gratitude, en visibilité, en revenu complémentaire.

L'histoire des uns et le goût des autres, DIRECTPOTAGER.FR installe une nouvelle approche de l'art du potager : plus ouvert, plus convivial, plus solidaire.





# UN OUTIL UTILE ET PRATIQUE QUI FACILITE L'ACHAT DE PRODUITS FRAIS ET LOCAUX AU QUOTIDIEN

## COMMENT ÇA MARCHE ?

DIRECTPOTAGER.FR est un site accessible à tous, facile d'utilisation, son design clair permet une prise en main rapide, grâce à une **interface intuitive**.

Le portail invite les internautes à **s'inscrire gratuitement**, afin d'accéder au moteur de recherche, qui permet de localiser les potagers et produits frais disponibles aux alentours de son lieu de résidence, travail, de vacances ...

La plateforme propose également aux internautes de mettre en avant leurs propres récoltes prêtes à être vendues. Pour cela, il suffit de cliquer sur le bouton « **Vendre ses produits** » et l'utilisateur bascule sur une nouvelle interface dite « back office ». Sécurisée, simple et ergonomique, elle ne demande **pas de compétences particulières** pour débiter la mise en ligne des produits.

Moyennant un abonnement mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel de 5€ à 11€ - **durant la phase de Lancement le vendeur bénéficiera d'un abonnement d'un an GRATUIT (code cadeau BIENVENUE-1AN)** - le jardinier pourra créer la page de présentation de son jardin potager, poster les photos des produits disponibles à date et leur quantité (légumes, fruits, herbes aromatiques, miel, confitures, fromage, huiles, oeufs et fleurs ...), de fixer son propre prix pour chaque produit, de visualiser ses précommandes et de confirmer la disponibilité des produits, de renseigner ses coordonnées et ses disponibilités dans un calendrier pour une **mise en relation directe** avec les acheteurs, afin de convenir d'un rendez-vous pour la remise en main propre de la récolte.

## Du côté du consommateur, le site lui permettra gratuitement :

- ◇ d'identifier et de visualiser les potagers et produits de saison disponibles dans la zone géographique où il se trouve ou celle qu'il aura déterminée,
- ◇ d'accéder à la fiche contact du jardinier pour sélectionner les produits désirés et y effectuer sa précommande,
- ◇ d'accéder au panier virtuel, via lequel il pourra évaluer le coût de son panier,
- ◇ de voir les disponibilités du jardinier et le contacter pour convenir d'un rendez-vous.





La plateforme DIRECTPOTAGER.FR joue son rôle de tiers de confiance, en envoyant (gratuitement) un sms de confirmation de commande au vendeur dès que l'acheteur confirme son panier.

**Une solution rapide, simple et efficace qui facilite et améliore l'expérience vendeur et le parcours client.**

### **La transaction :**

Sur son site, **DIRECTPOTAGER.FR ne prend part à aucune transaction marchande entre acheteur et vendeur.** La vente se finalise dans le potager, lors de la remise en main propre de la commande. **Une gratuité de service, qui favorise l'économie solidaire.**

Dans cette nouvelle expérience d'achat en circuit-court, pas de livraison à domicile (elle est à la discrétion Du vendeur), DIRECTPOTAGER.FR encourage à **tisser du lien** avec ceux qui nous entourent, à développer une toute autre relation avec le jardinier, qui prendra, s'il le souhaite, le temps de vous renseigner sur les produits qu'il cultive, la manière dont il travaille sa terre, à évaluer avec vous la quantité de produits dont vous avez besoin pour une récolte juste et « à la minute », qui garantira fraîcheur et qualités nutritives des fruits et légumes choisis.

### **À l'issue de la rencontre :**

DIRECTPOTAGER.FR invite les vendeurs et les acheteurs à rédiger un commentaire sur leur expérience de vente et d'achat. Ils disposent de 10 jours pour publier leur avis.

### **Le prix :**

- ◇ Une inscription 100 % gratuite.
- ◇ Un tarif d'abonnement dégressif pour les vendeurs.
- ◇ Des commandes illimitées et sans commissions.

### **Les points forts :**

La dimension humaine prime sur la valeur marchande, les internautes sauront :

- ◇ redonner du sens à leur alimentation,
- ◇ se reconnecter avec les produits vrais et découvrir des variétés locales,
- ◇ élargir leurs horizons en tissant du lien avec ceux qui nous entourent,
- ◇ partager des saveurs et des savoirs avec simplicité et authenticité.

# LE GOÛT DE L'ENGAGEMENT EN FAVEUR DE LA NATURE

DIRECPOTAGER.FR est le fruit d'un mélange de convictions écolo, d'intuition et de bon sens. **Frédéric Praca et Paul Champion sont les fondateurs** de cette nouvelle plateforme de marché pragmatique et iconoclaste.

## Tout est parti d'un constat

Jardin épicurien, le potager prend du relief sur la table et sur les réseaux sociaux. Ces fruits et légumes, cultivés localement en pleine terre, récoltés à maturité, s'affichent sur de nombreux comptes instagram, facebook... où ils sont un objet d'observation enthousiasmant pour les adultes et les enfants.

Les jardiniers amateurs n'hésitent pas à vanter les qualités nutritives de leur production exceptionnelle, à dévoiler leurs trucs et astuces pour les cultures en permaculture, bio, ou raisonnée, à privilégier également des variétés de fruits et légumes anciennes ou endémiques...

Plus de 13 millions de français s'adonnent au plaisir du jardinage, 50% d'entre eux redécouvrent les vertus nourricières de la terre à travers l'art du potager. (2)

Par goût du goût de ce que l'on a soi-même cultivé, par engagement en faveur de la nature, par nécessité économique... Il y a une nouvelle génération de jardiniers amateurs ou experts qui souhaite produire de la nourriture de cette façon et un nombre croissant de personnes qui aimeraient s'approvisionner ainsi.

Frédéric Praca nous explique qu'ils se sont inspirés de leur quotidien pour créer DIRECPOTAGER.FR, « il s'agit d'une **alternative saine, durable et abordable** pour tous ceux qui tiennent à la traçabilité de leurs aliments et qui ont envie d'une nouvelle relation à la nature. Quand celle-ci a été généreuses, nous donnons très souvent à la famille et aux amis, mais cela n'empêche pas aux surplus de récolte de finir régulièrement au compost. Alors n'y aurait-il pas une solution qui consisterait simplement à créer un marché plus efficace pour **réduire le surplus alimentaire** de ces produits ? »

« Le digital a bouleversé la donne, grâce à deux qualités essentielles : **l'interaction et la géolocalisation**, ce potentiel de progrès a jusqu'alors été sous-exploité dans le domaine **du mieux manger et de la lutte contre le gaspillage alimentaire**, » souligne Paul Champion. « L'important n'est plus de savoir s'il y a 3 fast-food et un supermarché à proximité, mais d'imaginer des services collaboratifs qui vont associer et faire se rencontrer des groupes de gens en fonction de leurs intérêts, ici, une approche durable de la nourriture où règne le bon, le goût, la passion du bien manger ».



FREDERIC PRACA



PAUL CHAMPION

**Cette nouvelle « place de marché » digitale à impact positif** va permettre de se nourrir avec goût et plaisir, et au-delà de l'innovation d'usage que nous proposons, les principaux atouts de notre démarche sont de :

- ◇ Faciliter les comportements hyperlocaux, contribuer, dynamiser et redonner un souffle à la vie locale;
- ◇ Encourager une économie collaborative : convivialité, confiance, partage;
- ◇ Faire rimer consommation avec traçabilité et interactivité, c'est connecter les locavores et les légumes du voisin à maturité;
- ◇ Retrouver le chemin des saveurs à table, plaisir du goût naturel des produits vrais;
- ◇ Réenchanter l'expérience client à la recherche d'une consommation simple, économe en temps, en argent et en empreinte carbone.



**93,5 %**  
**des français pensent que le**  
**contact avec les plantes, les**  
**végétaux et les jardins est**  
**un aspect important de leur**  
**équilibre quotidien.** <sup>(3)</sup>

# LE SAVIEZ-VOUS ?

## L'interdiction des produits phytosanitaires

L'utilisation de pesticides de synthèse est interdite en France dans les jardins et espaces verts, depuis le 1er janvier 2019 cette interdiction s'étend également aux particuliers qui disposent d'un jardin ou potager.

Le ministère de l'environnement précise que « les produits de biocontrôle, qualifiés à faible risque ou dont l'usage est autorisé dans le cadre de l'agriculture biologique, continueront d'être autorisés ».

Ces alternatives comprennent des insectes (les coccinelles mangent les pucerons, le trichogramme lutte contre la pyrale du maïs...), des champignons, bactéries ou phéromones, utilisés de façon raisonnée pour protéger les cultures contre les attaques des bio-agresseurs.

## La vente des récoltes du jardin potager

Dès qu'il est question d'échanger un bien contre de l'argent, vous réalisez un acte de commerce: c'est la loi. Toutefois, l'administration fiscale se montre tolérante **si la surface de votre jardin est inférieure à 500 m<sup>2</sup> et si le potager est attenant à la maison**, vous pouvez donc vendre en toute sérénité le fruit de votre travail sans avoir l'obligation de le déclarer au fisc.

En revanche, si le terrain est séparé de l'habitation, ou si sa superficie est supérieure à 500 m<sup>2</sup>, vous devez impérativement vous déclarer auprès de la Mutualité Sociale Agricole (MSA). Vous serez alors taxé sur le produit de votre potager, sous le régime des bénéfices agricoles.

## Le plafonnement des transactions en espèce entre particuliers

Le paiement en espèces est soumis à des plafonds dans certaines situations. Le paiement en espèces entre particuliers n'est pas limité, mais un écrit peut être utile, voire indispensable au-delà de 1 500€ pour prouver les versements.



# UN ENGAGEMENT PLURIEL, QUI TISSE DES LIENS DURABLES AVEC LE VIVANT

**DIRECTPOTAGER.FR est une entreprise citoyenne, éthique et dynamique.**

Son engagement à la fois responsable et contributif, concilie la création de richesse économique et celle de valeurs positives tant sur le plan environnemental, économique et social.

DIRECTPOTAGER.FR souhaite agir pour **l'insertion professionnelle et sociale de personnes**, de tous âges, en situation de décrochage et de fragilité tout en participant à la croissance économique locale.

Pour cela, DIRECTPOTAGER.FR **s'engage à investir une partie de ses recettes** dans l'acquisition et la gestion d'un ou plusieurs lieux permettant la mise en place d'une zone potagère.

Ces parcelles seront exploitées par des personnes en situation précaire - identifiées via nos partenaires associatifs et institutions locales - porteuse d'un projet d'insertion professionnelle en lien avec la Nature.

Ce modèle permettra au bénéficiaire de récolter des fonds, de **développer du lien social et de s'insérer professionnellement.**

« Il faut cultiver son jardin » disait Voltaire, DIRECTPOTAGER.FR y ajoute une dimension **communautaire**, un supplément d'âme humaniste pour construire une **transition positive** dont nos sociétés qui en ont Tant besoin.

DIRECT P  TAGER

DES FRUITS ET DES LÉGUMES FRAIS, OÙ QUE VOUS SOYEZ !

[www.directpotager.fr](http://www.directpotager.fr)

## CONTACTS

Frédéric Praca - 06 12 21 82 41 - frpraca@yahoo.fr

Paul Champion - 06 50 22 49 57 - paulchampion@gmail.com