

Direct Market lève 1,7 M€ pour faciliter l'approvisionnement en produits locaux

Pour sa 1^{ère} levée, la start-up strasbourgeoise foodtech **Direct Market** sécurise l'un des plus importants tour de table SEED réalisé en numérique en **Grand Est**, auprès de **LeadBlock Partners**, **Alsace Business Angels**, **Finck Ventures** et **Bpifrance**. Ils ont décidé d'accompagner la marketplace dédiée produits locaux pour les professionnels dans son accélération sur l'ensemble du territoire français.

Selon l'étude Xerfi Precepta, de novembre 2020, la **demande en produits locaux est 4 fois supérieure (40 Mrds)** à la demande en produits Bio. Ils font partie des principales attentes des consommateurs, mais leurs points de ventes préférés n'en proposent que très peu. C'est en partant de ce constat que la start-up **Direct Market** est née, dans le but de faciliter l'approvisionnement des enseignes de grandes distribution en produits locaux en circuits courts.

Référencée auprès de plusieurs enseignes de grande distribution, de différents acteurs et start-ups du e-commerce et de collectivités, Direct Market concrétise sa position de leader sur le territoire français en matière d'approvisionnement de **produits locaux en circuit court**.



Marc Dorel, co-fondateur et Sébastien Pelka, CEO

Direct Market en quelques mots

C'est la **marketplace** dédiée produits locaux pour les professionnels (commerçants, restauration, collectivités et agriculteurs) avec un service logistique dédié.

Direct Market facilite et simplifie la relation entre commerçants et producteurs. Elle permet ainsi à une multitude de commerçants de passer commande chez une multitude de producteurs depuis des shops de commande sur-mesure et géolocalisés.

La start-up enlève les produits auprès des exploitations, prépare les commandes, les livre à chaque magasin et gère facturation et paiement pour le compte de tous. D'autre part, grâce à son **étiquette inédite**, Direct Market affiche clairement la **transparence** au consommateur : origine, distance et **partage de la valeur**.

Et tout ça en un clic.

Une solution qui permet :

- au **producteur** de mieux valoriser sa production, de vendre en circuit court et sans contraintes et de transférer des charges importantes de son exploitation agricole vers la plateforme (commercialisation, logistique, facturation). Direct Market reverse **plus de 74% de son activité au producteur**. Il peut ainsi mieux vivre de son travail et se consacrer à la qualité de sa production.
- aux **commerçants** d'apporter la **transparence** aux consommateurs et de proposer une **offre complète de produits locaux** afin de répondre à cette demande, forte et durable. Ils peuvent sécuriser leurs approvisionnements et maintenir leur performance commerciale. Un service clé en main qui respecte le cahier des charges de chacun.
- au **consommateur** d'effectuer son achat en connaissance de cause en affichant l'information claire de l'origine du produit et la transparence du prix. Il dispose clairement de la part qui revient à chacun dans le prix qu'il va payer. Avec Direct Market, les produits locaux ne sont pas plus chers pour le consommateur.

Toute cette démarche est valorisée en magasin par du mobilier en bois recyclé fabriqué par une association de réinsertion et des kits d'animation commerciale.

Si Direct Market a démarré avec des produits primeurs, produits les plus attendus par les consommateurs, la start-up élargit actuellement son offre au marché de la crèmerie, la fraîche découpe, la 4^e et 5^e gamme (produits emballés, sous-vide), l'épicerie et les liquides.

Une levée de fonds pour accompagner l'accélération de Direct Market

En plus de lui permettre de répondre à une forte demande en **France**, l'objectif de cette levée est de déployer la solution en **Europe**. Des opportunités s'ouvrent déjà en Italie, au Portugal, en Suisse, au Benelux.

D'autre part, afin d'appuyer son positionnement en tant que **tiers de confiance**, de moteur de **résilience alimentaire** du territoire et de renforcer la **transparence** et la **traçabilité** des produits, Direct Market prévoit d'intégrer prochainement la technologie de la **blockchain**.

Cette levée, couplée à la croissance de la start-up, va permettre également de créer **20 emplois** salariés à très court terme, dans leurs bureaux de **Strasbourg** et de **Rungis**.

La genèse Direct Market :

Sébastien Pelka a œuvré plus de 20 ans en grande distribution et a accompagné pendant 10 ans des exploitations agricoles et start-ups de produits locaux en B2C. « *Je suis passionné de produits locaux et conscient d'emprunter la terre de mes enfants, j'ai fait de cet engagement le projet d'une vie* » déclare-t-il. En 2016, il croise la route de **Marc Dorel**, entrepreneur, créateur d'un site de vente de produits locaux à des particuliers.

En juillet 2018, les deux associés créent la **plateforme en B2B** Direct Market, et réalisent leurs premières ventes début 2019. En 2020, le chiffre d'affaires est multiplié par 8, et les prévisions annoncent, à fin 2021, une croissance supérieure encore. La start-up, qui a été incubée chez **SEMIA**, est actuellement accompagnée par **Scal'E-Nov**, l'accélérateur des startups du **Grand Est**.

À propos des investisseurs

LeadBlock Partners est un fonds de capital-risque européen, basé à Londres et Paris, investissant dans des start-ups Blockchain de secteurs industriels à fort besoin de digitalisation tels que la santé, l'agriculture, l'alimentation, l'énergie et les services financiers... « *Nous sommes heureux de soutenir la mission à fort impact de Sébastien Pelka et Marc Dorel. Direct Market c'est la réponse aux thématiques clés des consommateurs d'aujourd'hui, la conscience environnementale, sociale et le bien-être. Notre investissement est le premier pas d'un partenariat sur la durée avec notamment notre soutien pour l'implémentation de la blockchain pour renforcer la transparence.* » **Baptiste Cota, Partner chez LeadBlock Partners**

Alsace Business Angels est une association visant à développer les investissements dans l'économie locale et à soutenir les entrepreneurs innovants par l'apport de financement et par l'accompagnement des entrepreneurs sous la forme de partage d'expérience, de compétence et de réseaux.

« *Direct Market ambitionne de rendre plus efficace et de partager plus équitablement la valeur d'une distribution alimentaire de qualité en circuit court. En cela, la start-up est en adéquation avec nos valeurs locales, d'innovation technologique à fort potentiel de développement, et d'impact environnemental et sociétal. Nous sommes donc ravis de partager avec les dirigeants notre expérience et nos compétences pour accélérer sa croissance.* » **Christophe Loup, Président du fond d'investissement ABA Invest 4**

Finck Ventures est une société d'investissement française en capital risque. « *Nous soutenons des projets innovants en France et nous allons apporter à Direct Market notre expertise en stratégie financière et des affaires.* »



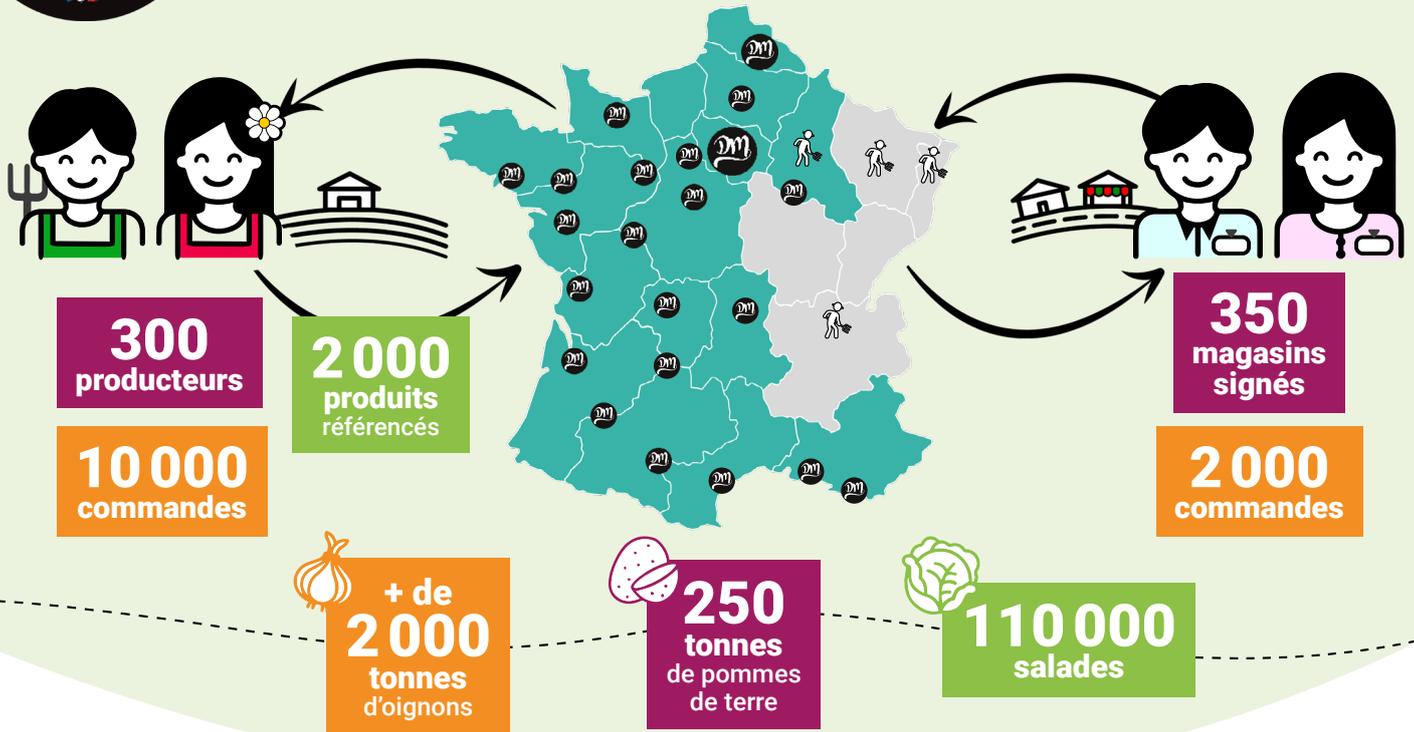
Contact presse :

Sébastien PELKA, CEO & Co-Fondateur de Direct Market
Clara BECHT, Chargée de Communication
06 89 05 65 47
contact@direct-market.fr
www.direct-market.fr





UNE START-UP À FORT IMPACT ENVIRONNEMENTAL, SOCIÉTAL, SOCIAL



L'étiquette inédite de **transparence**

	NOM ET VARIÉTÉ POIREAU COMMUN Vrac	
	PROVENANCE LE CHANT DES LEGUMES À HERLIES DISTANCE DE VOTRE MAGASIN 11 KM	PRIX À PAYER 1€71 KG SOIT PRIX AU KG 1€71
	ORIGINE FRANCE	TVA 0€09 % PRODUCTEUR 53.2% % MAGASIN 24.6% % LOGISTIQUE 10.0% % DIRECT MARKET 6.9%
TRACABILITÉ SCANNEZ MOI 		

Avec Direct Market, une salade ne parcourt en moyenne que

39,8 km

pour arriver jusqu'à son magasin
contre 2 000 km habituellement !



Une offre large de **produits locaux**

75 variétés de salades

70 variétés de pommes

120 variétés de choux, courges et tomates

34 variétés d'herbes fraîches

Des produits typiques des terroirs :

le chou de Pontoise, le cresson d'Île-de-France, les endives et la bintje du Nord, la truffe de la Drôme, la pomme d'Armorique, la poire Louise Bonne