

Antigaspi.co, le site de vente en ligne qui sauve les invendus de la poubelle

Antigaspi.co s'attaque au gaspillage alimentaire en proposant, en e-commerce, des produits bons à consommer issus de sur-stocks, mal étiquetés ou livrés en retard.

Jeter aux ordures des produits encore consommables en raison d'un sur-stock, d'une erreur d'étiquetage ou d'un retard de livraison, cela paraît fou. C'est pour lutter contre cette absurdité que plusieurs startups se sont lancées sur ce segment. Si [TooGoodToGo](#) opère via son application et que [Nous Anti Gaspi](#) déploie un réseau de magasins physiques, [Antigaspi.co](#) a décidé d'officialier à distance. L'entreprise, lancée en février dernier par Jonathan Negrin et Clément Méry, propose des produits alimentaires et non-alimentaires en dates courtes, en sur-stock ou avec un problème d'emballage ou d'étiquette, mais encore bons à consommer, à des tarifs généralement compris entre 20 et 50% du prix d'origine. La jeune pousse propose aussi un panier anti-gaspi -dont la composition est détaillée- à moitié prix.

Des produits accessibles à tous

La société compte déjà 420 références de produits secs sur son site, destinés à tous les moments de la journée (apéritif, petit-déjeuner, goûter, repas) et à tous les membres de la famille (bébés, enfants, adolescents et adultes). On y

trouve également des produits d'hygiène corporelle et d'entretien pour la maison. En quelques mois, plus de 100 marques ont ainsi été séduites par le modèle. Petit plus : l'ajout visuel des mentions bio et made in France (via un petit drapeau) qui permettent aux consommateurs de s'y retrouver en un coup d'oeil.

À lire aussi

9,5 milliards d'euros investis dans la FoodTech et l'AgriTech en Europe

Tous ces produits sont stockés à Saint-Ouen dans l'entrepôt de 270m² que possède la startup qui sert aussi de point de retrait pour ceux qui choisiraient un retrait en drive. Pour tous les autres, la livraison à domicile et en point relais est possible. Le choix de l'e-commerce répond à une volonté de démocratiser le concept, en témoigne les frais de livraison offerts en relais colis à partir de 30 euros d'achat. En choisissant ce système, Antigaspi.co espère toucher de nouveaux publics qui n'ont pas forcément accès aux magasins qui proposent ces alternatives ou qui n'ont pas le temps d'aller dans plusieurs commerces pour faire leurs courses. Car les produits proposés varient en fonction des arrivages.

Se fait connaître

Directeur d'un restaurant à New-York pendant plusieurs années, Clément Méry connaît bien le sujet de la revalorisation des produits en restauration. Ce qui le rend très complémentaire de son associé, Jonathan Negrin, qui dispose d'une longue expérience dans la gestion opérationnelle d'une grande entreprise de logistique. Des compétences qui leur seront utiles pour gérer les flux de marchandises et leurs envois.

Ces profils seront bientôt étoffés par l'arrivée d'autres collaborateurs dans la société (8 à 10 personnes) afin de s'atteler à deux grands chantiers. La société Antigaspi.co pense à sa croissance et s'est fixée pour objectif de passer de 400 à 1500 références dans les prochains mois et d'atteindre les 10 000 clients.

Article écrit par ANNE TAFFIN