



PROa**GRI**

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. **ET DEMAIN**

DIVERSIFICATION

Distributeurs automatiques

l'essentiel à savoir



hautsdefrance.chambre-agriculture.fr



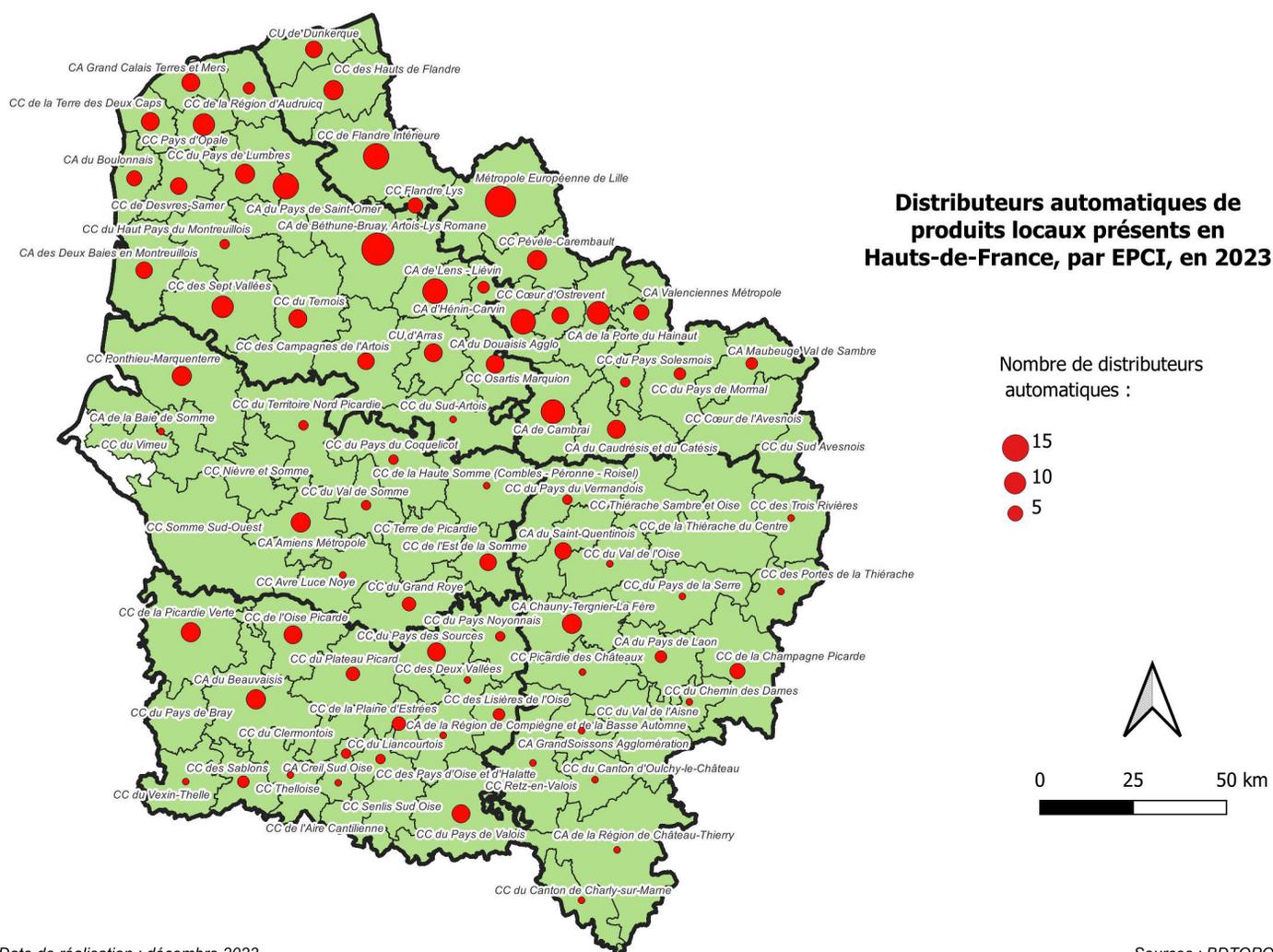
**CHAMBRES
D'AGRICULTURE**
HAUTS-DE-FRANCE

Explorez de nouveaux horizons pour votre commercialisation avec les distributeurs automatiques !

À la recherche de moyens innovants pour dynamiser vos ventes et toucher de nouveaux clients ? Les distributeurs automatiques pourraient être la solution qu'il vous faut !

Dans une démarche proactive visant à vous fournir les meilleures opportunités, nous avons mené une enquête approfondie sur les distributeurs automatiques disponibles dans la région des Hauts-de-France.

- Plongez dans notre synthèse détaillée des données recueillies mettant en lumière les principaux points à considérer avant d'investir dans cette voie.
- Découvrez les avantages indéniables de cette stratégie de commercialisation alternative.
- Profitez de nos conseils d'experts et des rappels réglementaires pour maximiser votre succès.



Comparatif des marques de distributeurs automatiques

	Lieu de fabrication	Type de module	Service après-vente	Moyen de paiement	Encaissement multi comptes	Installation
AFAS	Italie	Non-Réfrigéré Réfrigéré				
FIBLING	France et Allemagne	Non-Réfrigéré Réfrigéré Congelé	👍	Monnayeur Carte bancaire	👍	Intérieur Extérieur
JOFEMAR		Réfrigéré	👍	Monnayeur Carte bancaire		Intérieur
LE CASIER FRANÇAIS	France	Non-Réfrigéré Réfrigéré	👍	Monnayeur Carte bancaire		Intérieur
PROVIDIF	France	Non-Réfrigéré Réfrigéré	👍	Monnayeur Carte bancaire		Intérieur
VENDAVID INAGRA	Hollande	Non-Réfrigéré Réfrigéré	👍	Monnayeur Carte bancaire		Intérieur Extérieur
WDM AUTOMATEN	Pologne	Non-Réfrigéré Réfrigéré Congelé	👍	Monnayeur Carte bancaire		Intérieur Extérieur

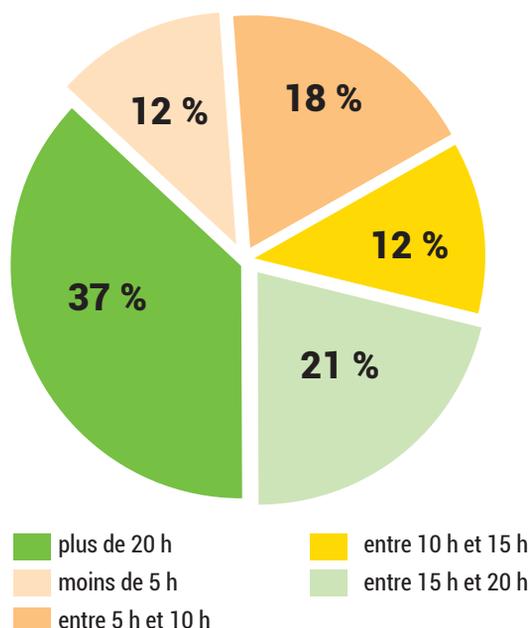
Points à considérer avant de choisir

L'examen approfondi des distributeurs automatiques met en lumière certains aspects cruciaux à prendre en compte, qui devraient influencer le choix du distributeur approprié :

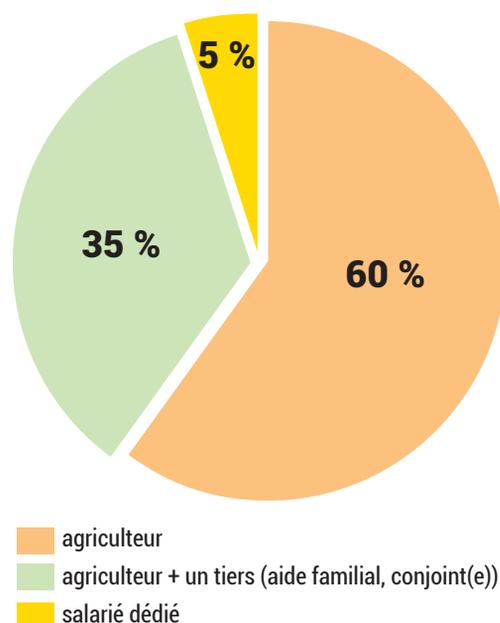
- **Le type de module doit être choisi en fonction du produit vendu** : ventilé (évite le gel mais les cases sont à température ambiante), réfrigéré (les cases sont entre 0 et 20°C) ou congelé.
- **Le local** : selon certains fabricants, le distributeur automatique doit être dans un local fermé pour des raisons de pérennité dans le temps...
- **Le moyen de paiement** : en espèces, par carte bancaire ou les deux. Certains choisissent uniquement la carte bancaire pour éviter les actes de vandalisme.
- **Le Service après-vente du fournisseur** : présence et réactivité.
- **Bien estimer le temps de travail** consacré pour le distributeur
- **Vérifier le classement de la parcelle d'implantation** auprès de la mairie :
 - Sur terrain privé prévoir un **dépôt de permis ou une déclaration de travaux**.
 - Sur terrain public mis à disposition par une commune par exemple, bien établir une **convention de mise à disposition** avec précision de la durée, des modalités, etc.
- **Les étiquettes des produits doivent être visibles** de l'extérieur, notamment ceux qui contiennent des allergènes.

Temps dédié à la gestion d'un distributeur automatique

Temps hebdomadaire consacré au réassort, entretien, nettoyage



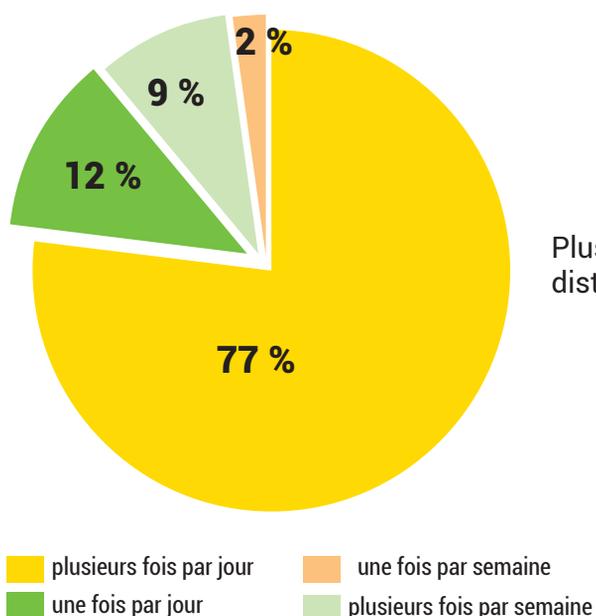
Personne(s) consacrant du temps au distributeur



Tous les agriculteurs qui passent moins de 5 heures par semaine au réassort, à l'entretien, au nettoyage du distributeur le font eux-mêmes.

À partir du moment où l'on y passe plus de 5 heures par semaine, une aide extérieure est nécessaire pour la plupart des personnes interrogées.

Parmi les 43 enquêtés, 25 d'entre eux consacrent plus de 15 heures par semaine à la gestion du distributeur automatique, 22 disposent d'un espace de stockage des produits sur place, tandis que 2 les entreposent à moins de 5 km et un seul possède un local de stockage à plus de 10 km.



Plus de **77 %** des agriculteurs qui réapprovisionnent leur distributeur plusieurs fois par jour ont plus de 40 casiers.

Montant de l'investissement en fonction du nombre de cases dans un distributeur automatique

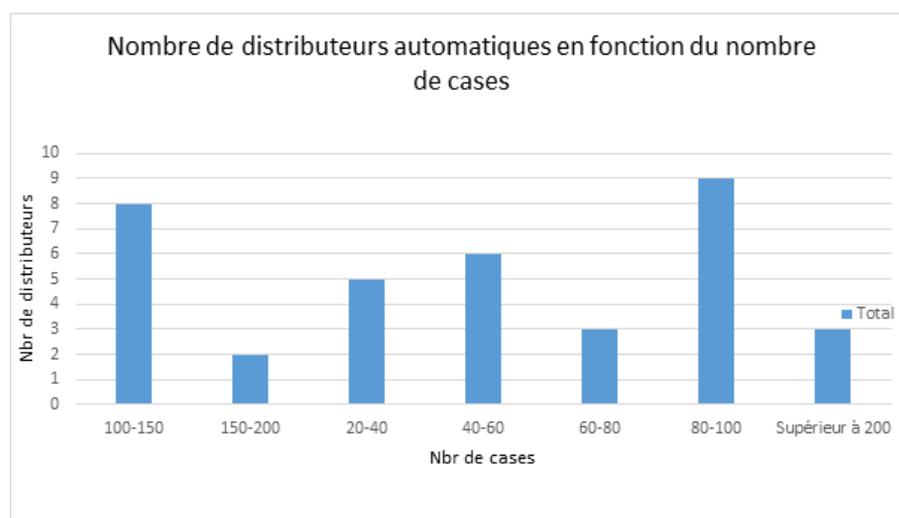
Nbre de cases	20-40	40-60	60-80	80-100	100-150	150-200	> à 200
Investissement Minimum	20 000	20 000	30 000	10 000	30 000	18 000	90 000
Investissement Maximum	80 000	30 000	40 000	100 000	130 000	60 000	250 000
Investissement Moyen	47 500	25 000	35 000	52 000	65 000	39 000	155 000

Estimation du retour sur investissement

Nbre de cases	20-40	40-60	60-80	80-100	100-150	150-200	> à 200
Minimum	Moins de 1 an	Moins de 1 an	Entre 2 et 3 ans	Moins de 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 3 ans	Plus de 5 ans
Maximum	Plus de 5 ans	Plus de 5 ans	Entre 4 et 5 ans	Plus de 5 ans	Entre 4 et 5 ans	Plus de 5 ans	Plus de 5 ans

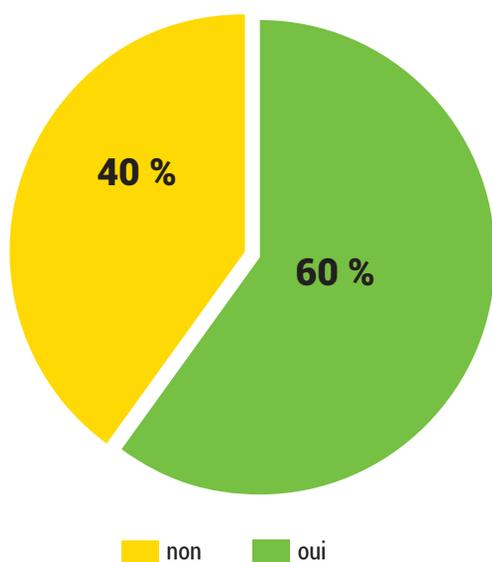
Chiffre d'affaires par mois

Nbre de cases	20-40	40-60	60-80	80-100	100-150	150-200	> à 200
Minimum	2 000	2 000	3 000	2 000	7 000	5 000	7 000
Maximum	5 000	7 000	5 000	9 000	130 000	130 000	14 000
Moyen	2 500	3 000	3 666	32 000	42 250	67 500	10 500

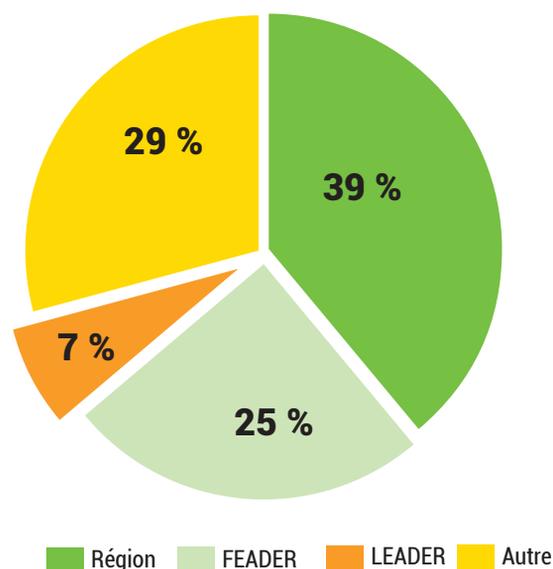


Les aides financières (42 réponses à l'enquête)

Part des agriculteurs ayant bénéficié d'aides financières



Part des agriculteurs ayant bénéficié d'aides financières



Pour plus d'informations sur les subventions, n'hésitez pas à contacter votre conseillère diversification départementale.

Mode de réfrigération (en % sur 402 casiers inventoriés)

- Module réfrigéré : **9 %**
- Module non-réfrigéré : **35 %**
- Module réfrigéré et non-réfrigéré : **34 %**
- Ventilé : **2 %**
- Non renseigné : **20 %**

Analyse par type de produits

L'enquête a montré que **90 %** des distributeurs automatiques inventoriés proposent au moins 3 catégories de produits à la vente.

83 % élargissent leur gamme de produits par de l'achat-revente dont 69 % sont des produits locaux issus de producteurs voisins. Pour les autres, ils complètent souvent leur gamme avec des fruits et légumes produits en dehors de la région (oranges, clémentines, abricots, pêches, bananes, avocats...).

Les produits les plus représentés dans les distributeurs automatiques sont, par ordre décroissant : les légumes, les œufs, les pommes de terre et les fruits.

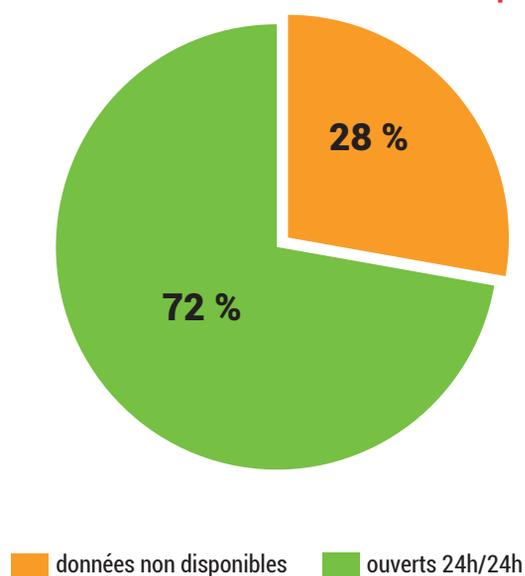
S'ensuivent les produits d'épicerie sucrée et salée ainsi que les boissons type jus de fruits, les produits à forte valeur ajoutée, permettant la valorisation d'une matière première brute locale et pouvant provoquer un achat coup de cœur de la part du client.

40 % des distributeurs automatiques proposent des produits laitiers et **20 %** d'entre eux de la viande. Ces produits nécessitent l'installation de modules réfrigérés et un plus grand suivi de la part du gérant.

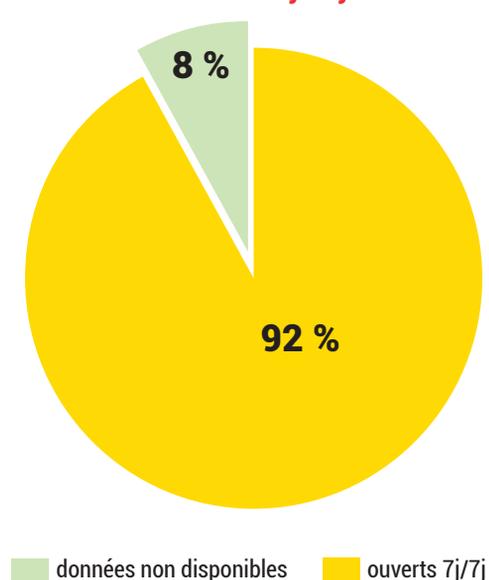
Selon l'emplacement du distributeur et la clientèle, d'autres produits peuvent être ajoutés.

Horaires d'ouverture

Ouverture des distributeurs automatiques



Ouverture 7j / 7j



Points réglementaires

- **L'étiquetage** des produits : apposer obligatoirement la mention « origine du pays ». En complément, les coordonnées du producteur peuvent être ajoutées pour plus de transparence et d'information sur la provenance locale.
- **L'étiquette** des produits doit être visible et doit répondre à la réglementation en vigueur.
- **Les prix** doivent être clairement affichés (prix au kg, au litre ou à la pièce).
- **Un Plan de Maitrise Sanitaire** à jour, spécifique au distributeur, doit être élaboré.
- Dans les cases, utiliser un **produit nettoyant agréé contact alimentaire**.
- La **vente d'alcool dans un casier est réglementée** : soit avec un lecteur de carte d'identité soit via la vente en ligne avec confirmation de l'âge de l'acheteur.



Si les œufs proviennent de votre exploitation composée de moins de 250 poules, vous devez respecter les critères suivants :

- Avoir un élevage déclaré
- La commercialisation doit se faire uniquement en vente directe (du producteur au consommateur final)
- Les œufs sont ni mirés, ni calibrés, ni lavés
- Obligation de marquer chaque œuf avec une encre alimentaire
- Obligation de laisser la boîte ouverte et de mettre un panneau avec les mentions obligatoires : nom, raison sociale et adresse du site de production ; code producteur (cerfa 15296*01 à envoyer à la DDPP pour avoir ce code) ; date ou période de ponte (DCR 28 jours) ; mode d'élevage
- Utiliser des boîtes neuves

Si les œufs proviennent d'une autre exploitation, vous devez respecter les critères suivants :

- Les œufs doivent être OBLIGATOIREMENT passés par un centre de conditionnement agréé
- Interdiction de manipuler ou reconditionner les œufs pour les mettre dans des boîtes ou plateaux
- Si les œufs sont vendus sur un plateau, les étiquettes doivent être visibles
- Une étiquette (fournie par votre fournisseur) doit être apposée au niveau de votre distributeur reprenant les informations concernant le centre de conditionnement auprès duquel vous vous êtes fourni.

Dans tous les cas, les œufs ne doivent pas être placés dans la partie réfrigérée de votre distributeur. Les œufs se conservent à température « ambiante ».

Implanter un distributeur automatique : les clés de réussite

- « Accueillir » les clients avec un **panneau de bienvenue et afficher des consignes claires**.
- Proposer une **large gamme** de produits.
- Les casiers doivent être **propres, réapprovisionnés très régulièrement**.
- Les produits doivent être **frais**.
- En cas d'achat-revente de produits, bien mentionner les **coordonnées du producteur** ; vous pouvez également mentionner le nombre de km où il se situe pour renforcer la notion de « local ».
- Afficher un **numéro de téléphone en cas de panne / dysfonctionnement**.
- Privilégier les paiements par **carte bancaire**.
- Si vous êtes à proximité immédiate d'une route passante, il y a beaucoup plus de chances que votre distributeur fonctionne bien. Si ce n'est pas le cas, et si vous avez un point de vente à la ferme, enquêtez auprès de vos clients pour savoir s'ils seraient intéressés par la présence d'un distributeur automatique ouvert 24h/24 ou vérifiez la présence d'une zone de chalandise suffisante, avant de vous lancer.
- En fonction de votre localisation, **adapter la gamme** de produits, les conditionnements, les horaires d'ouverture.

Si le distributeur automatique se situe sur un axe routier très passant ou à proximité d'une zone industrielle dans laquelle des entreprises sont en activité la nuit, vous pouvez ouvrir 24h/24. S'il est en zone rurale très calme, ouvrir de 7h à 22h ou 23h est suffisant.

Adapter la gamme de produits et les conditionnements :

- Une clientèle majoritairement âgée (personnes seules ou couple) va privilégier les légumes dont les soupes, les produits laitiers, les boissons en conditionnement de 50 cl, les boîtes d'œufs par 6 ou 10.
- Une clientèle plutôt ouvrière va privilégier la viande notamment bovine et porcine (colis barbecue), les pommes de terre en conditionnements moyens et grands.
- Les étudiants vont attendre des plats préparés à réchauffer, des légumes préparés, par exemple.
- Si le distributeur est proche d'une zone pavillonnaire avec une majorité de familles, pensez aux produits locaux sucrés (biscuits, friandises à base de miel, etc.).

Vous l'aurez compris, il est conseillé de prendre le temps d'observer le type de clientèle de votre zone de chalandise pour adapter l'offre de produits !



Ont contribué à la réalisation de l'étude :

Mireille Chevalier, Camille Delahay, Sarah Duqueyroix, Clémence Jacquet, Laurence Lamaison, Pauline Varlet - décembre 2023

NORD-PAS DE CALAIS
Vanessa HUCKE
diversification@npdc.chambagri.fr
03 62 61 42 33



AISNE
Clémence JACQUET
diversification@aisne.chambagri.fr
03 23 22 50 97



OISE
Laurence LAMAISON
laurence.lamaison@oise.chambagri.fr
03 44 11 44 66



SOMME
Marine DELIGNIÈRES
diversification@somme.chambagri.fr
06 86 37 56 62



Ont participé au financement de ce bulletin technique :

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

