



VENTE DIRECTE

Tout savoir pour choisir son **distributeur automatique** de fruits et légumes



CHAMBRE
D'AGRICULTURE
LANDES

Longtemps associé à la distribution de boissons et barres chocolatées, le distributeur automatique se met au service de la vente directe et du manger local.

Développés en France depuis une dizaine d'années, ces équipements permettent au client de choisir le contenu d'un casier (en inox, réfrigéré si besoin). Après la saisie du numéro du casier et le règlement, le casier s'ouvre et le client récupère ses produits.

L'intérêt du distributeur est de remplacer une personne à la vente.

Il permet une flexibilité des horaires.

L'affluence des clients se fait en règle générale, plutôt le midi et le soir après 16h et du vendredi au dimanche.

RENTABILITÉ



La fréquence de réapprovisionnement des casiers est primordiale car le chiffre d'affaires généré est directement lié au nombre d'ouvertures de casiers par jour.

Afin d'optimiser ce coût d'approvisionnement fixe par casier, la vente de format de taille conséquente (de type paniers) ou l'achat d'un nombre de casiers plus important sont à réfléchir.

L'investissement dans un distributeur automatique varie en fonction de plusieurs facteurs, dont la taille, le type de produits à distribuer, et les fonctionnalités spécifiques comme la réfrigération.

Distributeurs de base (sans réfrigération) : entre 10 000 € et 15 000 €.

Distributeurs réfrigérés : entre 15 000 € et 25 000 €.

Distributeurs haut de gamme (avec options supplémentaires comme le paiement par carte bancaire, systèmes de surveillance, personnalisation) : entre 25 000 € et 35 000 €.

Ces estimations incluent l'achat de l'équipement, mais il est également important de considérer les coûts supplémentaires liés à l'installation, la maintenance, et les éventuels aménagements nécessaires pour l'emplacement du distributeur (branchement électrique, internet, etc.).

Le chiffre d'affaires moyen pour 40 cases varie de 2 000 € à 4 000 € par mois pour des fruits et légumes. Il peut doubler l'été et en cas de vente de fruits rouges.

Il peut atteindre 4 000 à 8 000 € par mois selon le type de produit et l'implantation.

Le panier moyen se situe entre 5 à 15 €.

source : retour d'expérience du réseau des Chambres d'agriculture

FACTEURS DE RÉUSSITE

Avoir un bon emplacement

- Premier démarche à faire : valider le lieu d'implantation du distributeur.
- Privilégier une zone à forte densité d'entreprise ou une zone d'habitation.
- Être visible et accessible facilement de la route.
- Disposer de places de stationnement libres.
- Avoir des branchements EDF et internet (en fonction du site choisi, ces branchements peuvent être coûteux).
- Être équipé d'une arrivée d'eau potable pour faciliter l'entretien du matériel et du site.

Démarches à prévoir :

- Se renseigner sur les règles d'urbanisme pour l'implantation et les contraintes de construction.
- Si occupation de voirie : demander une autorisation de la Mairie ou de la Préfecture par le biais d'un formulaire Cerfa 4023.

Diversifier l'offre

- Proposer une offre variée: légumes/ œufs/produits laitiers ou des colis type ratatouille / soupe / légumes moches...
- Avoir une offre sur l'ensemble de l'année avec la mise en avant de produits de saison.

Communiquer

- Préciser l'origine des produits et la saisonnalité.
- Bien identifier les producteurs.

POINTS DE VIGILANCE



- **Réaliser une étude de marché et connaître la clientèle potentielle.**
- **Prendre des mesures pour limiter les vols et dégradations :**
 - . limiter les horaires d'ouverture de jour (7h/20-22h)
 - . installer un rideau de fer la nuit
 - . éviter les monnayeurs à pièces et privilégier le paiement CB
 - . installer un système de vidéosurveillance (cerfa 13806*03)
 - . implanter en lieu éclairé la nuit et à proximité d'un lieu de passage
 - . négocier un contrat d'assurance contre le vol couvrant également le vandalisme

- **Prendre en compte le temps de travail important :** 10 à 20 h pour 40 casiers;
L'idéal est de positionner le distributeur à une distance proche de la ferme pour éviter la perte de temps de trajet lors des approvisionnements fréquents.
- **Respecter les règles d'étiquetage** des produits qui sont valables aussi en distributeurs (ex œufs, origine France...).
- **Ne pas mettre de l'alcool** dans les distributeurs automatiques (car on ne sait pas si le client est majeur).



LES QUESTIONS À SE POSER AVANT DE SE LANCER

D'où viennent les produits ?

- ? Vente directe ou pas ?
- ? Complément de gamme : achat-revente, association de producteurs

Quels produits ?

- ? Qualité des produits (maturité, présentation, gamme...)
- ? Gamme de produits : nombre de produits, nombre de références, saisonnalité
- ? Seul ou assortis

Quels services amener aux acheteurs / consommateurs ?

- ? Disponibilité des produits : nombre de remplissage jour (nombre de casiers ?)
- ? Quel conditionnement ?
- ? Quelle unité ?
- ? Emballage ?
- ? Sur-emballage / emballage mis à disposition ?

Heures et jours d'ouvertures ?

Libre accès et/ou précommande ?

Service Après-Vente ?



QUELQUES FOURNISSEURS



FILBING DISTRIBUTION (67) tel 03 88 09 77 05

Précurseur des distributeurs automatiques en France, Filbing Distribution propose 27 tailles de casiers en inox et plexiglas, avec trois systèmes de paiement possibles (pièces et billets, carte bleue sans contact, pièces, billets et carte bleue sans contact).

Ex dans les Landes : Ferme Sarthre à St Jean de Marsacq - La Gasconie Lipostey.
Entre 10 000 € et 25 000 € selon les options.



PROVIDIF (57) tel 03 82 53 04 11

Les distributeurs automatiques de Providif sont constitués de casiers en inox 304 à porte vitrée blindée, munis d'un éclairage Led, avec 13 tailles prédéfinies et du sur-mesure. Le paiement est possible en pièces, billets et carte bleue en option. Une partie des casiers peut être installée dans un meuble réfrigéré sur mesure réglable de 0° à 20°.

Ex dans les Landes : Jean Léon Darthayette

Entre 15 000 € et 30 000 € pour des casiers réfrigérés.



ADS DRIVE (88) tel 03 29 62 17 01

La Multibox Sec convient pour tous les produits secs, qu'il s'agisse de fruits et légumes, de conserves, de cosmétiques, d'accessoires, etc. Concernant l'agencement, vous pouvez commencer avec 4 ou 5 colonnes puis par la suite étoffer votre vitrine en ajoutant des modules identiques ou encore des casiers réfrigérés pour élargir votre offre.

Entre 12 000 € et 20 000 € pour des modules de base.



LE CASIER FRANÇAIS (59) tel 03 20 96 76 02

Le Casier Français propose des distributeurs automatiques fabriqués à 93% en France, avec six tailles de casiers en acier inoxydable et galvanisé, double vitrage de 14 mm et éclairage Led. Les distributeurs sont modulables et personnalisables. Les modules peuvent être réfrigérés, avec gestion du froid indépendante par module.

Entre 15 000 € et 35 000 € pour des distributeurs modulables et personnalisables.

Ces coûts peuvent varier en fonction des spécificités demandées par l'agriculteur et des configurations particulières adaptées à chaque exploitation. Il est recommandé de demander des devis auprès de plusieurs fournisseurs pour obtenir une estimation précise et adaptée à vos besoins.



CONTACT

Laure BUTHON

conseillère agri-tourisme

06 84 50 56 72 - laure.buthon@landes.chambagri.fr

landes.chambre-agriculture.fr



juin 2024

