

Vendre en distributeur automatique

OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

Sur le plan sanitaire : Respect du « Paquet hygiène »

- La notion de remise directe aux consommateurs s'applique, considéré comme un point de vente
- Implantation dans un rayon de 80 km si en dehors de la ferme
- Maintien des températures de conservation
- Nettoyage et désinfection des casiers en matériaux lisses, lavables et lessivables pour limiter les risques de contaminations
- Nom et coordonnées du propriétaire de l'appareil en évidence en cas de contrôle
- Mesures de maîtrise des risques et actions correctives

Sur l'étiquetage : Respect du règlement INCO

- Mentions obligatoires lisibles derrière la vitre du casier (étiquette produit) ou un support placé à proximité (produit non emballé)
- Affichage des allergènes

En matière d'accessibilité : Installation Ouverte au Public

- Hauteur casier (0.70 à 0.80m)
- Éclairage intérieur et extérieur
- Contraste visuel/tactile
- Accès facile et possibilité de rotation en fauteuil (demander certification du matériel)

Sur des produits spécifiques :

- Le lait cru : stockage entre 0 et 4°C, uniquement issu de la ferme, renouvellement quotidien et certification métrologique
- Les œufs (- de 250 poules et hors CEO) : vente en vrac (pas de boîte fermée), marquage obligatoire, implantation à max 80km de la ferme, déclaration obligatoire
- Boissons alcoolisées : vente interdite

En matière de signalisation :

- Routière : contacter la DDT
- Publicitaire : interdite mais dérogation possible en Préfecture et Mairie
- Enseigne : se renseigner en Mairie
- Pré-enseigne : dérogation possible (2 installations)

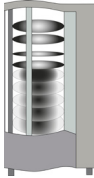
Démarches à entreprendre

- Déclaration d'activité pour la vente de denrées d'origine animale et de chaque distributeur : cerfa 13984
- Demande d'occupation du domaine public : cerfa 14023
- Demande de permis de construire si structure de protection (> 20m²) ou de travaux.
- Installation de pré-enseigne : cerfa 14799*01
- Formation à l'hygiène

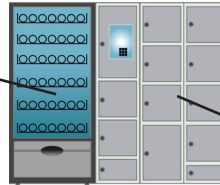


Système de distribution

Tour avec plateau tournant



Tapis roulant



Casiers

Température de stockage :

- Ambiante (produits secs)
- Climatisée à 8/10°C (légumes et fruits)
- Froid à 4°C (viandes, produits laitiers, jus végétaux au Ph>4.5, végétaux découpés)
- Froid à 0/2°C : boissons fraîches
- Froid négatif (-18°C) : glaces, viandes surgelées...

Avantages :

- Des horaires flexibles et une rapidité d'achat pour le client
- Une clientèle diversifiée et complémentaire des systèmes + classiques
- Une présence multiple en dehors de la ferme
- Un complément/prolongement possible à un PVC, ou un drive fermier

Les facteurs de réussite

- L'emplacement : parking, axe passant, raccordement électrique
- Une façade attractive et visible, à l'abri de la pluie et du soleil
- Un dimensionnement adapté pour limiter la fréquence d'approvisionnement
- Communication client renforcée
- Des modes de paiements adaptés (CB)
- Une gamme large de produits, privilégier le partenariat avec d'autres producteurs
- Qualité et fraîcheur des produits
- Des formats adaptés à la clientèle, composition variée : famille, solo, couple...
- Des horaires d'ouverture larges (à minima : 8h/22h)
- Un SAV efficace : message d'alerte, ouverture de casier à distance, producteur joignable 7j/7
- Produits phares : œufs, fruits et légumes frais, pommes de terre
- Une interface client intuitive
- Une gestion des stocks 1er arrivé - 1er vendu

5 conseils pour limiter les vols et dégradations :

- Limiter les horaires d'ouverture de jour (7h/20-22h)
- Installer un rideau de fer la nuit
- Eviter 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



Profil client

- Local, seul et en voiture, plutôt jeune
- Achat en fin de semaine (entre le vendredi et le dimanche) de 16h à 20h (ne fonctionne quasiment pas en journée !).
- Moins d'achat en hiver, à la tombée de la nuit.



Bien choisir le lieu d'implantation

	Avantages	Inconvénients
A la ferme	Facilité d'approvisionnement Environnement accueillant Proximité, image Moins de vol	Eloignement des axes routiers Encombrement de l'entrée Freine les clients
Place du village	Lieu de vie et de passage Eclairage (limite les vols) Commerces à proximité	Concurrence avec commerce à proximité
Bord de route	Passages importants Meilleure visibilité	Approvisionnement plus contraignant Risque d'infractions, non éclairé

”

Point de vigilance :

- Investissement élevé au départ
- Risque de sous-dimensionnement
- Perte de contact direct avec le client
- Maintien de la fraîcheur et de la qualité des produits nécessitant une climatisation
- Temps de travail lié à l'approvisionnement et à l'entretien courant
- Efficacité du SAV
- Risque de panne en saison chaude (casiers réfrigérés)
- Profondeur et hauteur des casiers (selon produits/formats)

Quelques chiffres

- Coût : entre 8 000 et 40 000€ (selon nombre de casier, température de stockage et local)
- 30 à 40 casiers à température ambiante ou plateaux tournants à 4 ou 6 niveaux : entre 10 000 et 20 000€
- 70 casiers réfrigérés : 30 000€
- Panier moyen : 5 à 10€
- Chiffre d'affaire journalier : 100 à 150€
- Retour sur investissement : 1 an pour un CA de 150€ / jour – 5 ans pour un CA de 25€/jour
- Coût de revient : 4 à 5% du CA sur la ferme / 8 à 10% en dehors (frais de déplacement)
- 1 à 2h de travail par jour d'approvisionnement (selon le lieu). 2h/semaine pour 4 approvisionnements/semaine
- Garantie 2 ans seulement (durée de vie : 10 ans).

Les aides possibles

- Région Grand Est via le dispositif « soutien à la mise en marché des productions agricoles » : 25% minimum
- Et localement (selon règlement d'aides) :
 - Programme LEADER
 - Conseil départemental
 - Codecom



Pour aller + loin : Quelques fournisseurs à proximité

- FILBING DISTRIBUTION (67) : 03 88 09 77 05
- LE CASIER FRANÇAIS (59) : 03 20 96 76 02
- PROVIDIF (57) : 03 82 53 04 11
- LOGIPROX (94) : 01 45 90 78 79
- ADS DRIVE (88) : 03 29 62 17 01

Démarches collectives :

- Drive fermier du Vaucluse avec retrait en distributeurs automatiques : endirectdenosfermes84.drive-fermier.fr
- Point de vente collectif avec distributeurs automatique à Epinal (en projet)

Contacts Chambres d'Agriculture Grand Est :

- 08 : Enora LOUESDON : 03.24.36.64.46
- 10 : Louise LEGRAIN : 06.18.87.60.63
- 51 : Clémence BESNARD : 03.26.64.90.26
- 52 : Aurélie SENCE : 03 25 35 02 89
- 54 : Manon LOUIS : 03.83.93.34.84
- 55 : Céline VEYSSIERE : 03 29 76 81 54
- 57 : Clotilde GIRARD : 06 30 22 17 12
- 67 : Violette GUILLAUME : 03 88 99 38 66
- 68 : Angélique LAMBERT : 03 89 20 97 27
- 88 : Marine VINGTON : 06 03 57 55 45



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


MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION
Liberté Équité Durable




AGRICULTURES & TERRITOIRES
CHAMBRES D'AGRICULTURE GRAND EST