



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



# Développer ses circuits de commercialisation en vendant en distributeur automatique

## 1- Un distributeur automatique de produits fermiers : de quoi s'agit-il ?

Les distributeurs automatiques de produits fermiers se développent en France tout comme le nombre de sociétés en vendant. Ce nouveau concept permet d'offrir aux consommateurs un nouveau mode d'achat alliant praticité et flexibilité. Ce service est mis en place afin de diversifier les canaux de vente de la ferme tout en répondant à une nouvelle demande des clients.

## 2- Préambule

Les premières questions à se poser :

- **Préciser vos besoins :**
  - Sont-ils d'ordre économiques, de trésorerie, et/ou de rééquilibrer vos flux de trésorerie ?
  - Sont-ils de répondre aux attentes de vos clients ?
  - Sont-ils d'attirer de nouveaux clients ?
  
- **Questionnez-vous sur la réalisation du projet :**
  - Quelle est ma disponibilité en temps et en produits pour ce nouveau projet, qui va s'en occuper ?
  - Quelle est la typologie de clients de ma zone de chalandise ? mes produits et mon service vont-ils correspondre à leurs attentes ?
  - Faut-il réaliser une étude de marché pour observer précisément les besoins des consommateurs ? identifier les clients ? définir le potentiel commercial ?
  - Quel sont les différentes possibilités d'emplacement pour l'implantation du distributeur ? Est-il attractif pour le consommateur et suffisamment proche de l'exploitation pour pouvoir réagir rapidement en cas d'incidents et pour approvisionner le distributeur ?
  - Comment sera assurée la maintenance de la machine ?
  - Quels produits seront vendus dans le distributeur ? un complément de gamme sera-t-il prévu ?
  - Les produits seront vendus seuls ou assortis ?
  - Quels sont mes moyens en termes de logistique ?

**Cette fiche présente les principales étapes à suivre pour mettre en place un distributeur automatique de produits fermiers. Elle ne peut se substituer aux informations techniques et réglementaires reçues de votre conseiller Chambre.**

Les étapes suivantes vous permettront de structurer votre projet		
Etapes	Description du parcours	Action réalisée ?
1	Se poser les bonnes questions et y répondre <ul style="list-style-type: none"> <li>• Précisez vos besoins</li> <li>• Questionnez-vous sur la réalisation du projet du point de vue technique</li> </ul>	
2	Connaitre la réglementation <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nature de l'activité, questionnez votre comptable</li> <li>• Règles d'aménagement ou d'implantation du distributeur</li> <li>• Déclaration à effectuer et exigences sanitaires</li> </ul>	
3	Réaliser une étude de marché <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etude de la zone de chalandise</li> <li>• Etude de la demande</li> <li>• Etude du marché potentiel</li> </ul>	
4	Recherche de financements (aides PCAE, LEADER...) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui du conseiller Chambre</li> <li>• Réalisation de devis</li> </ul>	
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation des travaux si nécessaire</li> <li>• Achat</li> </ul>	

### 3- Les questions à se poser du point de vue technique

- Type d'abri (surface/sol/accessibilité) ? Existe-t-il ou faut-il le prévoir ?

Le matériel étant électrique, il est important de stabiliser le sol et de sécuriser le site avec au minimum un plancher et un abri.

- Accès à l'électricité, à internet ? Branchements EDF/INTERNET (éventuellement eau

Indispensables, les travaux pour branchements peuvent être une source de frais importante en fonction du site choisi. L'accès à internet est impératif pour un paiement en CB et pour communiquer avec le matériel (suivi des retraits, etc...). Une arrivée d'eau potable est conseillée pour faciliter l'entretien du matériel et du site.

- Quelle voie d'accès ? Zone de PARKING existante ou à créer ?

La clientèle des distributeurs est en général pressée par le temps. Il est conseillé de prévoir un accès facile et/ ou une zone de stationnement à proximité.

- Quel environnement ? Sécurisation du site ? Heures d'ouverture possibles ? 24h sur 24 ?

Les dégradations volontaires sur un distributeur de produits agricoles sont rares, toutefois il convient également de choisir le site en fonction des conditions de sécurité proposées à la clientèle : prévoir par exemple un éclairage suffisant y compris des alentours.

## 4- La réglementation

### a- Sur le plan sanitaire

#### ➔ **Le respect du paquet hygiène :**

La notion de remise directe aux consommateurs s'applique, le distributeur est considéré comme un point de vente. La distribution automatique est régie par l'article 24 de l'arrêté du 9 mai 1995 concernant l'hygiène des aliments remis directement au consommateur.

Dans ce cas les exigences sont les suivantes :

- Implantation dans un rayon de 80 km maximum 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
- Réalisation d'un plan de maîtrise sanitaire et évaluation des risques et actions correctives

Attention notamment aux produits suivants :

- 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

### b- L'étiquetage

#### ➔ **Respect du règlement INCO (règlement qui actualise, simplifie et clarifie l'étiquetage des denrées alimentaires commercialisées dans l'Union Européenne)**

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

### c- L'accessibilité

#### → Votre distributeur doit être accessible aux personnes handicapées

Les distributeurs automatiques installés dans les lieux publics doivent être accessibles et utilisables par les personnes handicapées. Cela nécessite des aménagements spéciaux :

- le chemin pour y accéder doit être adapté et sans obstacle ;
- la zone située devant le distributeur doit permettre la rotation et la manœuvre d'un fauteuil roulant ;
- la hauteur des dispositifs de commande doit être conforme et notamment la hauteur des casiers (0.70 à 0.80m) ;
- l'éclairage intérieur et extérieur doit être adapté

### d- Déclarations à réaliser

- 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 (si nécessaire)
- Demande de permis de construire si structure de protection (> 20m<sup>2</sup>) ou de travaux.
- Installation de pré-enseigne : cerfa 14799\*01

## 5- 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
- Une gamme large de produits, privilégier le partenariat avec d'autres producteurs
- Qualité et fraîcheur des produits
- Diversité des formats de casiers et de températures
- Nombre de casiers proportionnel à la gamme (estimation initiale : 5 à 6 casiers par produit)

## 6- La recherche de financement

Différents financements peuvent vous aider à concrétiser votre projet. Renseignez-vous sur le site internet de votre chambre d'agriculture. Financements PCAE / LEADER / Conseil Départemental ...



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

  
**MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

## 7- Pour aller plus loin contact des fournisseurs de distributeurs automatiques

- 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



**Chambre d'Agriculture de région Ile-de-France Service économie Filière**

**[service-economie.filières@idf.chambagri.fr](mailto:service-economie.filières@idf.chambagri.fr)**