



AGRICULTURES  
& TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
ALLIER

# Distributeurs automatiques : Les points clefs pour une installation réussie



Forum diversification – lundi 21 novembre 2022 - MOULINS

Conseiller les entreprises agricoles et les collectivités

Etre porte-parole de l'agriculture et interlocuteur des pouvoirs publics



Accompagner le développement des projets de territoire

Mobiliser la recherche et transférer les pratiques innovantes



5 150  
agriculteurs

34  
élus

80  
collaborateurs

TERRALTO  
PROAGRI

## 1) Localisation

### Où implanter le distributeur ?

Définir le lieu idéal en tenant compte de l'accessibilité du site, la fréquence de passage, la distance entre la ferme et le distributeur pour assurer l'approvisionnement, la concurrence et du public cible.

### Est-il possible d'implanter le distributeur sur le lieu choisi ?

Vérifier le classement de la parcelle d'implantation dans les documents d'urbanisme auprès de la mairie de la commune sur laquelle sera implanté le distributeur :

- Si l'aménagement ou la construction est sur un terrain privé, prévoir le dépôt d'un permis de construire ou d'une déclaration de travaux et/ou le changement de destination d'un bâtiment ;
- Si le site est sur le domaine public, consulter la collectivité concernée.

Prévoir qu'un accès à l'électricité et à internet (éventuellement eau) pourra être installé.

S'assurer que l'accès en voiture est facile et sécurisé, et la possibilité de créer plusieurs places de parking.

Contrôler que le lieu d'implantation sera sûr et peu sujet au vandalisme (caméra, paiement par CB, insertion de l'automate dans des lieux fermés pendant la nuit).

### Le lieu choisi est-il favorable à l'implantation d'un distributeur ?

Réaliser une étude de marché pour établir le potentiel de clientèle et situer les concurrents.

## 2) Gamme de produits et services proposés

### Définir sa gamme :

- Vente directe ou pas ?
- Complément de gamme ? Achat revente, association avec d'autres producteurs, dépôt vente ? Quelle réglementation respectée selon les cas ?
- Qualité des produits (maturité, présentation...)
- Nombre de produits, nombre de références, saisonnalité
- Assortiment ou produit seul
- Conditionnement / Suremballage

### **Définir les heures et jours d'ouverture :**

Le grand avantage du système de distribution automatique réside dans l'extension des horaires d'ouverture par rapport à un magasin classique. Ainsi, les consommateurs désireux de pouvoir trouver des produits frais et locaux à toute heure de la journée et tous les jours seront satisfaits par ce nouveau mode de commercialisation. Mais cela engendre des contraintes :

- ▶ Une astreinte quotidienne 7j/7 à ne pas négliger : la clientèle peut très vite délaisser le distributeur en cas de rupture de stock ou de manque de fraîcheur des produits. Le producteur doit prévoir, dans son emploi du temps, une à deux heures par jour et tous les jours pour l'approvisionnement du distributeur et ceci particulièrement en dehors des heures de travail traditionnelles, notamment lors des périodes de fortes demandes (soirs et week-end). Le temps de trajet entre l'exploitation et le site est à prendre en compte également.
- ▶ Un temps supplémentaire à prévoir pour régler les dysfonctionnements ponctuels : répondre à l'appel d'un client en cas de bug d'un casier, consulter le service après-vente en cas de panne, régler d'éventuels problèmes de transaction avec la banque, etc.

### **3) Les approvisionnements**

Réaliser un approvisionnement régulier pour une offre garnie et constante.

Prévoir un lieu de stockage pour éviter les allers-retours, si le site est éloigné de la ferme.

Respecter la chaîne du froid et le paquet hygiène pour avoir des produits frais.

Être vigilant sur le choix des systèmes de refroidissements et de la climatisation.

Interdiction des boissons alcoolisées à la vente car l'âge des acheteurs ne peut être vérifié.

Compléter le document CERFA 13984 en précisant ce type de vente.

Gérer les stocks : premier arrivé, premier vendu, pour éviter les dépassements de DLC.

#### 4) Choix du matériel

##### **Combien de casiers ? Quelle taille ? Casiers réfrigérés ou non ?**

Un distributeur est constitué de plusieurs casiers qui peuvent varier en taille selon le fournisseur choisi, impactant le nombre de casiers total et la taille du distributeur. Le nombre de casiers sera choisi en fonction de l'espace disponible pour le distributeur, du type de conditionnement des produits, et/ou du nombre de remplissages prévus (avec plus de casiers, moins de remplissage).

Pour respecter les règles d'hygiène, les casiers doivent être en matériaux lisses et facilement lessivables.

Selon le type de produits proposés, il convient de choisir des casiers réfrigérés, climatisés ou à température ambiante. Si la gamme de produits est diversifiée, un mélange de casiers avec différentes températures est à prescrire. Il existe également pour les produits congelés des casiers type glace. Dans tous les cas, un contrôle régulier des températures est à prévoir. Dans les régions où la température dépasse les 33 °C régulièrement et si le matériel est à l'extérieur, des frigos tropicalisés sont à prévoir. Dans les régions où les températures passent en dessous de 0°C et si le matériel est à l'extérieur, l'option chauffage des casiers est à prendre.

Il est possible de voir, à travers les casiers, l'étiquette des produits avec les allergènes.

Il est conseillé d'abriter le distributeur : un abri ouvert ou un local fermé à l'abri du soleil et de la pluie, ce dernier pouvant dissuader de rentrer spontanément.

Une interface client intuitive et conviviale sera le seul lien avec le client.

Le paiement en carte bleue est le moyen de paiement le plus utilisé par la clientèle cible, qui apprécie en majorité la rapidité et la flexibilité des distributeurs. Attention, selon le matériel et la banque choisies, il peut exister un maximum pour les paiements en CB. Avec un paiement en espèce, il faut prévoir de remplir le monnayeur. Cela rend votre distributeur plus vulnérable au vandalisme.

L'assurance d'un tel matériel est délicate selon la sécurisation du site. Contacter votre assurance pour connaître leurs exigences (abri fermé, une partie de la nuit...)

En ce qui concerne la garantie commerciale, vérifier les garanties proposées par les fournisseurs des distributeurs automatiques. Pour cela, faites plusieurs devis et en amont des rencontres avec les fournisseurs, établissez un cahier des charges.

## 5) Communication

L'absence de personnel sur le site limite l'échange avec la clientèle. Par conséquent, et tout particulièrement lorsque l'automate ne se situe pas sur l'exploitation, il s'avère important pour le promouvoir de mettre en place une stratégie de communication basée sur l'identité locale des produits et le sentiment de proximité avec les consommateurs. Cette communication peut prendre différentes formes : décoration artisanale, panneaux présentant l'exploitation, photos, vidéos.

En ce qui concerne la signalisation routière, il est possible d'installer deux panneaux pré-enseignes, sur un terrain privé. L'implantation n'est possible que dans les 5 km du lieu d'activité et les panneaux ne doivent pas porter à confusion avec ceux de la signalisation routière ; ils ne doivent pas être en forme de flèche. Les pré-enseignes doivent être installées à plus de 5 m du bord de la chaussée (entre 5 et 20 m). La taille maximum est de 1.5 m<sup>2</sup> (Plus d'informations auprès de la mairie ou de la DDT).

## 6) Aides financières

L'Europe, la Région Auvergne-Rhône-Alpes et le Département de l'Allier proposent l'aide *Transformer et valoriser ma production agricole* pour ce type d'investissements. Le Conseil départemental finance également ces investissements dans le cadre de projets collectifs par l'AMI.



### Sources

- *Système de casiers et distributeurs automatiques – Union lémanique des Chambres d'Agriculture – 2017*
- *Vendre en distributeur automatique – Chambre d'Agriculture du Grand-Est – Octobre 2021*
- *Guide méthodologique – Structuration et organisation d'un collectif d'agriculteurs pour approvisionner des particuliers via des distributeurs de produits fermiers en milieu urbain - Chambre d'Agriculture du Vaucluse – Septembre 2021*



**PREMIER  
PARTENAIRE  
DES AGRICULTEURS  
ET DES ACTEURS  
PUBLICS LOCAUX**



**aGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
ALLIER



**CONSEILLE ET ACCOMPAGNE LES PROJETS  
DES ENTREPRISES AGRICOLES ET DES COLLECTIVITÉS**

Retrouvez-nous sur [www.allier.chambre-agriculture.fr](http://www.allier.chambre-agriculture.fr)



**AGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
ALLIER



© FAGUAIS L.

**Chambre d'Agriculture de l'Allier – 60, cours Jean Jaurès – BP 1727 – 03017 MOULINS Cedex**  
**04.70.48.42.42**  
**[cda.03@allier.chambagri.fr](mailto:cda.03@allier.chambagri.fr)**

*Avec le soutien de*

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*