



DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE PRODUITS FERMIERS, LES CLÉS DE RÉUSSITE

Les distributeurs automatiques de produits fermiers, ou automates permettent aux agriculteurs d'élargir leur créneau de commercialisation. Pour les élus, ils peuvent répondre à une demande du consommateur, désireux de consommer local en toute facilité.

Depuis bientôt une dizaine d'années, on voit émerger des systèmes de distribution automatiques de produits fermiers. Que ce soit sous forme de casier ou de fontaines (lait), payable en espèce ou par carte, ces systèmes nouveaux reposent sur un fonctionnement nettement différent des marchés « classiques » ou de la vente en magasin. Sous de nombreux aspects, ces nouveaux modes de commercialisation peuvent s'avérer avantageux, mais ils impliquent un investissement important (en réflexion, en matériel et en organisation) afin d'être rentables.

A NOTER

21 distributeurs sur l'arc Lémanique (31 avec la Savoie)

Majoritairement des produits de garde : fruits et légumes, fromages, œufs
Des unités de distribution de 10 à 100 cases

INVESTISSEMENTS EN CHIFFRES

1.5 à 2 h d'entretien et d'approvisionnement quotidien

15 000 FCH / 12 000 € investit pour 20 cases non réfrigérées

20 m² d'espace utilisé en moyenne

Pourquoi installer un distributeur ?

- Créneaux de vente élargie et accessible
- Attire une clientèle différente
- Projet novateur alliant ruralité et modernité urbaine
- Liberté d'organisation pour le monde agricole
- Dynamise un centre ville, une commune
- Réponse à une demande de consommation du tout, tout de suite
- Possibilité de se regrouper à plusieurs producteurs à moindre coûts
- Des rythme de vie en recherche de gain de temps
- Possibilité de réintégrer l'agriculture en ville

Crédit photo : Chambre d'Agriculture Savoie Mont-Blanc



Distributeur de légumes à Veigy (74)



Exemple de modèle économique avec 40 casiers, situé à 10 km de l'exploitation

On distingue 2 périodes de vente :

- estivale d'avril à octobre : 32 ouvertures/j en moyenne. A ce rythme, 2 approvisionnements par jour sont nécessaires. Le temps de travail quotidien dédié est de 1h30.
- hivernale : 12 ouvertures/ j en moyenne. 1 seul approvisionnement par jour est suffisant. Le temps de travail quotidien dédié est de 45 min .

Investissements	
distributeurs	20 000 €
1 automate (CB)	
Aménagements	
Local chalet bois (18 m ²)	14 000 €
Parking	
Communication	
Panneaux	1 000 €
Affiches et flyers	
Total	35 000 €
Amortissement / 5 ans	7 000 €/an
Amortissement / 7 ans	5 000 €/ an
Marge nette à dégager par casier	
Hypothèse amortissement sur 5 ans	1.55 €
Hypothèse amortissement sur 7 ans	1.30 €

Nombre d'ouvertures de casier	
été	6720
hiver	1800
total	8520
Temps de travail	
été	315 h
hiver	157 h
total	472 h
Coût de fonctionnement	
Temps de travail 472 h à 10 €/h	4720 €
Essence 570 trajets à 1.96 €/ trajet (7 L / 100km à 1.40€ en moy)	1 110 €
Electricité (éclairage automate)	200 €
Moyenne frais bancaire sur les couts de transaction (dont abonnement 20 €/ mois)	150 €
Total	6180 €/ an

Pour approfondir vos connaissances dans cette thématique :

- « Système de casiers et distributeurs automatiques : Union Lémanique des Chambres d'Agriculture, Juin 2017 »
- « Potentiel d'implantation de casiers automatiques pour la vente de produits alimentaires régionaux, Contexte urbain : Canton de Genève ».

Pour plus d'information:

Chambre d'Agriculture
Savoie Mont-Blanc
52 Avenue des Iles
74 994 Annecy Cedex 9

Tel : 04 50 88 18 02
Fax : 04 50 88 18 08
Email : contact@smb.chambagri.fr



LES FACTEURS DE RÉUSSITE

- Localisation sur un axe ou un lieu public très passant
- Un endroit accessible (réinsertion sur la voie publique) avec au moins 5 places de parkings
- Des produits disponibles en quantités (prévoir un nombre de cases suffisantes ou réapprovisionner souvent)
- Des heures d'achats clés : temps du midi et fin de journée
- Un local clos pour accueillir les automates (chalet, abris)
- Paiement par carte bancaire (contre vandalisme)
- Varier les formats et types de produits : 1 botte de poireaux / 1 mélange pour soupe / le même mélange déjà épluché...
- Besoin de stockage à proximité (si pas sur le lieu d'exploitation)
- Communication sur l'identité locale des produits importante en l'absence du producteur (photos, vidéo,