



Distributeurs automatiques : atouts et points d'attention pour une gestion optimale



Accueil Champêtre
en Wallonie



BIOWALLONIE

Les Rendez-Vous de la Diversification – 29 janvier 2025

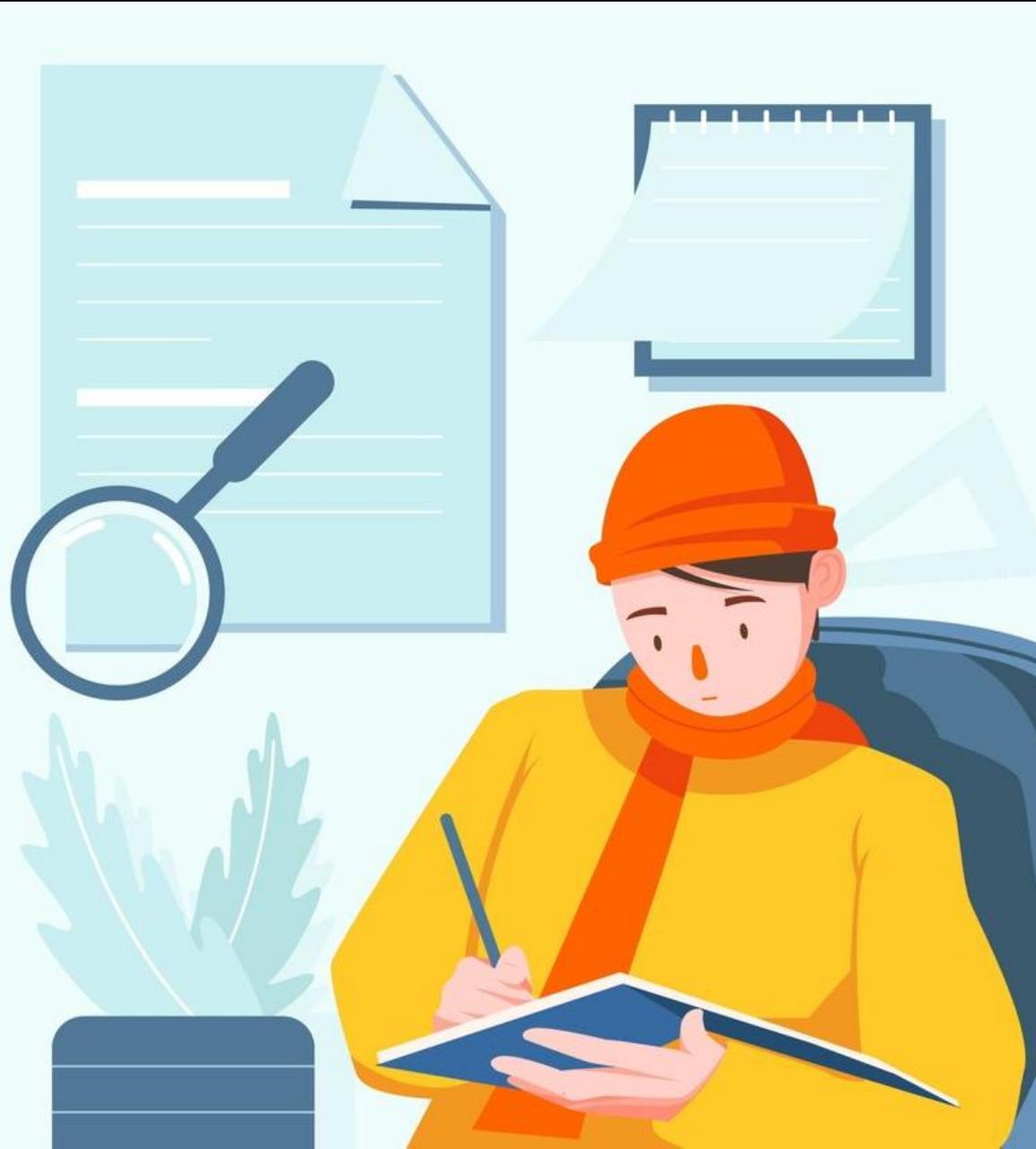


- Enquête auprès de producteurs
- Témoignages
- Discussion et questions

Distributeur automatique: quels avantages ?



- ✓ Vente de différents produits « prêts à consommer »
- ✓ Vente en dehors des heures d'ouverture d'un magasin à la ferme
- ✓ Réduire les jours d'ouverture du magasin & temps de travail dédié à vente
- ✓ Vitrine pour présenter les produits de la ferme
- ✓ Toucher une clientèle différente
- ✓ Délocaliser la vente (sur un axe fréquenté,...)
- ✓ Système « Collect & go » - casiers avec commandes prêtes à emporter



Plusieurs critères à étudier avant de se lancer :

- ✓ Type de distributeur
- ✓ Emplacement
- ✓ Prix
- ✓ Température
- ✓ Mode de chargement
- ✓ Mode de paiement
- ✓ Service après-vente

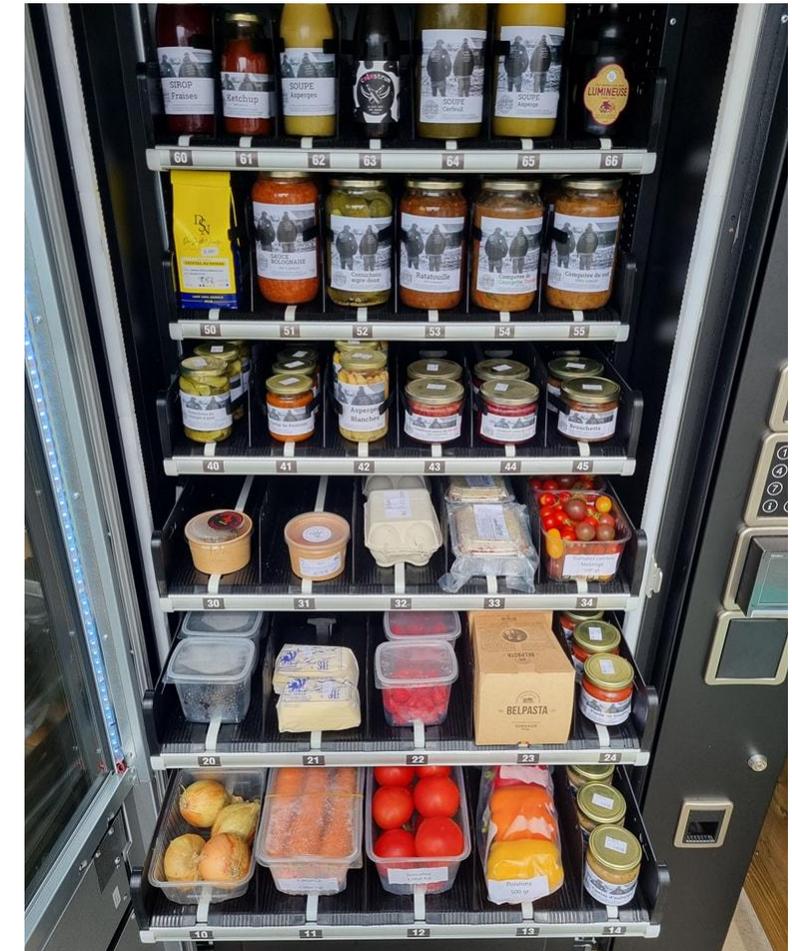
Résultats d'enquête – 1. Types de Distributeurs

Distributeurs à casiers



Le Verger de la Molinee, Anhee

Distributeurs à tapis roulants/rails



La Ferme de Bérines, Villers-la-Ville

Distributeurs à plateaux tournants



La Ferme Vranken, Havelange



La Ferme de Wichampré, Warsage

CASIERS

€€€

Convient pour la vente d'une diversité de produits

Pour fruits & légumes volumineux (Maraichage) et/ou fragiles

Pour **personnaliser des commandes** pour des clients, type « Collect & Go » avec code fourni pour récupérer sa commande

Modulable :

Ajout de modules pour agrandir distributeur

Combiner modules réfrigérés et non réfrigérés

Adapter la dimension des casiers par module

TAPIS ROULANTS/RAILS

€

Convient à des **produits emballés** (œufs, pots de glace, yaourt, ...)

Non conseillé pour les fruits et légumes non emballés...

Compact: vente d'un maximum de petits produits sur un petit espace

Modulable :

Adapter la largeur des rails lors de la commande de l'appareil et après l'achat

PLATEAUX TOURNANTS

€€

1 plateau = 1 type de produit
Possibilité d'aller jusqu'à 18-20 articles d'un même produit sur un seul plateau (pas besoin de venir remplir plusieurs fois dans la journée)

Adapté aux **produits fragiles**

Compact : vente d'un maximum de petits produits sur un petit espace

Prix divergents : les prix sont souvent plus attractifs pour un distributeur classique accueillant des produits légers type boîte à oeufs

INCONVENIENTS

CASIERS	TAPIS ROULANTS/RAILS	PLATEAUX TOURNANTS
<ul style="list-style-type: none">- Pas de vue permanente sur tous les produits: dès qu'un achat est réalisé, un casier est vide ; nécessité de passer régulièrement pour remplir le distributeur- Distributeur volumineux, avec 1 produit par casier- Temps de remplissage long si réalisé par l'avant	<ul style="list-style-type: none">- Pas de système de commande personnalisé- Une seule température possible dans toute l'enceinte- Limité dans le Volume des produits vendus qui ne passent pas dans les rails- Contraintes: emballage/barquette obligatoire pour ses produits- Si changement de type de produit sur un rail, nécessité d'un calibrage => changement à opérer dans programme informatique de l'appareil (compétence!)	<ul style="list-style-type: none">- Pas de système de commande personnalisé- Une seule température possible dans toute l'enceinte- Limité dans le volume des produits vendus (sauf pour des modèles spécifiques proposant des plateaux plus larges pour accueillir produits volumineux et lourds comme sacs de farines, sac de pommes de terre, ...)- Limité dans la diversité des produits vendus: 1 type de produit par plateau, et 5-6 plateaux/module

Marques Distributeurs : Le Distrib, WDM, Vendavid, mais aussi Jofemar Vision, Le Casier français, Inagra, ...

Terminaux de paiement: Nayax, Mypos, Worldline, ...

Choix du lieu d'implantation du distributeur : PRIMORDIAL

A définir en fonction :

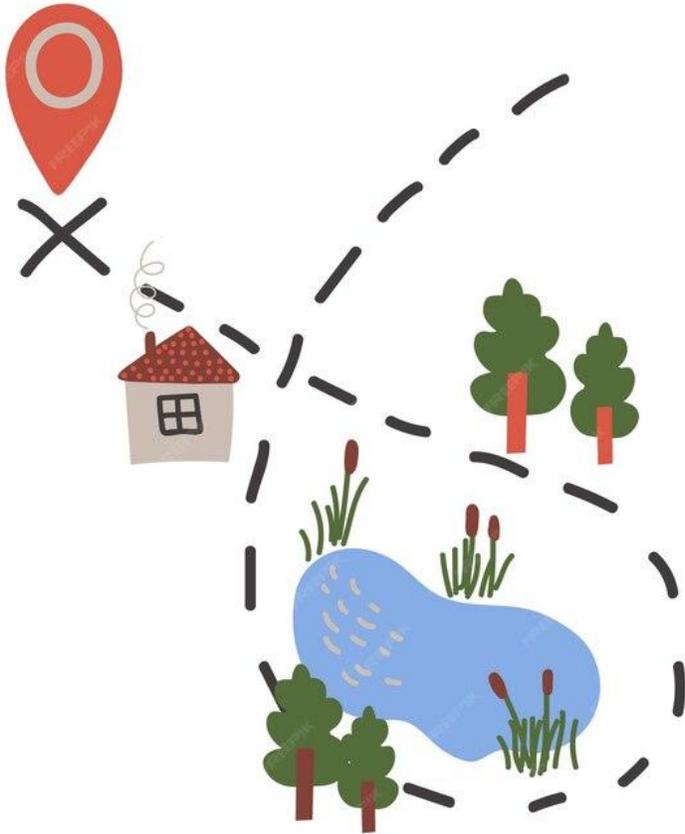
- De la clientèle ciblée
- De la distance par rapport à son exploitation
- Des facilités d'accès : possibilités de stationnement

Logistique plus ou moins compliquée suivant le temps disponible et les besoins en réapprovisionnement

Certains producteurs interrogés considèrent que l'outil de vente ne doit être dissocié du lieu de production (pour l'image et pour la logistique).

D'autres ont disposé une machine à la ferme et une autre dans un village à 20 km ; attention à la fiabilité du distributeur en cas de panne...

D'autres encore ont installé leur distributeur sur un axe peu fréquenté MAIS cela leur permet malgré tout de dégager du temps à autre chose qu'à la vente.





INVESTISSEMENT IMPORTANT !

En majorité, les producteurs interrogés ont dépensé **environ 20.000 € (pour tapis roulant /plateaux tournants)**

Au moins le double pour les distributeurs à casiers !

Deux éléments principaux déterminent le prix :

- Le type de distributeur (casiers, tapis, panneau tournant)
- Le nombre de modules souhaités; avoir des panneaux /casiers/tapis plus larges que les modèles de base ;
- Système de réfrigération

Prévoir également les investissements annexes !

- Abri/espace protégé pour le distributeur
- Local ou bâtiment annexe
- Système de paiement
- Service après-vente
- Accès à l'électricité

Mais aussi... le temps d'astreinte !!



- **Distributeurs automatiques avec régulation de température pour** vendre des produits qui doivent être conservés au frais & des produits congelés

Mais aussi pour vendre des produits facilement périssables malgré les fortes chaleurs en été & périodes de gel en hiver

- **Le respect de la chaîne du froid doit être garanti. En cas de rupture de la chaîne de froid, le système doit se bloquer et rendre impossible l'achat par le client.**

Prix potentiel d'un groupe de froid :

1500€ pour distributeur à rails

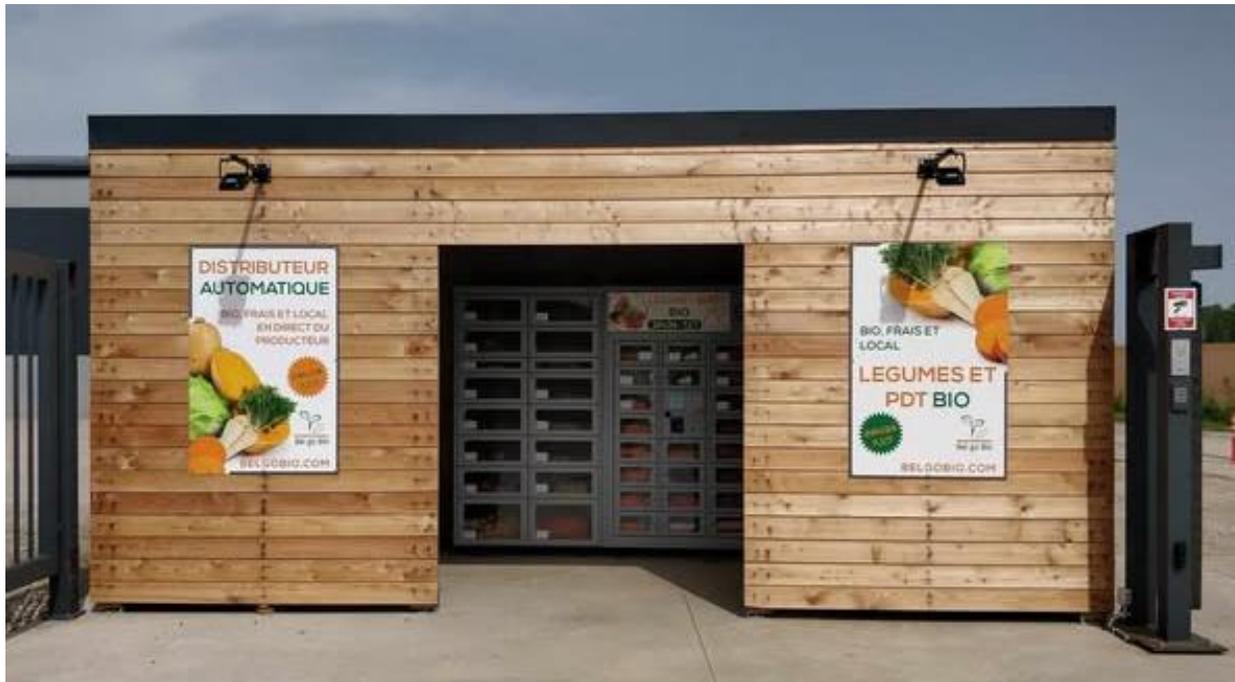
3100€ pour distributeur à plateaux

Plus du double pour certains distributeurs à casiers ...

- **Distributeur automatique sans régulation de température :**

Pour produits ne nécessitant pas de réfrigération (pain, légumes de conservation, conserves...)

Résultats d'enquête – 4. Température



Bel go Bio, Faimés



La Ferme de Linciaux, Ciney

Remplissage **par l'avant** :

Rechargement possible même si distributeur disposé contre un mur

Attention pour les distributeurs à casiers : Chaque casier doit être ouvert individuellement pour être rechargé (chronophage)

Remplissage **par l'arrière** :

- Rechargement sans interrompre le flux de clients
- Création d'un espace de stockage pratique à l'arrière
- Possibilité d'accès simultané à toutes les cases d'un module, pour gagner du temps

MAIS

- Option de recharge par l'arrière pas systématique sur tous les modèles
- Pas de placement possible du distributeur contre un mur
- Coût supplémentaire





Paiement par carte :

- Limitation du vandalisme
- Facilité pour les clients

MAIS

- Risques de soucis électroniques et problèmes de connexion
- Gestion administrative & coût supplémentaire du système de paiement
- Nécessité d'un accès wifi/4G



Monnayeur :

- Système mécanique (limitation des problèmes électroniques)
- Pas ou peu de coûts

MAIS

- Maintenance de la monnaie (vidange et recharge)
- Dépôt régulier à la banque et coûts associés



▪ **Service après-vente :**

Attention aux points suivants dans le contrat de vente:

- Durée et couverture de la garantie
- Rapidité de réponse et de prise en charge
- Qualité de la prise en charge: envoi d'un technicien ?
Envoi de nouvelles pièces ?
- Langue

▪ **Esthétisme** : rôle non négligeable de l'attractivité pour clients !

▪ **Gestion connectée du stock** : connexion à son distributeur *via GSM* ; réception d'un sms qui fournit la température, le montant en pièces dans monnayeur, le nombre de cases vides...

REMARQUE – ASSURANCES :

- Avenant à son assurance « incendie » pour couvrir tout risque de vandalisme
- Avenant à son assurance « Responsabilité Civile Exploitation agricole » pour couvrir dégâts causés par tiers

- **Permis urbanisme :**
 - Distributeur placé à la ferme: **aucun permis requis**
 - Distributeur sur voie publique/terrain privé visible de la voie publique : **faire une demande de permis d'urbanisme (sans architecte) auprès de la commune concernée**

- **AFSCA**

REMARQUE:

Pour vendre les produits d'un autre producteur dans son distributeur:

- Nécessité de conserver un système de facturation (traçabilité)
- Le propriétaire du distributeur est considéré comme responsable de l'ensemble des produits vendus dans son appareil
- Si vous avez déjà un magasin, pas de démarche supplémentaire requise. Sinon, faire la **demande « Gestionnaire de Distributeur »**

si vous possédant déjà un magasin, aucune démarche requise

si vous n'avez pas de magasin de production, une démarche requise

si vous n'avez pas de magasin visible de la ferme ou du magasin: **démarche requise (« Gestionnaire de distributeur »)**

- Doivent être inscrit à un endroit clairement visible du distributeur :
 - Nom de l'entreprise & N° de l'entreprise
 - Adresse en Belgique
 - N° de téléphone de la personne responsable niveau autocontrôle

- **Temps de travail observé** : astreinte quotidienne, 1-2h/jour
- **Chiffre d'affaires dégagé par vente en distributeur**:
Très variable !
De 25-150€/ jour à 500-700€/ jour en pleine saison



Un distributeur demande du temps et de l'argent pour fonctionner correctement et être rentable

Facteurs de rentabilité:

- ✓ Coût initial de l'appareil & fiabilité
- ✓ Type de produits vendus
- ✓ Clientèle
- ✓ Emplacement & fréquentation
- ✓ Maintenance (approvisionnement fréquent & gestion pannes)
- ✓ Communication !



CONCLUSION: Distributeur automatique... ou non ?



Les agriculteur·trice·s sont unanimes : des pannes peuvent survenir régulièrement. Il est donc préférable d'être bricoleur·euse ou de prévoir un budget pour les coûts récurrents de réparation. Au final, si l'aspect automatique suggère un gain de temps pour le producteur, celui-ci est à mesurer avec précaution.

En synthèse, un distributeur peut être rentable pour une ferme et non pour une autre, **chaque situation est unique.**

Certains témoignages font état de distributeurs à l'arrêt, alors que l'emprunt bancaire, lui, suit encore son cours pour plusieurs années... Les raisons sont variées : trop de pannes, la clientèle préfère le magasin, un passage insuffisant, une rentabilité limitée, ou encore des difficultés avec des logiciels complexes.

D'autres témoignages rapportent au contraire de superbes ventes quotidiennes, boostant le chiffre d'affaires...

- **Accueil Champêtre en Wallonie & Biowallonie (2025). Distributeurs automatiques - Dossier de synthèse.** Namur, Belgique
- **Chambre d'agriculture de la Somme (2016). Cahier technique : Bien démarrer son activité d'accueil à la ferme avec Bienvenue à la ferme.** Somme, France.
- **Union Lémanique des Chambres d'Agriculture (2017). Système de casiers et distributeurs automatiques.** Genève, Suisse.
- **Accueil Champêtre en Wallonie (2018). [Installer un Distributeur automatique à la ferme](#).** Namur, Belgique.
- **Chambre d'agriculture de l'Allier (2022). Distributeurs automatiques : Les points clefs pour une installation réussie.** Forum diversification, Moulins, France.
- **Chambre d'agriculture des Hauts-de-France (2023). Distributeurs automatiques : l'essentiel à savoir.** Hauts-de-France.

Contacts



**Accueil Champêtre
en Wallonie**

Rue Royale 4, 5080 Emynes

www.accueilchampetre-pro.be

081 627 454

info@accueilchampetre.be



BIOWALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain

Rue du Séminaire 22, 5000 Namur

<https://www.biowallonie.com>

081 281 010

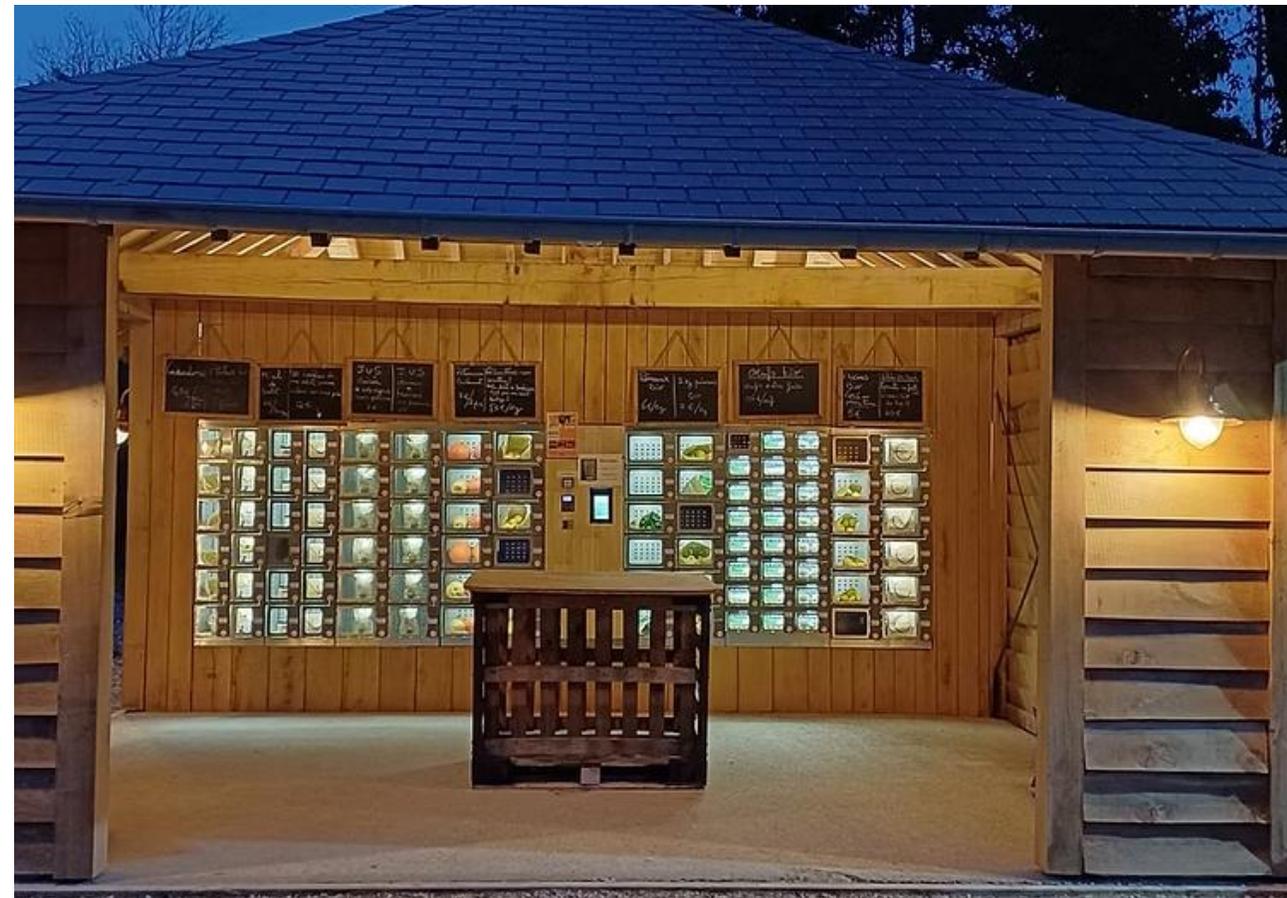
info@biowallonie.be



PLAN BIO 2030



Céline Gheldof
La Ferme d'Alvaux, Perwez
Distributeur à tapis roulants



Grégory de Changy
Le Verger de la Mignée, Anhé
Distributeur à tapis roulants & à casiers



Distributeur à casier:

- Marque WDM
- Acheté en 2023
- **Prix** : 25.000€ (amorti en 5 ans)
- 6m de long, 80 casiers, 2 tailles de casiers différentes
- Non réfrigéré
- **Produits vendus 24h/24**: Fruits et légumes, œufs
- **Paiement** : par carte uniquement (pour éviter vandalisme et gestion monnayeur)
- **Fabrication de l'abri**: en autoconstruction et réalisation d'un bardage par dessus et dessous du distributeur pour esthétique
- **Emplacement**: à côté des champs pour limiter les distances à parcourir
- **Recharge** : par l'arrière avec aménagement d'un espace de stockage ; pour optimiser le temps de remplissage et pour éviter de gêner les clients
- **Service après-vente**: OK ; attention au délais pour obtenir pièces de rechange



Distributeur à tapis roulant (AVEC ascenseur):

- Marque VBI
- Acheté en 2024
- **Prix : 20.000€**
- Module frigo + Module congélateur, reliés par écran tactile et un module de paiement par carte
- Produits: glaces, fromages, beurre, desserts, boissons
1 case = 5-6 pots de glace

Remarque: Ces distributeurs automatiques représentent le principal moyen de vente directe des produits de la ferme aux clients !



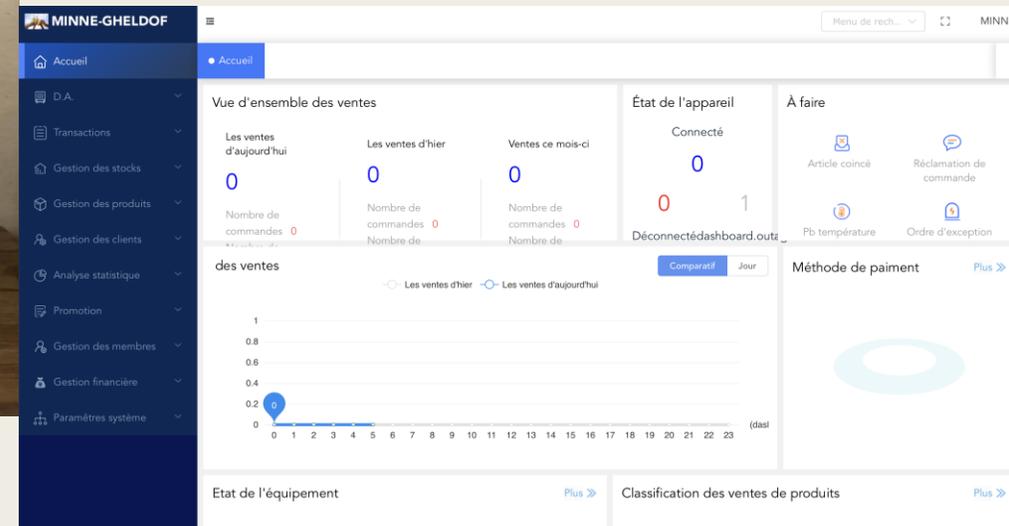
DISTRIBUTEUR À LA
FERME D'ALVAUX,
PERWEZ

Céline Gheldof
ASPJ Minne Gheldof





- Distributeur avec 6 étages, 9 rangées
- Tapis roulant,
- Élément ajustable,
- Paiement uniquement par carte,
- Maintien à +4°C,
- Application de suivi des ventes



Mes observations sur l'usage du distributeur

■ Avantages:

- *Permet la vente 24h/24*
- *Libère du temps*
- *Augmente la visibilité*

■ Inconvénients:

- *Difficile de mettre de la viande (changement de couleur)*
- *Chargement à surveiller fréquemment,*
- *Paramétrage à réaliser soi-même*