Sécur

Commercialiser autrement en vente directe : Distributeurs automatiques

Aline JOUETTE

L'objectif avec le distributeur est de pouvoir vendre des bons légumes frais à tout heure et à tous les clients.
Grâce au distributeur, j'ai pu attirer une clientèle qui n'est pas forcément disponible aux heures d'ouverture de mon magasin.

Installée en 2016 et travaillant seule sur la ferme, je ne pouvais pas avoir des horaires d'ouverture aussi étalées que celles des magasins. Je voulais pouvoir fournir des produits frais, bons et de saisons à tous les clients intéressés quelque soit leur mode de vie et leur disponibilité.

J'ai donc décidé d'investir dans un distributeur automatique qui est accessible de 6h à 23h.

Depuis l'ouverture j'ai de très bons retours de mes clients, certains sont réticents à l'utiliser mais dans ce cas ils viennent faire leurs courses au magasin à la ferme.

Les clients sont contents du distributeurs car l'offre que je propose est variée et il y a un parking à disposition.

Au fur et à mesure du développement de l'activité des producteurs et artisans sont venus me voir pour installer des distributeurs. On trouve aujourd'hui une gamme variée : du pain, des glaces fermières, des produits de la mer (dont huîtres), des produits laitiers (crème, fromages..) et des œufs fermiers. Les producteurs sont propriétaires de leur distributeur et payent un droit emplacement (pour le local, l'électricité, la clientèle ...)

Au départ mon distributeur comptait 48 cases, mais je passais mon temps à le remplir alors j'ai investi dans 32 cases supplémentaires. Contrairement aux autres distributeurs présents dans le chalet, les clients peuvent uniquement payer leurs légumes en espèces. Les prix pratiqués en magasin et au distributeurs automatiques sont les mêmes.

L'EXPLOITATION

À l'origine la structure est une ferme céréalière avec un élevage de vaches allaitantes. Depuis 2016, elle comprend une production de légumes diversifiés :

- Une 40aine de variétés à peu près tout ce qui pousse en Normandie et on a même des melons !

« Et si c'était à refaire ? Je referais la même chose »

Sécurité : zone de coupe non imprimée

Sécurité : zone de coupe non imprimée

ZOOM SUR LES PRATIQUES INNOVANTES

Le distributeur automatique : les conditions de réussite

1, De bons produits

La qualité des produits doit être irréprochable car c'est la machine qui vend. Il n'y a personne pour expliquer pourquoi le légume est piqué ou la carotte tordue..

2, Une offre variée

Il est indispensable que le distributeur soit rempli pour que le client est le choix. Si un client trouve le distributeur vide, il ne reviendra probablement pas une deuxième fois. Cela nécessite de remplir le distributeurs minimum 1 fois par jour et jusqu'à 3 fois par jour en été.

3,L'accessibilité

Il faut que les gens passent devant, qu'il soit visible depuis la route et qu'il y ait des places de stationnement.

Le distributeur implique moins de contraintes pour le client mais plus pour le producteur. Le temps de remplissage n'est pas à négliger !

L'impact du covid sur l'activité

On a eu une forte augmentation de la fréquentation des distributeurs pendant le covid. Notamment car le magasin à la ferme était fermé mais aussi car les gens avaient plus le temps de cuisiner et qu'ils étaient plus rassurés de venir faire leurs courses aux distributeurs plutôt qu'en magasin. Certaines personnes qui étaient réticentes à utiliser les machines s'y sont habitués et aujourd'hui ne reviennent plus vers le magasin car ils trouvent cela plus pratique.

Aujourd'hui on ne peut pas dire si on a gardé tous nos clients : certains ont repris leurs habitudes, d'autres sont arrivés et d'autres sont passés du magasin au distributeurs mais dans tous les cas le bilan est positif !

Quel distributeur choisir ?

Il existe de nombreuses marques et de modèles de distributeurs automatiques.

Il faut bien réfléchir son investissement et de nombreux paramètres sont à prendre en compte : le nombre de cases, le mode de paiements, réfrigéré ou non, le service après-vente …

Nous vous conseillons d'aller voir différents modèles pour faire votre choix en fonction de vos attentes car l'offre est large.

Les quelques marques qui sortent du lot : Filbing, ADS Drive, Le casier français.

LES RÉSULTATS

- Distributeur de marque Filbing
- Investissement de 22 000€
- Embauche d'un salarié en 2018
- Fréquentation des distributeurs : 20 à 30 pers/jour en hiver - 200 pers/jour en été.

« Certains clients viennent, en pyjama, et juste pour une baguette de pain, car ils peuvent se garer facilement ! »

Champs d'innovation
champs-innovation,fr
RÉGION NORMANDIE
Calvados LE DÉPARTEMENT
AGRICULTURES & TERRITOIRES CHAMBRES D'AGRICULTURE NORMANDIE

Sécurité : zone de coupe non imprimée