

**Vendre en libre-service, 24h/24, 7j/7 : gain de temps et praticité pour vous et pour le consommateur !**

■ **Fonctionnement**

- Casiers de différentes tailles avec parois vitrées
- Pouvant accueillir tous type de produits (alimentaire ou non, frais, secs), de conditionnements (vrac, barquette, panier...)
- Proposant divers modes de vente (drive, pré payé, chèque, CB, espèce)
- Pouvant être frigorifiés ou non.



**Le client choisit et paye son/ses produits à partir d'une borne de commande** contrôlant l'ouverture des casiers.  
Le producteur est averti par SMS de l'état d'approvisionnement des casiers.

■ **Choix et achat des équipements**

Les casiers s'achètent par « colonne » de casiers, disponibles en différentes tailles.

Chaque acheteur peut personnaliser son distributeur : taille et nombre de casiers, modes de paiement proposés par la borne de commande (possibilité de rajouter des colonnes contrôlées par la même borne)

Selon les fournisseurs, l'équipement est proposé à l'achat, en location, en location longue durée avec option d'achat (leasing)...

→ **Demander des devis** prix ramenés à la surface de casiers en prenant en compte les fonctionnalités

→ **Comparer les fonctionnalités proposées** : options disponibles (drive, modes de paiement, SMS...), nombre maximum de colonnes contrôlées par la borne de commande, nombre/taille/configuration des casiers, infrastructures de réfrigération (meuble réfrigéré contenant des colonnes de casiers classiques ou réfrigération matériaux, consommation d'énergie, maintenance de la machine, etc.

■ **Les questions à se poser**

**Quel est mon objectif ?** développer un nouveau point de vente ou optimiser un point de vente existant, cibler une nouvelle clientèle, promouvoir un nouveau produit, vendre à plusieurs, élargir l'offre locale... ?

**Ma situation géographique est-elle adaptée ?** comment optimiser la visibilité de ce point de vente ?

**Mes moyens de productions et de logistique sont-ils adaptés ?** pour assurer un approvisionnement et un entretien régulier en qualité et quantité, pratique pour moi

**Quels moyens de communication développer ?** pour faire connaître et mettre en valeur ce circuit de vente

**Quelle rentabilité recherchée ?** répercussion de l'investissement en temps et en argent, temps d'amortissement, comparaison avec d'autres circuits de vente

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flexibilité dans les horaires, indépendance</li> <li>- Peu de contraintes pour les clients : proximité, 24h/24</li> <li>- Machine polyvalente pouvant accueillir des produits variés</li> <li>- Entretien facile et rapide</li> <li>- Choix de l'emplacement, possibilité de rajouter des casiers, de les déplacer ou de les revendre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investissement de départ élevé ou frais de location : répercussion sur le prix de vente du produit</li> <li>- Trajet pour l'approvisionnement du distributeur, une à plusieurs fois par jour !</li> <li>- Manque de retour du client</li> <li>- Sensibilité au gel et à la chaleur, au vandalisme</li> </ul>

## Les clés du succès :

- **Un emplacement adapté au mode de vie du consommateur :**
  - **Zone fréquentée** par le public ciblé : ferme, centre bourg, proche de zones commerciales, touristiques, scolaires, d'entreprise, etc
  - **Accessible** : stationnement et manœuvre sécurisés
  - Paiement sécurisé et facilité
- **Un approvisionnement facilité** : proche de la ferme ou sur un axe fréquemment utilisé par le producteur
- **Un achalandage constant et maintenu frais**, abri, dalle béton, branchement électrique et eau
- **De la communication et de la pédagogie** : consignes d'utilisation claires, affichage des prix soigné, lien direct avec la clientèle maintenu (photos de la ferme, mise en avant de l'arrivée de nouveaux produits...)
- **Hygiène et esthétique soignée** : décoration sobre mais attrayante, produits visibles, locaux propres

## Exemple de coûts

Équipements	Prix
<b>1 borne de commande</b>	2 600 €
<b>1 colonne de casiers</b> (L 30/40 cm, H 1,5 m, P 45 cm)	1 400 €
<b>1 Meuble réfrigéré</b> (L 2 m, H 2 m, P 1 m)	7 800 €
<b>Forfaits logistiques</b>	
Emballage et livraison	600 €
Surcoût si réfrigéré	350 €
Installation et formation	550 €

Coûts de différents modes de paiement	
<b>Paiement liquide et CB sans contact</b> (monnaie : 700€, billets : 650€, alarme : 500€, CB sans contact : 700€, routeur CB : 400€)	= 2 950 €
<b>Paiement CB uniquement</b> (CB : 2080€, routeur CB : 400€)	= 2 480 €

## Exemple d'installation classique :

- 6 colonnes **non réfrigérées** de 30 à 40 casiers de tailles diverses + 1 borne de commande avec paiement CB uniquement + forfaits = **14 630€**
- 6 colonnes de 30 à 40 casiers + le meuble **réfrigéré** dans lequel on place les casiers + 1 borne de commande avec paiement CB uniquement + forfaits = **22 780 €**

## Contacts fournisseurs

**Providif** : 5 rue des balanciers, 57100 Thionville, 03 82 53 04 11, mallory.bernard@providif.fr, providif@providif.fr

**Filbing Distribution** : 1 rue du Rettig, 67410 Rohrwiller, 03 88 09 77 05, accueil@filbing-distribution.com

**Drive diffusion** : 2 rue Robert Ricolais, CS 20 464, 44304 Nantes, 09 73 22 61 68 / 06 30 11 92 03, contact@drive-diffusion.com

**Global service innovation GSI** : 09 75 12 95 85  
<https://gegeosolutions.force.com/gsi/s/?language=fr>

## Exemple de coût en leasing (autre fournisseur)

	Prix à l'achat	Prix en leasing ou location
<b>Borne de commande</b>	4 700 - 5 500 €	3 à 7€ par jour
<b>Colonne de casiers</b> (L : 45 cm, H : 1,7 m, P : 50 cm)	1 375 € / colonne	3 à 5 € par jour
<b>Colonne de casiers réfrigérés</b> (L : 40 cm, H : 2 m, P : 50 cm)	2 400 – 2 900 € / colonne	6 à 9 € par jour

N'hésitez pas à parcourir les différentes fonctionnalités proposées par chaque fournisseur sur leurs sites, à demander des devis : chaque casier a ses particularités, et les fournisseurs peuvent proposer des modes de paiement/location/mensualités variées voire adaptables.