

# DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES

## DOSSIER DE SYNTHÈSE - 2025

Dossier réalisé par [Accueil Champêtre en Wallonie](#) et [Biowallonie](#).



Nous remercions notre partenaire [DiversiFerm](#) pour l'appui technique et la relecture du dossier.

Les informations rédigées sont données à titre purement indicatif et leur exactitude doit impérativement être vérifiée par celui qui a l'intention d'en faire un usage quelconque. Accueil Champêtre en Wallonie et la Fédération des Gîtes et Chambres d'hôtes de Wallonie déclinent toute responsabilité (contractuelle ou aquilienne) en cas de dommage subi par un-e utilisateur-trice suite à la diffusion d'informations malencontreusement erronées, même résultant d'une faute lourde.

## PRÉAMBULE



*On y achète du pain, de la viande, des œufs, des légumes, du lait, ... Les distributeurs automatiques se multiplient dans nos campagnes wallonnes.*



Accessibles 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24, ils sont adaptés à un mode de consommation souple et local et sont une solution intéressante face à la disparition des commerces de proximité dans les campagnes.

Les artisan-e-s, les producteur-ice-s affectionnent tout particulièrement cet outil d'aide à la vente directe et à la redynamisation des villages. Quels sont les atouts de ce nouveau mode de distribution ? Comment mettre en place un distributeur ? A quoi faut-il faire attention avant de se lancer ?

Conjointement, Accueil Champêtre en Wallonie (ACW) et Biowallonie ont interrogé une trentaine d'agriculteur-trice-s pour recueillir leur avis et retour sur différents critères comme le type de distributeur, la marque, l'esthétisme, le service après-vente, la rentabilité, ... La conclusion est claire : il est essentiel d'étudier minutieusement le projet et de se poser les bonnes questions avant d'investir. Ce dossier est là pour vous épauler dans vos premières démarches.

Sur base des témoignages, une analyse comparative des différentes marques et modèles de distributeurs rencontrés sur le marché a pu également être réalisée.

ACW et Biowallonie sont disponibles pour vous accompagner dans la mise en place de votre projet. N'hésitez pas à prendre contact directement avec nous !



# CRITÈRES DE CHOIX

## PRINCIPAUX CRITÈRES À ÉTUDIER AVANT DE SE LANCER :

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

Un distributeur automatique de produits fermiers est un appareil installé soit directement sur le lieu de l'exploitation agricole, soit à un endroit plus éloigné de celle-ci, offrant aux consommateur-trice-s la possibilité d'acheter des produits locaux issus de la ferme ou non, 24h/24, 7j/7.

### L'installation d'un tel appareil permet de :

- Proposer des produits « prêts à consommer », très appréciés des consommateur-trice-s occasionnel-le-s (par exemple, un pot de yaourt avec une cuillère).
- Proposer des systèmes de « Collect & Go », avec des casiers remplis de commandes effectuées via une application, que les consommateur-trice-s peuvent récupérer grâce à un code.
- Vendre en dehors des heures d'ouverture du magasin à la ferme.
- Réduire les jours d'ouverture du magasin (et potentiellement économiser sur le salaire d'un vendeur ou d'une vendeuse).
- Servir de « vitrine » pour les produits de la ferme, attirant ainsi de nouvelles-aux client-e-s pendant les heures d'ouverture pour acheter d'autres produits.
- Toucher une clientèle différente (personnes rentrant tard du travail, par exemple).
- Délocaliser la vente si le distributeur est placé dans un village ou un lieu plus fréquenté, notamment si la ferme est isolée.

Il est possible, selon le type de distributeur, de proposer des produits avec plusieurs conditionnements ou variétés (comme des pommes de terre), ou d'offrir une gamme complète de produits. Ce choix, ainsi que le type de produits, orienteront le choix du type de distributeur et de ses caractéristiques : froid positif, froid négatif, température ambiante, à casiers, à plateaux tournants, à rails. D'autres critères sont également à prendre en compte comme le prix, l'emplacement, le mode de paiement, le service après-vente, ...

Dans les paragraphes ci-dessous, nous passons en revue les critères principaux auxquels il faut prêter attention avant de se lancer dans son projet.



*« J'ai mis un distributeur à casiers devant ma ferme, dans lequel je dispose un petit panier contenant divers fruits / légumes, vendus à un tarif constant. C'est pour moi une sorte de « vitrine ». Ainsi, j'attire une certaine clientèle qui n'aurait jamais eu l'idée de rentrer dans mon magasin si je ne l'avais pas fidélisée au départ grâce à ce petit panier. »*



## Distributeurs à casiers



Bel Go Bio - FAIMES

## Distributeurs à plateaux tournants



Ferme Vrancken - HAVELANGE

## Distributeurs à rails



Ferme Lagali - ESTINNES

## DISTRIBUTEURS À CASIERS

- Stockage possible de **produits volumineux** (choux, citrouille, ...).
- Vente d'une multitude de **produits différents** : p. ex. des produits thématiques (légumes pour soupe, mélange ratatouille, ...), des produits associés (choux et poireaux, ail et oignons, ...).
- Convient aux **produits fragiles** tels que des barquettes de petits fruits.
- Préparation de **commandes personnalisées possible** (« Collect & Go) grâce à un système de code fourni par le producteur:rice.
- **Modularité** :
  - Possibilité d'**ajouter** des modules pour agrandir le distributeur.
  - Possibilité de **combiner** des modules réfrigérés et non réfrigérés.
  - Possibilité de choisir les **dimensions** des cases par module.
- Remplissage rapide si ouverture par l'arrière.
- Les distributeurs à casiers offrent la possibilité d'effectuer un seul paiement pour l'achat de plusieurs produits simultanément.

## AVANTAGES

## DISTRIBUTEURS À PLATEAUX TOURNANTS

- Vue permanente sur les produits. Pour certains produits, possibilité d'aller jusque 18-20 articles sur un même plateau.
- Convient aux **produits fragiles** tels que des barquettes de petits fruits.
- **Compacité** : Permet de vendre un maximum de petits conditionnements sur un minimum d'espace.
- **Remplissage rapide.**
- Gestion simplifiée : 1 plateau = 1 type de produit, pas besoin de passer remplir plusieurs fois en journée.

## DISTRIBUTEURS À RAILS

- Vue permanente sur les produits.
- **Compacité** : Permet de vendre un maximum de petits conditionnements sur un minimum d'espace.
- **Modularité** : la largeur des rangs est définie lors de la vente. Cette largeur peut être modifiée par la suite par le vendeur (ou par le client lui-même pour certains modèles).
- **Prix** moins élevé que les distributeurs à casiers.
- **Remplissage rapide.**

## INCONVÉNIENTS

- Pas de vue permanente sur les produits : Nécessité d'un passage régulier pour remplir les casiers qui après un achat, se vident (trop de casiers vides = connotation négative).
- **Volume.**
- **Prix.**
- Temps de remplissage long si ouverture par l'avant.

- **Pas de personnalisation** des commandes possible.
- Limitation dans la **diversité** des produits vendus.
- Pas de possibilité de payer en une fois pour l'achat de plusieurs produits ; 1 produit acheté = 1 paiement
- Limitation dans le **volume** du produit. Certaines modèles (plus onéreux) proposent toutefois des larges rangs qui peuvent accueillir des produits lourds et volumineux (paquets de farines, sac de pommes de terre, grand pain, ...).
- Difficulté de s'y retrouver entre les nouveaux produits et les plus anciens, ce qui complique la traçabilité.

- Ne fonctionne que pour certaines formes et volumes de produits (boîtes d'œufs, produits emballés, ...). Les fruits et légumes non emballés n'avancent pas correctement dans la machine.
- Pas de possibilité de payer en une fois pour l'achat de plusieurs produits ; 1 produit acheté = 1 paiement
- **Pas de personnalisation** des commandes possible. Ne permet pas de montrer une grande diversité de produits.
- Limitation dans le volume de certains produits qui ne passent pas dans les rails : poireaux, grandes bouteilles de jus, ...
- Pas adapté à des produits fragiles tels que des petits fruits, dû aux risques de dommage par écrasement ou collision.

€€€

€€

€

Ce type distributeur convient pour la vente d'une grande diversité de produits, pour des fruits et légumes volumineux et fragiles et/ou pour personnaliser des paniers pour les client-e-s. Il permet également la réalisation d'une zone de stockage (éventuellement réfrigérée) et un remplissage par l'arrière. S'il est généralement très esthétique, il est souvent cher.

Ce type de distributeur convient parfaitement à la vente de produits dont l'offre ne varie pas au long de l'année : œufs, pains, pommes de terre, yaourt, jus, glaces, ...).

Les prix sont divergents : pour un distributeur classique pouvant accueillir des produits légers (type « distributeur à pains »), les prix sont souvent plus attractifs que pour un distributeur supportant des poids élevés (p. ex. pour les pommes de terre).

Ce distributeur est adapté à des produits emballés tels que des œufs, des pots de glace, du miel, des yaourts, ... **Il n'est pas conseillé pour des fruits et des légumes.** Il est généralement moins cher que les distributeurs à casiers ou à plateaux tournants.

PRIX

GLOBAL



## 2 | EMPLACEMENT

Le choix du lieu est primordial : le trafic routier/piétonnier, la concurrence locale, la possibilité de stationner ou encore la visibilité de la machine sont à étudier de près avant de se lancer.

L'emplacement idéal doit être choisi au regard de la clientèle potentielle mais aussi de la distance par rapport à l'exploitation. Ainsi, il est parfois possible de louer un emplacement intéressant à des particuliers (p. ex. devant une maison avec passages fréquents) pour une certaine somme (un retour nous indique 50 euros/mois, électricité comprise). Selon le lieu, la logistique peut s'avérer plus ou moins compliquée. Il faut donc prendre en compte le temps disponible, le besoin en approvisionnement et les frais liés aux trajets pour savoir s'il est pertinent de placer la machine à la ferme ou en dehors.



*« Un distributeur automatique de fruits et légumes n'est pour moi pas un outil à dissocier du lieu de production. Mon distributeur, pour être rentable, doit être rempli 4 fois par jour. Un distributeur à moitié vide ne serait pas très attractif. »*

*« J'ai un distributeur d'œufs disposé devant ma maison et un autre dans le village, à une vingtaine de kilomètres. J'ai décidé d'installer un simple distributeur de pains devant chez moi pour vendre mes œufs. Il bugge de temps en temps... Je dois venir aider les client·e·s dans ces cas-là. Pour celui du village, j'ai investi dans un distributeur plus fiable, donc plus cher, pour être certain qu'il n'y ait jamais de souci avec les client·e·s concernant le paiement. »*



*« Le distributeur n'est pas installé sur un axe de passage donc nous n'avons pas de grosses ventes mais ça permet de se dégager du temps par rapport au magasin qui est ouvert 4 après-midis par semaine. Ça dépanne aussi certaines personnes par rapport au magasin. Il y en a même qui ne viennent plus qu'au distributeur. Peut-être qu'on en mettra un jour à côté du magasin, situé sur un plus grand axe de passage. »*

Pour une expérience client optimale, il est important de prendre en compte la facilité d'accès, la possibilité de s'arrêter et de se garer à proximité du distributeur.

Enfin, il est nécessaire de tenir compte de l'exposition de l'appareil afin d'assurer de la stabilité de la température et de garantir la qualité des produits.





### 3 | PRIX

#### **INVESTISSEMENT MOYEN OBSERVÉ :**

Les prix transmis par les agriculteur·rice·s interrogé·e·s tournent la plupart du temps autour de 20.000 €.

Le type de distributeur et le nombre de casiers sont les 2 principaux éléments déterminant le prix d'achat.

L'achat d'un distributeur automatique représente un investissement important.

Les distributeurs à casiers ont un prix de base souvent plus élevé que les distributeurs à plateaux tournants, les moins onéreux étant généralement les distributeurs à rails.

Certains revendeur·euse·s proposent des solutions en leasing. Bien que cette option soit onéreuse, elle peut être un bon moyen de tester le concept avant de s'engager définitivement.

Une fois acheté, un distributeur est difficile à revendre ou n'offre qu'une valeur de revente anecdotique par rapport au coût d'achat initial.

Au-delà de l'investissement dans le distributeur en tant que tel, il est important de chiffrer et prévoir les investissements annexes, parfois fondamentaux pour la réussite du projet : espace protégé, local ou bâtiment annexe, accès à l'électricité, réfrigération, système de paiement, service après-vente, ...



*« Par chez nous, il y a un distributeur automatique de sandwichs. On avait interrogé la propriétaire pour voir si c'était un bon filon, si ça fonctionnait, etc. et on a du coup essayé de vendre nos œufs via ce distributeur. Aucune boîte n'at été vendue... Donc on a décidé de ne pas investir et de fonctionner avec un vieux frigo de récupération. »*



### 4 | TEMPÉRATURE

Selon le type de produits proposés à la vente, il faut que le distributeur soit équipé d'un système permettant de garantir la température de conservation des denrées.

**Température régulée :** Les distributeurs automatiques avec régulation de température permettent de vendre des produits frais (œufs, fruits et légumes, ...) ou congelés/surgelés (glaces par exemple). Le respect de la chaîne du froid doit absolument être garanti. En cas de rupture de celle-ci, le système doit se bloquer et rendre impossible l'achat par le client. Les prix observés pour l'installation d'un groupe de froid varient de 1.500 € pour un distributeur à rails à 3.100 € pour un distributeur à plateaux. Concernant les distributeurs à casiers, leur prix peut parfois doubler avec un système réfrigéré.

**Température ambiante :** Les distributeurs automatiques sans régulation de température conviennent principalement aux produits ne nécessitant pas de réfrigération, tels que les pains, les légumes de conservation ou les préparations en conserve. Certain·e·s agriculteur·rice·s rapportent toutefois qu'il est possible de vendre des salades, aubergines, melons, poivrons, ... avec un distributeur non réfrigéré et en dehors des périodes de fortes chaleurs, à condition que ces légumes ne restent pas dans le distributeur pendant plusieurs heures. Pendant les périodes de canicule, les produits doivent alors être remplacés très fréquemment. Il est également conseillé de construire un abri isolé pour protéger les produits de la chaleur en été et du gel en hiver. Les soirs de grands gels, certain·e·s producteur·ice·s retirent leur production des distributeurs pour les ré-installer le lendemain.

À noter qu'il est possible de placer des légumes plus "fragiles" (comme les laitues et autres légumes-feuilles) dans un distributeur non réfrigéré, à condition d'avoir un groupe de froid à l'arrière. Il est alors crucial de garantir un bon turnover entre les légumes conservés dans le groupe de froid et ceux exposés à la vente dans le distributeur.



## 5 | MODE DE CHARGEMENT

	REPLISSAGE AVANT	REPLISSAGE ARRIÈRE
AVANTAGES	Rechargement possible si le distributeur est disposé contre un mur plein.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechargement sans interruption du flux de clients.</li> <li>• Création possible d'un espace de stockage, éventuellement réfrigéré.</li> <li>• Accès simultané à toutes les cases d'un module possible. Cette option offre un gain de temps non négligeable.</li> </ul>
INCONVÉNIENTS	Pour les distributeurs à casiers, chacun d'entre eux doit être ouvert individuellement pour être rechargé, ce qui est chronophage.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Option non systématique sur tous les modèles.</li> <li>• Pas de placement possible du distributeur contre un mur plein.</li> <li>• Coût supplémentaire.</li> </ul>



« C'est hyper important pour moi de ne pas devoir remplir le distributeur par l'avant. De cette manière, on peut faire un endroit de stockage derrière, avec une porte pour le fermer à clés, et on peut le remplir directement (si on fait un petit local avec une porte). Cela optimise le temps pour le remplissage. Quand il y a des clients et qu'il faut aller devant, c'est chiant, ça prendra plus de temps... »



## 6 | MODE DE PAIEMENT

	BORNE ÉLECTRIQUE DE PAIEMENT (CARTE)	MONNAYEUR
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de maintenance de la monnaie.</li> <li>• Limitation du vandalisme.</li> <li>• Facilités pour les clients, qui ont de moins en moins de monnaie sur eux.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Système mécanique qui permet de limiter les problèmes électroniques.</li> <li>• Pas ou peu de coût.</li> </ul>
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eventuels soucis électroniques.</li> <li>• Éventuels problèmes de connexion.</li> <li>• Gestion administrative et coût supplémentaire du système électronique.</li> <li>• Nécessite un accès wifi / 4G.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maintenance de la monnaie (vidange et recharge).</li> <li>• Dépôt régulier des pièces à la banque.</li> <li>• Coûts associés au dépôt à la banque.</li> <li>• Vandalisme.</li> </ul>

Le paiement des marchandises peut se faire soit en espèces directement (monnaie ou billets selon les modèles), soit de manière électronique par carte grâce à une borne électronique de paiement.

Certains modèles proposent des combinaisons de modules (p. ex. réfrigéré / congelé / tempéré) avec une seule borne de paiement. Une borne de paiement unique permet au client de pouvoir réaliser ses achats en une seule fois. D'autres modèles associent une borne de paiement différente par module. Multiplier les bornes de paiement implique un coût plus élevé et davantage de maintenance (coût de la borne et paiement mensuel pour certaines sociétés).

Dans le cas d'un système de paiement électronique, certaines sociétés proposent un pourcentage ou un coût fixe sur chaque vente. D'autres vont demander un paiement mensuel en plus d'un coût fixe ou pourcentage sur chaque vente. Attention aussi au fait que certains revendeurs proposent un mode de paiement électronique sans contact uniquement (< 50 €). Ce système entraîne parfois des problèmes de paiement pour les clients, dans le cas où ils ont déjà dépassé 50 € de frais sans contact dans la journée. Dans ce cas, il leur sera impossible de payer et ils repartiront sans avoir pu effectuer leur achat. Enfin, il faut que la borne de paiement soit connectée à Internet. Deux systèmes sont possibles : soit elle est reliée par un câble Ethernet à une box wifi, soit connectée à une passerelle 4G (via une puce intégrée) ou GPRS (réseau téléphonique via une carte SIM).



## 7 | SERVICE APRÈS-VENTE

La qualité du service après-vente est primordiale lorsque plusieurs milliers d'euros sont investis dans un distributeur automatique. Plusieurs facteurs ont leur importance :

- La langue.
- La rapidité de réponse et de prise en charge.
- La qualité de la prise en charge : Envoient-ils quelqu'un sur place ? Envoient-ils les nouvelles pièces ? ...
- La durée et la couverture de garantie.



*« Il faut demander au vendeur de s'engager à un prix correct et bien le stipuler dans le contrat de vente, en gras ! »*



## 8 | AMÉNAGEMENTS

Un aménagement autour du distributeur peut être très intéressant.

Si la présence d'un cabanon exige un nettoyage régulier, elle a comme avantages de :

- Limiter l'impact de la température sur les produits.
- Protéger les clients des intempéries lors de leurs achats.
- Limiter l'accès à certains moments de la journée.
- Protéger les distributeurs des intempéries afin d'éviter que les pièces électroniques ne soient endommagées.
- Intégrer un espace de stockage de marchandises à l'arrière du distributeur.

Certaines marques proposent de fournir le cabanon. Il est néanmoins tout à fait possible de construire soi-même son cabanon ou d'acheter, voire récupérer un abri de jardin (pour les distributeurs compacts à plateaux tournants ou à rails), un chalet en bois, un container maritime transformé, ... Il est possible également d'utiliser un local déjà existant au sein même de la ferme.

Il est préférable de prévoir un abri/aménagement trop grand que trop petit, car une fois l'abri installé, il est difficile de revenir en arrière. Un espace suffisant offre la possibilité de rajouter un distributeur supplémentaire.



« Pour la construction du bâtiment, j'ai pu le faire moi-même donc j'ai économisé sur la main d'œuvre. »



## 9 | MODE DE DISTRIBUTION

Deux modes de distribution peuvent co-exister au sein d'un distributeur :

1. **Système classique** : Les client·e·s choisissent directement les produits dans les casiers, sur place.
2. **Système Drive** : Ouverture par code personnalisé pour les commandes des client·e·s. Ce système consiste à passer commande directement sur un site web marchand, par téléphone ou directement au producteur. Avec ou sans paiement préalable, le client peut ensuite récupérer la commande dans le casier indiqué.

Les deux modes sont compatibles. Chaque case peut passer du système classique au drive et inversement.



## 10 | AUTRES CRITÈRES

D'autres critères peuvent également orienter le choix, comme par exemple :

- **Esthétisme** : L'esthétisme peut être intéressant à analyser avant d'investir, car cela peut avoir un rôle primordial sur l'attractivité des produits sur les clients.
- **Gestion connectée du stock** : La gestion connectée du stock permet d'interroger le distributeur en l'appelant. Il envoie alors à l'agriculteur·rice un sms indiquant les cases vides, le montant en pièces dans le monnayeur, le chiffre d'affaires. Pour les casiers réfrigérés, la température du frigo est également fournie, ce qui constitue une sécurité supplémentaire. Cette gestion amène un certain confort au quotidien.
- ...



## AUTORISATIONS ET LÉGISLATION

Si le distributeur se trouve sur la voie publique ou sur un terrain privé mais est visible de la voie publique (p. ex. sur un trottoir longeant la ferme ou une prairie donnant sur la voie publique), un **permis d'urbanisme sans intervention d'architecte** est à demander auprès de la commune. Il est vivement conseillé de toujours contacter votre administration communale pour vérifier si un permis est nécessaire pour le distributeur automatique car les règles peuvent varier selon les communes. Si la voirie au bord de laquelle se situe le distributeur est une route régionale, un [accord du Service Public de Wallonie - SPW-Direction générale opérationnelle des Routes et des Bâtiments](#) est nécessaire.

En ce qui concerne la **Banque Carrefour des Entreprises** (BCE), les codes NACE (Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne) applicables sont les suivants :

- **Code NACE « 47.11 »** : Commerce de détail en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire, dans le cas où un magasin à la ferme est déjà présent et où le distributeur est installé sur le lieu de la ferme.
- **Code NACE « 47.990 »** : Autres commerces de détail hors magasins, éventaires ou marchés, dans le cas d'un distributeur éloigné du magasin. Il est fort probable de devoir alors demander une 2<sup>ème</sup> unité d'établissement.

Le propriétaire de l'appareil a pour obligation d'indiquer visiblement sur celui-ci le nom de l'entreprise, le numéro d'entreprise, l'adresse en Belgique et le numéro de téléphone.

Au niveau de l'**AFSCA**, les règles d'hygiène, d'autocontrôle et de traçabilité sont d'application. 2 situations sont à envisager, selon que le distributeur est situé sur le lieu de production ou non. Il est également obligatoire d'effectuer un nettoyage régulier, de respect des dates de conservation, ... Ces différents points concernant l'hygiène sont à retrouver en page 81 du « [Manuel pratique d'autocontrôle pour les secteurs B2C](#) ». Le pôle hygiène de [DiversiFerm](#) est également un partenaire clé.

Les produits doivent répondre aux obligations en matière d'étiquetage. La brochure « [T'as tout sur ton étiquette ?](#) » de [DiversiFerm](#) présente ces obligations.

L'affichage du prix des produits doit satisfaire à la législation : être indiqué de façon lisible, apparente, non équivoque et dans la monnaie locale.

Le [vade-mecum pour la commercialisation en circuits courts](#) édité par [DiversiFerm](#) est un outil de référence pour vous aider dans vos démarches, qu'elles soient liées à l'administratif, l'hygiène, l'autocontrôle ou la traçabilité.



### DISTRIBUTEUR INSTALLÉ SUR LE LIEU DE PRODUCTION OU À PROXIMITÉ IMMÉDIATE

En tant que producteur·trice déclaré·e à l'AFSCA, la vente en distributeur automatique de produits primaires comme le lait, les œufs ou les fruits et légumes ne nécessite pas de démarche supplémentaire. A noter que pour le lait cru, il est primordial d'afficher visiblement les mentions « Lait cru », « Porter à ébullition avant consommation ». « A consommer jusqu'au... (maximum 3 jours après la traite) », « A conserver entre 0°C et 6° ».

En tant que producteur·trice fabricant·e de produits transformés, la vente en distributeur automatique de ces denrées ne nécessite pas de démarche supplémentaire.

A noter enfin que la vente en distributeur de denrées non produites sur l'exploitation nécessite une autorisation « Gestionnaire de distributeur » dans le cas où il n'y a pas de magasin sur le site de la ferme. Si un magasin à la ferme est par contre présent, aucune démarche supplémentaire ne doit être faite. Dans les deux cas, il est nécessaire de conserver un système de facturation avec les autres producteur·rice·s/vendeur·euse·s pour garantir la traçabilité des produits. Le ou la propriétaire de l'appareil est considéré·e comme responsable de l'ensemble des produits vendus, et c'est donc à lui ou à elle de garantir la fraîcheur et la qualité des produits.

### DISTRIBUTEUR INSTALLÉ EN DEHORS DU LIEU DE PRODUCTION

Si un·e agriculteur·trice possède un magasin en dehors du lieu de production et que le distributeur automatique est situé à proximité de ce magasin, la vente via ce canal ne nécessite aucune démarche supplémentaire.

A l'inverse, si un·e agriculteur·trice ne possède pas de magasin ou de distributeur automatique à proximité de ce magasin, alors, une autorisation « gestionnaire de distributeur » est à demander.

## ASSURANCES

Il peut être prudent d'assurer la machine contre le vandalisme. Alors, un avenant doit être ajouté à votre assurance « incendie », tenant compte alors du vol et de la casse.

Il est aussi vivement conseillé d'ajouter un avenant à l'assurance « Responsabilité civile exploitation agricole », pour couvrir d'éventuels dégâts causés à des tiers (par exemple en cas d'accident survenu sur votre propriété).

L'assurance « accident du travail » est obligatoire si du personnel salarié est occupé.

L'assurance « intoxication alimentaire » est aussi conseillée pour vous couvrir pour les risques d'intoxication alimentaire consécutifs à la consommation de l'un des produits vendus.



# SUBVENTIONS

## Aides à l'Installations et aux Investissements

L'installation d'un distributeur de produits fermiers est éligible, sous certaines conditions, aux [Aides à l'Installation et aux Investissements](#) (All) :

- Chapitre 6 : [Aides aux investissements dans la transformation ou la commercialisation de produits agricoles en produits agricoles et en produits non agricoles ainsi que dans la diversification non agricole - AM du 12 janvier 2024, art.9.](#)
- Annexe n°2 : Pondération des critères de sélection.
- Annexe n°3 : Investissements productifs admissibles.

Pour les investissements matériels, le montant éligible aux aides est forfaitaire. Pour un distributeur automatique, il va varier en fonction du type de distributeur (réfrigéré ou non, carrousel ou casier, ...). Plus d'infos sur les montants éligibles sont à retrouver ici : <https://agriculture.wallonie.be/home/aides/aai/outils1.html>.

# COMMUNICATION ET PROMOTION

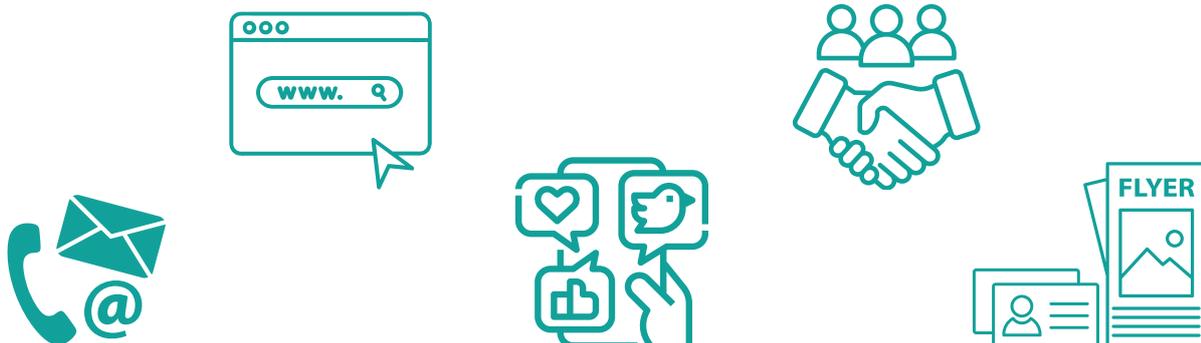
Un site Internet simple mais complet (liste des produits, photos de qualité, ...) est un excellent atout pour la promotion. Il est important d'y décrire quels sont les catégories de produits vendus en distributeur et, le cas échéant, ceux vendus en magasin.

Créer une page professionnelle sur les réseaux sociaux (Facebook/Instagram) pour la communication au jour le jour (promotions, offres spéciales, « ventes rapides » pour lutter contre le gaspillage alimentaire, ...) et maintenir le contact avec les client-e-s est primordial.

Le « toute boîte » peut être également un moyen de communication intéressant pour toucher les client-e-s à proximité ainsi qu'une fiche d'établissement Google My Business (gratuit, bon référencement naturel et présence sur Google Maps).

Il est également intéressant, et pour un moindre coût, de créer une carte de visite. Celle-ci est facile à donner en cas de besoin et elle recense l'ensemble de vos coordonnées. Vous pouvez également envisager de la déposer dans les commerces locaux avoisinants.

La mise à disposition d'une boîte à suggestions/QR code permettant de récolter avec les avis et demandes des consommateur-ric-e-s peut être intéressante car il ne sera pas toujours possible d'avoir un feedback direct.



# ORGANISATION DU TRAVAIL ET RENTABILITÉ

## REPÈRES SOCIO-ÉCONOMIQUES

**Temps de travail observé :** astreinte quotidienne, 1 à 2 h/jour.

**Chiffre d'affaires :** très variable, pouvant aller par exemple de 25 €/jour à 150 €/jour, voire même de 500 € à 700 €/jour en plein saison.

**Facteurs de rentabilité :**

- Coût initial de l'appareil et fiabilité.
- Types de produits vendus.
- Clientèle.
- Emplacement.
- Fréquentation.
- Maintenance (remplissage et approvisionnement fréquent, gestion des pannes et de la clientèle, ...).
- Communication (essentiel !).
- ...

Il est crucial de comprendre qu'un distributeur demande du temps et de l'argent pour fonctionner correctement et être rentable.

Malgré le gain de temps potentiel pour l'agriculteur-rice, il ne faut pas négliger l'astreinte quotidienne 7j/7. Un système de distribution automatique ne dispense en effet pas d'une charge de travail journalière d'une à deux heures, tous les jours de la semaine. Il est ainsi fréquent qu'une ressource humaine à temps partiel y soit consacrée.



Selon le type de distributeur, de produits, la saison, ... l'approvisionnement doit être plus ou moins régulier. Parfois, il doit se faire plusieurs fois par jour, et souvent en dehors des heures de travail conventionnelles. Si un distributeur fonctionne 24h/24 et 7j/7, les achats ont néanmoins souvent lieu à des heures clefs : fin de matinée ou fin d'après-midi en semaine, dimanche après-midi le week-end, ... Il est donc important de pouvoir cerner ces créneaux horaires pour s'assurer que le distributeur soit toujours rempli à ces moments. La clientèle peut en effet très vite délaisser le distributeur en cas de rupture de stock ou de manque de fraîcheur des produits. A noter que le temps de trajet entre l'exploitation et le site, dans le cas où le distributeur ne se trouve pas sur le lieu de la ferme, peut vite augmenter le travail d'astreinte. Enfin, il faut aussi prévoir un temps supplémentaire pour régler d'éventuels dysfonctionnements ponctuels (répondre à l'appel d'un client en cas de dysfonctionnement d'un casier, consulter le service après-vente en cas de panne, régler d'éventuels problèmes de transaction avec sa banque, ...). 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. Un producteur passant d'un petit point de vente ouvert 1 à 2 jours sur la semaine à un distributeur automatique ne constatera pas forcément de gain de temps.

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.

Une analyse précise en amont de l'investissement et du chiffre d'affaires potentiel est donc indispensable.



## QUELQUES RÉFÉRENCES INTÉRESSANTES

- 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.





**Accueil Champêtre  
en Wallonie**

### Accueil Champêtre en Wallonie ASBL

*L'association de référence pour la  
diversification à la ferme et à la campagne.*

Rue Royale, 4 5080 Emines

+32(0)81/627 454

[info@accueilchampetre.be](mailto:info@accueilchampetre.be)

[www.accueilchampetre-pro.be](http://www.accueilchampetre-pro.be)



**BIO WALLONIE**  
Le bio aujourd'hui & demain

### Biowallonie ASBL

*Le Bio aujourd'hui et demain.*

Rue du Séminaire, 22/1 5000 Namur

+32(0)81/281 010

[info@biowallonie.be](mailto:info@biowallonie.be)

[www.biowallonie.com](http://www.biowallonie.com)

