

# Circuits courts

# DES CASIERS CONNECTÉS

## POUR UNE VENTE SIMPLIFIÉE

Les systèmes de distributeurs automatiques commencent à émerger çà et là. Ils présentent le double avantage d'alléger la charge de travail des producteurs et de permettre de la flexibilité aux consommateurs, qui ne sont plus contraints par des horaires de vente. Après une première expérience pas tout à fait convaincante de ce système, Paul Canévet a décidé de créer son propre système de casiers connectés pour avoir un outil plus adapté aux besoins des producteurs-trices en vente directe.

La vente directe a le vent en poupe mais elle a un inconvénient. Elle est souvent chronophage pour les producteurs qui ont déjà des emplois du temps bien chargés. Le consommateur, de son côté, est parfois contraint par ses horaires de travail pour se rendre aux marchés ou aux ventes à la ferme et ne souhaite pas parcourir trop de distance pour faire ses courses.

Les distributeurs automatiques seraient-ils une solution pour développer la consommation bio locale en permettant de lever ces freins ?

### Une première expérience pas tout à fait convaincante

Après la conversion de sa ferme à l'agriculture biologique en 2015, Paul Canévet, agriculteur à Plonéour-Lanvern (29), a décidé de mieux valoriser sa production en se lançant dans la transformation de ses produits en huiles, farines et graines décortiquées. Mais, étant seul sur sa ferme, il a dû chercher une solution pas trop gourmande en temps pour la commercialisation de ses produits.

Après une visite au salon « La Terre est Notre Métier » à Retiers, il a opté en 2018 pour un distributeur automatique. Doté de 8 casiers numérotés, il fonctionnait sur le même principe que les distributeurs de snacking. Mais à l'utilisation il a rapidement constaté les limites de ce distributeur coûteux à l'achat.

Paul n'avait pas de visibilité sur les stocks et devait sans cesse vérifier le contenu des casiers. Les clients, quant à eux, prenaient le risque, en se déplaçant, de ne pas trouver le produit dont ils avaient besoin. En parallèle, le coût et les délais de maintenance du distributeur étaient élevés et le système de paiement physique sur site était source de vandalisme.

Enfin, afin de proposer une offre diversifiée, Paul avait développé de l'achat-revente mais a rapidement été limité par un chiffre d'affaires dépassant ce que lui permettait son régime d'imposition. Malgré tous ces inconvénients, les retours des clients étaient bons. Paul a donc persévéré et s'est appuyé sur son expérience dans les techniques de l'informatique pour créer lui-même un nouveau concept de distributeur, « les casiers du coin ».

### Des casiers reliés à un site Internet

Il a imaginé et créé un système de casiers connectés à une application, où l'ensemble du processus de programmation, de commande et de paiement s'effectue en ligne ; un mixte entre distributeur automatique et une marketplace\*.

Le client commande ses produits via un site Internet après avoir créé et crédité son compte client. Il peut choisir un ou plusieurs casiers en fonction des produits disponibles et souhaités mais effectue un seul règlement. Il dispose ensuite de 10 heures pour se rendre au distributeur et débloquent l'ouverture des casiers depuis son smartphone (2 heures en été). Paul, via une application, a une visibilité en temps réel sur le stock disponible dans les casiers, ce qui lui permet de réapprovisionner quand cela est nécessaire.

Aujourd'hui, 400 casiers sur 3 sites différents (Plonéour-Lanvern, Combrit et Bénodet) proposent les produits de Paul et de 8 autres producteurs (fruits et légumes, pain, farines, huiles, œufs, jus, tisanes, confitures, terrines...). Chaque producteur gère le stock de ses casiers. Le chiffre d'affaires généré par chaque casier peut être viré vers un compte bancaire différent.

### Un levier pour développer la vente directe

Après avoir conçu des distributeurs pour ses propres besoins, Paul souhaite maintenant voir essaimer le concept sur tout le territoire car il y voit un levier pour développer la vente directe de produits bio locaux.

Il propose des distributeurs de 16 casiers prêts à être utilisés au tarif de 1200 € HT. Il faut ajouter à ce tarif 490 € HT pour l'acquisition du boîtier d'alimentation (pouvant alimenter jusqu'à 10 distributeurs).

Chaque distributeur est doté d'un système informatique qui permet la liaison avec l'application de commande (cartes électroniques, routeur, nano-ordinateur). Le distributeur doit être connecté à une prise électrique ou à un capteur solaire. Il est équipé d'une carte SIM, ce qui lui permet de communiquer de manière autonome. Les casiers sont en bois recouvert d'un vernis alimentaire, chacun mesure 35x18x40 cm. Les portes en plexiglas

sont équipées de verrous électriques. Le distributeur peut être placé dans une armoire réfrigérée pour les produits nécessitant une conservation au froid, mais dans ce cas il doit être en inox.

### Un esprit « Do It Yourself »\*\*

S'il propose des solutions clé en main, Paul incite les producteurs à concevoir eux-mêmes leurs distributeurs pour en faciliter la maintenance et l'évolution ainsi que pour diminuer le budget d'installation. Pour ce faire, il fournit vidéos, tutoriels, gabarits et matériel électronique. Pour des besoins particuliers (ex : casiers en inox), il est également possible de faire appel à un artisan local.

L'accès à l'application est facturé à hauteur de 10% du chiffre d'affaires du distributeur. Ces commissions permettent de couvrir les frais facturés par le prestataire de paiement, la société de sécurisation des données, l'hébergeur, le développeur...

Avec son recul, Paul estime que chaque casier génère en moyenne 400 € euros de chiffre d'affaires par an. Bien sûr, ce chiffre est une moyenne qui peut varier suivant le type de produit et la localisation du distributeur.

### Pas facile de trouver les bons lieux d'implantation

La principale difficulté réside aujourd'hui dans la recherche des lieux d'implantation qui doivent être passants et bien fléchés. Le distributeur de Combrit est installé depuis mai 2018 dans un ancien cabanon de maraîcher, et l'autorisation n'a pas été simple à obtenir. Celui de Bénodet est installé depuis juillet 2019 dans un magasin, au bourg, en contrepartie d'un loyer assez important. Enfin, celui de Plonéour est implanté depuis juillet 2020 dans un box loué.

Plusieurs producteurs sont intéressés par l'acquisition de distributeurs mais rencontrent des difficultés pour trouver un emplacement. Paul mène actuellement un travail auprès des collectivités pour qu'elles mettent des emplacements à disposition, mais qu'elles puissent également investir dans l'achat du distributeur. La recherche d'emplacement peut aussi se faire au sein d'entreprises possédant un espace accessible et passant.

Aujourd'hui, peu de points faibles sont donc retenus par les utilisateurs des casiers. Même l'échange avec les consommateurs est maintenu car l'approvisionnement est réalisé à des créneaux différents suivant les producteurs, ce qui permet d'avoir une présence régulière et de favoriser l'interconnaissance.

Il ne reste plus qu'à trouver des emplacements pour couvrir tout le territoire, et notamment les lieux où l'offre en produits bio locaux est réduite. ■

**Alexandra Lannuzel, chargée de communication au GAB 29 & Cathy Pichon, chargée de mission à la MAB 29**

\* La marketplace est aujourd'hui définie comme un site Internet sur lequel des vendeurs indépendants, professionnels ou particuliers, ont la possibilité de vendre leurs produits ou services en ligne moyennant, pour les cas les plus connus, une commission prélevée par le site sur chaque vente.

\*\* Fais le toi-même

## CARTE D'IDENTITÉ

### EARL DE PENFRAT COZ

- ▶ Surface 116 ha - 1 UTH
- ▶ Productions : sarrasin, tournesol, millet, chanvre + transformation en farines, huiles et graines décortiquées, légumes
- ▶ Modes de commercialisation :
  - ▶ 400 casiers (sur 3 sites différents) = 80% du CA
  - ▶ Crêperies = 12% du CA
  - ▶ Magasins spécialisés bio = 8% du CA
- ▶ <https://www.lescasiersducoin.fr/>



**lescasiersducoin.fr**

