

Les distributeurs automatiques de lait :

La rentabilité est moins évidente qu'il n'en paraît !

Dans le secteur laitier, une nouvelle tendance en terme de diversification est le distributeur automatique de lait. Cet appareil est un distributeur automatique adapté à la distribution de lait cru. Deux entreprises vendant en France ces matériels étaient au Salon International de l'Agriculture de Paris 2010.

Le marché des distributeurs est naissant en France. Entre 150 et 200 machines sont installées fin Avril 2010 sur le territoire. Le marché est beaucoup plus développé en Italie, en Suisse ou en Autriche. Le parc en Italie, berceau de l'invention dépassent les 1500 machines .



La plupart des distributeurs déjà installés sont gérés par des agriculteurs et placés dans la cour de leur exploitation ou bien encore sur la place du village, voir même sur le parking ou l'intérieur d'une Grande Surface. Certains producteurs, en Italie, gèrent jusqu'à 6 – 7 machines dans de grandes villes comme Milan. En France M. Bouchet, exploitant sur la région d'Annecy, avec 3 appareils en gestion, est celui qui est reconnu en exploiter le plus.



Les argumentaires des vendeurs montrent que pour les agriculteurs cette nouvelle diversification de niche :

- Permet de vendre le lait entre 0,7 € et 1 €/L, ce qui le valorise mieux permet de rester maître de ses prix ;
- S'avère plus facile à mettre en place qu'un atelier de transformation avec un minimum de contraintes pour l'éleveur ;
- Renforce la démarche du consommateur pour en faire « un consomm'acteur » ;
- Valorise l'image des produits laitiers.

Selon une récente enquête réalisée en Italie auprès de consommateurs de 16 exploitations où des distributeurs de lait sont installés, 98% des clients seraient satisfaits du concept et du produit. Le premier argument est le goût ou la saveur, puis vient la fraîcheur, la provenance et puis le produit en lui-même. En moyenne, 46 % des clients le feraient bouillir et 36 % le chaufferaient simplement avant de le consommer. En terme de communication, 30 % se fait par le bouche à oreille ! Plus de la moitié des clients proviennent de la commune (de 2000 à 7000 habitants). D'autre part, les clients affirment consommer deux fois plus de lait cru qu'avant suite à la mise en place d'un distributeur de lait cru tout près de chez eux.

Cette technique de vente alternative de lait cru séduit nombre d'agriculteurs laitiers dans un contexte de crise sans précédent dans cette filière. Alors que le prix du lait vendu en laiterie est de 0,26 € à 0,30 le litre. Les différences faciales sont impressionnantes, elles sont telles qu'elles font poser des questions aux plus récalcitrants et aux plus septiques.

Les distributeurs automatiques de lait : une technologie simple vendue très chère

Les distributeurs sont destinés à la vente directe de lait au détail. C'est un appareil en libre-service. En général, il est essentiellement composé :

- D'une structure frigorifique pour maintenir le lait à 4°C
- D'un réservoir contenant le lait et d'un motoréducteur pour l'agitation continue
- D'un dispositif de distribution et de contrôle et d'un monnayeur compte-pièces



Un fonctionnement simple pour le client mais une maintenance contraignante

Concrètement, une personne insère les pièces de monnaie correspondant à la quantité désirée, place son récipient en dessous du gicleur, appuie sur le bouton et le lait coule dans le récipient. Le lait reste homogène grâce à une agitation temporisée gérée par l'unité de contrôle. Après chaque distribution, le gicleur et le compartiment distributeur sont lavés automatiquement pour éliminer les résidus de lait à l'aide de jets d'eau pendant 3 à 4 secondes.

Idéalement, le lait du distributeur est remplacé tous les jours. Il est recommandé de disposer de 2 cuves interchangeables de manière à pouvoir réaliser le nettoyage et la désinfection de ces cuves sans bloquer l'appareil.

Dans la plupart des cas, le distributeur gère le doseur volumétrique en fonction du prix unitaire du lait encodé. Il contrôle les températures du frigo et du lait. Il gère le délai de l'agitateur et celui de lavage du compartiment de distribution. Il fournit des informations sur les volumes progressifs distribués, sur les quantités distribuées quotidiennement et celles distribuées après le dernier chargement.

Certaines machines sont également pourvues d'alarmes qui peuvent retentir sur un Téléphone Portable lorsqu'il y a un problème de températures ou lorsque le réservoir à lait est presque vide.

Un coût d'investissement important

Un distributeur à lait peut coûter entre 6250 € (100 litres) et 30.000 € (300 litres) HT en fonction des marques, des modèles et des options choisies (plus frais de livraison). A ce coût d'investissement peut s'ajouter éventuellement :

- la construction ou achat d'un abri (obligatoire si à l'extérieur)
- l'achat d'un distributeur à bouteille (facultatif)
- le raccordement électrique
- taxes éventuelles
- frais de promotion, étude de marché, entretien de la machine...



le coût d'une installation vendue par la société BESNARD (informations collectées auprès de ce distributeur lors du Salon International de l'Agriculture de Paris 2010) comprenant un distributeur de lait, un distributeur de bouteilles vides et un chalet abritant l'ensemble plus les installations électriques est de 45000 € HT prêt à produire

Une rentabilité à prouver !

Considérons deux exemples

- un prix moyen de 40000 € pour une installation complète prête à fonctionner à installer sur un parking de supermarché ou en centre ville.
- un prix moyen de 25000 € pour un appareil nu

Vu les matériels l'amortissement idéal ne peut être supérieur à 7 ans. Quel est le volume de lait devant être vendu pour assurer la rentabilité de l'installation ?

	Coût d'achat et d'implantation de 25 000 €	Coût d'achat et d'implantation de 40 000 €
Machine :	25 000,00 €	40 000,00 €
Frais financiers (prêt sur 7 ans à un taux de 4%) 4156 € de coût d'emprunt (hors assurances facultatives) pour 25 000 € emprunté 6664 € de coût d'emprunt (hors assurances facultatives) pour 40 000 € emprunté	4 156,00 €	6 664,00 €
Location de l'espace sur un parking de supermarché (200 € par mois) 200 x 12 mois x 7 ans	16 800,00 €	16 800,00 €
Temps de travail pour alimenter la machine et l'entretenir (1 h 30 par jour conseillé par Un constructeur interrogé lors du salon de l'agriculture 2010) 1 h 30 x 365 j x 7 ans x 12€ (coût de main d'œuvre payée au SMIC horaire toutes charges comprises)	45 990,00 €	45 990,00 €
Frais de route : exemple pour une distance de 4 km entre l'exploitation et le lieu d'implantation de la machine 4 x 2 (aller retour) x 365 x 7 ans x 0,35€ (Montant des frais engagés par un véhicule particulier de 6 à 8 CV pour un trajet de – de 5000 km par an)	7 154,00 €	7 154,00 €
Total sur 7 ans hors cout de fourniture du lait	99 100,00 €	116 608,00 €
Cout journalier de la machine frais de main d'œuvre compris(7 ans représentent 2555 J)	38,78 €	45,63 €
Cout journalier de la machine hors frais de main d'œuvre	20,78 €	27,63 €



L'achat d'un véhicule étant à prévoir dans le projet. Le coût d'utilisation de ce dernier est inclus sous la forme d'indemnisation des frais kilométriques (barème de l'administration fiscale). Le calcul de rentabilité réalisé ci dessus ne tient pas compte des couts des produits de lavage et des frais de maintenance.

Avec un prix du lait vendu en laiterie à 0,26 € / l et un prix de vente au distributeur de 1€ / l conseillé quel volume de lait chaque jour pendant 7 ans faut il vendre pour que l'opération soit « blanche » ?

	Pour un coût journalier de machine hors main d'œuvre	Pour un coût journalier de machine main d'œuvre compris
Pour un machine prête à vendre coûtant 40000 €	52,41 l	61,66 l
Pour une machine prête à vendre coûtant 25000 €	28,08 l	37,34 l

Différents articles et certains vendeurs annoncent que la rentabilité de ce choix de distribution s'obtient sur trois ans maximum avec une vente de 50 l par jour. Le calcul s'avère vrai si on ne compte que le cout de la machine mais il est occulté tous les frais annexes !!!!

Une enquête faite auprès de certains agriculteurs montre que les volumes de vente s'érodent avec le temps au bout de 4 à 6 mois. Après la période de nouveauté vient la phase du quotidien. La baisse peut atteindre jusqu'à 30 à 40%.

Certains agriculteurs, afin de vendre plus, commencent à baisser les prix de vente à 0,8 € voir moins. La baisse des prix n'est pas la solution contrairement à ce que l'on croit mais cette politique de baisse peut entrainer de la confusion dans l'esprit des consommateurs.



L'investissement dans un tel système de distribution engage des contraintes à ne pas négliger :

- une trésorerie de départ pour supporter la période de lancement ;
- un bon emplacement (via une étude de marché locale si nécessaire) : l'idéal est de trouver un axe routier très fréquenté ou un parking ;
- un plan de communication pour informer les clients et les attirer : n'hésitez pas à contacter les élus locaux, la presse et les radios locales lors de l'inauguration de votre distributeur ;
- du temps, environ 1 h 30 par jour (en fonction de la machine, de l'emplacement et de la quantité de lait vendu).

Le principe est séduisant mais

- le marché est nouveau donc il y a un effet d'annonce
- la réglementation est naissante. La DRIRE vient d'homologuer une marque de distributeur. D'autres marques sont en cours. Des évolutions sont à prévoir comme dans tout le secteur de la vente directe : les machines sont elles évolutives et à quel coût ?
- les emplacements idéaux sont difficiles à déterminer car même en cas d'enquête par sondage auprès des prospects très favorable il y aura un écart entre le déclaratif et la réalité du comportement des gens qui est difficile à estimer .
- le prix du lait est bas actuellement donc la rentabilité peut s'entendre. Il est de mauvaise posture que de dire que ce dernier pourrait augmenter mais avec un prix de 0,35 € le litre le nombre de litres de lait à vendre doit augmenter de 15% pour assurer un seuil de rentabilité nul
- La concurrence entre distributeurs est nulle actuellement car il n'y en que peu mais qu'en sera il si le nombre explose ? Les prix conseillés sont actuellement de 1 à 1,10 € le litre. On trouve du lait cru fermier présenté en berlingot en Grande Distribution à 0,81 € le litre. Les volumes vendus par appareil seront ils toujours les mêmes si le nombre augmente sur certaines zones de chalandise. Certains agriculteurs, en vente directe de viande bovine, voient leurs vente s'effondrer dans des zones rurales où la concurrence est forte.



La conclusion concernant ce type de valorisation du lait cru est que le choix se doit d'être réfléchi. La valeur ajoutée apparente peut faire rêver. Cela est normal vu les écarts de prix de vente actuels entre un lait vendu en laiterie et le même lait vendu sans intermédiaire. Les charges d'investissement et de fonctionnement pour assurer une vente en indépendant sont conséquentes. Elles viennent pour par anéantir les gains de CA réalisés

Ne pas confondre chiffre d'affaires et rentabilité.

- Les stratégies de diversification ne doivent pas résulter que de réponses à des opportunités pour faire face à une crise .
- Les investissements sont lourds et engageant sur plusieurs années.
- Les volumes vendus de façon alternatives seront ils repris par les laiteries en cas d'arrêt de la vente directe ?
- Les contraintes liées à l'approvisionnement du distributeur ne seront elles pas pénalisantes à terme : cela représente 1h30 par jour ce qui peut faire beaucoup en période de semis, de récolte des fourrages....

Tout cela se réfléchit et s'étudie



Gilles MOREAU *consultant spécialisé en vente directe de produits agricole. Ingénieur Agricole et titulaire de certifications en commerce, Gilles Moreau a travaillé pendant 15 ans dans le secteur de la distribution de produits agricoles et agroalimentaires à des postes de commercial, de chargé de mission marketing puis comme formateur de commerciaux. Il est aujourd'hui consultant en marketing stratégique et opérationnel spécialisé dans la vente en circuits courts de produits issus de la terre. Vous trouverez plus d'informations sur le site de sa société [Progress'scion](http://www.progressscion.com).*



Constructeurs et importateurs

Il existe plusieurs constructeurs de distributeurs de lait (italiens, suisses...), et donc une gamme assez étoffée de solutions. On peut trouver des distributeurs clé en main, avec leur abri en bois ou en inox et leur distributeur de bouteilles vides, mais on peut aussi acheter uniquement le distributeur.

Quelques constructeurs :

- Brunimat (www.brunimat.ch)
- DF Italia (www.dfitalia.com)
- Lazzaroni (www.lazzaronifratelli.it)
- Condor inox (www.condorinox.com)
- Fiordilatte (www.fiordilatteitalia.it)
- Prometea (www.prometea.it), etc.

Quatre importateurs en France

- Michel Besnard (Normandie).
Tél. 06 09 61 59 27 - 02 35 39 88 98. Il commercialise des distributeurs Lazzaroni (Italie)
- Didier Filbing (Alsace).
Tél. 06 64 46 49 77- 03 88 02 08 57/ www.filbing-distribution.com. Il commercialise des distributeurs Brunimat (Suisse).
- Socodix, société spécialisée dans le matériel d'élevage et de traite, (Aisne).
Tél. 03 23 50 80 08. Ils n'ont pas encore réalisé d'installation en France. Ils travaillent avec la société Condor inox (Italie).
www.socodix.com
- Cozinox, société spécialisée en matériel de transformation laitière à la ferme (Bretagne).
Tél. 02 96 79 07 15. Cozinox commercialise les distributeurs de DF Italia.

Bibliographie

- Réussir lait
- La marne agricole
- www.cqpf.be
- <http://plate-forme-technologique-viandes-et-salaisons.blog4trade.com>
- Sites internet des distributeurs et importateurs

