

**REPONSE DE M. LE PRESIDENT DU CONSEIL EXECUTIF  
A LA QUESTION DEPOSEE PAR Mme Mattea CASALTA  
AU NOM DU GROUPE « PARTITU DI A NAZIONE CORSA (PNC) »**

**OBJET : DISTRIBUTEURS DE BOISSONS ET NOURRITURE.**

Madame la Conseillère exécutive,

Vous avez bien voulu m'interroger sur l'action que la Collectivité de Corse pourrait mener en faveur de la promotion des productions locales par le biais des distributeurs automatisés de boissons et nourriture.

Il est bien évident que la volonté de notre institution est de contribuer, tant sur le plan de ses politiques publiques que sur le plan de ses initiatives internes, au renforcement et à la valorisation de l'économie productive insulaire, à fortiori lorsqu'il s'agit de produits issus de notre agriculture et de l'exploitation de nos ressources naturelles.

La question que vous posez est, cependant, plus complexe qu'il n'y paraît, car la volonté posée, sa déclinaison ne va pas de soi.

Un détour technique permet de mesurer les écueils ou difficultés relatifs à cette volonté de promotion via les distributeurs automatiques.

Pour rappel, un distributeur automatique est un automate permettant la vente d'un produit sans intervention d'un vendeur, et surtout utilisé dans le domaine de la vente de boissons, de confiserie. La distribution automatique permet également la vente dans des espaces privés tels que les entreprises ou les collectivités.

Selon la formule choisie, l'approvisionnement peut être géré par l'entreprise (autogestion) ou par le fournisseur de l'appareil (dépôt gratuit).

Par ailleurs, les distributeurs sont pourvus de différents systèmes de paiement.

Comme vous le savez, le modèle de consommation sous-tendu fait intervenir différents acteurs :

- Le constructeur de distributeurs automatiques et d'accessoires ;
- Le distributeur de produits alimentaires ;
- Le gestionnaire du service automatique ;
- Le consommateur.

Le rôle du gestionnaire est prépondérant, car il est l'opérateur qui effectue l'installation, la mise en service ou la maintenance selon des règles d'hygiène et de sécurité strictes. Il s'approvisionne en produits, soit par l'intermédiaire d'un grossiste spécialisé, soit directement auprès des fabricants. La profession est constituée d'entreprises diverses, de la plus petite structure (les entreprises de moins de 50 salariés représentent près de 80 % du secteur, structurées pour certaines en groupements régionaux), aux grands groupes.

Dans le passé récent, l'ex-Conseil départemental de Haute Corse avait recours à l'entreprise « Distribution automatique VALESI François » ; l'ex-Conseil départemental de Corse du Sud et l'ex Collectivité Territoriale de Corse avaient recours à l'entreprise ECODIA.

A noter enfin que, s'agissant de notre Collectivité, une mise en concurrence des prestataires a été effectuée afin de répondre aux obligations issues de l'ordonnance du 19 avril 2017

Les concepts de distribution automatique abordent un tournant depuis quelques années. Face aux offres « historiques » limitées par les boissons, les snacks et les confiseries, de nouveaux produits sont proposés.

S'agissant des distributeurs automatiques installés au sein de la Collectivité, les produits locaux proposés sont les eaux de Zilia et Saint Georges, ainsi qu'une offre en biscuiterie composée de Canistrelli et Finuchjetti. Une boisson à l'immortelle corse a également été proposée mais, faute de recettes suffisantes, a été retirée de la vente.

Depuis le 18 février, l'offre est complétée par des sandwiches de la marque locale « A Merenda » avec une mise en service différée de quelques semaines du fait du changement d'un distributeur.

La gamme des produits proposés, les fournisseurs de la Collectivité de Corse étant évolutive, ils sont disposés à intégrer les références de notre choix. Toutefois, ECODIA a d'ores et déjà indiqué qu'il ne possédait pas de produits fermiers distribuables en machines automatiques.

Ceci étant précisé, et pour aller plus loin dans la voie qui vous préoccupe, à savoir l'offre de produits frais locaux par un système de vente automatisée, et pouvant servir de modèle à exporter, on peut prendre pour référence certaines expériences récentes.

Ainsi, à titre d'exemple, suite à une simple innovation initiée par des fermiers allemands, les agriculteurs de certaines régions françaises (Haute Savoie, Bretagne et Picardie) ont décidé de vendre directement au public à l'aide de distributeurs automatiques spécialisés.

Une telle perspective permet d'une part au consommateur d'accéder plus facilement à ce type de production et ouvre d'autre part pour les agriculteurs une nouvelle voie de commercialisation entraînant de facto une augmentation de leurs marges bénéficiaires.

Cependant, et sans préjuger de la démarche que pourrait initier la Collectivité de Corse, il convient d'avoir à l'esprit les éléments de contexte suivants :

- Après des années de croissance, le secteur de la distribution automatique en entreprise fait moins recette. En cause, la conjoncture économique, mais également la concurrence des produits bio durables, qui oblige les entreprises du secteur à tenter de se renouveler ;
- Les gestionnaires expliquent que ces produits ne génèrent que peu de rotation, ce qui nécessite des études de marchés ;
- Un projet « innovant » ne peut être initié que par des porteurs de projet (dans le Vaucluse, un groupe d'agriculteurs en partenariat avec des collectivités engagées dans le développement de circuits courts a fait l'objet d'un accompagnement de la Chambre d'Agriculture) ;
- Parmi les contraintes à respecter, les emplacements et la construction doivent faire l'objet d'autorisations administratives qui sont souvent longues à obtenir ; aussi, l'aménagement du distributeur doit répondre à différents critères (hauteur limitée pour les casiers, construction démontable,...), le coût pouvant varier entre 15 000 et 30 000 euros.

L'ensemble de ces éléments pose la question de savoir, s'il s'agit uniquement par la restauration automatique d'une solution simple pour les personnes qui recherchent ce que l'on appelle « une petite collation », ou bien de se positionner sur le segment de la restauration rapide voire traditionnelle, avec un risque de concurrence.

Madame la Conseillère, votre question effectivement interpelle. Comme d'autres territoires se sont vus dotés de ce mode de commercialisation, et même s'il dépend en grande partie des choix opérés par les professionnels des circuits de commercialisation, la voie reste ouverte pour la Corse. La Collectivité de Corse ne pourra y être que favorable pour la mise en valeur des productions locales, mais dans le respect de la réglementation applicable à la distribution automatique.