



FILBING Didier
DISTRIBUTION
| Retrouvons le goût
de la vente directe



V11-01

**Distributeurs
Automatiques
de Produits Fermiers**



Notre histoire

Un article paru mi-2007 dans le journal "L'âge de faire" décrivait les démarches d'une agricultrice italienne qui avait installé le premier distributeur automatique de lait cru de son pays.

Didier Filbing, jusque là responsable logistique d'une PME spécialisée dans le matériel d'élevage, contacta alors le fabricant suisse de la machine pour lui proposer d'en assurer la diffusion en France et installa le premier distributeur de lait cru en vrac de France au printemps 2008.

Cette collaboration a désormais cessé. Mais notre connaissance du marché nous a porté à proposer une solution plus simple et moins coûteuse : la vente en distributeur de lait cru embouteillé.



Dans un salon professionnel en Allemagne quelques mois plus tard, il remarqua une autre machine inconnue en France : les désormais fameux distributeurs à casiers.

C'était là encore un concept ayant plus d'une dizaine d'années d'existence, qui fonctionnait très bien dans tous les pays germanophones et pour lequel, il en était convaincu, un marché existait en France.

Moins de deux ans après, plus d'une vingtaine de ces machines fonctionnent chez nous avec succès.

Notre métier : conseiller et commercialiser des produits fiables et rentables qui répondent à une véritable demande des consommateurs. Ils simplifient la vente directe en vous permettant de gagner de l'argent en circuit court même sans personnel.

Didier Filbing Distribution 6 rue ROTT - 67500 WEITBRUCH

Téléphone : 06 64 46 49 77 Télécopie : 03 55 03 52 66

contact@filbing-distribution.com

www.filbing-distribution.com

Nos engagements

1. PARTAGE DE L'EXPERIENCE

Leader en France dans le domaine de la vente directe en distributeur automatique, nous avons parcouru des milliers de kilomètres pour voir de ce qui se faisait dans les pays voisins et en rapporter les meilleurs produits. En France, nous sommes dans chaque grande région tous les trois mois au minimum et faisons profiter ici des enseignements tirés là. Profitez de l'expérience du pionnier de la vente directe en distributeur automatique (premier distributeur de lait cru en vrac, premier distributeur automatique de légumes).

2. ETUDE SUR SITE

Parce que chaque emplacement est unique et que chaque producteur est unique, nous étudions systématiquement vos besoins en venant vous rencontrer sur place, autant de fois qu'il le faut.



3. HABILLAGES

Il faut qu'un distributeur soit beau et qu'il soit bien protégé. Nous proposons pour toutes nos machines des kiosques d'excellente qualité, extrêmement bien conçus, qui valorisent l'acte d'achat. Livré avec la machine intégrée par camion-plateau : il n'y a plus qu'à brancher !

4. FINANCEMENT

Parce que nos machines rapportent de l'argent dès leur installation, il ne faut pas qu'une trésorerie tendue retarde leur mise en fonction. Nous proposons donc un financement adapté à toutes les situations : achat comptant avec engagement de reprise, location simple, location option d'achat, prêt AGILOR.

5. ENGAGEMENT DE REPRISE SANS CONDITION

Parce qu'une installation que nous réalisons est une installation rentable, nous nous engageons à reprendre sans conditions une machine qui ne donnerait pas satisfaction, à 60 % de sa valeur à la date anniversaire de mise en service (et cela ne nous a jamais été demandé).

6. MAINTENANCE

Rien de pire qu'un distributeur qui rapporte de l'argent et soudain... tombe en panne. Vous pouvez souscrire à la maintenance 72 h pièces et main d'oeuvre : dès le premier jour d'installation, vous savez combien vous coûte votre machine et qu'elle sera opérationnelle au moins 99% du temps !

7. CONSEIL EN AMONT

Nous fournissons plus que des machines : nous vous accompagnons dès l'amont de votre projet. Vous avez des terres et souhaitez travailler en circuit court, cela suffit déjà ! Nous avons une mission privée de conseil, en toute indépendance. Nous définirons ensemble s'il est opportun de déposer un dossier d'aide, quels partenariats pourraient vous aider à compléter votre offre de façon attractive, comment articuler cette nouvelle orientation avec votre activité actuelle, etc....

8. ACCOMPAGNEMENT APRES-VENTE

La vente directe est un métier avec ses exigences spécifiques. Le faire avec un distributeur automatique est tout sauf naturel et nous vous fournissons les outils pour que votre installation soit une réussite (analyse des statistiques de vente, actions de relation presse, retours d'expérience, etc....).

Les 1001 avantages du distributeur automatique ROESLER

Pour vos clients :

Disponibilité

fini les horaires de magasin ! Le client peut s'arrêter même entre midi et deux sur son trajet domicile-travail (et il ne s'en prive pas !)

Garantie d'origine locale

répond à la demande grandissante de savoir d'où viennent les produits et qui les produit.

Qualité et fraîcheur

comment pourrait-il en être autrement, avec un approvisionnement parfois bi-quotidien ?

Rapidité d'achat garantie

moins de 1 minute pour faire ses courses : royal !



Pour vous :

Coût d'exploitation maîtrisé

tout inox + pas de pièces en mouvement = pas d'usure

Répond aux problèmes de personnel

15 min par jour pour vendre jusqu'à 200 € de marchandise ou plus !

Fidélise les clients

"pourquoi aller ailleurs alors que là c'est toujours ouvert ?"

"en plus, c'est frais et c'est pas plus cher"



Modèle FWA 36

FWA
NOUVEAU EN 2011
GARANTIE PIÈCES 2 ANS



Fruits et Légumes



Modèle FWA 32+4



Modèle FWA 12

Les distributeurs automatiques ROESLER FWA facilitent la vente directe depuis plus de dix ans en Allemagne.

En France, on en trouve désormais en Alsace, dans le Nord, en Picardie, en Champagne, dans le Lyonnais, en Savoie, en Pays de Loire, etc....

Choix de taille des casiers :

Largeur x Hauteur x Profondeur en mm

- 250 x 150 x 400
- 400 x 200 x 400
- 250 x 300 x 400 ("5Kg")
- 345 x 300 x 400 ("10Kg")

Nouveau :
 450 x 450 x 700 ("25Kg")

Très attractifs grâce à leurs surfaces vitrées, ces distributeurs impressionnent ensuite par le sérieux de leur fabrication. Ils délivrent ce message : "ici la qualité prime".

Simple d'usage

Le client choisit son casier, insère l'argent (pièces, billets, CB) et tape le numéro du casier choisi. La porte s'ouvre alors automatiquement et la monnaie est rendue. Utilisation possible 24h/24.

Pratique pour l'exploitant
 Zéro maintenance.

Prix paramétrable pour chaque casier.

Nouveau :

Recevez un SMS après un nombre prédéterminé de ventes !

Caractéristiques techniques

Entièrement en inox et plexiglass.
 Alimentation par capteur solaire avec batteries ou réseau électrique.
 Association avec un FWA Cool (réfrigéré) possible.
 Jusqu'à 72 casiers en simultanément.

Eligible à subventions au titre de la diversification (mesure FEADER 311).



Modèle FWA 16



FILBING Didier
DISTRIBUTION
 | Retrouvons le goût
 | de la vente directe



En option, le remplissage par le fond permet d'intégrer complètement le distributeur dans une façade : idéal pour les bâtiments neufs.



Oeufs (et autres produits...)

FWA 28/16 + 12

Les distributeurs automatiques FWA sont fabriqués par la société allemande Roesler forte d'une longue expérience dans l'installation en extérieur.

Entièrement en inox et plexiglass de 6 mm d'épaisseur, pourvus de dispositifs anti-effraction de série, ils fonctionnent sans raccordement au réseau électrique et sont faits pour durer.

NOUVEAU : Recevez un SMS après un nombre prédéterminé de ventes ! Idéal pour une installation distante de la ferme !

Les grands casiers peuvent contenir un plateau de 30 oeufs ou un panier de fruits et légumes de saison.

Très attractif grâce à ses surfaces vitrées, ce distributeur impressionne ensuite par le sérieux de sa fabrication. A lui seul, il délivre ce message : "ici la qualité prime". Les produits sont efficacement mis en valeur.

Simplicité d'usage

Il suffit de repérer le numéro à deux chiffres du casier, d'insérer les pièces ou billets, de taper le numéro sur le clavier. La porte s'ouvre alors automatiquement et la monnaie est rendue. Utilisation possible 24h/24.

Pratique pour l'exploitant
Zéro maintenance.

Caractéristiques techniques

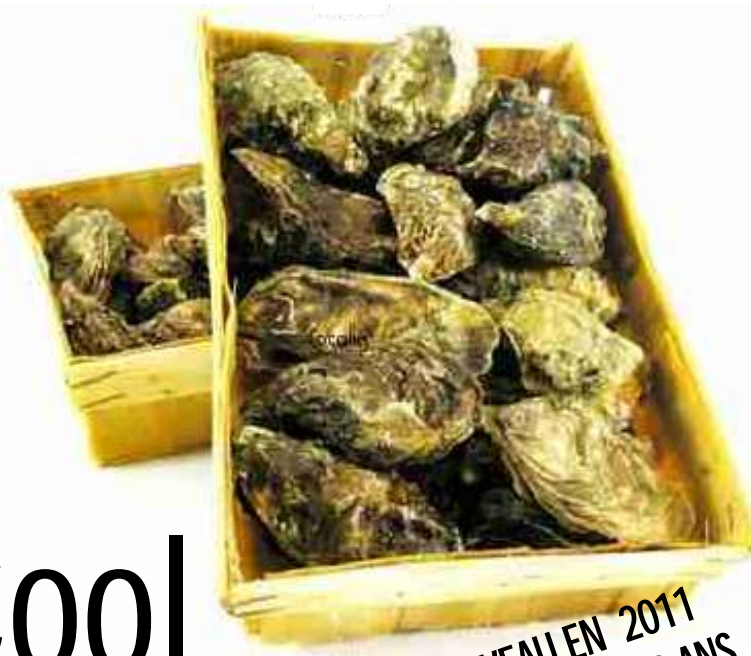
Taille du module : 1780 l x 1340 h x 400 p. Alimentation par capteur solaire avec batteries ou réseau électrique. Casiers de 25 x 15 x 40 cm et 40 x 20 x 40 cm à ouverture automatique. Poids maximum par casier : 20 kg. Prix paramétrable pour chaque casier.

Association avec un FWA Cool (réfrigéré) possible. Jusqu'à 72 casiers en simultané.

Eligible à subventions au titre de la diversification (mesure FEADER 311).



FILBING Didier
DISTRIBUTION
Retrouvons le goût
de la vente directe



FWA Cool

NOUVEAU EN 2011
GARANTIE PIÈCES 2 ANS

Grands volumes réfrigérés



Les distributeurs automatiques FWA Cool sont disponibles équipés de sécurité sanitaire et permettent la vente de produits d'origine animale.

Il est possible de les associer avec un module non réfrigéré pour proposer une offre plus large.

La machine pour :
fruits de mer
fromages
charcuterie

Simple pour le consommateur
Il suffit de repérer le numéro à deux chiffres du casier, d'insérer les pièces ou billets, de taper le numéro sur le clavier.
La porte se déverrouille et la monnaie est rendue.

Pratique pour l'exploitant
Installation à la ferme, au centre village ou sur site touristique.
Utilisation possible 24h/24.
Casiers à ouverture automatique.
Dimensions des casiers : 30x30x30 et 21x23x30 et 28x15,5x30 selon module. Panachage des modules au choix.
Poids maximum par casier : 20 kg.
Prix paramétrable pour chaque casier.
Eligible à subventions au titre de la diversification (FEADER 311).

Caractéristiques techniques
2580 l x 1510 h x 550 p. Poids 215 kg.
Alimentation 220 V. Puissance 800 W.

Eligible à subventions au titre de la diversification (mesure FEADER 311).



FILBING Didier
DISTRIBUTION
Retrouvons le goût
de la vente directe

RENTABILITE PROUVÉE :



- EN UNE SAISON, MR. F. A FAIT 450 VENTES SUPPLEMENTAIRES DE BOTTES D'ASPERGES :

"DES GENS DU VILLAGE, QUI SAVAIENT QUE JE FAISAIS DES ASPERGES ET QUI N'ÉTAIENT JAMAIS VENUS, SONT VENUS GRACE AU DISTRIBUTEUR"

- LA MACHINE DE MR. P. VEND DES POMMES DE TERRE ET DES FRUITS ET LEGUMES. SEPT SEMAINES APRES

L'OUVERTURE, LE CHIFFRE D'AFFAIRES SE MONTE À 2500 €.



"IL FAUT QUE JE M'ORGANISE POUR VENIR REMPLIR AUSSI A MIDI POUR QUE LES CLIENTS NE TROUVENT PAS UN DISTRIBUTEUR VIDE. ILS ME DISENT QUE CE QUI COMPTE, C'EST LA QUALITÉ."



"J'AI DU METTRE UN MOT SUR LE DISTRIBUTEUR POUR EXPLIQUER QUE JE NE REMPLISSAIS PLUS LE DIMANCHE APRÈS-MIDI"

- MR. C., MARAICHER, VEND DES LEGUMES ET DES PANIERS DE LEGUMES POUR PRES DE 850€ PAR SEMAINE : RECORD A BATTRE !

V O T R E R E V E N D E U R :