

Août 2022

Cher membre de VCAS,

Ce numéro de FLASH vous informe sur nos actualités, notre calendrier des prochaines manifestations ainsi que sur des faits et chiffres bons à connaître.

Les contributions à ce numéro proviennent de la direction de VCAS, de nos entreprises affiliées, du Vending Report, de la Fédération européenne de la distribution automatique (EVA) et du VendingSpiegel.



Sommaire

Les 100 premiers jours du nouveau Président de VCAS	1
Recrutement des membres.....	3
Pénurie de main-d'œuvre – nous recherchons du personnel	4
Assemblée générale ordinaire de la VCAS pour l'exercice 2021.....	5
Nouveau membre	6
Rencontre ERFA.....	6
Félicitations!	7
Newsletter de l'entreprise membre Schaerer AG	8
Rubrique pour nos membres: «Newsletter».....	9
Thèmes de la distribution automatique provenant de l'EVA – analyse de marché sur l'eau minérale en bouteille	9
Agenda 2022/2023	10
Et pour finir.....	11

Les 100 premiers jours du nouveau Président de VCAS

Durant cette première phase en tant que nouveau Président de VCAS, j'ai eu le plaisir de recevoir de nombreux messages de félicitations et de bons vœux pour ma nouvelle fonction. J'ai été moi-même étonné de recevoir des messages d'anciennes connaissances. Que ce soit en personne, par un appel téléphonique spontané, par e-mail, sur WhatsApp, LinkedIn

ou par courrier. Une lettre de félicitations m'a particulièrement impressionné: celle d'un ancien membre de la Direction qui se souvenait d'une formation qu'il avait suivie avec moi en octobre 1986 lors de son programme d'intégration.

Les vœux et demandes de nos membres me tiennent tout particulièrement à cœur. J'ai déjà eu quelques entretiens personnels et j'ai pu clarifier et répondre à des questions d'ordre politico-juridique adressées à l'association.



Les relations publiques font également partie des tâches du président de l'association. Comme nous le savons, il existe en Suisse peu de possibilités de communiquer dans des revues spécialisées. Nous sommes cependant en mesure de communiquer par le biais du Vending Report ou du VendingSpiegel. Outre notre site Internet www.vcas.ch, une présence sur les réseaux sociaux via [LinkedIn](https://www.linkedin.com) est tout à fait adaptée pour diffuser rapidement et facilement des informations relatives à la branche. Nous utiliserons cette plateforme afin de publier des news de l'association, des informations sur la distribution automatique, l'alimentation et les boissons, ainsi que des informations de nos membres. Afin que les informations soient lues par un maximum de personnes, il est important d'avoir de nombreux abonnés/followers. À la fin du mois de juillet, nous avons déjà plus de 300 followers.



VCAS a renouvelé son adhésion auprès de la «Plateforme économie circulaire» de Swiss Recycling, avec le soutien de nos membres Dallmayr, Vending Service, Nurissa et Caffetta. Cette adhésion exige de l'engagement, afin de faire

valoir les préoccupations du secteur et de générer le plus grand bénéfice possible pour nos membres, les consommateurs et l'environnement. Le chemin permettant de passer d'une économie linéaire à une économie circulaire sera tracé par les décideurs de demain. Pour cela, la plateforme économie circulaire de Suisse s'engage à susciter l'intérêt de la prochaine génération pour le thème de l'économie circulaire et à lui montrer qu'il offre des opportunités. Développeurs de produits, spécialistes de l'emballage, architectes, ingénieurs, économistes – toutes ces personnes détermineront l'avenir de demain.

Après deux années de pandémie, les rencontres sectorielles et les salons peuvent à nouveau avoir lieu. Afin de me tenir au fait de l'actualité, j'ai participé à l'assemblée générale de PET Recycling Suisse. 45'893 tonnes de bouteilles PET ont été collectées en 2021, dont 33'414 tonnes ont été recyclées: c'est impressionnant. Le taux de collecte prévu de 75 % a certes été atteint avec un taux à 82 %, mais il reste stable depuis plusieurs années. Afin d'atteindre l'objectif de 90 %, il sera nécessaire de fournir encore quelques efforts. Cela me dérange toujours de voir des bouteilles PET sur les aires d'autoroute ou en bordure des champs.

Lors des salons, les fabricants et les développeurs présentent souvent les nouvelles tendances. D'après les informations obtenues, le salon Venditalia a été un franc succès. Étant donné que je n'ai pas pu me rendre à ce salon, j'irai aux salons Vendtra à Munich et EVEX à Bonn. C'est pour moi l'occasion de comprendre l'orientation des prestataires vis-à-vis des besoins futurs des clients et de nouer de nouveaux contacts.

Que nous soyons exploitants, producteurs, fournisseurs de produits alimentaires ou spécialistes des technologies, nous avons déjà tous été confrontés à des réfrigérateurs en libre-service. Les clients et les consommateurs ont des avis positifs sur les possibilités de restauration novatrices. Avec une alimentation fraîche et équilibrée, nous restons en bonne santé et sommes plus satisfaits. Cela a également une incidence positive sur le travail quotidien. Depuis la pandémie de coronavirus, le monde du travail a évolué plus rapidement et avec lui, les habitudes de la population active. En travaillant à la maison, nous nous sommes habitués à utiliser le réfrigérateur et il se pourrait bien que les entreprises remplacent plus tôt que prévu les petits (et coûteux) restaurants du personnel par ces offres disponibles 24h sur 24. Étant donné qu'il existe plusieurs prestataires, les clients ont la possibilité de comparer. Les premiers tests sont menés dans les gares en guise de concurrence 24h sur 24 aux kiosques et petits magasins. Il s'agit maintenant d'identifier les opportunités et d'exploiter les évolutions.

Recrutement des membres

Le retrait de Selecta de toutes les associations a également généré un déficit financier chez VCAS. Ce dernier ne peut être entièrement comblé par les mesures d'économie connues. Chaque changement représente une opportunité qu'il convient d'exploiter.

Une première analyse des différentes listes des acteurs du marché a montré que les entreprises spécialisées dans la distribution automatique présentent un important potentiel. La question qui se pose est de savoir s'il faut se concentrer sur la restauration sur le lieu de travail ou sur les loisirs, les voyages, le divertissement et l'approvisionnement en général. Un distributeur automatique de lait à la ferme en fait-il partie? Ce dernier est certainement équipé

d'un dispositif de paiement. Chaque exploitant aimerait également recevoir les données de vente de ses appareils – il existe là encore des points communs. Une chose est sûre: une plateforme commune telle que VCAS offre la possibilité, pour de nombreux acteurs du marché, de bénéficier d'expériences communes. Un plus grand nombre de membres renforce la fédération en cas de difficultés sectorielles face aux diverses influences. La pandémie a justement démontré que notre branche est essentielle au système pour les groupes professionnels les plus variés.

Nous percevons la valeur ajoutée pour les membres existants et les nouveaux membres comme suit:

- Une participation active aux activités de l'association démultiplie les contacts.
- La participation à deux rencontres ERFA intensifie le partage des connaissances.
- L'organisation de rencontres ERFA. La diffusion des nouveautés à un public spécialisé de manière concentrée.
- L'utilisation de FLASH pour faire connaître les nouveautés au monde spécialisé (publier des articles spécialisés)
- Le site Internet de VCAS est à la disposition des membres pour leur permettre de publier des articles techniques spécialisés
- La présence de VCAS sur le réseau social LinkedIn permet d'obtenir des informations spécialisées.
- L'adhésion à VCAS permet d'accéder à la fédération européenne EVA.
- Une mise à jour annuelle des «Key Market Insights» du marché suisse de la distribution automatique
- Le soutien de l'association pour les clarifications politiques
- Le renforcement de l'association par l'appartenance renforce le secteur et donc son influence sur la législation

Soutenez-nous dans le recrutement de membres et aidez-nous grâce à vos contacts, vos relations et vos idées.

Pénurie de main-d'œuvre – nous recherchons du personnel



Qui n'a jamais connu une telle situation? Des emplois non pourvus et un marché de main-d'œuvre qualifiée asséché. Vous offrez de bonnes prestations sociales, des salaires conformes au marché, une formation continue, des évolutions de carrière et une équipe formidable, au sein de laquelle il est possible de

s'épanouir. Pourtant, vous recevez rarement des candidatures de qualité.

Quelle qualité extraordinaire l'entreprise doit-elle mettre en avant pour sortir du lot?

Les prix élevés de l'énergie et le nombre croissant de véhicules hybrides et électriques restent une préoccupation pour bon nombre de collaborateurs. Le temps est venu à présent de mettre à disposition des stations de recharge pour véhicules électriques. Le mieux étant de le combiner avec une installation photovoltaïque sur le toit. En fonction de l'installation, et en combinaison avec un accumulateur, il est possible de fournir suffisamment d'énergie pour recharger les véhicules des collaborateurs durant la journée et ceux de la flotte de l'entreprise pendant la nuit.

Si vous offrez cette possibilité gratuitement pour les 36 mois à venir à vos collaborateurs actuels et aux nouveaux collaborateurs, vous disposez d'une excellente USP qui vous différencie des autres employeurs. Est-ce que cela coûte cher? Ne pas trouver de collaborateurs ou perdre les collaborateurs actuels coûtera toujours plus cher.

Assemblée générale ordinaire de la VCAS pour l'exercice 2021

Le 29 avril 2022, notre société membre BRITA Wasser-Filter-Systeme AG a chaleureusement accueilli les plus de 40 participants dans leur nouveau bâtiment à Neudorf pour l'Assemblée générale de la VCAS. À l'issue du café de bienvenue, Giulio Micheli a dirigé sa dernière assemblée générale avec l'ordre du jour statutaire officiel en tant que président de la VCAS et s'est retiré conformément aux statuts. Son grand engagement a été reconnu et a fait l'objet de remerciements, et l'assemblée générale l'a accepté comme membre honoraire de la VCAS. Hanspeter Mohler a été élu nouveau président de la VCAS. En outre, l'assemblée générale a confirmé l'acceptation de Franke Kaffeemaschinen AG comme nouveau membre du directoire. Puis l'entreprise familiale BRITA nous a été présentée et, lors du tour de table des entreprises, nous avons obtenu des informations complémentaires sur le domaine d'activité de BRITA. Les tout derniers développements de filtres et des informations intéressantes dans le secteur du recyclage nous ont aussi été fournis. Le déjeuner à l'auberge de Roten Löwen à Hildisrieden – offert par l'entreprise BRITA – a été l'occasion idéale de rafraîchir des contacts existants lors d'agréables discussions mais aussi d'en nouer de nouveaux. Nous remercions de nouveau sincèrement BRITA pour son soutien pour l'organisation et la réalisation de notre AG ainsi que pour sa grande hospitalité.





Nouveau membre

Bienvenue! Lors de l'assemblée générale du 29 avril 2022, l'entreprise

FLO S.p.A.

est devenue membre de l'association.

Nous nous réjouissons d'avance de notre coopération active.



Rencontre ERFA

Nous sommes ravis de vous informer que les deux rencontres ERFA suivantes ont pu être organisées pour le 2^e semestre 2022:



La première le jeudi 22 septembre 2022, dans les locaux de notre entreprise membre UCC Coffee Switzerland AG à Zollikofen.

L'invitation et le programme ont déjà été envoyés. Nous nous réjouissons de votre inscription.



La deuxième le jeudi 17 novembre 2022, dans les locaux de notre entreprise membre Franke Kaffeemaschinen AG à Aarburg.

COFFEE
SYSTEMS

L'invitation et le programme vous seront bientôt envoyés.

Nous vous remercions de bien vouloir réserver ces dates. Nous remercions les deux entreprises membres pour leur généreuse hospitalité.

Félicitations!

Nous souhaitons un très joyeux anniversaire à notre membre Nurissa AG pour ses 60 années d'existence.

Fondée en 1962 par Willy Pauli, la maison Nurissa fit œuvre de pionnier en introduisant les premiers distributeurs à boissons en Suisse, auprès des entreprises biennoises. 60 ans plus tard, c'est toujours la même passion du service et de l'innovation qui anime cette famille d'entrepreneurs, qui a écrit son histoire à partir de l'épicerie familiale fondée en 1933.



Aujourd'hui Nurissa compte plus de 140 collaboratrices et collaborateurs, est toujours entièrement détenue en mains familiales et reste une entreprise 100% autofinancée.

Dates clés :

- 1962 : Fondation de Nurissa SA par Willy Pauli à Nidau
- 1967 : Construction des bâtiments actuels à Bienne
- 1986 : Agent Nespresso (Classic puis Professional)
- 2012 : décès de Pascal Pauli, reprise de la direction ad intérim par Willy Pauli
- 2013 : reprise de la direction par Joël Pauli et Biagio Longhitano
- 2016 : ouverture des locaux à St-Blaise
- 2019 : acquisition de la société Remo's Café Sàrl (Corcelles)
- 2022 : acquisitions des sociétés Ristretto GmbH (Lyss) et CaféSolutions SA (Corminboeuf)



Interface logicielle flexible et très efficace

L'interconnexion des machines à café avec Schaerer Prisma ouvre la voie à de nouveaux modèles d'entreprise



Zuchwil, 5 juillet 2022 – Lors de l'achat de machines à café professionnelles, la possibilité d'interconnexion joue un rôle de plus en plus important. Le fabricant de machines à café Schaerer fait partie des précurseurs du secteur en matière de numérisation du commerce des machines à café. Avec Schaerer Prisma, l'entreprise étend désormais sa boîte à outils numériques en y ajoutant un API flexible (interface de programmation d'application) qui permet une connexion facile des machines à café Schaerer à des applications personnalisées, solutions logicielles et systèmes (p. ex. CRM et

ERP). «Schaerer Prisma offre à nos clients des possibilités pratiquement illimitées pour le développement numérique de leur commerce de café, par exemple la connexion aux applications pour le processus de commande et de paiement ainsi que la mise en œuvre de programmes de fidélité jusqu'à l'exploitation des machines à café dans des magasins de proximité sans personnel», explique Sandro Bianchi, chef de produit de Schaerer AG. Outre son adaptabilité aux infrastructures informatiques individuelles et exigences des clients, Schaerer Prisma permet, en tant que connexion locale, un transfert de données nettement plus rapide que les API basées sur le cloud, car il n'y a plus de délai pour l'envoi des données entre le cloud à la machine à café.

Schaerer a déjà commercialisé une plateforme numérique performante pour l'optimisation du commerce de café il y a cinq ans, Schaerer Coffee Link, et n'a jamais cessé de l'optimiser jusqu'à aujourd'hui. À travers le monde, environ 90 000 machines sont désormais connectées à Schaerer Coffee Link et offrent aux clients de Schaerer du monde entier de multiples possibilités, de l'aide dans le cadre des activités quotidiennes, de l'entretien et de la maintenance et pour développer de tout nouveaux modèles d'entreprise. Les solutions de paiement mobile, de commande à distance des machines à café ou le développement d'interfaces basées sur le cloud pour une intégration dans des systèmes clients appartiennent déjà à l'éventail de prestations numériques de l'entreprise.

Rapide et sécurisé

«Schaerer Prisma est un nouvel outil numérique avec lequel nos clients exploitent les multiples opportunités de la progression de la numérisation et peuvent relever leurs défis», explique Bianchi. L'architecture logicielle de l'interface comporte plusieurs avantages : afin de répondre aux exigences spécifiques des clients, seul l'API doit être adapté. Il n'est donc plus nécessaire de changer le logiciel de base des machines à café, ce qui est souvent coûteux. En outre, Schaerer Prisma est une application locale. «Comme de nombreux autres fabricants, nous utilisons encore des solutions API basées sur le cloud pour certains scénarios d'utilisation. Une connexion locale comme celle avec Schaerer Prisma a toutefois comme avantage de permettre un transfert de données sécurisé et nettement plus rapide entre la machine à café et le système client», explique Bianchi. Grâce à la communication directe avec la machine à café, le paiement à la machine à café peut par exemple être enregistré et confirmé dans une boutique sans personnel avant même que le client quitte le commerce.

Le dernier exemple particulièrement innovant de l'application de Schaefer Prisma est l'utilisation de l'API pour un concept de magasin modulaire sans personnel d'une entreprise suisse renommée. La boutique doit fournir aux employés d'immeubles de bureaux des aliments, boissons froides et cafés 24/7 et ce sans personnel de vente. Le concept mise sur la reconnaissance faciale pour identifier les clients et le paiement des plats ainsi que du café. Afin de permettre l'échange, la machine à café de Schaefer a dû être raccordée par API à la technologie de reconnaissance faciale ainsi qu'au logiciel client. Bianchi explique à ce sujet : «Depuis le premier appel pour savoir si nous pouvons concrétiser une vision jusqu'à la préparation de la première spécialité à base de café, seules deux semaines se sont écoulées, livraison des machines et intégration des interfaces incluses.» Le concept de magasin sans personnel doit être introduit en 2022. «Grâce à la flexibilité de Schaefer Prisma, l'extension de la variété des applications peut être réalisée en toute simplicité et à tout moment. Il existe déjà des idées communes pour ce faire.»

www.schaerer.com

Rubrique pour nos membres: «Newsletter»

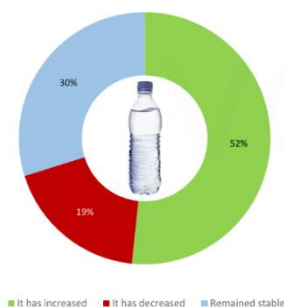
Nous vous rappelons que cette rubrique est à la disposition de nos membres. Nous nous réjouissons de recevoir des rapports intéressants et vous invitons à prendre contact avec nous.

Thèmes de la distribution automatique provenant de l'EVA – analyse de marché sur l'eau minérale en bouteille

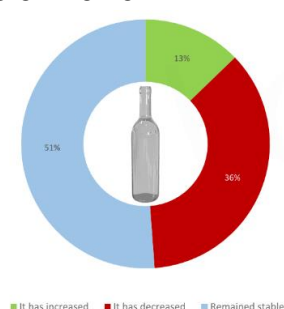
Durant le T1 2022, l'EVA a réalisé une enquête sur l'évolution de l'eau en bouteille auprès de 134 entreprises exploitantes en Autriche, en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne et en Suisse.

Croissance des ventes de l'eau en bouteille

Bouteilles PET



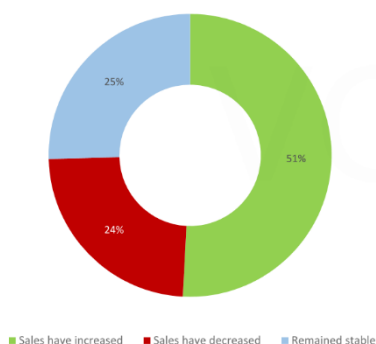
Bouteilles en verre



Expériences des entreprises exploitantes

- Les alternatives au PET sont limitées.
- Certains exploitants constatent que la vente d'eau en bouteille est influencée par l'utilisation accrue de machines à eau.
- Certains exploitants indiquent que les appels d'offre contiennent la demande d'alternatives à la fourniture d'eau en bouteille.
- Les alternatives avec des bouteilles en verre échouent en raison du dépôt, de l'espace nécessaire supérieur et des coûts plus élevés.
- Depuis la pandémie, certains clients/consommateurs préfèrent l'eau en bouteille PET à l'eau en débit ouvert.

Les ventes d'eau en bouteille ont-elles évolué au cours des 5 dernières années?



Plus de 50 % des entreprises exploitantes indiquent une augmentation des ventes d'eau en bouteille. Les législations des différents pays ont contribué à cette évolution. En France, l'augmentation a même été de 73 %. En Allemagne, il en résulte une baisse de 60 %.

Avons-nous suscité votre intérêt? Les membres de VCAS peuvent commander le rapport dans son intégralité auprès du secrétariat.

Agenda 2022/2023

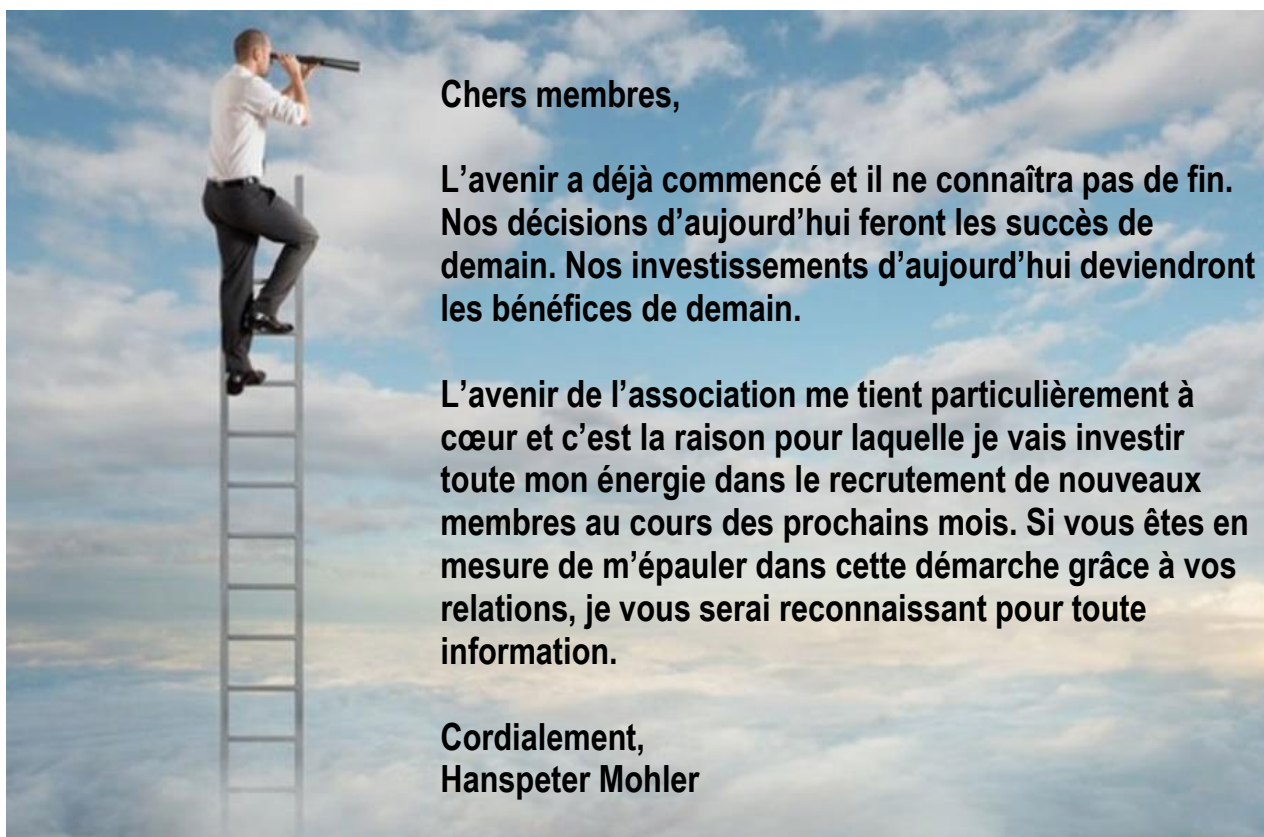
Du 27.09 au 29.09.2022	Vendtra, Munich
Du 13.10 au 23.10.2022	OLMA, Saint-Gall
Du 07.11 au 08.11.2022	EVEX, Bonn
08.11.2022	Assemblée générale EVA, Bonn
Les 08 et 09.11.2022	VendCon, Bonn
Du 23.04. au 25.04.2023	ISM Internationale Süßwarenmesse (salon international de la confiserie), Cologne



Et pour finir...

Divers

- 68 % des consommateurs souhaiteraient disposer d'un choix de produits plus large dans les distributeurs automatiques d'aliments.
- 72 % des exploitants indiquent que les automates P/O (Public/Outdoor) représentent un nouveau segment pour le secteur et offrent de meilleures opportunités.
- 65 % des entreprises interrogées sont convaincues que les machines de distribution de nourriture continueront à gagner du terrain à l'avenir.
- 72 % des consommateurs sont satisfaits de l'hygiène des distributeurs automatiques.
- Les en-cas sucrés et salés sont tout aussi importants pour 63 % des consommateurs.
- Weber-Automaten AG produit 43'000 kWh de courant par an, soit 55 % de plus que ce dont l'entreprise a besoin. L'exploitant engagé pour l'environnement utilise le surplus pour recharger des véhicules de sa flotte.
- Valora se développe dans le PV et installe 130 automates à écrans intelligents.



Chers membres,

L'avenir a déjà commencé et il ne connaîtra pas de fin. Nos décisions d'aujourd'hui feront les succès de demain. Nos investissements d'aujourd'hui deviendront les bénéfices de demain.

L'avenir de l'association me tient particulièrement à cœur et c'est la raison pour laquelle je vais investir toute mon énergie dans le recrutement de nouveaux membres au cours des prochains mois. Si vous êtes en mesure de m'épauler dans cette démarche grâce à vos relations, je vous serai reconnaissant pour toute information.

**Cordialement,
Hanspeter Mohler**