

Vapeself, un équipement qui facilite la vie des shops et des clients

La société Bleutec System, spécialisée dans l'étude et le développement d'appareils spécifiques et innovants, a pris le pari risqué d'inventer un distributeur d'e-liquides et petits accessoires.



Cela fait déjà trois ans que les premiers distributeurs automatiques 24/24 d'e-liquides ont vu le jour en France, sous le nom de Smoke Corner dans un premier temps, puis rebaptisés VAPESSELF par la suite.

Un outil réglementaire

Au début bien des détracteurs ont, par manque d'information, associé ce type d'appareil à un simple distributeur de boissons et ce n'est que grâce à la persévérance de son dirigeant, l'analyse législative, et le rapprochement avec les instances officielles, que la société Bleutec System a élaboré un appareil respectueux des réglementations en vigueur voire même à les anticiper. Même si les pressions pour déroger à ces règles ont été importantes, aujourd'hui nous pouvons apprécier l'implantation de ce distributeur automatique en vitrine de nombreuses boutiques, et ce, en respectant pleinement l'interdiction de vente aux mineurs, sans incitation à consommer ni aucune propagande.

Un fonctionnement simple dans le respect de la législation

Ce respect de la législation est garanti par un système informatisé se basant sur un système d'identification assimilable à celui de la carte bancaire. L'exploitant en boutique a la responsabilité de valider l'âge de son client en saisissant quelques informations sur ce dernier dans le logiciel de gestion magasin relié en réseau au distributeur, puis lui remet ensuite sa carte d'accès et un code secret. Le client est identifié via l'utilisation de sa carte d'accès liée au code secret qu'il est seul à connaître. Toutes les opérations effectuées par les clients au distributeur sont enregistrées dans un journal consultable à tout moment permettant ainsi de protéger l'exploitant en cas de contrôles.

Exploitation et financement

Le système de distributeur est composé d'un grand écran tactile vertical renforcé de 21,5 pouces présentant une interface client intuitive, un système de paiement par carte bancaire, et disposant d'une capacité de 620 flacons de 10 ml. La majorité des marques sur le marché est acceptée ainsi que quelques accessoires. L'exploitant crée les références produits qu'il désire mettre à disposition au distributeur via l'utilisation d'un logiciel de gestion fourni lors de l'installation, idem pour l'enregistrement des clients, le suivi des ventes, etc... Le principe d'autofinancement prend tout son sens via l'apport continu de chiffre d'affaire par le distributeur. Bien que Bleutec System propose une acquisition du distributeur au comptant, ce sont les options de crédit, crédit-bail, ou location qui restent les choix les plus prisés puisque le financement du distributeur peut être couvert par la marge dégagée sur la vente journalière d'environ six flacons d'e-liquides. ●

L'avis des shops

Même si l'aspect économique du point de vente autonome 24h/24 est déterminant pour l'investissement dans un distributeur automatique, de nombreux gérants de magasins ont mis en exergue d'autres qualités telles que le service, l'image du magasin, l'évolution de leur vie familiale, la rationalisation de leur masse salariale, et cette liste est loin d'être exhaustive. La parole à quelques boutiques déjà équipées :



« **M**a-cig Liancourt a implanté son distributeur Vapsel depuis 6 mois. Le principal avantage est le service client en 24/7 grâce à la carte privative. Si 120 saveurs sont à déguster en magasin, le distributeur offre une disponibilité de notre Top 20 en dehors des heures d'ouverture de la boutique avec la possibilité d'y retirer des e-liquides, résistances et accessoires à toutes heures, un service très apprécié de notre clientèle. »
Pascal Patonelle co-gérant
Ma-cig Liancourt



« **N**ous sommes équipés depuis un an et ça a changé notre vie et celle de nos clients. Pour nous, c'est surtout un gain de liberté mais c'est aussi intéressant au niveau du chiffre d'affaire. Pour les 400 clients qui utilisent régulièrement le distributeur, la peur de la panne a disparu de leur quotidien. »
Stéphane Barbe,
Vap Store, Fougères

« **N**ous sommes équipés du distributeur depuis 2 ans et demi et il est une évidence que le plus gros intérêt est le service apporté au client en dehors des heures d'ouverture. Par ailleurs, le distributeur Vapeself nous a permis de nous démarquer par rapport à nos concurrents les plus proches, et ce n'est pas un point négligeable. »
Manon Petit
Smoke'in, Caen



« **L**e service apporté, qui satisfait pleinement les clients, et l'allongement de mes heures de loisirs hebdomadaires ont été les premiers bénéfices constatés. Je me suis rendu compte dans un deuxième temps que le distributeur Vapeself m'apportait également une meilleure visibilité par rapport à la concurrence. »
David Reumeau
La Boutique à Vapeur, Levallois-Perret

