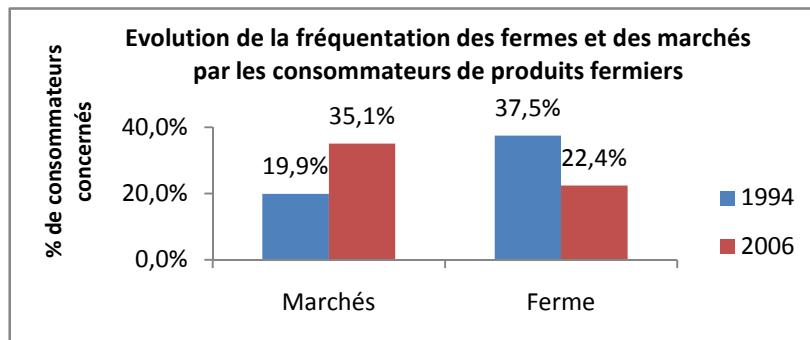


Etude des différents circuits de commercialisation

- **Prédominance des marchés et de la vente à la ferme** : Ces circuits sont, de loin, les plus utilisés par les producteurs fermiers régionaux.

→ *Mode de commercialisation traditionnels, privilégiant authenticité et contact.*

Ces dernières années, les marchés ont particulièrement le vent en poupe :

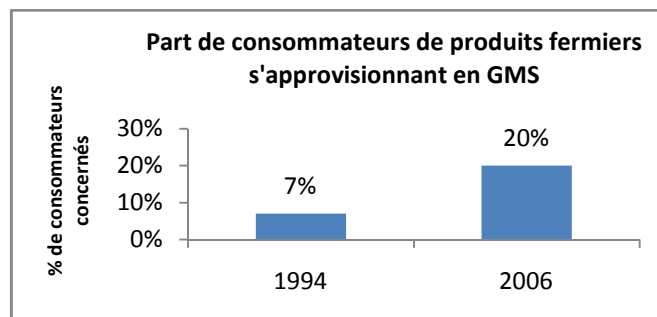


Ce regain d'intérêt pour les marchés et cette baisse de fréquentation des fermes, s'expliquent par la volonté des consommateurs de grouper leurs achats, tout en limitant les distances parcourues.

- **La grande distribution : un moyen de commercialisation encore en retrait** : Moins de 10% des producteurs fermiers régionaux travaillent avec des grandes surfaces.

→ *Mode de commercialisation privilégiant la commodité et l'accessibilité, au détriment de l'authenticité.*

D'après une étude du CERD (2007), les consommateurs de produits fermiers s'approvisionnent de plus en plus en GMS.



- **Mise en avant de 2 grands types de clientèle** :

→ **Des clients à la recherche d'authenticité et de contact avec les producteurs** : Accordent de l'importance à l'environnement qui entoure les produits. Fréquentent des modes de commercialisation « traditionnels » (marchés, ferme...).

→ **Des clients à la recherche de commodité et d'accessibilité** : Souhaitent accéder facilement aux produits. Ne se soucient pas de l'environnement. Fréquentent des modes de commercialisation plus « modernes », privilégiant la commodité à l'authenticité (GMS...).