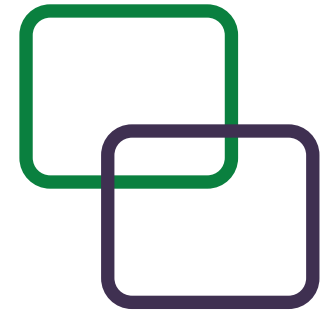


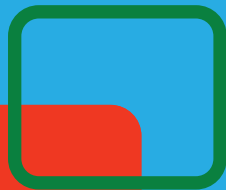
Terroirs 44 : de la conquête d'une clientèle touristique à l'établissement de relations plus durables avec les consommateurs locaux

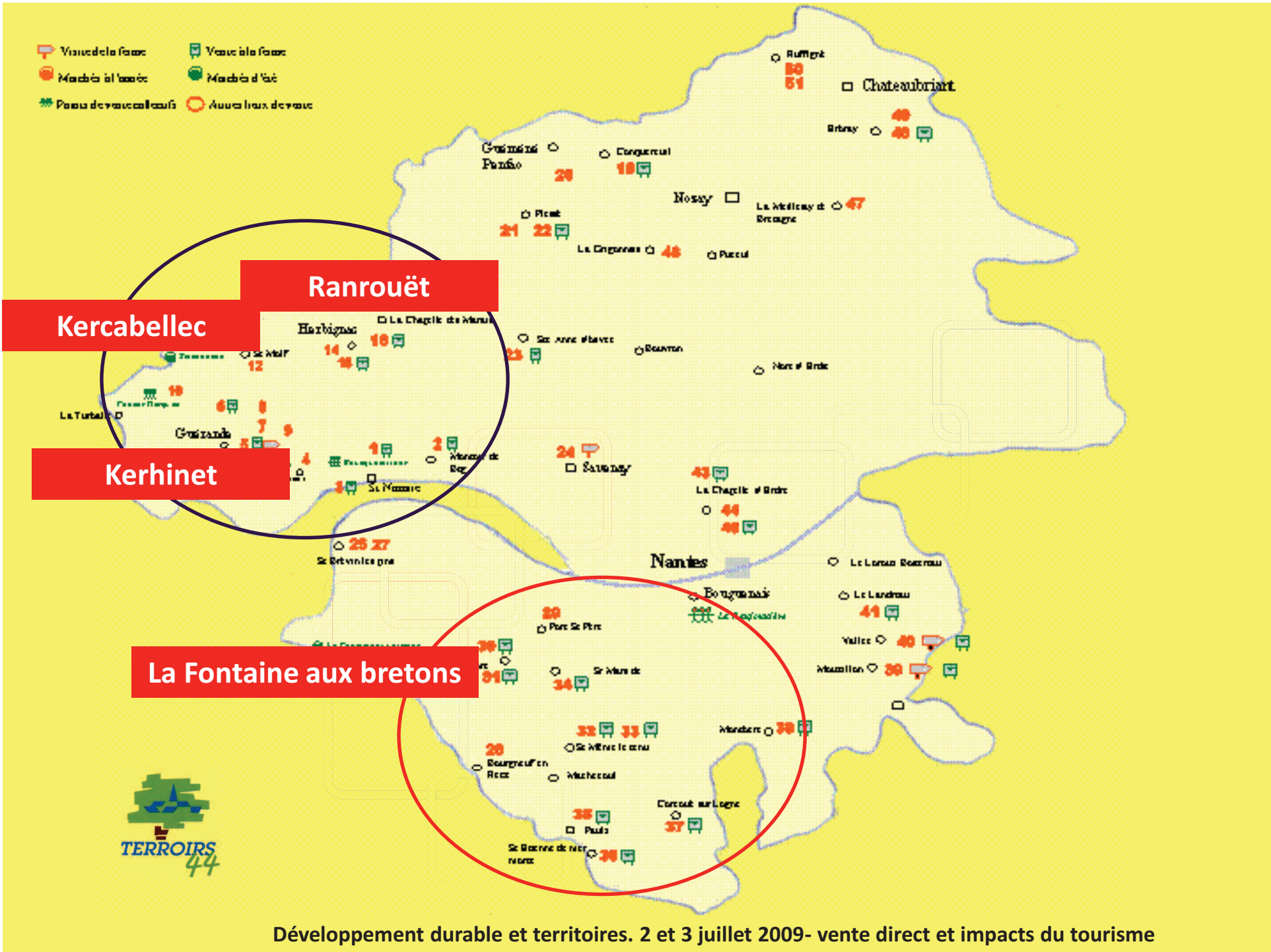


La naissance de terroirs 44 s'est faite en partie grâce au développement touristique




- > Histoire de terroirs 44, groupe historique
- > Convictions, éthique : La Charte fermière et ses applications
- > Terroirs 44 aujourd'hui





Développement durable et territoires. 2 et 3 juillet 2009- vente direct et impacts du tourisme



**Une forte attractivité des
marchés d'été sur la Presqu'île
guérandaise et la côte Sud Loire
pour les producteurs de tout le
département**



Les Samedis fermiers : un succès populaire en progression constante :



>4 fermes, entre 1500 et 3000 visiteurs et 350 repas

>Qui attire les producteurs du département et qui donne des idées aux autres territoires



Le marché touristique a toutefois ses limites :

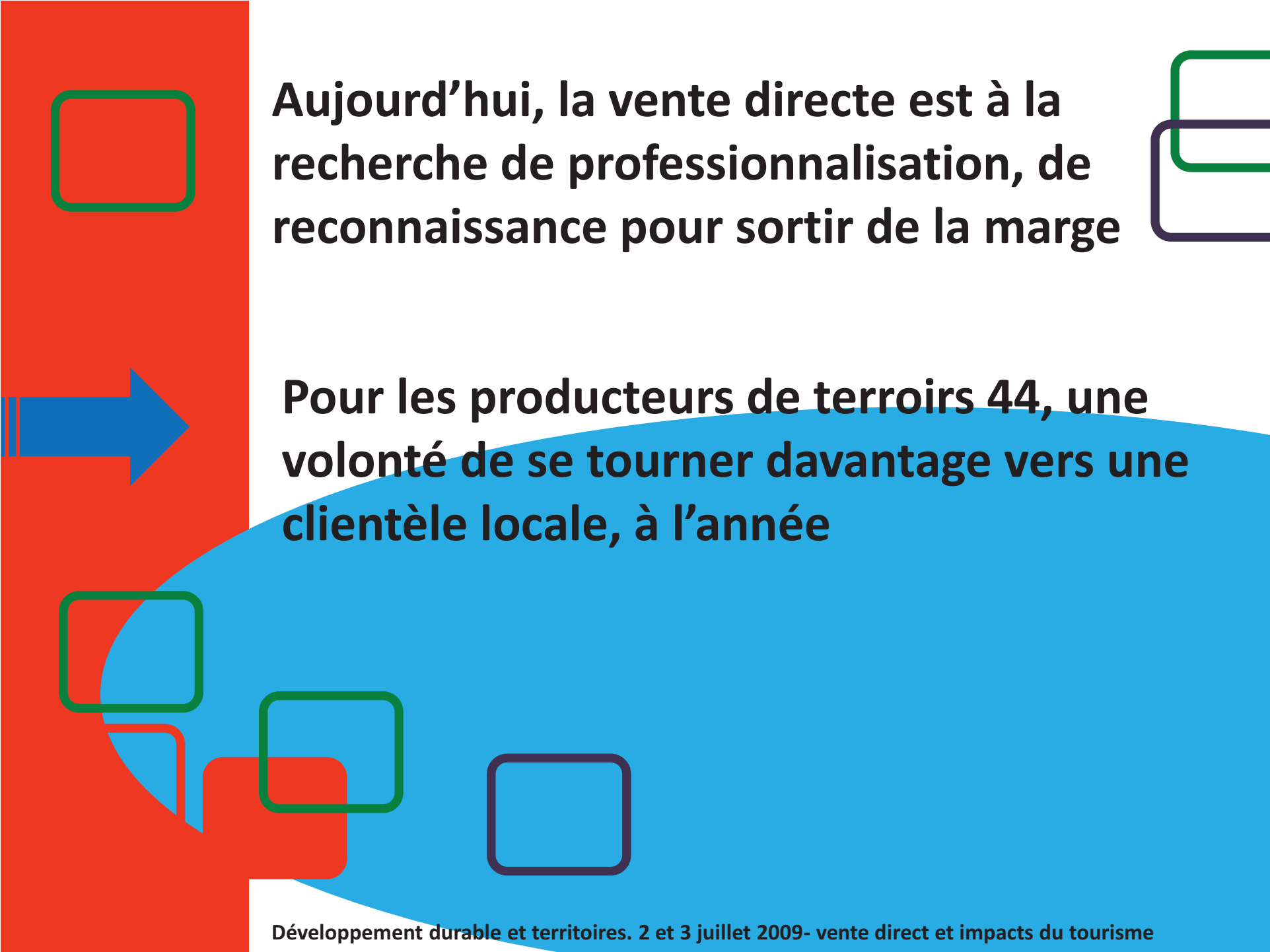
> Difficulté de gestion des stocks qui peuvent amener des dérapages / de la charte

> Une dépendance au « pouvoir d'achat »



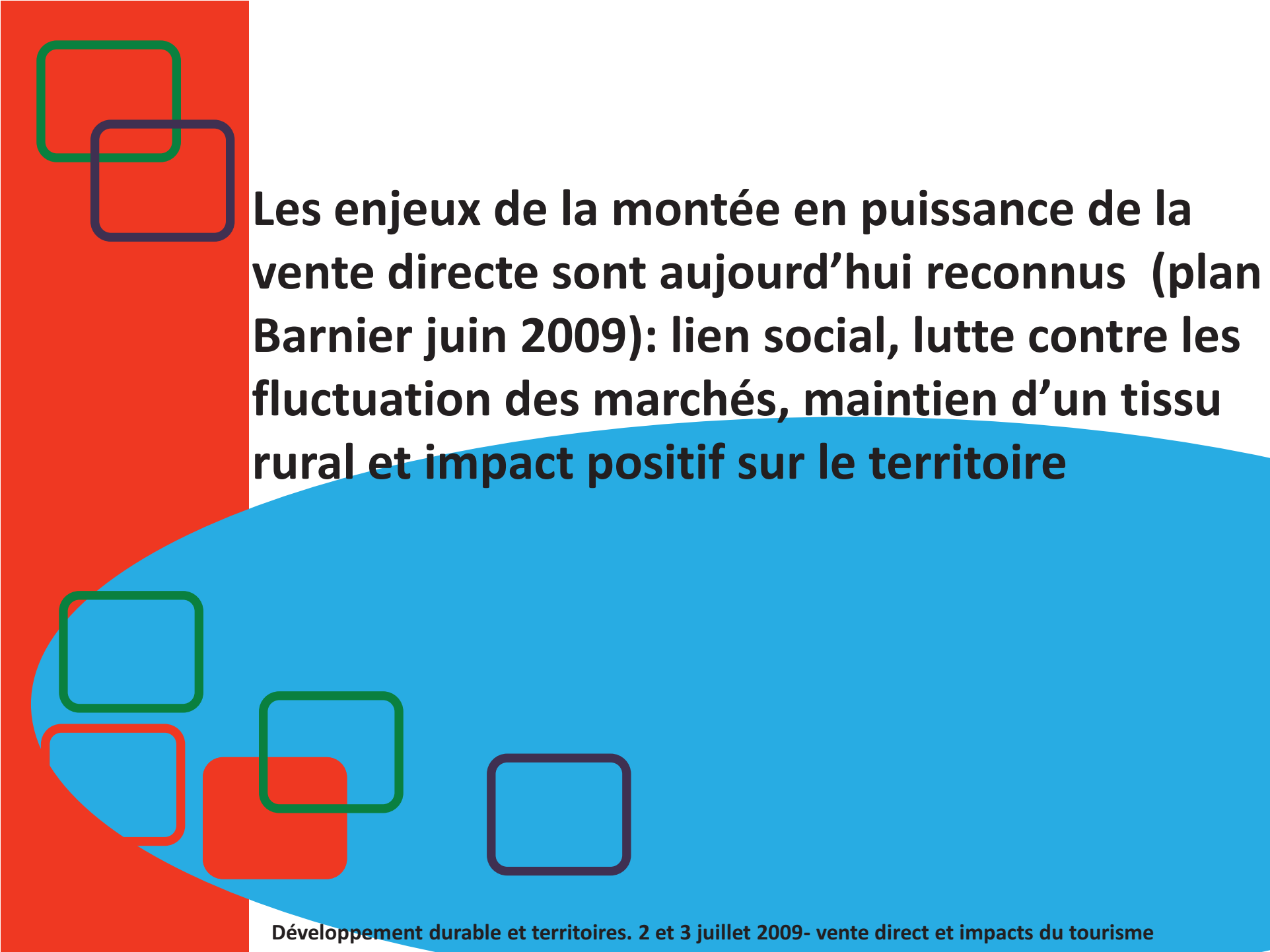
> Une « folklorisation » et une marginalisation de ce type de production





Aujourd'hui, la vente directe est à la recherche de professionnalisation, de reconnaissance pour sortir de la marge

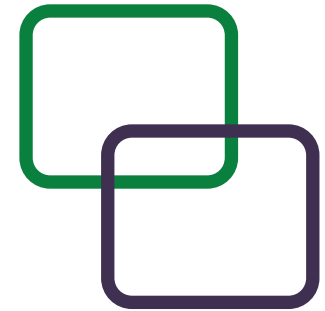
Pour les producteurs de terroirs 44, une volonté de se tourner davantage vers une clientèle locale, à l'année



Les enjeux de la montée en puissance de la vente directe sont aujourd'hui reconnus (plan Barnier juin 2009): lien social, lutte contre les fluctuations des marchés, maintien d'un tissu rural et impact positif sur le territoire



Comment l'impulser ?



- > En la dotant de moyens techniques : logistique, outils de transformation adaptés...
- > En jouant la carte collective pour ce faire
- > En la dotant de moyens humains : formation , analyse de marchés, animation, études et prospectives

