

**Une tentative d'interprétation  
de la demande  
adressée aux circuits courts  
en lien avec la crise COVID 19 :  
la forte demande va-t-elle perdurer ?**

*Gilles Maréchal*



# Pourquoi ce document

- Réception de nombreuses questions sur un « pronostic » concernant le maintien ou pas de la forte demande adressée aux producteurs en circuits courts pendant la crise
- Questions très générales centrées sur « les circuits courts » sans tenir compte de leur diversité de nature et de la conjoncture
- Faute de chiffres fiables, globaux et accessibles, tentative de formaliser les dynamiques à l'oeuvre pour savoir quoi et où chercher
- Prise en compte de la demande structurante des ménages
- Les remontées d'information dans le cadre de l'enquête « manger au temps du coronavirus » permettent une compréhension fine des dynamiques à l'oeuvre, imbriquées ou contradictoires

***=> pas de prédiction mais un cadre pour réfléchir sur la base du nombre de clients, pas du chiffre d'affaires***



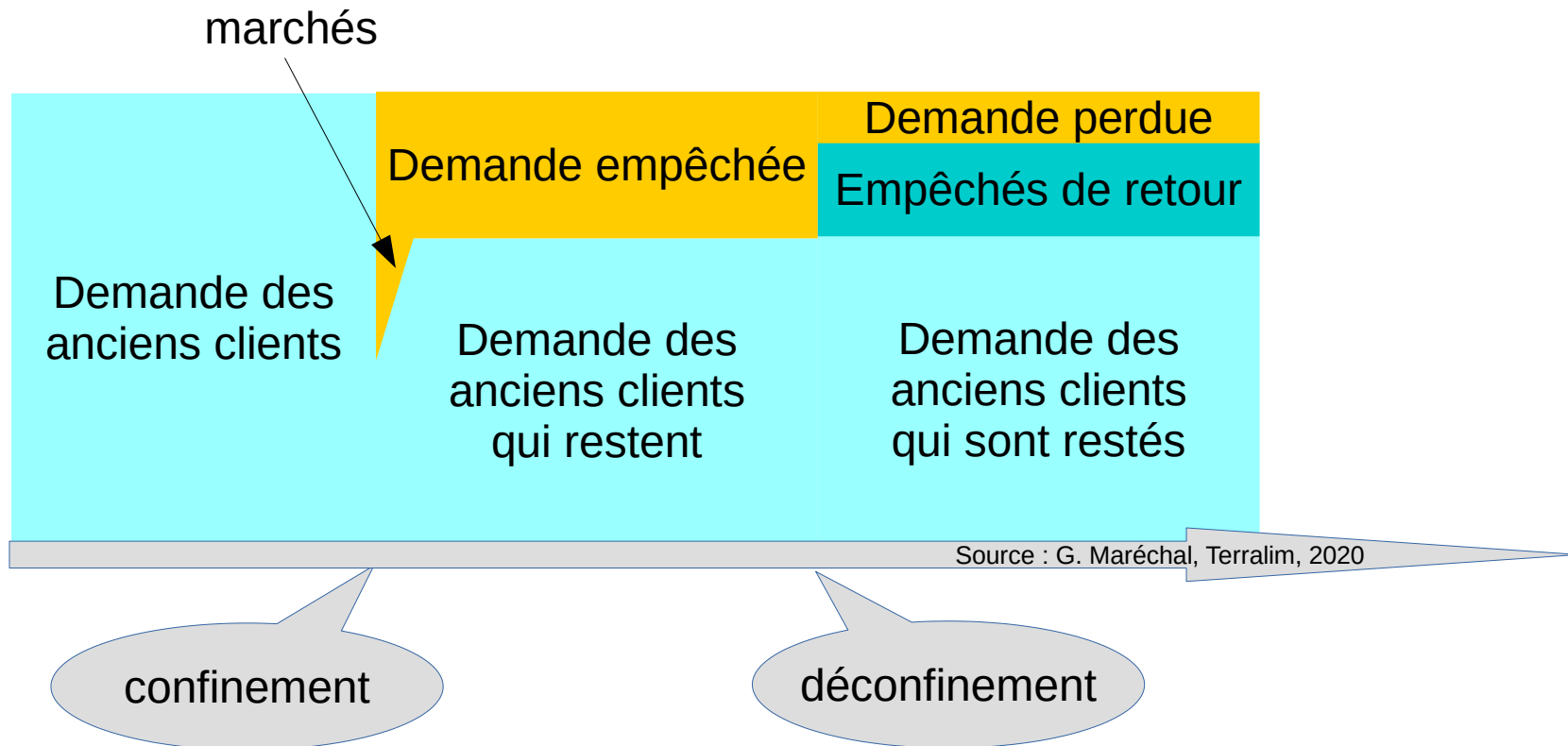
# Les 2 types de demandes : les anciens

- Chaque producteur avait avant le confinement une clientèle avec des acheteurs plus ou moins réguliers, et des fréquences d'achat différentes
- Les déclarations montrent que les vendeurs ont gardé une part importante de leur clientèle régulière
- ✓ *Hypothèse A1 : les achats de la clientèle irrégulière ou peu fréquente se sont renforcés (« je connais déjà »)*
- ✓ *Hypothèse A2 : une part de la clientèle s'est abstenue en raison des contraintes sanitaires*
- ✓ *Hypothèse A3 : les ajustements des approvisionnements suite à la fermeture des marchés ont été rapides (substitution)*
- ✓ *Hypothèse A4 : la majorité des anciens clients reprendra ses habitudes après le déconfinement, et la plupart des « empêchés » reviendra*

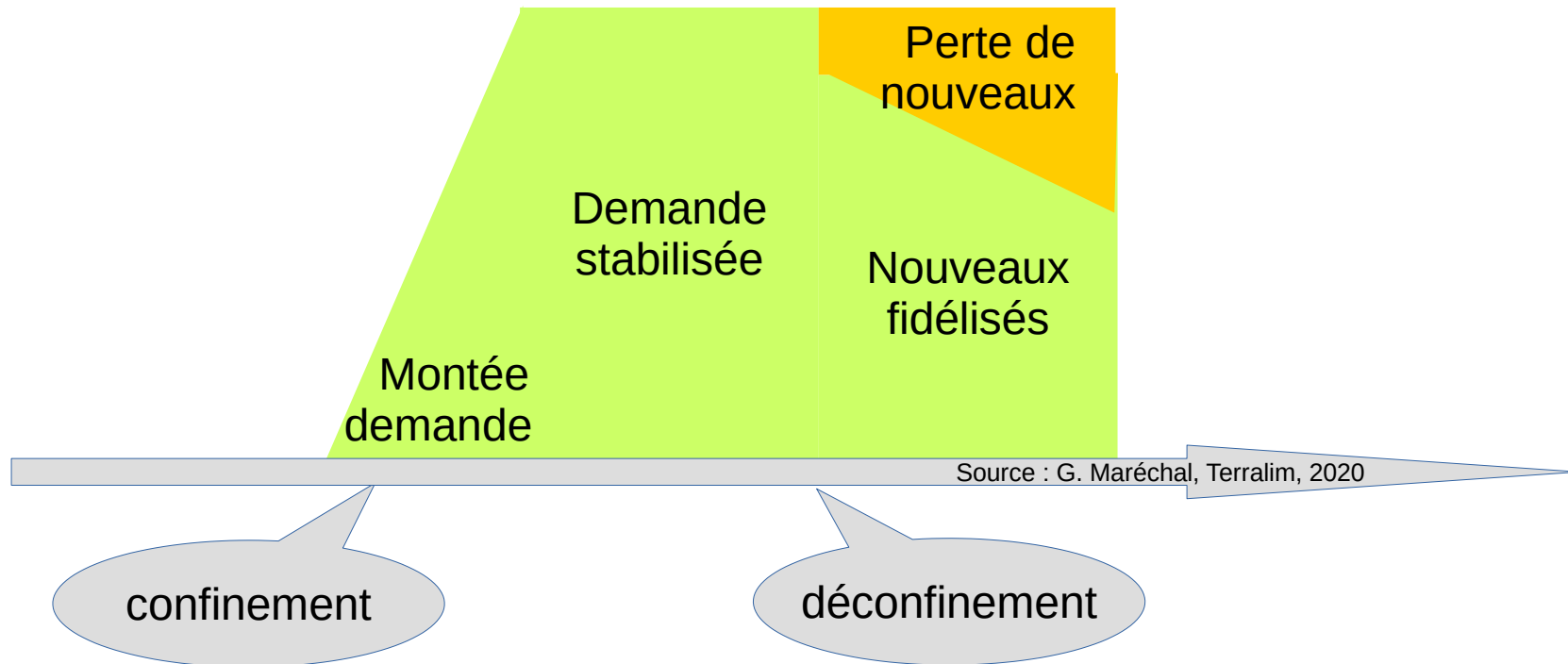
# Les 2 types de demandes : les nouveaux

- De « nouvelles têtes » sont apparues, en nombre croissant progressivement
- Leur nombre a atteint un palier, par volonté propre ou à cause d'un contingentement
- ✓ *Hypothèse N1 : beaucoup de nouveaux clients ont adopté un comportement d'achat régulier et se sont informés sur le dispositif fréquenté pendant le confinement*
- ✓ *Hypothèse N2 : une certaine proportion de nouveaux clients a été convaincue, et deviendra acheteuse, pas les « rejetés »*
- ✓ *Hypothèse N3 : cette proportion décroîtra avec le temps, pour diverses raisons, personnelles ou liées au contexte*
- ✓ *Hypothèse N4 : les nouveau stabilisés adopteront des comportements d'achats comparables aux anciens*

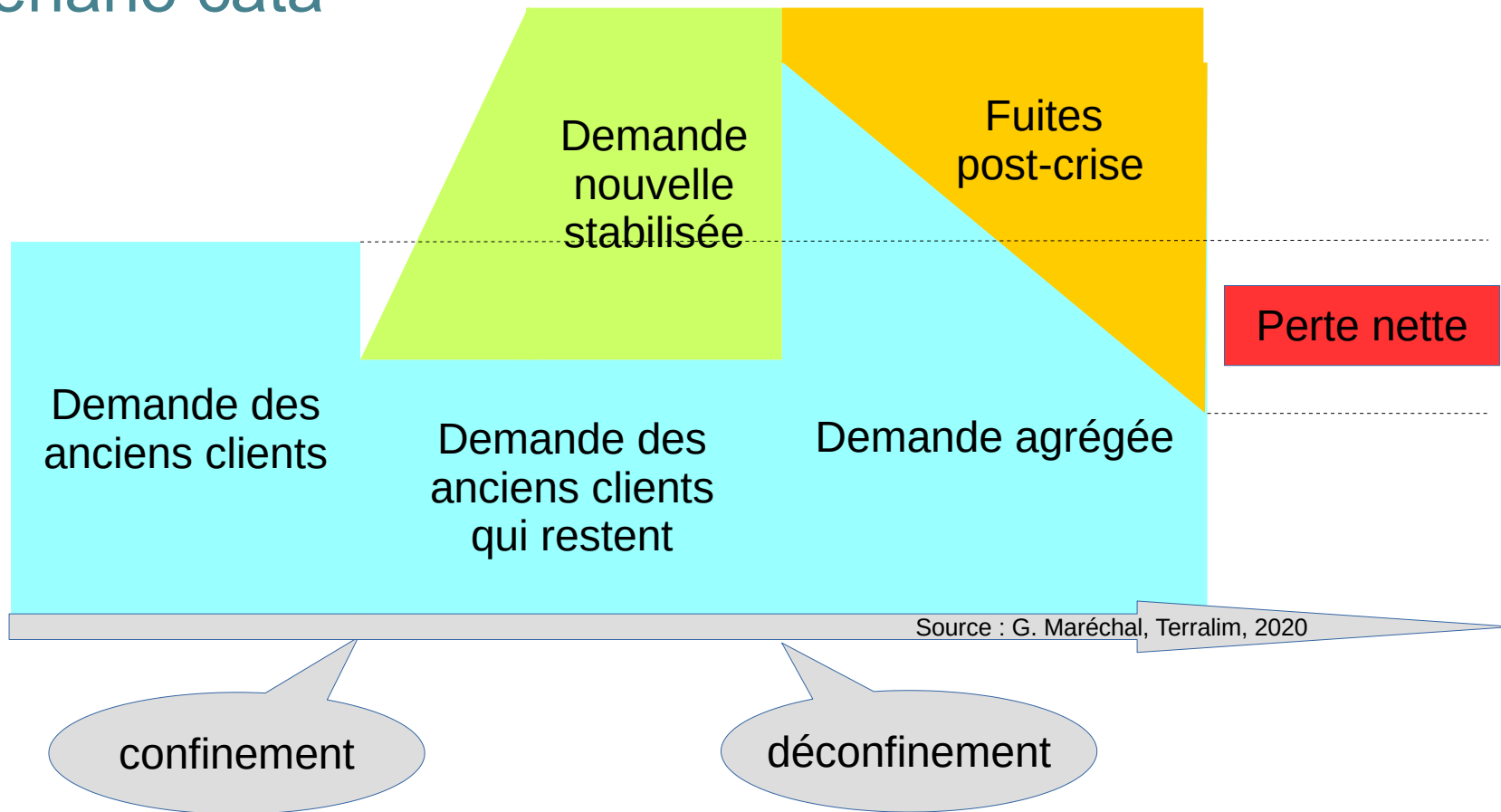
# La schématisation de la demande des anciens



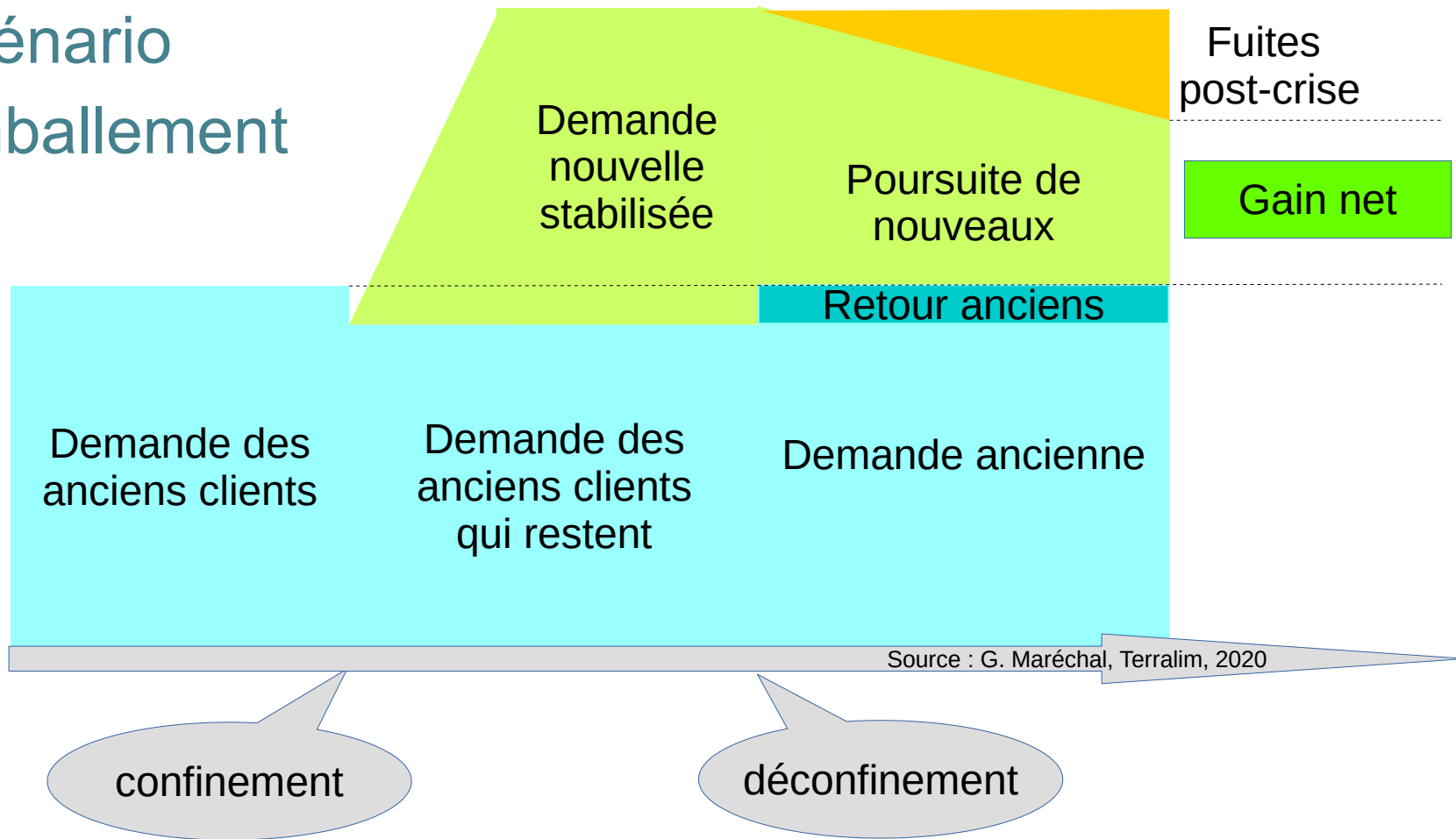
# La schématisation de la demande des nouveaux



# Scénario cata



# Scénario emballement



Source : G. Maréchal, Terralim, 2020

confinement

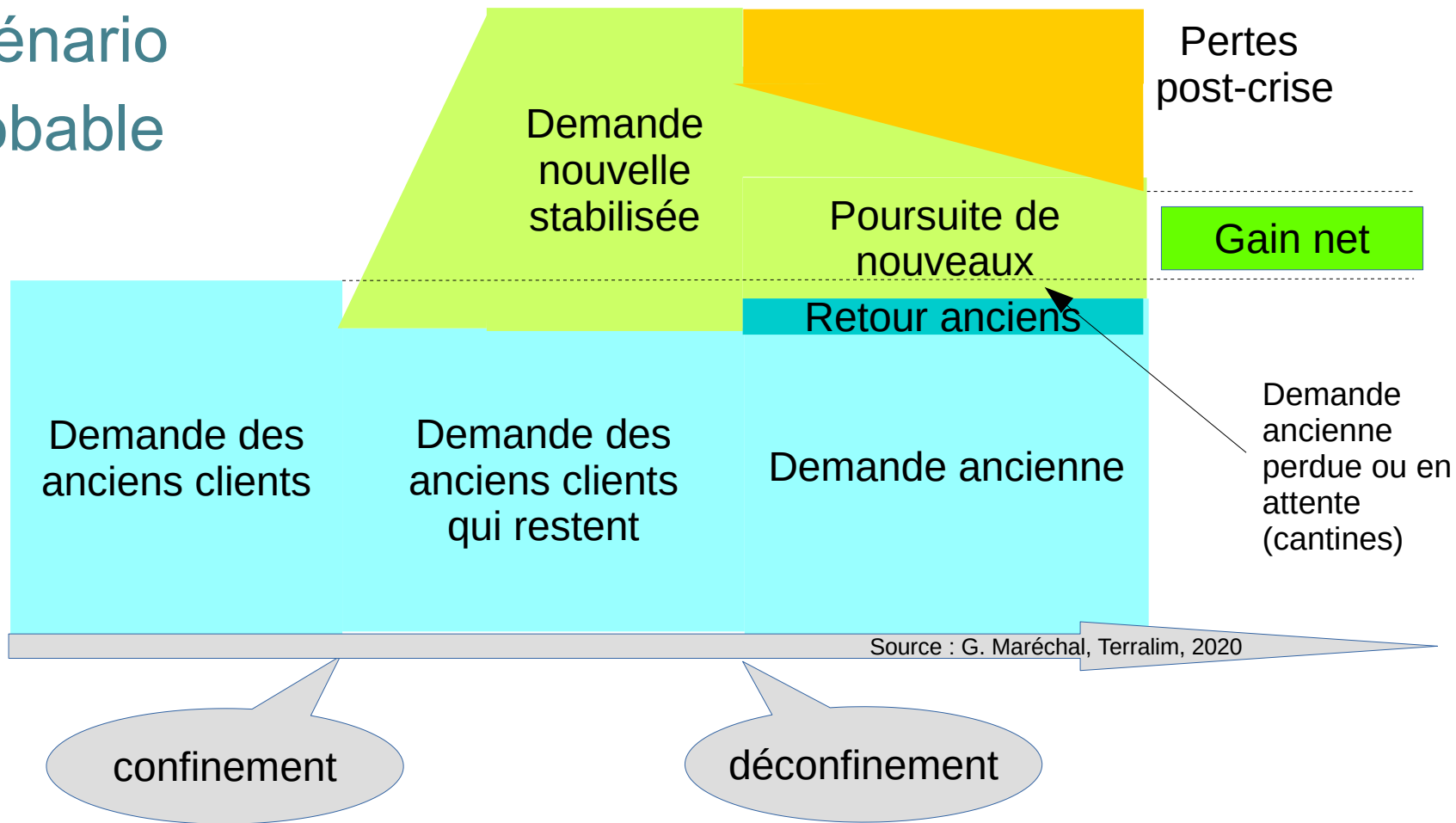
déconfinement

Fuites post-crise

Gain net



# Scénario probable



confinement

déconfinement

# Propositions d'interprétation côté producteurs

- Pour les nouveaux pratiquants, le nombre d'anciens clients était nul => difficulté de fidélisation
- Selon témoignages de producteurs, fidélisation et donc retour plus forts quand dispositif « personnalisé » avec relation producteurs / consommateurs
- Globalement
  - Le socle de base des vendeurs expérimentés se renforce
  - Pour les nouveaux entrants, incertitude
    - selon les modalités de distribution
    - selon les produits et la gamme
    - selon les partenariats noués