


# Classiques Garnier

- [Revue](#)
- [Économies, gestion et sociétés](#)
- [Systèmes alimentaires](#)

2016, n° 1



## Systèmes alimentaires / Food Systems



### Distribution directe et création de valeur : le cas de la vente de vin

- **Type de publication** : Article de revue
- **Revue** : [Systèmes alimentaires / Food Systems](#)  
[2016, n° 1](#)  
[. varia](#)
- **Auteurs** : Lapassouse-Madrid (Catherine), Krémer (Florence)
- **Résumé** : Cet article s'intéresse à la création de valeur via une stratégie de distribution directe pour les petites entreprises agroalimentaires. Face à la difficulté pour un producteur de penser un mode de distribution performant, la notion de *Business Model* est mobilisée comme grille pour structurer les apports de la théorie des canaux et évaluer une stratégie de distribution. Partant du cas de deux producteurs viticoles, l'analyse empirique éclaire leur choix en matière de distribution.
- **Pages** : 97 à 119
- **Revue** : [Systèmes alimentaires](#)
- **Thème CLIL** : 3306 -- SCIENCES ÉCONOMIQUES -- Économie de la mondialisation et du développement
- **EAN** : 9782406068631
- **ISBN** : 978-2-406-06863-1
- **ISSN** : 2555-0411
- **DOI** : [10.15122/isbn.978-2-406-06863-1.p.0097](https://doi.org/10.15122/isbn.978-2-406-06863-1.p.0097)
- **Éditeur** : Classiques Garnier
- **Mise en ligne** : 25/05/2017
- **Périodicité** : Annuelle
- **Langue** : Français
- **Mots-clés** : Marketing, distribution, modèles d'affaires, vin
- [Afficher en ligne](#)