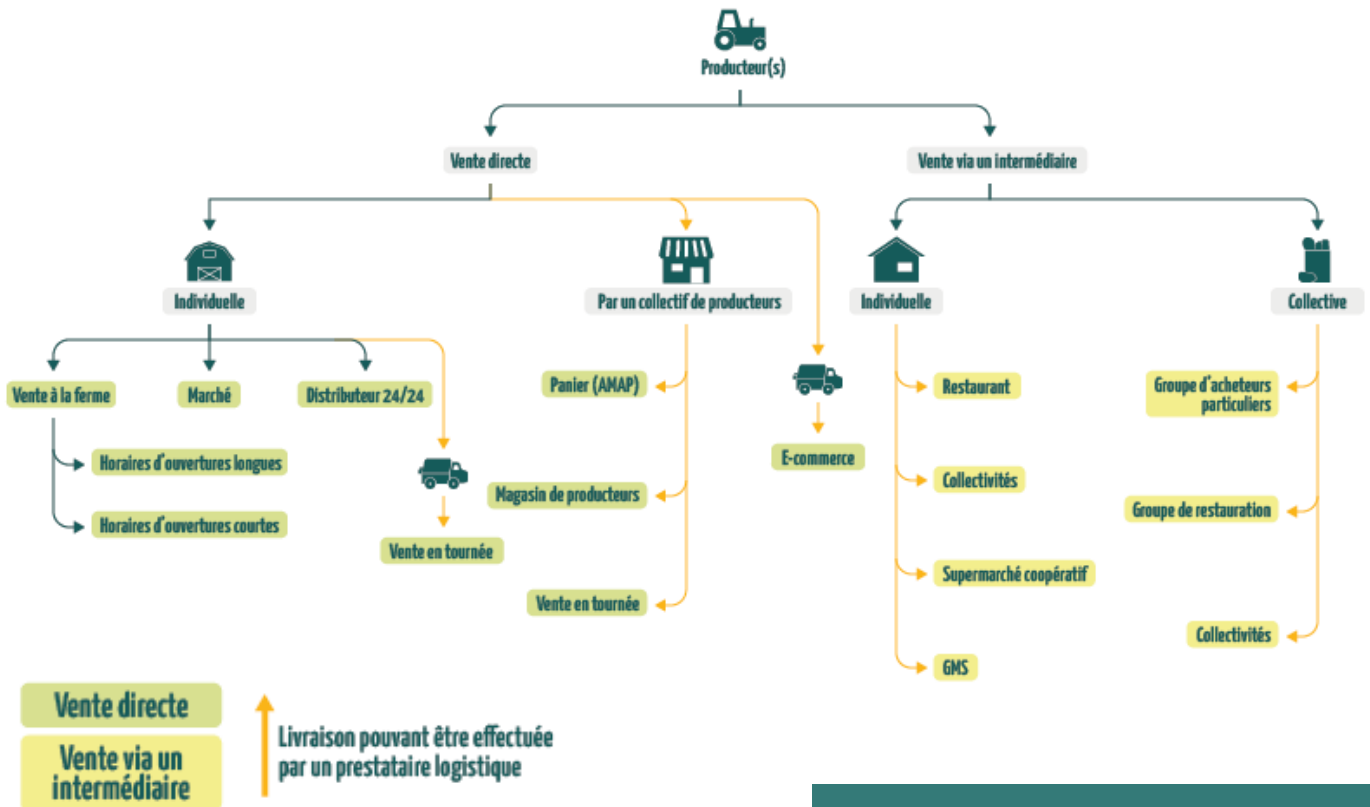


4. Focus sur la distribution de produits alimentaires en circuits courts

La distribution de produits alimentaires en circuits courts peut se réaliser d'une multitude de manières selon la typologie des clients et la stratégie du producteur engendrant pour chacune des besoins logistiques spécifiques :



Les organisations en circuit court qui n'engendrent pas ou peu de flux ou qui ne permettent pas de faire de massification peuvent difficilement être réalisées par des prestataires logistiques faute de rentabilité. L'externalisation logistique, et en particulier l'externalisation du transport, peut présenter un intérêt dès lors qu'un volume de flux est atteint, associé à une régularité de la demande de transport.

La diversité des modèles de circuits courts engendre une multitude d'organisations logistiques différentes avec pour chacune des besoins spécifiques. Les exploitants s'inscrivent souvent dans plusieurs d'entre eux afin d'élargir leur clientèle, ce qui complexifie d'autant leur organisation logistique.

Ce qu'on observe

Le recours à des solutions logistiques (mutualisation de l'entreposage, de la livraison, de la vente) se fait souvent consécutivement à l'intégration du producteur dans un groupement ou un réseau (quel que soit le degré de formalisation de celui-ci) avec pour premier objectif de développer et diversifier ses ventes. Il s'agit donc d'abord de trouver des débouchés en accédant soit à un site vitrine et/ou de commande en ligne, soit à un réseau de vente collective (magasin de producteurs, marché de producteurs). À partir de cette démarche, le producteur va profiter des services logistiques éventuellement organisés par le groupement ou le réseau : ramasse (assez rarement proposé), entreposage et préparation de commande, encaissement et redistribution des ventes, lieux de délivrance (ex : magasins de producteurs, point relais), livraisons.

3 modèles d'organisation logistique cohabitent :

L'internalisation qui consiste à gérer soi-même son organisation logistique à partir de ses propres équipements et outils logistiques. Cette stratégie demande des capacités d'investissement suffisamment conséquentes pour pouvoir financer l'achat des équipements et un certain niveau de volume de production à transporter pour optimiser l'usage des véhicules et permettre une rentabilité économique.

L'externalisation qui consiste à déléguer entièrement ou en partie son organisation logistique. Elle peut se faire de deux manières différentes :

- **Par l'appel à un prestataire logistique** qui assurera l'organisation logistique (du transport notamment) de l'exploitant à partir de ses propres équipements de manière la plus optimisée possible.
- **Par l'intégration au sein d'un groupement de producteurs** qui permettra de mutualiser les process logistiques et ainsi assurer une offre de livraison sur-mesure optimisée à partir des moyens du collectif.

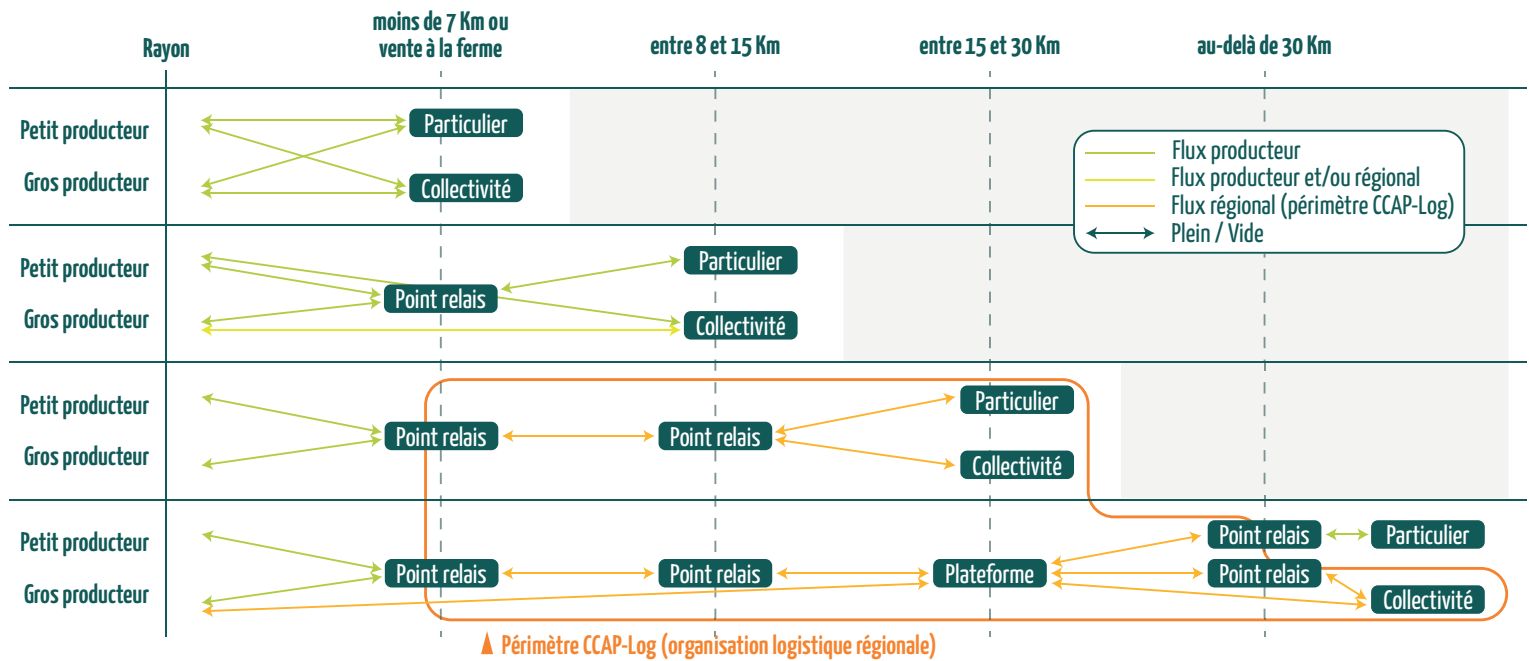
Le mixte entre l'internalisation et l'externalisation dont le degré dépendra des capacités logistiques de l'exploitant et des réseaux de distribution qu'il souhaite toucher (Bien souvent, l'envie d'intégration d'un exploitant au sein d'un groupement de producteurs prend naissance dans une volonté d'accéder à la clientèle d'un réseau pré-existant).

Le choix de recourir à des solutions logistiques spécifiques repose également sur des critères moins spécifiques :

- **Le volume de production** - Quand l'exploitant n'est plus en capacité de réaliser ses livraisons par des moyens standards. Il doit développer ses capacités logistiques, soit par le recours à un prestataire ou à de la mutualisation, soit par l'amélioration de ses propres équipements.
- **La distance du producteur vis-à-vis du point de livraison** - Quand le temps passé et le coût de la livraison deviennent trop lourds pour l'exploitant. L'appel à un réseau ou à un prestataire permet de se décharger, au moins en partie, de la tâche et de mutualiser des flux pour améliorer la rentabilité de la vente.
- **Le nombre de point de distribution à livrer** - Quand ils sont trop nombreux pour l'exploitant, l'appel à un réseau ou à un prestataire permet de se décharger au moins en partie de la tâche et de mutualiser des flux pour améliorer la rentabilité de la vente.
- **La volonté du producteur de conserver une relation directe avec son client** - Peut expliquer la raison pour laquelle un exploitant ne s'insérera pas dans un réseau ou de ne fera pas appel à un prestataire logistique.
- **Le manque de mains d'oeuvre** - Peut pousser l'exploitant à concentrer sa main d'oeuvre disponible sur les tâches liées à la production et à externaliser les tâches liées à la distribution.
- **La stabilité des commandes** - Peut plus facilement permettre le recours à un prestataire logistique.

Réflexions pour la mise en place d'un schéma de transport régional dédié aux circuits courts

La distance : élément de choix pour les prestations de transport



Une organisation de distribution régionale dédiée aux circuits courts alimentaires et de proximité n'aurait pas vocation à se substituer à l'ensemble des flux qu'engendre le secteur. Pour que le système soit efficient, il doit se concentrer sur des flux déjà, au moins en partie, massifiés, représentant une distance minimale et une certaine régularité.

Mutualiser et massifier la distribution de produits en circuits courts



Pour répondre à ces enjeux, l'ouverture de l'organisation logistique à d'autres flux en circuits courts que ceux des denrées alimentaires (consigne, artisanat, etc.) est envisageable si les conditions de cette mutualisation sont réunies.

Échelle régionale

- Plateforme logistique CCAP régionale
- Couverture locale de la plateforme (~50km de rayon)
- Flux navettes interplateforme

Échelle locale

- Point relais local
- ↔ Flux tournées entre points relais

Une démarche portée par :



Avec le soutien de :



Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
 L'Europe investit dans les zones rurales

Pour en savoir plus :

