

Circuit alternatif, logistique alternative ? Analyse des offres de transport en circuit court

Alternative food networks, alternative logistics? Transport analysis of short supply chains

Gwenaëlle Raton

Université Gustave-Eiffel
laboratoire AME-SPLOTT
N°ORCID : 0000-0002-9779-2192
gwenaelle.raton@univ-eiffel.fr

La littérature relative aux *alternative food networks* fournit un cadre d'analyse d'alternatives au modèle conventionnel, parmi lesquelles les circuits courts (CC) et les circuits de proximité (CP). Dans ces travaux, la logistique et le transport sont des impensés, si bien que la duplication du caractère alternatif à ces fonctions n'est pas explicite. La question du système de transport mobilisé pour le transfert de flux des CC et CP se pose alors. L'intérêt récent pour la délégation du transport sur les exploitations en CC et CP et l'essor d'offres dédiées se présente comme un moment clé pour questionner l'intérêt de la notion de *logistique alternative*, absente de la littérature *jusqu'alors*. En nous appuyant sur des enquêtes auprès de prestataires logistiques, nous montrons que les finalités des grands groupes sont éloignées des enjeux de ces circuits. L'offre adaptée se construit sur deux objectifs : soutien des producteurs et artisans comme moteur de développement de ces circuits ; offre de massification des flux en entrée de ville comme moteur de développement de systèmes alimentaires locaux. Ces offres modifient diversement les règles d'organisation des flux. En conclusion, nous montrons que les caractéristiques des *logistiques alternatives* fournissent des clés pour faire évoluer la fonction logistique et les pratiques d'acteurs.

Mots-clés : logistique alternative, logistique durable, circuit court et de proximité, alimentation, transporteur

The literature on alternative food networks provides an analytical framework for exploring alternatives to the conventional model, including short and local food supply chains (SFSCs). However, in this research field, logistics and transportation are largely overlooked, leaving the application of alternative principles to these functions unclear. This raises the question of the transport systems mobilized to move products within SFSCs. The recent interest in delegating transport within these chains, coupled with the emergence of dedicated service offerings, marks a key moment to critically assess the relevance of the notion of alternative logistics- a concept absent from the literature to date. Our research is based on exploratory interviews with logistics service providers involved in the transport of food products marketed through SFSCs. We demonstrate that the objectives of the major firms interviewed are often removed from the core issues of these chains. In contrast, tailored service offerings are built on two objectives: supporting producers and artisans as drivers of the development of SFSCs; achieving massification of inbound flows into urban areas as a driver for the development of local food systems. These offerings reshape the organization of flows in various ways. In conclusion, we argue that the defining characteristics of alternative logistics offer valuable insights for rethinking the logistics function and influencing the practices of stakeholders.

Keywords: *alternative logistics, sustainable logistics, short and local food supply chains, logistics service providers*

Classification JEL : O18 ; Q12 ; Q18 ; R12

Remerciements : l'auteure tient à remercier la DGITM pour le financement de cette étude (n° 21/421), ainsi que les entreprises enquêtées dans ce cadre. Elle remercie également les relecteurs de ce texte pour leurs remarques et conseils avisés.

Dans un contexte de réflexion sur la durabilité des systèmes alimentaires, de nombreuses initiatives ont vu le jour. Parmi elles, certaines visent à rapprocher consommateurs et producteurs, en limitant le nombre d'intermédiaires (circuit court : CC) ou les distances (circuit de proximité : CP). La littérature scientifique a largement investi l'analyse de ces initiatives, compte tenu de leur capacité à générer du changement, voire à créer des espaces d'expérimentation de nouveaux modèles socio-économiques (Chiffolleau *et al.*, 2019). Ces travaux s'inscrivent dans les *alternative food networks*, désignés comme un ensemble de réseaux émergents de producteurs, consommateurs et autres acteurs s'engageant dans des alternatives au système agroalimentaire conventionnel ou global (Renting, Marsden, Banks, 2003). Pour aborder ces initiatives, l'approche par l'alternativité a été abondamment discutée (Holloway *et al.*, 2007). Les travaux qui continuent de la mobiliser se basent sur une critique préalable d'un modèle conventionnel et sur le discours des acteurs, qui constitue l'objectif à atteindre et l'objet de l'évaluation de l'alternative (Le Velly, Dufeu, Le Grel, 2016). Il est alors possible d'identifier l'intérêt de telles pratiques, mais aussi les hybridations et les tendances à la conventionnalisation, soit l'effacement des différences entre ce que propose l'alternative et le modèle conventionnel, comme dans l'étude de l'agriculture biologique (Stassart, Jamar, 2009). Dans ces travaux, la critique du modèle dominant n'inclut pas la logistique et le transport, pourtant parties prenantes de ces systèmes et ayant largement conditionné l'évolution des systèmes productifs dits dominants vers ce qu'ils sont aujourd'hui (Masson, Petiot, 2013). La logistique et le transport étant alors des impensés, la duplication du caractère alternatif à ces fonctions n'est pas explicite. En outre, en géographie comme en sciences de gestion, il ne semble pas qu'un modèle logistique dit « classique » ou « conventionnel » soit même énoncé. Le cadre d'analyse de pratiques logistiques renouvelées, reposant sur la critique d'un modèle conventionnel jusqu'ici non défini, n'existe donc pas.

La question du système de transport mobilisé dans le cadre des CC et CP se pose alors. Les critiques du système actuel de transport international massifié, énoncé comme vecteur de la mondialisation (Masson, Petiot, 2013), sont grandissantes dans un contexte de préoccupations environnementales. Le recours à la sous-traitance engendre des rapports de dépendance et de domination importants (Harnay, Cruz, Dablanc, 2014), lesquels impactent la qualité du travail des livreurs et la durée de vie des petites entreprises. L'intérêt récent pour la délégation du transport sur les exploitations en CC et CP et l'essor d'offres dédiées se présente comme un moment clé pour questionner la duplication ou non du caractère alternatif aux chaînes logistiques. L'offre de transport de ces circuits peut-elle reposer sur le système

de transport installé, propre au transport massifié et internationalisé ? Des promesses de différences logistiques sont-elles énoncées, permettant de mettre à jour l'existence, tout à la fois, de pratiques logistiques dites alternatives et d'un modèle logistique critiqué qu'on qualifierait alors de conventionnel ?

Cette étude, financée par la Direction générale des infrastructures, des transports et des mobilités, s'appuie sur des enquêtes menées auprès de prestataires de services logistiques amenés à réaliser du transport de produits alimentaires commercialisés en CC et CP. Dans une approche de géographie sociale, cherchant à croiser les champs de recherche des *alternative food networks* (AFN) et du transport de marchandises, nous étudions les discours produits sur les finalités des actions et l'intérêt d'investir cette clientèle. Il s'agit, dès lors, d'identifier comment ces offres modifient les règles d'organisation des flux.

La première partie s'appuie sur la littérature pour discuter de l'intérêt d'une grille de lecture par leur alternativité. La deuxième partie expose le matériau étudié. La troisième partie analyse les discours des enquêtés. Enfin, nous discutons de l'intérêt de parler de *logistiques alternatives*, comme un apport du secteur du transport et de la logistique à la transition.

1. État de l'art : l'absence d'un cadre d'analyse de pratiques logistiques renouvelées

La littérature montre que les objectifs des CC et CP modifient les modes de distribution de marchandises, ce qui permet de questionner les conditions d'analyse de chaînes logistiques dites alternatives. Par ailleurs, les agendas de recherche révèlent une diversité de besoins des acteurs, illustrant autant d'hybridations possibles entre le système de transport actuel et des demandes alternatives.

1.1. Les principes des CC et CP modifient les modes de distribution des marchandises

1.1.1. Réduction des distances et des intermédiaires : un changement de paradigme logistique

Les CC¹ ciblent uniquement la réduction du nombre d'intermédiaires comme autant d'interfaces entre consommateur et producteur. Les

1 |Les circuits courts sont définis comme des circuits de commercialisation, soit en vente directe du producteur au consommateur, soit en vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire (plan Barnier, ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2009).

promesses de différences concernent la proximité relationnelle entre ces acteurs et ce qu'elle peut engendrer comme avantages : renouvellement des liens sociaux entre agriculteurs et urbains, transparence sur le processus productif, accès à une alimentation de qualité (Hérault-Fournier, 2010). Les CP répondent à la demande de proximité géographique entre producteur et consommateur (Chaffotte, Chiffolleau, 2007). Les promesses de différences portent sur la relocalisation et la souveraineté alimentaire via la valorisation de l'origine géographique des aliments. Ces circuits sont caractérisés par la seule distance entre producteur et consommateur, sans que celle-ci soit l'objet d'une limitation précise en kilomètres ou distance-temps. D'un point de vue logistique, les CC et CP semblent ainsi en rupture avec les principes fondateurs de la logistique et de son évolution récente. Alors que la littérature montre que la logistique a été un vecteur de mondialisation (Masson, Petiot, 2013), les CC et CP valorisent une fonction logistique vectrice de proximités, relationnelle et géographique.

1.1.2. Les caractéristiques attribuées à la logistique des CC et CP

La littérature sur la logistique des CC et CP montre une grande diversité de pratiques et quelques caractéristiques récurrentes. CP et CC abordent la question de la distance entre producteurs et consommateurs différemment, mais s'inscrivent dans une approche commune de relocalisation tendant à la réduction des distances. Les travaux montrent qu'elles sont effectivement réduites par rapport aux chaînes longues, mais dans des proportions très variables. Boutry et Ferru (2016) illustrent des distances moyennes parcourues de 70 km en Nord-Pas-de-Calais et Poitou-Charentes. D'autres travaux en vallée de Seine (Raimbert *et al.*, 2019) montrent que les tournées atteignent en moyenne 153 km. Comme pour les distances, la très grande variété de pratiques rend difficile la production de connaissances sur les volumes distribués. Néanmoins, les travaux sur les *foods miles* produisent des descriptions récurrentes de modalités de transport : de petits véhicules, majoritairement des VUL (véhicule utilitaire léger), parfois des véhicules particuliers (Ademe, 2017) ; de faibles taux de remplissage et des trajets fréquents (Kulak *et al.*, 2015) ; des tâches logistiques réalisées majoritairement par les producteurs de manière individuelle et interne à l'exploitation (Blanquart *et al.*, 2015). Ces travaux suggèrent que la faible distance entre producteur et consommateur ne conduit pas de manière systémique à une baisse des émissions du transport (Edwards-Jones *et al.*, 2008 ; Rizet *et al.* 2008), que les coûts et temps logistiques sont importants sur les exploitations (en moyenne 8 h/semaine pour la livraison, Raimbert *et al.*, 2019),

mais également que des formes de mutualisation innovantes des ressources se déploient (Raimbert, Raton, 2021). Enfin, la littérature témoigne de l'implication croissante des collectivités dans ces circuits (Gonçalves *et al.* 2024), dans le cadre des politiques alimentaires. Les collectivités mettent en œuvre des initiatives pour favoriser une alimentation durable, par les marchés publics, la création de groupements de producteurs (Raimbert, Raton, 2023) ou de plateformes physiques, etc. Dans ce cas, les volumes à distribuer peuvent être plus conséquents et les organisations logistiques plus complexes.

1.1.3. L'émergence d'une offre de transport adaptée comme cas d'étude

Dans un contexte où les promesses de différences des CC et CP semblent ne pas avoir été satisfaites d'un point de vue logistique, une offre de transport dédiée se construit. Elle se décline en deux grands types : le transport de marchandises par les producteurs eux-mêmes au moyen des véhicules existants, avec un accroissement du potentiel de livraison grâce au co-transport entre agriculteurs (Raton, Grossiord, Morizot, 2024) ; et le transport externalisé à des professionnels installés ou à des PME nouvellement créées pour les CC et CP.

1.2. L'intérêt d'une grille de lecture par l'alternativité

L'essor de ces services est un moment clé pour questionner les promesses de différences logistiques. Cela demande néanmoins un cadre d'analyse renouvelé, car les AFN prennent peu en compte le transport et la logistique, tandis que la littérature sur la logistique ne fournit pas de cadre permettant de définir un modèle conventionnel.

Il n'existe pas en effet, à notre connaissance, de travaux posant les caractéristiques du modèle actuel, ni l'existence de logistiques alternatives. Les travaux sur la logistique verte, circulaire, durable ou encore collaborative intègrent des enjeux contemporains, mais sans remettre en question l'ensemble du système de transport (Tanguy, Martin, 2015 ; Kammas, 2016). Le cadre d'analyse de pratiques logistiques renouvelées, reposant sur la critique d'un modèle conventionnel jusqu'alors non défini, n'existe donc pas.

Par ailleurs, au sein des travaux de l'AFN, la *supply chain* est peu abordée, si bien qu'aucun débat n'existe sur le fait que ces initiatives promouvant les proximités (géographique et relationnelle) puissent s'exercer ou non sur la base d'un système logistique et de transport massifié et internationalisé, qui a par ailleurs permis l'amélioration de l'efficacité des systèmes productifs critiqués (Masson, Petiot, 2013). Dans la lignée des travaux de Le Velly

(2017), la promesse de différence logistique serait celle d'une autre modalité de transfert de flux et de bénéfices associés. Pour Le Velly, c'est le projet collectif émergent et l'analyse critique préalable du modèle conventionnel qui en font des alternatives. Il s'attache à leur « promesse de différence » et aux « raisons et finalités qu'un collectif se donne pour justifier son existence et pour orienter son action » (Le Velly, 2016, p. 4). On peut alors déterminer l'intérêt de pratiques alternatives, mais aussi les hybridations et les tendances à la conventionnalisation.

Il s'agit dès lors d'identifier si le projet élaboré est construit sur la critique de la situation logistique actuelle et d'être attentif à leurs hybridités. On peut ainsi analyser comment les acteurs modifient, même à la marge, les règles d'organisation des flux, en ciblant les cas d'abandon de règles dans la construction du projet cité, comme dans les AFN. Dans ce cadre, l'objectif est d'explorer les discours et les descriptions des organisations du transport. Dans une approche exploratoire, et plutôt que de présumer de caractéristiques conventionnelles, les changements de règles peuvent caractériser à la fois les principes guidant les alternatives et ce qui définit un modèle conventionnel.

1.3. Les besoins logistiques des CC et CP : une recherche d'équilibre entre valeurs et efficacité

Pour Paciarotti et Torregiani (2021), les modèles émergents cherchent un équilibre entre les valeurs des systèmes productifs des CC et CP (transparence, enjeux sociaux et environnementaux) et l'efficacité, la normalisation, propres à la logistique : « *The typical factors of large supply chains* » (*ibid.* p. 437). La question de la performance apparaît ainsi comme centrale. La prescription du recours aux fondamentaux de la logistique s'inscrit le plus souvent dans des formes d'hybridité : de nouveaux modèles de distribution adaptés aux territoires ou des *food hubs* hybrides pouvant fédérer les intérêts de tous types de circuits (Manikas, Malindretos, Moschuris, 2019). Ces auteurs n'insistent ainsi pas tant sur les infrastructures, services et outils de la logistique, que sur le besoin de centralités innovantes, à l'instar d'une place marchande classique. Lorsque la mobilisation de référentiels de la logistique est décrite plus spécifiquement, sa mobilisation varie. Dans certains cas, les solutions logistiques reposent uniquement sur des compétences, outils ou infrastructures de logistique conventionnelle (entrepot, expertise de logisticien, système d'information), la dimension alternative ne recouvrant finalement que la gouvernance des chaînes (Diamond, Barham, 2011). Dans d'autres, c'est le recours, en cœur de chaîne, à un intermédiaire commercial et logistique et ses infrastructures

(un mareyeur) qui relève de la logistique conventionnelle, l'organisation logistique amont et aval n'en relevant pas (Le Velly, Dufeu, Le Grel, 2016). Cette diversité de situations peut s'expliquer par la variété d'aspirations et de visions de la performance des acteurs (Raton *et al.*, 2020).

2. Étude exploratoire des offres de transport adaptées aux CC et CP

Afin de produire de la connaissance sur le système de transport mobilisé pour le transfert de flux des CC et CP, nous avons mené des enquêtes auprès d'une diversité de transporteurs, via la méthode des entretiens sociologiques. Les données produites et la méthode d'analyse de cette étude exploratoire sont ensuite présentées.

2.1. Sélection et présentation des entreprises enquêtées

Les entreprises étudiées sont celles qui réalisent du transport routier, dont au moins une partie de denrées alimentaires. Nous avons recherché deux types d'entreprises : les grands groupes de transport, qui relèvent *a priori* du système de transport massifié actuel ; les entreprises qui réalisent des tâches de transport pour les CC et CP et qui communiquent sur le sujet. Elles relèvent en principe d'une offre nouvelle, adaptée à ces circuits. Au total, ce sont les discours des enquêtés de neuf entreprises de transport qui sont analysés (Tableau 1). Seulement quatre entreprises appartenant à de grands groupes nationaux ou internationaux ont pu être enquêtées (A B C I). On retrouve cependant, parmi elles, les acteurs majeurs du transport de marchandises alimentaires ou généraliste (entre 40 et 700 entrepôts chacun).

2.2. Des entretiens exploratoires selon la méthode sociologique

La méthode choisie est celle de l'entretien sociologique, qui vise à produire un discours et permet l'analyse du sens que les acteurs donnent à leurs pratiques (Blanchet, Gotman, 2012). Dans notre cas, le discours concerne le transport de marchandises en CC et CP et ses spécificités, et l'intérêt d'investir cette clientèle. Il permet d'appréhender les offres de transport par leur projet et constitue un moyen d'identifier le récit du développement de services logistiques et les raisons de l'alternativité.

Pour ce faire, le guide d'entretien est construit en onze grands thèmes : une première partie permettant de disposer d'informations sur

Tableau 1 : Entreprises de transport enquêtées

Id	Code NAF	Description	Cœur de l'activité	Taille et localisation de l'entreprise	Poste de l'enquête
A	Messageerie Fret Express	Agence régionale d'un groupe de grande taille (entreprise française implantée à l'international), spécialisée dans la prestation de transport frigorifique et principalement dans l'alimentaire.	Groupage, <i>BtoB</i> , transport de produits frais	Plus de 5000 salariés	Directeur de filiale
B		Agence régionale d'une filiale d'un groupe de grande taille (entreprise française implantée à l'international), spécialisée dans le transport de matières issues de l'industrie.		Agence en Normandie	
C	Transport routier de Fret interurbain	Entité d'un groupe de grande taille dont le siège social n'est pas en France, réalisant du transport généraliste.	Distribution express en région, hors température dirigée, avec peu d'alimentaire	Plus de 5000 salariés	Resp. commercial
D		Jeune PME réalisant du transport, de la logistique et du conseil (entreprise française implantée à l'échelle régionale).		Entité en Auvergne-Rhône-Alpes	
E	Transport routier de Fret de proximité	Jeune PME de transport alimentaire (entreprise française implantée à l'échelle locale), spécialisée sur le transport alimentaire de productions locales.	Conseil puis transport de denrées alimentaires en VUL, en tournées dédiées.	7 salariés	PDG
F		Entreprise de taille intermédiaire, appartenant à un groupe d'entreposage (entreprise française implantée à l'international), spécialisée dans le transport du dernier kilomètre en température dirigée.		Entreprise en Auvergne-Rhône-Alpes	
G	Transport routier de Fret de proximité	Très récente PME de transport alimentaire (entreprise française implantée à l'échelle locale), spécialisée sur le transport et la logistique de denrées alimentaires sous label bio.	Enlèvement et livraison de denrées alimentaires en VUL, sec et froid, en tournées dédiées.	1 salarié	PDG
H		Jeune PME, commissionnaire de transport (entreprise française implantée à l'échelle régionale), spécialisée sur l'organisation de la massification de produits alimentaires locaux.		Normandie	
I	Affrètement/organisation	Filiale d'un groupe de grande taille (entreprise française implantée à l'international), spécialisée dans le transport de denrées alimentaires en température dirigée positive et négative	Livraison express de colis alimentaires, majoritairement en <i>BtoC</i> .	Près de 500 salariés Siège en Île-de-France	Un associé fondateur Directeur de filiale

l'entreprise, ses objectifs, son fonctionnement (identité du répondant et de l'entreprise, histoire de l'entreprise, organisation du transport, périmètre géographique, clientèle) ; une deuxième partie ciblant la réponse apportée à des demandes de transport des CC et CP (connaissance des définitions, perception de ces flux et caractéristiques attribuées, positionnement sur ce marché, modèle social de l'entreprise). La première partie permet d'objectiver l'organisation du transport actuelle, puis de questionner des caractéristiques de flux des CC et CP relevées dans la littérature, mais sans la mention de ces circuits : enlèvement en zone rurale, dans des fermes, transport de colis, livraison à la restauration collective, lien avec les collectivités. La deuxième partie introduit les CC et CP pour la première fois et permet d'objectiver la connaissance de ces circuits (définition, critères d'identification de ces flux), puis de produire un discours sur les perceptions qu'ils en ont.

2.3. Données et analyses

Ces entretiens ont été réalisés au téléphone ou en visioconférence, pour une durée totale de 11 h 30, de janvier 2023 à janvier 2024. Ils ont été enregistrés afin de disposer de l'ensemble du verbatim, ajoutés à un même corpus, puis retranscrits avec le logiciel Sonal dans leur totalité. La plupart des entreprises ayant refusé que leur nom soit cité, l'ensemble du corpus est anonymisé.

L'analyse suit une démarche déductive : les thèmes du guide d'entretien constituent autant de catégories préétablies permettant d'éclairer les niveaux de connaissance et les discours. De ce fait, l'analyse est différenciée pour les deux types d'entreprises. Concernant les grands groupes de transport, l'analyse s'attache à déterminer s'il y a des marchandises commercialisées en CC et CP dans les camions et la méthode envisagée par les interlocuteurs pour le faire. Pour les PME, l'analyse s'attache aux objectifs de l'entreprise, aux raisons de l'offre adaptée, aux organisations du transport et à la manière dont ceux-ci sont qualifiés. C'est dans ce cadre que peuvent intervenir ou non des positionnements ou critiques se différenciant des pratiques actuelles.

3. Résultats

L'analyse des entretiens met en évidence trois façons de répondre aux besoins. Deux types d'offres adaptées aux CC et CP émergent. Elles modifient différemment les règles d'organisation des flux.

3.1. Trois grands types d'offres de transport pour les CC et CP

Dans notre corpus, l'offre de prestation de transport pour les CC et CP se décline en trois grands types (Tableau 2). Les grands groupes de transport (A B C I) ont en commun de qualifier leur process d'*industriel*, de décrire des organisations de transport propres à la messagerie², et d'indiquer ne pas être en mesure de repérer des marchandises provenant soit des CC, soit des CP et ne pas y voir d'intérêt. Les PME proposant une offre pour les CC et CP (D E F G H) sont de petites structures relativement récentes, proposant un service personnalisé. Elles réalisent toutes du transport en VUL et favorisent un périmètre d'action local et les colis plutôt que le transport de palette. Deux types d'organisations du transport distinctes s'observent :

- les PME qui proposent une offre d'enlèvement de marchandises chez les producteurs (D, E, G). Elles fonctionnent en tournées dédiées incluant premier et dernier kilomètre, souvent pour un même chargeur et avec peu de ruptures de charge ;
- les PME qui ciblent le dernier kilomètre et s'appuient sur davantage de plateformes, en entrée de ville (F, H). Elles agrègent les flux d'une plus grande variété de chargeurs, dans un objectif de massification.

3.2. Des marchandises CC et CP dans les camions des grands groupes de transport : entre opportunisme et offre adaptée

3.2.1. Une identification difficile des marchandises en CC

Le terme de CC n'est pas inconnu des enquêtés des grands groupes. Néanmoins, deux entreprises associent les CC aux circuits de proximité (B, C), c'est-à-dire à de faibles distances et à un périmètre d'action local. Ces niveaux de connaissance impactent fortement les discours.

A et I identifient des marchandises en CC dans leurs camions, mais dans des positionnements opposés : A réalise des prestations de transport pour des acteurs de CC, sans toutefois que l'activité de l'entreprise ait été construite dans cet objectif ; I réalise des prestations de transport uniquement pour des acteurs de CC, l'activité ayant été construite pour cela. Pour ce qui concerne

2 |Des tournées d'enlèvement autour d'un hub, où s'effectuent des activités de groupage et dégroupage, puis des trajets de type « traction » en poids lourds jusqu'à un autre hub. Ces organisations ressemblent au transport de messagerie décrit par P. Launay (2018).

Tableau 2 : Principales caractéristiques des entreprises de transport enquêtées

	Id. des flux CC et CP	Process	Organisation du transport	Véhicules en propre	Palette/colis	Plate-forme
A	Non	Indus-triel	Enlèvement/hub/ traction/ livraison	Véhicules frigo-rifiques (4000), surtout porteurs et semi-remorques (peu de VUL)	Le stan-dard c'est la palette	Plus de 100
B				Tous types de véhicules		Plus de 100
C				3000 véhicules et 5000 remorques - tous types véhicules	Unique-ment la palette	Plus de 100
I	Oui CC	Non CP		Tous types de véhicules, du VUL (100) au semi-remorque	Jamais de palette	Plus de 100
D	Oui		Conseil – Tournées dédiées, enlèvement rare, un peu de stockage	Uniquement des VUL (7)	Peu de palettes	1
E	Oui		Enlèvement et livraison dans une même tournée dédiée	Uniquement des VUL (2 fourgons dont un frigo)	Jamais de palette	0
F	Oui		Regroupement sur le hub en entrée de ville et livraison du dernier km	Uniquement des VUL (120, tous frigo)	Peu de palettes	5
G	Oui		Enlèvement et livraison dans une même tournée dédiée, un peu de stockage	Uniquement des VUL (3 électriques, un diesel frigo)		1
H	Oui		Regroupement sur le hub en entrée de ville et livraison du dernier km	Pas de véhicule en propre : sous-traitance	Jamais de palette	2

l'adaptation de ces circuits à leur organisation, A souligne des points bloquants tels que : des volumes trop faibles et des circuits de vente directe qui ne nécessitent pas de transporteur, la non-adaptation aux process industriels nécessaires pour limiter les erreurs et des demandes spécifiques non compatibles. Inversement, I montre qu'il est possible de cibler le marché de la vente directe. Pour cet interlocuteur, l'offre dédiée aux exploitants et artisans qui veulent vendre en direct va au contraire dans le sens du marché : celui de l'essor du transport de colis plutôt que de la palette.

B et C ne savent pas s'ils transportent ce type de marchandise et mènent pendant l'entretien une réflexion sur les conditions d'identification d'une clientèle en CC. Les ressorts de la réflexion de B, qui connaît les flux de manière détaillée, sont condensés dans le tableau 3. Ils mènent aux constats suivants : l'approche par le code NAF des chargeurs et destinataires est nécessaire mais insuffisante, le couple type de chargeur / type de destinataire permet l'identification des flux en vente directe ou intermédiaires en CC (destinataire particulier, restaurateur ou détaillant et chargeur producteur), la modalité de transfert de flux concernant la GMS (grande et moyenne surface) et les transformateurs n'est jamais connue et peut relever ou non du CC.

La recherche d'identification de ces flux révèle que cette clientèle est marginale, mais pas inexistante pour A, B et C, que la question serait complexe à traiter et qu'ils n'y voient pas d'intérêt. Si bien que s'il y a des marchandises de ce type dans leurs véhicules, alors elles sont traitées comme les autres. Le vocabulaire utilisé pour le justifier permet alors de déterminer ce qu'ils considèrent être propres à leurs activités : un procédé industrialisé limitant les erreurs, un business avec beaucoup d'intermédiaires, un objectif de transport à bon port qui prime sur la connaissance des marchandises (Figure 1).

3.2.2. Le CP pour les grands groupes de transport : leur domaine

Pour tous, les CP sont plus parlants et plus faciles à identifier que les CC. Les discours de A, B et C portent sur la démonstration selon laquelle le métier de transporteur est un métier de proximité, de lien au territoire et aux acteurs locaux. « Notre clientèle de proximité est un tissu hyper important pour nous. C'est un peu le pilier de notre activité palette [. . .]. Nous sommes très ancrés dans le territoire quand même, hein » (C). Là encore, I se distingue : « La proximité, on sait faire, mais on en fait très peu. Ce n'est pas une demande de nos clients » (I). Pour les autres, un ensemble de lieux sont évoqués comme correspondant, selon eux, à du transport local et du CP (Tableau 4).

**Tableau 3 : Identifier une marchandise en CC –
Les étapes de la réflexion de B illustrant le besoin d'une analyse
du couple type de chargeur / type de destinataire**

Thèmes abordés	Étapes de la réflexion de B	Indicateurs potentiels
Le transporteur est-il un des intermédiaires des CC ?	« À mon avis, nous en tant qu'intermédiaire transport, on serait forcément exclu de ça... »	Le transporteur apporte du service : ce n'est pas un intermédiaire commercial.
Les entreprises de transformation sont-ils des intermédiaires des CC ?	« Alors typiquement, mon client dans le [nom département] qui fait de la conserverie lui-même et qui, lui, récolte autour de lui... il est déjà plus court que moi, mais après... »	La transformation peut relever du service comme de l'achat/revente : information non disponible.
Livrer en GMS peut-il être en CC ?	« Si ça passe par la GMS, ce n'est pas du circuit court ? »	Le code NAF d'une GMS est identifiable + il faut déterminer s'il y a eu passage par une centrale d'achat (intermédiaire supplémentaire) : information non disponible.
Livrer en BtoC relève-t-il du CC ?	« Ce serait forcément BtoC avec en destinataire un particulier alors ? »	Les flux BtoC sont identifiables - La livraison au consommateur ne permet pas seule de reconnaître le CC.
Si le chargeur est producteur, est-ce du CC ??	« Le nombre de producteurs pur qu'on peut avoir, qui expédient... je pense que c'est faible quand même »	Le code NAF d'un chargeur de type producteur est identifiable, mais cette information ne permet pas seule d'identifier le CC.
Est-ce le couple chargeur/destinataire qui doit être analysé ?	« Nous, en tant que transporteur, il faudrait qu'on fasse une analyse entre l'expéditeur, son destinataire, savoir s'ils font du circuit court ou pas »	Code NAF chargeur + code NAF destinataire.
Comment identifier la vente directe ? La vente intermédiaire en CC ?	<p>« Faudrait plutôt partir sur une analyse de nos trafics professionnels vers particuliers... ... et du nombre de producteurs purs qu'on peut avoir, qui expédient »</p> <p>« Par contre le vin, on fait extrêmement de vente directe, de producteur à particulier. On fait quand même du restaurateur et du particulier »</p>	<p>Flux en BtoC avec un code NAF chargeur ayant une activité de production</p> <p>ou</p> <p>Flux en BtoB avec un code NAF chargeur de type producteur et un code NAF destinataire de type détaillant (restaurant, cantine, commerce de bouche).</p>

**Tableau 4 : Identifier une marchandise en CP –
Les termes et indicateurs utilisés**

Thèmes abordés	Identifier une marchandise en CP : verbatim	Id.	Indicateurs potentiels
Livraison des particuliers	« Le circuit de proximité c'est : je fais appel à une prestation qui me permet d'aller livrer du particulier avec des distances assez rapprochées par rapport au point central. »	A	Flux en BtoC
			Type de lieu de destination
Enlèvement sur les lieux de production	« Je dirai que 100 % de notre ramasse, elle est locale en fait. Je ne sais pas si vous voyez ce que je veux dire, mais nous on va ramasser des produits là où ils sont fabriqués. Et ensuite, nous on les éclate et on les distribue partout en Europe. »	C	Type de lieu d'origine
Faibles distances entre le hub et le point livré	« Des distances rapprochées [lorsque] le point central qu'on alimente est assez proche du point de livraison. »	A	Proximité géographique entre le hub et le destinataire
Enlèvement dans un périmètre restreint			Proximité géographique au hub
Proximité de l'agence	« C'est la clientèle desservie par l'agence. »	C	
Quai de chargement, travée dédiée au local	« Dans toutes les agences de France, vous avez toujours une travée qui est dédiée au local. Ça signifie que vous allez avoir de la marchandise qui va venir de l'autre bout de la France, mais ça signifie aussi qu'on va ramasser et redistribuer au même endroit. »	C	
Clientèle que l'on connaît	« Ce sont les clients que nous connaissons bien et qui travaillent historiquement avec nous. Ça, c'est notre clientèle de proximité et pas les grands clients nationaux. Surtout pas d'ailleurs. »	C	Proximité relationnelle
Zone d'enlèvement ou livraison non sous-traitée	« La zone de camionnage, celle non sous-traitée, c'est les mêmes camions qui vont enlever dans le département Y qui vont relivrer dans le département Y. »	B	Transport en propre

Cet ensemble de lieux traite des flux de proximité, mais pas uniquement, les pratiques de groupage/dégroupage rendant la distinction ardue. En outre, les entreprises traitent avec une diversité d'acteurs, qui ne sont pas toujours producteurs et ne peuvent pas toujours retracer la localisation initiale et donc le périmètre géographique. Pour ces entreprises, ce n'est pas un objet d'attention actuel, mais ils indiquent aussi une forme d'intérêt et un champ des possibles : « Et ça répond à nos habitudes de consommation qui peuvent être amenées à changer et ça peut se mettre en place assez rapidement » (A). I précise qu'il commence à travailler avec des départements dans le cadre de PAT (plan alimentaire territorial), ce qui l'amènera à travailler localement.

Les grands groupes sont mus par deux grands enjeux : faire évoluer leur offre en fonction des modes de production et de consommation actuels et à venir, et mettre en œuvre la décarbonation du transport. Si la relocalisation des activités n'est pas un élément de langage, les discours montrent que les CC ou les CP peuvent intégrer leurs offres à court ou moyen termes. L'offre de I en est un exemple : elle couvre le marché alors peu développé du transport frigorifique du dernier kilomètre et du *BtoC*, dans un contexte d'essor du e-commerce ; elle correspond néanmoins au souhait d'offrir une solution de livraison permettant aux producteurs de se passer d'intermédiaires. En ce sens, cette offre de transport s'inscrit dans les fondements des CC, avec néanmoins des procédés et une normalisation permettant l'efficacité des transferts de flux (cahiers des charges, demande précise de colisage en amont) et peu de proximité relationnelle. De même, une demande de réduction des *food miles* pourrait être rapidement mise en œuvre, ces derniers pouvant s'appuyer sur un maillage déjà existant, qu'il reste néanmoins à valoriser pour son potentiel local. C'est sans doute chez les entreprises spécialisées dans l'alimentaire que ces évolutions sont le plus à suivre, celles-ci étant les plus au courant des mutations en cours. Pour les autres, il semble que le levier d'action soit réglementaire : C précise que l'ajout de crédits à la réduction des émissions, lorsqu'un quota de flux de produits commercialisés en CC ou CP est atteint, serait le meilleur levier pour introduire davantage de proximités dans ses plans de transport.

3.3. Des alternatives au modèle industriel en recherche d'équilibre entre flexibilité et performance

3.3.1. Un positionnement à rebours du modèle industriel de transport

Les PME nouvellement créées (D, E, F, G, H) ont développé leur activité pour les CC et CP. F et D sont les plus critiques du modèle conventionnel, notamment du point de vue de ses procédés industriels. C'est l'analyse du marché du transport français et de ses manques potentiels qui a motivé leur création. Pour F, l'offre frigorifique, considérée comme standardisée, ne correspond plus à certains segments de la demande : « [Elle] avait tendance à s'industrialiser [...] et c'était assez contradictoire avec les demandes de plus en plus de proximité, de souplesse » (F). Pour D, le souhait d'un plus haut niveau de service logistique est à l'origine de la création de l'entreprise. « Y a beaucoup de gros, y a beaucoup de choses très normées, y a beaucoup d'expressistes. Mais pour de la logistique un peu dédiée, un peu de pointe, et notamment dans l'alimentaire, c'était très compliqué »

(D). Ce constat oriente l'entreprise sur le conseil logistique. Pour F et D, c'est le potentiel de marché qui est le premier élément de langage, il est néanmoins complété, plus tard dans l'entretien, par le souhait d'apporter un service aux acteurs des CC et CP.

Pour E, G et H, l'objectif est, dans le discours comme dans la communication publique, tout de suite centré sur les besoins de ces acteurs. Les objectifs énoncés ne sont pas directement fondés sur la critique d'un modèle, mais sur la volonté de cibler un manque. Tous ont en commun des expériences antérieures dans le milieu agricole et celui du transport, qui ont fait émerger que « la logistique est souvent le point faible dans l'organisation des producteurs en CC » (G).

Les discours sur le système de transport relèvent d'une logistique alternative, abordant leurs objectifs en partie en fonction des manques du système actuel, pour autant jamais qualifié de dominant. Ce n'est pas au moment d'expliquer la finalité de l'entreprise que sont exprimés les positionnements les plus en rupture avec le système conventionnel, mais lorsqu'il s'agit de décrire les tournées et les clients.

3.3.2. Des offres alternatives en réponse à deux besoins

Les cinq transporteurs enquêtés ont une connaissance fine des clients, ce qui leur permet d'identifier ce qui relève du CC ou du CP, avec une difficulté persistante sur les étapes de transformation, dont ils ne savent pas toujours si elles relèvent du service à façon ou de l'achat-revente. Les ambitions initiales de chaque dirigeant dessinent les contours d'une offre qui se trouve être à destination d'une grande variété de chargeurs, aux profils parfois très spécifiques (Tableau 5). Les deux types d'organisations du transport qui s'observent répondent ainsi à deux grands enjeux de ces circuits : la logistique comme point faible des acteurs des CC et CP (type (a)) ; la logistique comme point faible des systèmes alimentaires locaux (type (b)).

3.3.2.1. L'offre (a) garante de la continuité des valeurs de la chaîne

L'offre (a) propose une offre de transport qui dégage du temps et ne rompt pas le lien avec la clientèle (E, G, F, D). Elle est à destination exclusive des agriculteurs, transformateurs ou artisans et cible ceux qui sont très contraints pour leur organisation logistique actuelle, ce qui limite les possibilités de consacrer plus de temps aux activités productives et donc d'augmenter les volumes et les chiffres d'affaires. Cette prestation est construite pour maintenir les souhaits de proximité géographique ou relationnelle des chargeurs : la mise en œuvre de la proximité géographique se caractérise par un périmètre d'action volontairement restreint (30 à 50 km)

Tableau 5 : Les différents profils de chargeurs ciblés et les organisations du transport attenantes

	Clientèle CC et CP ciblée	Périmètre géographique	Offre de service	Organisation du transport
E	Producteur artisan et transformateur local	50 km	Retour client, contenant, conseil, encaissement.	Enlèvement sur la ferme ou le lieu de transformation et livraison en tournée dédiée sans stockage (restaurant, épicerie, restauration collective).
G	Producteur et artisan bio	30 km	Retour client, contenant, conseil, décarbonation.	Livraison en magasins spécialisés et en restauration collective dans un rayon de 30 km en VUL électrique.
D	Entreprise locale ayant besoin de conseil logistique	50 km	Contenant (stockage et retour), conseil, aide au recrutement.	Livraison en vrac pour des épiceries, en restauration collective à l'échelle d'une métropole.
F H	Producteur, grossiste régional, GMS de métropoles françaises	Derniers km depuis des plateformes en entrée de ville	Navette entre un marché de gros et une plateforme de centre-ville, retour de contenant, conseil, organisation de la sous-traitance.	Regroupement des marchandises alimentaires en entrée de ville, service logistique (stockage, préparation de commandes) et livraison <i>BtoB</i> et <i>BtoC</i> (restaurant, épicerie, magasin spécialisé, restauration collective, particulier).

et le ciblage des acteurs de ce périmètre commercialisant leurs produits dans ce même périmètre ; la mise en œuvre de la proximité relationnelle recouvre une dimension nouvelle, celle des relations de confiance nouées entre transporteurs et producteurs, fondée sur du retour client et la prise en compte d'un ensemble de valeurs propres aux CC et CP. C'est, selon les enquêtés, la plus difficile à mettre en place, car elle demande un démarchage important, l'identification des profils intéressés par de la prestation et une forme de pédagogie sur le coût réel du transport. En outre, cette offre peut demander l'enlèvement en zone rurale (du 1^{er} km) et la livraison urbaine, soit deux des segments les plus coûteux du transport. À notre connaissance, toutes les PME enquêtées ont tenté cette offre et quelques-unes mettent en œuvre l'offre (b) (F, H, D en cours).

Cette offre alternative a pour fondement quatre principes. Le premier concerne les valeurs des donneurs d'ordre (D E G). G précise que les producteurs bio ont une vision systémique de leur travail : « [Ils] vont mettre beaucoup de valeurs autres que la seule valeur de leur production. Quand ils disent local, c'est non délocalisable [. . .]. “Local”, c'est saisonnier aussi

[. . .]. “Environnemental” : on ne maltraite pas la terre qu’on cultive et puis “social”, on ne maltraite pas non plus les salariés. Ils ne vont pas limiter l’approche locale et dire “c’est produit à moins de 40 km” ». En s’adressant à ce public, il est estimé que l’offre de transport doit pouvoir promouvoir la continuité des valeurs le long de la chaîne, quitte à ce que cela rende l’offre exclusive et « restreigne le marché ». Les trois autres principes sont interreliés : souplesse, construction d’une offre sur mesure et confiance. Les entreprises décrivent l’insertion des producteurs dans des débouchés exigeants et diversifiés, qui génèrent une forte demande de personnalisation et de nombreux services (encaissement, retour client et contenants, distribution des quantités à la demande, délai court de réassort pour la GMS, etc.). L’offre de transport est ainsi décrite comme *sur mesure*, très variable d’un client à un autre et très changeante. Enfin, les descriptions des tournées et des clients illustrent l’importance de la confiance établie entre le donneur d’ordre et le transporteur. Ce relationnel construit a deux caractéristiques phares : il est bâti sur le service et le conseil ; il peut s’inscrire dans des formes d’exclusivité. Ainsi, face à l’inadaptation du colisage, aux retards, à l’absence de maîtrise des règles de la chaîne du froid, les transporteurs font de la formation et proposent des outils adaptés (caisses standardisées, étiquettes). De plus, certains enquêtés mentionnent une forme de prudence à regrouper plusieurs clients dans un même véhicule, certains producteurs étant réticents à partager le même transport avec un producteur concurrent.

3.3.2.2. L’offre b) : des organisations empruntant au cadre conventionnel

Face aux contraintes d’enlèvement en milieu rural, l’offre (b) vise le groupage, avec des localisations en entrée de ville et des possibilités de dépôt des marchandises par les producteurs. Les localisations sur les marchés de gros et la mise en place d’une navette entre le carreau des producteurs et le centre-ville montrent que cette offre est plus segmentée puisqu’elle apporte une solution aux producteurs/artisans pour le transport aval uniquement.

De fait, cette offre est plus ouverte à d’autres acteurs, incluant une massification des flux pour les grossistes régionaux, transformateurs et GMS. Selon les cas, les PME abandonnent un des principes des CP ou des CC – en effectuant des livraisons à la restauration collective pour des grossistes ou en réalisant les derniers kilomètres d’une chaîne non inscrite en local. Ainsi, comparativement au type (a) : ces entreprises introduisent à la marge du transport en poids-lourd ; de la sous-traitance en cascade pour ceux qui n’ont pas de parc en propre (H) ; le recours aux infrastructures et acteurs de la massification (marché de gros, grossistes). Les réponses à appels d’offres des collectivités permettent de livrer un ensemble de

cantines d'une métropole en liaison froide, et la réponse à un marché public avec un groupement d'agriculteurs bio permet d'optimiser la ramasse et la livraison des cantines à l'échelle urbaine. En étant moins concentrées sur ce marché, ces entreprises disent y voir des spécificités, mais également ne plus être toujours capables de différencier ces flux des autres flux.

4. Discussion : vers une métrique de l'alternativité ?

En l'absence de cadre d'analyse de pratiques logistiques renouvelées reposant sur la critique d'un modèle conventionnel, cette étude a cherché à caractériser les changements de règles d'organisation du transport. On discute ici, à partir du vocabulaire utilisé dans les entretiens, de l'élaboration d'une métrique de l'alternativité. Pour ce faire, les figures 1 (pour les CC) et 2 (pour les CP) comparent les qualificatifs utilisés par les grands groupes pour qualifier leur propre organisation (colonne 1) et les caractéristiques des offres adaptées (colonnes 2, 3, 4).

L'offre (a), précurseur, pose les principes les plus alternatifs pour les CC. Elle se détache le plus des organisations de transport actuelles, en ciblant les acteurs du monde productif uniquement, en promouvant la différenciation des produits, des clients, la connaissance des chargements et la personnalisation des offres. Ces entreprises se présentent comme les garants de la continuité des valeurs des producteurs le long de la chaîne. L'offre (b) dilue certains de ces principes en cherchant à remplir des objectifs territoriaux : les flux sont hybrides et davantage intermédiaires, le recours à la sous-traitance est mobilisé, tout en ciblant préférentiellement les producteurs et artisans de l'alimentaire, en leur apportant une réponse à leur problématique sur les derniers kilomètres et privilégiant la personnalisation et la souplesse.

Si les grands groupes réalisent du transport de proximité (Figure 2), il est inclus dans un système massifié et est faiblement identifiable en tant que tel. Les offres *alternatives* cherchent alors à le cibler exclusivement, mais l'objectif de massification dilue fortement cet objectif pour l'offre (b). Ainsi, là encore l'offre (a) est la plus alternative : elle ne réalise du transport que pour les flux entre producteurs et intermédiaires de proximité dans un périmètre de 50 km, dans des formes de proximité relationnelle avec les chargeurs qui sont identitaires, c'est-à-dire garants d'une continuité des valeurs. L'objectif de massification (type b) oblige l'emprunt de davantage de règles propres aux grands groupes, semblant indiquer que les risques de conventionnalisation sont plus grands pour les CP que pour les CC.

Figure 1 : Comparaison entre les principes énoncés par les grands groupes et les modifications apportées par les entreprises ciblant les CC

Termes utilisés par les grands groupes pour désigner leur organisation	Les modifications apportées par les offres (a) et (b)	Offre (a)	Offre (b)
<i>On répond à toutes les demandes, tous les clients</i>	<i>Sélection de chargeurs</i>	<i>Acteurs des CC et CP uniquement</i>	<i>Flux hybrides CC CP et circuit long</i>
<i>Un objectif de transport à bon port, une marchandise comme une autre</i>	<i>Objectif de différenciation des produits et clients</i>	<i>Continuité des valeurs le long de la chaîne</i>	<i>Connaissance des pratiques et des clients</i>
<i>Process industrialisé</i>	<i>Objectif de personnalisation</i>	<i>Souplesse, confiance</i>	<i>Souplesse</i>
<i>Schéma limitant les erreurs</i>	<i>Compensé par du conseil et du sur-mesure</i>	<i>Conseil et pédagogie sur la maîtrise de la chaîne du froid, le colisage...</i>	<i>Conseil aux collectivités : structuration d'une logistique locale</i>
<i>Business avec beaucoup d'intermédiation</i>	<i>Choix de limitation des intermédiaires</i>	<i>1 intermédiaire maximum</i>	<i>1 ou 3 intermédiaires</i>
<i>Pas de sensibilité au nombre d'intermédiaires</i>		<i>Pas de sous-traitance Tournées dédiées</i>	<i>Peu de sous-traitance Mutualisation des chargeurs</i>
<i>Le nombre d'intermédiaires ne modifie pas l'activité</i>			

L'essor et la professionnalisation de ces offres posent la question de leur conventionnalisation progressive, mais aussi de leurs modèles économiques. Les offres de type (a) semblent fragiles et l'existence de l'offre de type (b) semble liée au fait que certaines entreprises doivent composer avec des flux hybrides pour survivre. Ceci semble dessiner une métrique de l'alternativité où les offres les moins sujettes à la conventionnalisation sont aussi les plus fragiles d'un point de vue économique.

Figure 2 : Comparaison entre les principes énoncés par les grands groupes et les modifications apportées par les entreprises ciblant les CP

Termes utilisés par les grands groupes pour désigner leur organisation (cf. tableau 4)	Offre (a)	Offre (b)
Livraison des particuliers	→ <i>Intermédiaires surtout</i>	→ <i>+ particuliers de la GMS</i>
Enlèvement sur les lieux de production	→ <i>Enlèvement sur les lieux de production uniquement</i>	→ <i>Centralisation en entrée de ville uniquement</i>
Enlèvement dans un périmètre restreint	→ <i>50 km maximum</i>	→ <i>Derniers km de plusieurs métropoles</i>
Proximité de l'agence		
Faibles distances entre le hub et le point livré	→ <i>Pas d'agence/hub</i>	→ <i>Appui de plateformes, marché de gros</i>
Quai de chargement, travée dédiée au local	→ <i>1er et dernier km</i>	→ <i>Derniers km et traction non locale</i>
Clientèle que l'on connaît	→ <i>Proximité identitaire</i>	→ <i>Connaissance des produits et des clients</i>
Zone d'enlèvement ou livraison non sous-traitée	→ <i>Pas de sous-traitance</i>	→ <i>Peu de sous-traitance</i>

Conclusion : circuit alternatif, logistique alternative ?

Cette recherche montre la faiblesse du cadre d'analyse actuel pour saisir des pratiques logistiques renouvelées, reposant sur la critique d'un modèle conventionnel. Elle teste l'intérêt de la notion de *logistique alternative*, absente de la littérature jusqu'alors. Les offres dédiées aux CC et CP se sont construites sur l'identification des manques de l'offre de transport actuelle, fortement industrialisée et standardisée. Ces critiques se présentent comme nouvelles dans la littérature et peuvent justifier la conceptualisation d'un modèle logistique et de transport critiqué, appelé « conventionnel », auxquelles répondent des offres de transport dites alternatives. En ce sens, ce travail valide la notion de *logistique alternative*, qui constitue une grille de lecture supplémentaire de la capacité d'initiatives à générer du changement. Il ouvre également des perspectives au sein de la littérature sur la logistique. Ces travaux questionnent le système de transport actuel sur certains aspects peu étudiés : non-recours à la sous-traitance en cascade, enlèvement sur les lieux de production, continuité des valeurs le long de la chaîne, confiance, connaissance des pratiques, des clients et des produits, etc. Ces dimensions qualitatives et relationnelles du transport et de son organisation

témoignent de besoins de proximités non identifiés dans les travaux sur la décarbonation par exemple. En ce sens, les caractéristiques des *logistiques alternatives* peuvent être mobilisées pour l'analyse de logistiques durables. Ces caractéristiques fournissent par ailleurs des clés pour faire évoluer la fonction logistique et les pratiques d'acteurs, notamment à l'échelle des collectivités, qui peuvent dès lors les mobiliser pour évaluer les réponses aux appels d'offres et ainsi valoriser la performance socioterritoriale et environnementale du transport.

Cette étude montre par ailleurs que les CC et CP valorisent une fonction logistique vectrice de proximités géographiques et relationnelles. Pourtant, dans un contexte où les promesses de différences de ces circuits semblent ne pas avoir été satisfaites d'un point de vue logistique, le recours à la prestation de transport peut s'inscrire aussi bien au sein de solutions logistiques conventionnelles qu'au sein de formes renouvelées de transfert de flux, fondées sur des valeurs nouvelles, par exemple, non centrées exclusivement sur les bénéfices économiques (Raton *et al.*, 2020). Un circuit alternatif ne s'appuie pas nécessairement sur une logistique alternative, il peut s'accommoder de l'offre classique comme il peut s'inscrire dans des formes renouvelées. En ciblant les prestataires de services logistiques, cette étude montre d'une part que la mise en place de prestations de transport au sein des CC et CP peut être garante des souhaits ou valeurs de proximité des producteurs, d'un point de vue géographique comme relationnel ; d'autre part que la construction d'une offre visant à structurer des logistiques locales favorables aux systèmes alimentaires dans leur entier dilue le niveau de confiance et de service, mais favorise l'augmentation des taux de remplissage des véhicules et peut-être, à terme, améliore le bilan carbone du transport de ces circuits ; enfin, que ces offres de transport de proximité ne sont pas l'apanage d'entreprises de l'écosystème des CC et CP et que quelques grands groupes s'y inscrivent déjà. Ceci pourrait dessiner des offres futures de transport, plus ou moins hybrides, ce qui interroge sur les déterminants du choix d'une offre de transport plutôt qu'une autre.

Références bibliographiques

- Ademe (2017). *Les Avis de l'ADEME. Alimentation – Les circuits courts de proximité*, 2017, 8 p.
- Blanchet, A. et Gotman, A. (2012). *L'Enquête et ses méthodes. L'entretien*, Armand Colin, coll. « 128 », 2^e éd.
- Blanquart, C., Gonçalves, A., Raton, G. et Vaillant, L. (2015, 7-9 juillet). *Vecteurs et freins d'une logistique plus durable dans les circuits courts : le cas du Nord-Pas-de-Calais*, 52^e colloque ARSDLF, Montpellier.
- Boutry, O. et Ferru, M. (2016). Apports de la méthode mixte pour une analyse globale de la durabilité des circuits courts, *Développement durable et territoires*, vol. 7, n° 2.
- Chaffotte, L. et Chiffolleau, Y. (2007). Vente directe et circuits courts : évaluations, définitions, typologie, *Les cahiers de l'observatoire*, CROC, INRA, n° 1, 8 p.
- Chiffolleau, Y., Millet-Amrani, S., Rossi, A., Guadalupe Rivera-Ferre, M., Lopez Merino, P. (2019). The participatory construction of new economic models in short food supply chains, *Journal of Rural Studies*, vol. 68, p. 182-190.
- Diamond A. et Barham J. (2011). Money and mission: moving food with value and values, *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 1(4), p. 101-117.
- Edwards-Jones, G., Milà Canals, L., Hounsome *et al.* (2008). Testing the assertion that “local food is best”: the challenges of an evidence-based approach, *Trends in Food Science & Technology* 19(5), p. 265-274.
- Gonçalves, A., Raton, G., Raimbert, C. et Wallet, F. (2024). « La construction de l’engagement des collectivités sur la logistique des CCAP. Perceptions des problématiques selon les territoires et les échelles », in F. Cassière et V. Noireaux, *Logistique(s), circuits courts et relocalisation. La réinvention des territoires*, éd. Presses universitaires de Provence, coll. « Travail et gouvernance », p. 57-78.
- Goodman D., DuPuis, M., et Goodman, M.K. (2012). *Alternative food networks. Knowledge, practice and politics*, Londres (Royaume-Uni), Routledge.
- Harnay, P., Cruz, C. et Dablanc, L. (2014). La sous-traitance de la messagerie urbaine : logiques économiques et rapports de dépendance, *Socio-économie du travail*, 48(36), « Économie et sociétés ».
- Hérault-Fournier, C. (2010). Les circuits courts : définition et enjeux, *Les Carnets Pro de Liproco*, n° 1.
- Holloway, L., Kneafsey, M., Cox, R., Venn, L., Dowler, E. et Tuomainen, H. (2007). Possible Food Economies: a Methodological Framework for Exploring Food Production -Consumption Relationships, *Sociologia Ruralis*, revue de la European Society for Rural Sociology, vol 47, n° 1, p. 1-19.

- Kammas, S. (2016). La logistique verte : concepts, état des lieux au Maroc et proposition d'une démarche de mise en place chez les industriels et les prestataires logistiques marocains, *Rerled*, vol. 1.
- Kulak, M., Nemecek, T., Frossard, E., Chable, V. et Gaillard, G. (2015). Life cycle assessment of bread from several alternative food networks in Europe, *Journal of Cleaner Production*, vol. 90, p. 104-113.
- Launay, P. (2018). *Le redéploiement technique et organisationnel des réseaux de messagerie dans les territoires* [thèse, sous la dir. de L. Dablanc et A. Beyer], université Paris-Est, 416 p.
- Le Velly, R. (2016). *La promesse de différence des systèmes alimentaires alternatifs : la place du projet dans la structuration de l'action collective* [conférence] XVI^e Rencontres du Réseau interuniversitaire de l'économie sociale et solidaire, Montpellier, 25-27 mai 2016.
- Le Velly, R. (2017). *Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence*, Paris, Presses des Mines.
- Le Velly, R., Dufeu I. et Le Grel, L. (2016). Les systèmes alimentaires alternatifs peuvent-ils se développer commercialement sans perdre leur âme ? Analyse de trois agencements marchands, *Économie rurale*, n° 356, p. 31-45.
- Manikas, I., Malindretos, G. et Moschuris, S. (2019). A community-based agro-food hub model for sustainable farming, *Sustainability* 11 (4), p. 1-17.
- Masson, S. et Petiot, R. (2013). Logistique et territoire : multiplicité des interactions et forces de régulation, *Géographie, économie, société*, 15(4), p. 385-412.
- Paciarotti, C. et Torregiani, F. (2021). The logistics of the short food supply chain: a literature review, *Sustainable Production and Consumption*, n° 26, p. 428-442.
- Praly, C., Chazoule, C., Delfosse, C. et Mundler, P. (2014). Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires, *Géographie, économie, société*, 16(4), p. 455-478.
- Raimbert, C. et Raton, G. (2021). Collectifs logistiques et territoires dans les circuits courts alimentaires de proximité : la robustesse de la coopération analysée au prisme des communs, *Développement durable et territoires*, vol. 12, n° 1.
- Raimbert, C. et Raton, G. (2023). Faire territoire alimentaire : les dispositifs de gouvernance des collectifs logistiques comme amorce de coordination territoriale ? *Géographie, économie, société*, 25(2), p. 207-232.
- Raimbert, C., Raton, G., Delabre, M., Tellier, C. et Vaillant L. (2019). *Concevoir des organisations logistiques collectives et intelligentes pour les circuits courts alimentaires. Méthodes et mise en pratique* [rapport de recherche] Cerema/IFSTTAR/Chambre d'agriculture des Hauts-de-France, 39 p., en ligne : <https://hal.science/hal-03152211>.

- Raton, G. (2023). Les circuits courts alimentaires. De la complexité à la coopération logistiques, revue *Multitudes*, n° 92.
- Raton, G., Gonçalves, A., Gaillard, L. et Wallet, F. (2020). *Logistique des circuits alimentaires courts de proximité : état des lieux, nouveaux enjeux et pistes d'évolution* [rapport de recherche], RMT Alimentation locale, fondation Daniel et Nina Carasso, en ligne : hal-03758006, 69 p.
- Raton, G., Grossiord, B. et Morizot, F. (2024). *Mutualisation du transport entre acteurs des circuits courts. Aspects réglementaires et mise en œuvre*, RMT Alimentation locale [site internet], 22 p.
- Renting, H., Marsden, T.K. et Banks, J. (2003). Understanding Alternative Food Networks: exploring the Role of Short Food Supply Chains In Rural Development, *Environment and Planning*, 35(3), p. 393-411.
- Rizet, C., Browne, M., Léonardi, J., Allen, et al. (2008). *Chaînes logistiques et consommation d'énergie : cas des meubles et des fruits et légumes* [rapport technique] 167 p.
- Stassart, P.M. et Jamar, D. (2009). Agriculture biologique et verrouillage des systèmes de connaissances. Conventionalisation des filières agroalimentaires bio, *Innovations agronomiques*, n° 4, p. 313-328.
- Tanguy C. Martin M. (2015). Le développement d'une logistique durable dans la filière vitivinicole bourguignonne ? Identification des stratégies et pratiques, *Innovations*, n° 46(1), p. 141-160.