

## Recensement agricole 2020

# Près de 7 600 exploitations agricoles de Provence-Alpes-Côte d'Azur pratiquent le circuit court dont 60 % en vente à la ferme

En 2020, la vente en circuit court concerne 42 % des exploitations régionales. Cette part s'élève à 60 % pour les producteurs de légumes, et 20 % pour les exploitants ayant des surfaces viticoles. Le recours aux circuits courts varie suivant une combinaison filière-département.

Les exploitants qui vendent en circuit court sont en moyenne plus jeunes de cinq ans que ceux qui n'utilisent pas ce mode de commercialisation et ils emploient souvent plus de main-d'œuvre. La vente directe est prépondérante et en particulier la vente à la ferme, qui vient en tête des différents modes de circuits courts en concernant 60 % des exploitants ayant choisi ce mode de commercialisation.

### Plus de quatre exploitations sur dix vendent en circuit court

Quel est le point commun entre un exploitant qui vend tout ou partie de sa production à la ferme, sur les marchés, à un restaurateur ou encore à un commerçant ? Dans tous ces cas, il fait intervenir au plus un intermédiaire entre le consommateur et lui, sans préjuger d'une proximité géographique entre

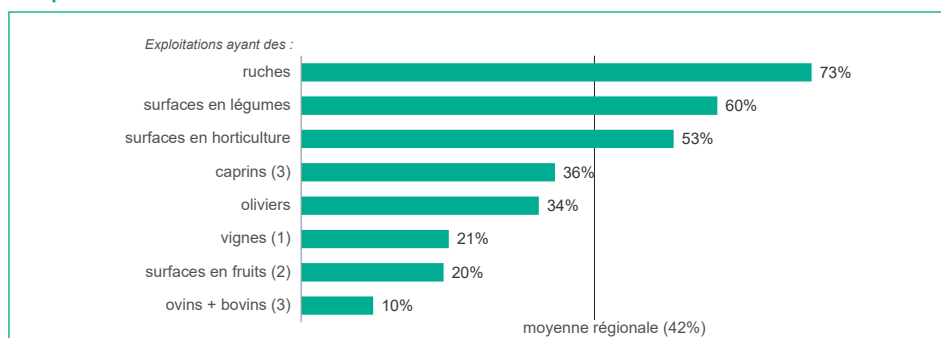
producteur et consommateur final. On parle alors de vente en circuit court.

Les exploitations de la région sont plus nombreuses qu'il y a dix ans à opter pour les circuits courts. En 2020, 7 650 d'entre elles, soit 42 %, ont fait ce choix pour au moins une de leur production, soit près de 20 points de plus que la moyenne nationale (à 23 %). Ce chiffre,

en hausse de 18 points en une décennie, positionne la région à la deuxième place au niveau métropolitain, derrière la Corse, et 12 points devant Auvergne-Rhône-Alpes, la 3<sup>e</sup> région de ce classement. Le choix du circuit court correspond dans 4 cas sur 5 à la vente d'un seul type de produit sur l'exploitation.

Figure 1 : Part des exploitations commercialisant en circuits courts

#### Les produits des marchés d'abord



**Champ :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des pacages collectifs.

(1) Vignes : part commercialisant des produits de la vigne

(2) Fruits : sauf oliviers

(3) Caprins, ovins ou bovins : part commercialisant du lait

**Clé de lecture :** 73 % des exploitations ayant des ruches commercialisent tout ou partie de leur miel via un circuit court ; 36 % des éleveurs caprins commercialisent du lait en circuit court, contre 10 % du total des éleveurs bovins et ovins ; 42 % des exploitations régionales commercialisent un ou plusieurs produits en circuit court.

**Source :** Agreste - Recensement Agricole 2020

## Les produits des marchés en tête dans les circuits courts

Les producteurs de miel et de légumes ont plus souvent recours aux circuits courts. Ainsi les trois quarts des exploitants ayant des ruches vendent leur miel par ce mode de commercialisation. Ce sont 60 % des exploitants ayant des surfaces en légumes qui en commercialisent tout ou partie en circuits courts. Un tiers des oléiculteurs commercialisent leurs olives ou leur huile en circuit court.

Quant aux exploitants déclarant des surfaces en fruits hors olives, seul un sur

cinq a recours aux circuits courts. C'est aussi le cas d'un exploitant sur cinq pour ceux vendant du vin, des raisins, ou des alcools issus de vin.

Les éleveurs de la région peuvent avoir recours à plus de 50 % d'entre eux aux circuits courts pour valoriser au moins un de leurs produits laitiers ou carnés, mais aussi végétaux, volailles, œufs ou légumes, notamment en polyculture et polyélevage. En considérant la seule commercialisation de produits laitiers en circuit court, seul un éleveur caprin sur trois est concerné, et un sur dix pour

les éleveurs ovins ou bovins. La vente de produits laitiers ou carnés reste contraignante, tant du point de vue technique (transformation, conservation, transport) que réglementaire (agrément, traçabilité).

## Un engagement en circuits courts plus important selon les départements

Dans les départements des Alpes-de-Haute-Provence et des Bouches-du-Rhône, plus de 43 % des exploitations sont inscrites dans une démarche de vente d'une partie de leur production en circuit court. Ce taux est plus élevé encore dans les Alpes-Maritimes, où le nombre d'exploitants concernés

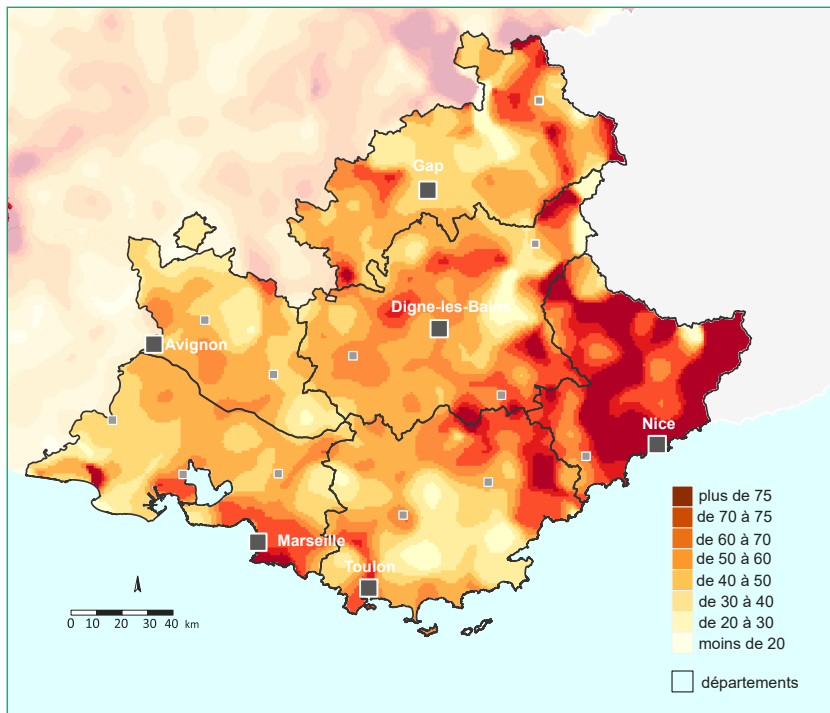
reste cependant modéré. À l'inverse en Vaucluse et dans le Var, 37 % des exploitations vendent en circuit court.

### Plus de circuits courts en zones péri-urbaines densément peuplées

À une échelle infra-départementale, on retrouve de fortes proportions d'exploitations en circuits courts dans tous les secteurs des Alpes-Maritimes, jusque dans l'arrière-

pays maralpin, ainsi que dans l'Est varois. On les observe également, concentrées en zone péri-urbaine densément peuplée comme dans les proches agglomérations marseillaise et toulonnaise et dans une moindre mesure autour d'Avignon. C'est moins le cas dans les Hautes-Alpes et les Alpes-de-Haute-Provence où les pôles urbains sont moins denses que sur le littoral.

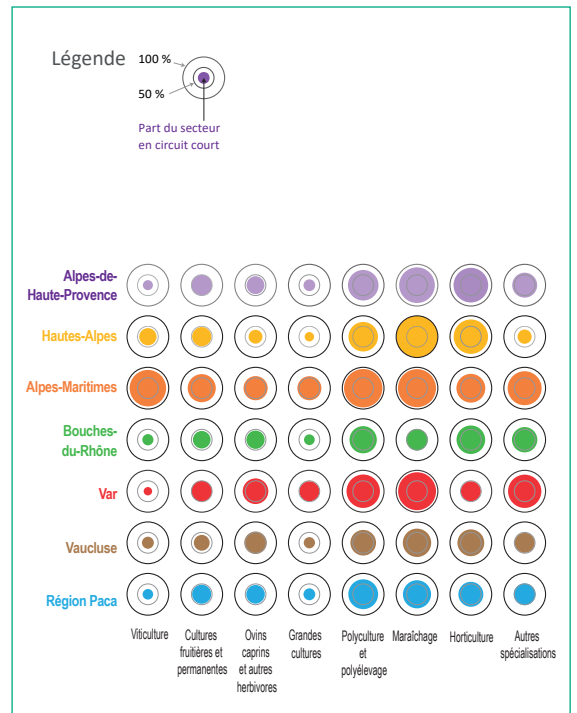
**Figure 2 :** Part des exploitations commercialisant au moins un de leurs produits en circuit court par secteur géographique



**Clé de lecture Figure 2 :** sur le littoral des Alpes-Maritimes, plus de 70 % des exploitations sont en circuit court

**Champ :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des pacages collectifs.  
**Source :** Agreste - Recensement Agricole 2020

**Figure 3 :** Part des exploitations en circuit court par département et par spécialisation



**Clé de lecture Figure 3 :** Les exploitations viticoles des Bouches-du-Rhône sont à moins de 50 % engagées en circuit court

## Plus de circuits courts dans les secteurs moins structurés

Dans les secteurs géographiques, mais aussi économiques, où un même produit est valorisé sur des surfaces significatives ou par de nombreuses exploitations, des structures collectives telles que des organisations de producteurs ou des coopératives en assurent la commercialisation, en filière longue essentiellement. À l'inverse, les exploitations de petite taille ou valorisant des productions variées sont plus enclines à vendre en circuit court. Ainsi, dans les Alpes-Maritimes comme dans l'orientation polyculture-polyélevage, la part des exploitations commercialisant en circuit court dépasse 70 % (figure 3).

## Des exploitations généralement plus petites en circuit court

En exceptant la viticulture et l'élevage bovin, les exploitations commercialisant en circuit court sont de taille plus réduite que celles qui n'utilisent que les circuits longs : elles valorisent une superficie agricole utile (SAU) plus petite et dégagent une production brute standard (PBS) inférieure.

Pendant compte tenu de la prépondérance numérique des exploitations viticoles dans la région, la SAU moyenne régionale toutes spécialisations confondues reste supérieure en circuit court (36,1 ha contre 33,9 ha en circuit long).

## En maraîchage, une gamme plus diversifiée et de plus petites exploitations

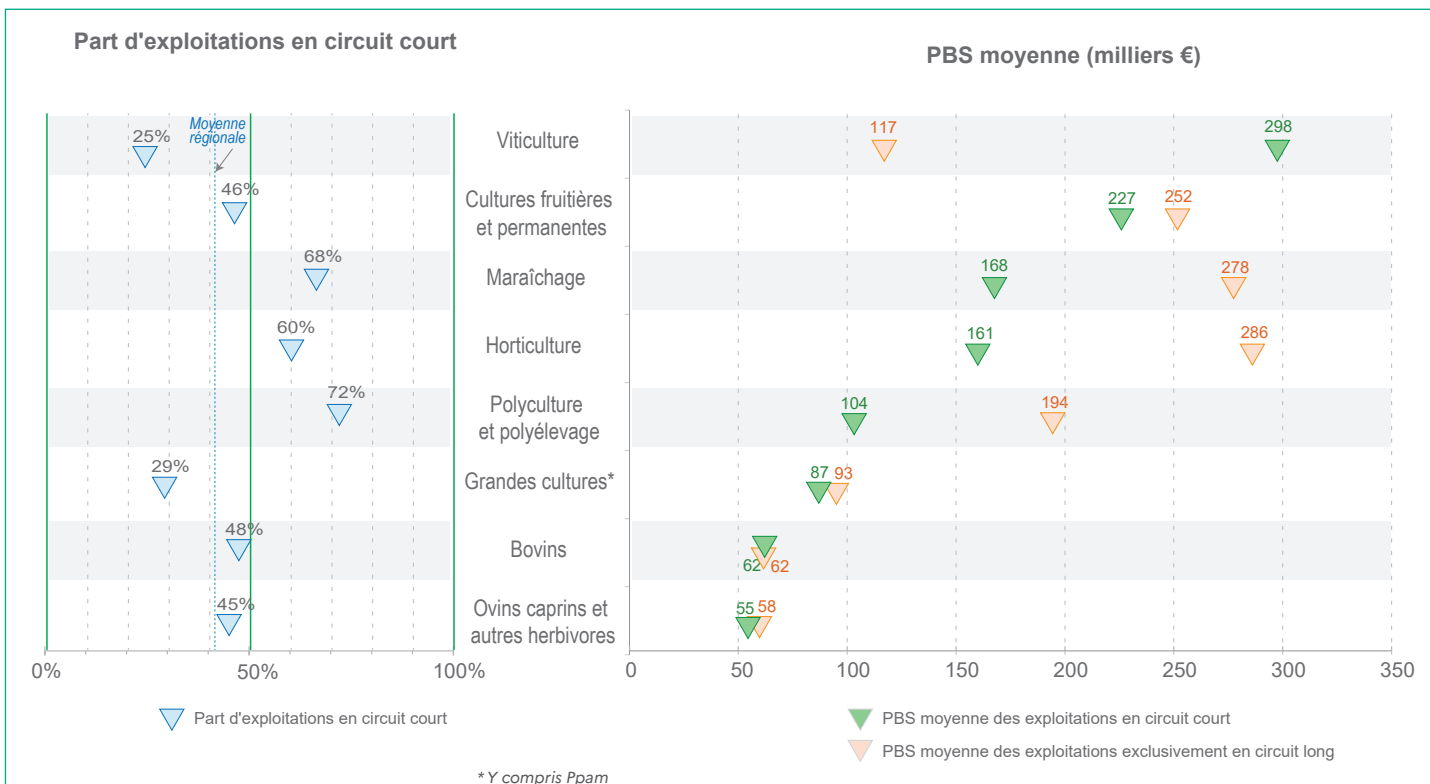
Les exploitations spécialisées en maraîchage, en horticulture, ainsi qu'en polyculture et polyélevage (figure 4, au centre), pratiquent pour la majorité d'entre elles (de 60 à 72 %) le circuit court. Elles sont significativement plus petites lorsqu'elles optent pour ce type de commercialisation. Parmi celles en maraîchage ayant choisi ce mode de vente pour tout ou partie de leur production, 75 % cultivent moins de 5 hectares, contre 33 % chez celles exclusivement en circuit long. Le maraîcher en circuit court propose en outre une gamme plus diversifiée : les trois quarts de la surface régionale des principaux légumes commercialisés en circuit court sont panachés d'une gamme d'une vingtaine de légumes différents, alors qu'une dizaine de

variétés sont offertes par la même proportion des surfaces maraîchères valorisées en circuit long.

## L'exception des exploitations viticoles, plus grandes en circuit court

À l'inverse des autres spécialisations, la viticulture se caractérise par des exploitations de taille significativement supérieure en circuit court. De nombreuses exploitations de taille petite ou moyenne livrent en effet leur production à une coopérative vinicole. Ce type de commercialisation n'est pas considéré comme de la vente en circuit court même lorsque la coopérative commercialise directement tout ou partie de ses produits. La valorisation en circuit court par de la vente directe ou à des commerçants implique pour sa part une vinification au domaine et nécessite des qualifications et des investissements moins accessibles aux petits récoltants. La SAU moyenne des exploitations viticoles, tout comme leur PBS, est ainsi en moyenne près de 2,5 fois plus importante en circuits courts qu'en circuits longs (un peu plus de 30 hectares, contre 12,5 hectares).

**Figure 4 : Potentiel de production et engagement des exploitations commercialisant au moins un produit en circuit court**  
Élevage et grandes cultures à l'opposé de la viticulture



**Champ :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des packages collectifs.

**Clé de lecture :** 25 % des exploitations spécialisées en viticulture commercialisent tout ou partie de leur production via un circuit court ; leur production brute standard moyenne est de 300.000 €, près de 3 fois supérieure à celles exclusivement en circuit long. 42 % des exploitations régionales sont en circuit court toutes spécialisations confondues.

**Source :** Agreste - Recensement Agricole 2020

**Tableau 1 Les exploitations en circuit court par département et par spécialisation**

Les Alpes-Maritimes en tête, ainsi que les orientations polyculture polyélevage et maraîchage horticulture

Départements	Nombre d'exploitations en circuit court	Nombre d'exploitations en circuit long exclusivement	Poids des exploitations en circuit court	ETP annuels par exploitation en circuit court / circuit long	ETP annuels pour 100 ha de SAU en circuit court / circuit long	Part d'exploitations en circuit court au sein des exploitations bio
Alpes de Haute-Provence	994	1 070	48 %	1,90 / 1,58	2,7 / 1,9	72 %
Hautes-Alpes	671	975	41 %	1,85 / 1,57	3,4 / 2,7	67 %
Alpes-Maritimes	881	311	74 %	1,47 / 1,44	4,9 / 3,0	90 %
Bouches-du-Rhône	1 679	2 224	43 %	3,34 / 2,40	10,1 / 5,9	58 %
Var	1 611	2 780	37 %	2,65 / 1,02	10,5 / 7,7	63 %
Vaucluse	1 815	3 045	37 %	3,52 / 1,75	13,2 / 8,3	66 %
<b>Provence-Alpes-Côte d'Azur</b>	<b>7 651</b>	<b>10 405</b>	<b>42 %</b>	<b>2,70 / 1,65</b>	<b>7,5 / 4,9</b>	<b>66 %</b>
Spécialisations						
Polyculture, polyélevage	1 178	459	72 %	1,85 / 1,94	6,7 / 4,1	79 %
Maraîchage	1 003	481	68 %	3,57 / 4,52	53,1 / 47,3	77 %
Horticulture	708	464	60 %	3,02 / 2,70	50,2 / 35,4	86 %
Cultures fruitières	1 312	1 541	46 %	2,70 / 2,51	13,7 / 14,0	64 %
Ovins, caprins	912	1 118	45 %	1,83 / 1,47	1,8 / 1,3	74 %
Grandes cultures	560	1 395	29 %	1,55 / 1,20	3,1 / 2,0	43 %
Viticulture	1 546	4 561	25 %	4,15 / 1,13	13,7 / 9,0	60 %

**Champ :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des packages collectifs.

**Source :** Agreste - Recensement agricole 2020

### Des exploitants plus jeunes en circuit court

Dans la région, l'âge moyen d'un exploitant vendant en circuit court dans la région est de 50 ans, soit 5 ans de moins que ceux qui commercialisent exclusivement en circuit long. Ce constat concerne toutes les spécialisations, à l'exception du maraîchage.

Parmi les chefs d'exploitation et coexploitants en circuit court, un sur quatre est âgé de moins de 40 ans, contre moins d'un sur cinq parmi ceux n'ayant pas recours à ce mode de commercialisation.

### Plus d'emplois générés dans l'ensemble de la région

Une exploitation engagée en circuit court a recours à 2,7 ETP en moyenne dans la région, contre 1,6 ETP pour une exploitation exclusivement en circuit long. Cette situation se retrouve dans tous les départements de Paca, avec un écart entre les deux modes de commercialisation plus important dans les départements viticoles, Bouches-du-Rhône, Var et Vaucluse.

### Plus de main-d'œuvre et moins d'exploitants individuels en circuit court viticole

En termes de volume de travail total (salarié et non salarié) par exploitation, la viticulture se démarque avec 4,1 équivalents-temps-plein (ETP) par exploitation en circuit court, bien plus qu'en filière longue (1,1).

La différence est nettement moins importante en horticulture (3 ETP contre 2,7). La tendance est inverse en maraîchage et en cultures fruitières, avec des volumes de travail par exploitation inférieurs en circuit court (écarts respectifs de -0,9 et -0,2).

Ces écarts reflètent en partie les différentiels de dimensions entre les exploitations pratiquant le circuit court, en moyenne plus petites à l'exception de la viticulture, et celles en circuit long. L'intensité du travail, lorsque mesurée en ETP par surface, rend compte du surcroît de travail lié à la transformation à la ferme et à la commercialisation : en viticulture notamment, l'intensité du travail par surface au sein d'une exploitation commercialisant en circuit court est supérieure de 53 %

à celle d'une exploitation vendant exclusivement en circuit long. Ainsi, une exploitation viticole d'une SAU de 20 ha pratiquant le circuit court emploie en moyenne près d'un ETP annuel de plus qu'une exploitation de taille équivalente ne pratiquant aucune vente en circuit court.

### Bio et circuits courts très liés...

Quelle que soit leur spécialisation et à l'exception des grandes cultures, les agriculteurs en production biologique certifiée ou en conversion pratiquent majoritairement une commercialisation en circuit court, pour au moins une partie de leur production : sur 3 exploitants en bio, 2 ont recours aux circuits courts, et 1 commercialise exclusivement en circuit long.

### ...et tous les départements et secteurs agricoles concernés

Le même constat est observé dans tous les départements de la région, avec un taux particulièrement élevé de 90 % des exploitants bio des Alpes-Maritimes ayant opté pour les circuits courts. Les exploitations régionales en agriculture conventionnelle ne sont engagées

qu'à 36 % en circuit court en 2020 (+13 points en dix ans). Il se dessine ainsi une relation étroite entre l'engagement en bio et celui en circuit court, commune à toutes les spécialisations agricoles.

Les signes de qualité et de certification environnementale (voir encadré sources et définitions) suivent également cette tendance : une exploitation sur deux engagées dans un label est également en circuit court, contre 1 sur 3 pour les exploitations sans label.

En terme de dynamique, la pratique des circuits courts augmente de 18 points en 10 ans (24 % en 2010, 42 % en 2020), plus vite que l'agriculture biologique qui progresse de 14 points (21 % des exploitations sont en AB en 2010, 7 % l'étaient en 2010).

### La vente à la ferme d'abord

Parmi tous les modes de commercialisation en circuit court, la vente à la ferme –ou sur l'exploitation– est de loin le plus utilisé : six exploitants en circuit court sur dix déclarent vendre une partie de leur production directement à la ferme.

La vente directe sur des marchés ou des halles, ainsi que celle à des commerçants détaillants, viennent ensuite. Cependant, chez les maraîchers, le mode de commercialisation privilégié est la vente directe sur des marchés ou des halles, un sur deux y ayant recours.

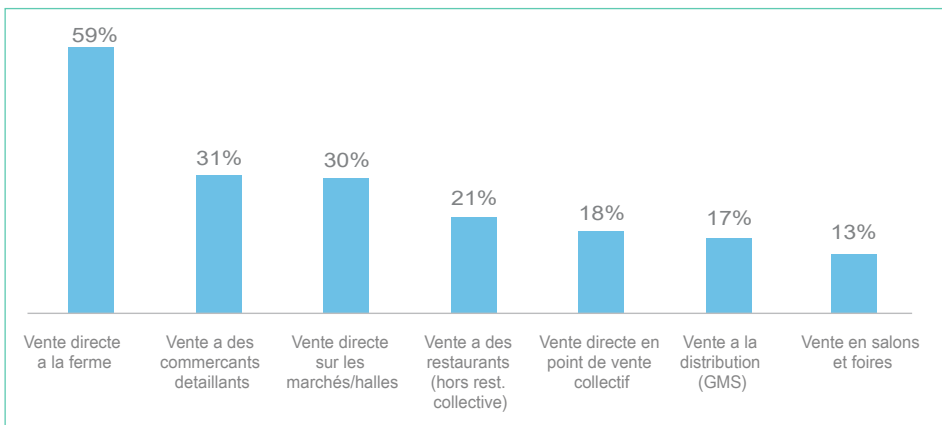
### Restaurateurs et détaillants également concernés

La vente à des restaurateurs concerne essentiellement la restauration commerciale, pour un à deux exploitants sur dix, et reste marginale en restauration collective.

La vente à des commerçants se fait en 2020 plus souvent auprès de détaillants qu'à la grande distribution ; cet équilibre

Figure 5 Fréquence des circuits courts

La vente sur l'exploitation plébiscitée  
(Plusieurs modes de vente sont possibles pour une même exploitation)



Champ : Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des packages collectifs.  
Clé de lecture : 59 % des exploitations engagées en circuit court commercialisent tout ou partie de leur production à la ferme  
Source : Agreste - Recensement Agricole 2020

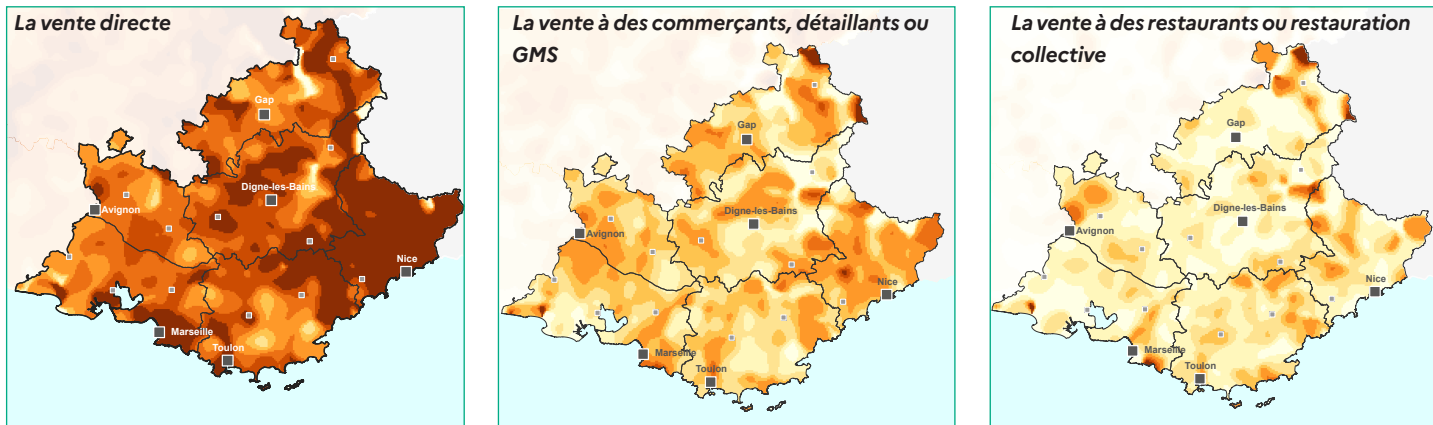
reste toutefois très dépendant des conjonctures du marché. La vente à distance, encore peu développée, reste marginale, sauf en viticulture où elle concerne jusqu'à 28 % des viticulteurs engagés en circuit court. Pour vendre à distance, de nombreux exploitants ne choisissent pas les circuits courts et

préfèrent s'adresser à des intermédiaires spécialisés ; ces derniers revendent ensuite aux commerçants, restaurateurs, et autres distributeurs finals.

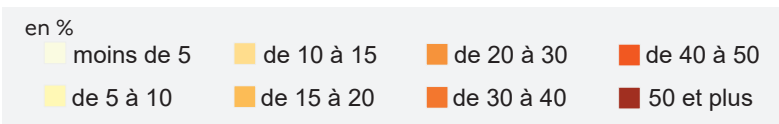
Figure 6 : Part des exploitants pratiquant la vente en circuit court, selon le mode de commercialisation

### La vente à des commerçants et restaurateurs moins fréquente que la vente à la ferme

Exploitations pratiquant pour au moins une de leurs productions...



Champ : Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des packages collectifs.  
Source : Agreste - Recensement Agricole 2020





**Tableau 2 : Les modes de commercialisation par département et par spécialisation \***

**La vente directe plus souvent choisie**

Différents modes de circuits courts (en %)	Vente directe						Vente à distance			Vente à la restauration		Vente à des commerçants	
	À la ferme	En point de vente collectif	En tournée, a domicile (hors paniers)	Sur les marchés/halles	En AMAP/paniers	En salons et foires	Via une plateforme de commande en ligne	Via un site internet de l'exploitation	Par autres correspondances**	À des restaurants (hors rest. collective)	À la restauration collective	À des commerçants détaillants	À la distribution (GMS)
Départements													
Alpes de Haute-Provence	60	24	21	31	7	7	3	7	11	13	3	27	11
Hautes-Alpes	58	18	19	33	9	6	3	6	7	16	6	34	16
Alpes-Maritimes	54	19	14	44	9	7	4	6	6	12	2	24	10
Bouches-du-Rhône	50	14	9	31	8	9	4	9	7	17	4	32	20
Var	64	20	10	27	7	15	4	13	11	27	3	28	19
Vaucluse	65	18	9	25	4	24	6	15	14	32	3	36	19
<b>Provence-Alpes-Côte d'Azur</b>	<b>59</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>30</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>21</b>	<b>3</b>	<b>31</b>	<b>17</b>
Spécialisations													
Polyculture, polyélevage	59	18	15	41	7	12	5	8	10	12	3	33	14
Maraîchage	38	12	5	49	11	2	2	2	2	10	4	26	19
Horticulture	57	14	5	39	6	11	3	5	5	8	3	16	15
Cultures fruitières	53	19	8	28	6	9	3	8	9	12	2	29	16
Ovins, caprins	63	20	27	34	11	6	4	4	8	22	4	31	11
Grandes cultures	63	17	11	18	4	6	2	8	9	8	4	20	12
Viticulture	76	21	9	10	2	36	9	28	21	56	2	44	26

**Champ :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, hors structures gérant des packages collectifs.

**Source :** Agreste - Recensement agricole 2020

\* plusieurs modes de vente sont possibles pour une même exploitation

\*\* exemple : courriel, téléphone...

**Clé de lecture :** dans le Var, sur 100 exploitations vendant un ou plusieurs de leurs produits en circuit court, 64 le font en vente à la ferme et 20 en point de vente collectif ; ces deux modes peuvent coexister pour la même exploitation.

**Sources et définitions**

Cette publication s'appuie sur les **résultats définitifs** du recensement agricole 2020.

- **Un circuit court** est ici défini comme un circuit de vente directe au consommateur final ou avec un seul intermédiaire entre l'exploitation agricole et le consommateur final. La distance géographique entre l'exploitation agricole et le consommateur final n'entre pas en considération. La vente n'est pas considérée comme étant du circuit court lorsque l'intermédiaire est une coopérative agricole ou une organisation de producteurs commerciale.
- **En 2020**, la question sur les circuits courts a été posée pour tous les produits agricoles vendus par l'exploitation, bruts ou transformés, que la matière première soit produite ou non sur l'exploitation et qu'ils soient destinés à l'alimentation humaine ou non. **En 2010**, par contre, la question se limitait aux produits agricoles destinés à l'alimentation humaine et produits sur l'exploitation. Notamment, les ventes de fleurs et plantes n'étaient pas concernées. Par ailleurs l'année **2020** ayant été marquée par la crise sanitaire et les confinements associés, l'utilisation des circuits courts a pu être accentuée de manière conjoncturelle.
- **L'orientation technico-économique** (ou spécialisation) des exploitations est calculée à l'aide de la production brute standard (PBS). Cette dernière, par un jeu de coefficients attribués aux cultures et aux cheptels, donne une valeur au potentiel de production des exploitations. Une exploitation est considérée comme spécialisée dans une production quand au moins deux tiers de sa PBS sont générés par cette production. Les coefficients utilisés dans cette publication sont calculés à partir des prix et rendements moyens de la période 2015-2019, ce qui fournit les PBS de 2017.
- **Les signes de qualité** concernés dans cette publication sont Label rouge, IGP (Indication géographique protégée), AOC/AOP (Appellation d'origine contrôlée/protégée), HVE (Haute valeur environnementale). Se référer à la publication « Essentiel PACA N° 129, mai 2023 »
- **Pour en savoir plus**
  - Barry C., 2023, « Près d'une exploitation sur quatre vend en circuit court - RA 2020 - Commercialisation », SSP - Mission Diffusion des données » Agreste Primeur, n° 5
  - Hardelin J., Schwoob M.-H., 2021, Géographie économique des secteurs agricole et agroalimentaire français : quelques grandes tendances, Centre d'études et de prospective, n° 15.
  - Alliot M., Chevallier M., La farge D., Leyssenne C., Zampini C., Les circuits courts en Limousin en 2010, Agreste

[www.agreste.agriculture.gouv.fr](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr)



Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt  
 Service régional de l'information statistique et économique  
 132, bd de Paris - CS 70059  
 13331 Marseille Cedex 03

Directrice régionale : Stéphanie Flauto  
 Directeur de la publication : Pierre-Jean Chambard  
 Rédacteur en chef : Isménos Tzortzis  
 Auteur : Patrice Fauchier  
 Composition : Nadine Nieto  
 Dépôt légal : à parution  
 ISSN : 0246-1803

© Agreste 2024