

## Recensement agricole 2020

### Commercialisation

# 30 % des exploitations vendent en circuit court en Auvergne-Rhône-Alpes

En 2020 en Auvergne-Rhône-Alpes, la vente en circuit court concerne presque une exploitation sur trois et une sur deux lorsque la structure est conduite en agriculture biologique. Le circuit court est plus fréquent à l'est de la région. Apiculteurs, horticulteurs et maraîchers commercialisent majoritairement via ce mode. Le premier canal de distribution est la vente directe à la ferme. Les structures en circuit court ont à leur tête des dirigeants plus jeunes. Elles sont créatrices d'emploi. Elles occupent en effet 1,8 fois plus de main d'œuvre que les fermes en filière longue.

En 2020, 14 300 exploitations agricoles situées en Auvergne-Rhône-Alpes commercialisent au moins une partie de leurs produits en circuit court.

Sont considérés comme circuit court les modes de commercialisation de produits agricoles qui s'exercent, soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par l'intervention d'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur, quelle que soit la distance géographique les séparant.

Avec 30 % de ses exploitations adeptes d'une commercialisation en filière courte, Auvergne-Rhône-Alpes figure dans le trio de tête des régions, derrière la Corse (79 %) et PACA (42 %).

Comme en 2010, la pratique est largement plus usitée à l'est du territoire régional (en moyenne 37 %), qu'à l'ouest (14 %) (figure 1). De même, sur la dernière décennie, le recours au cir-

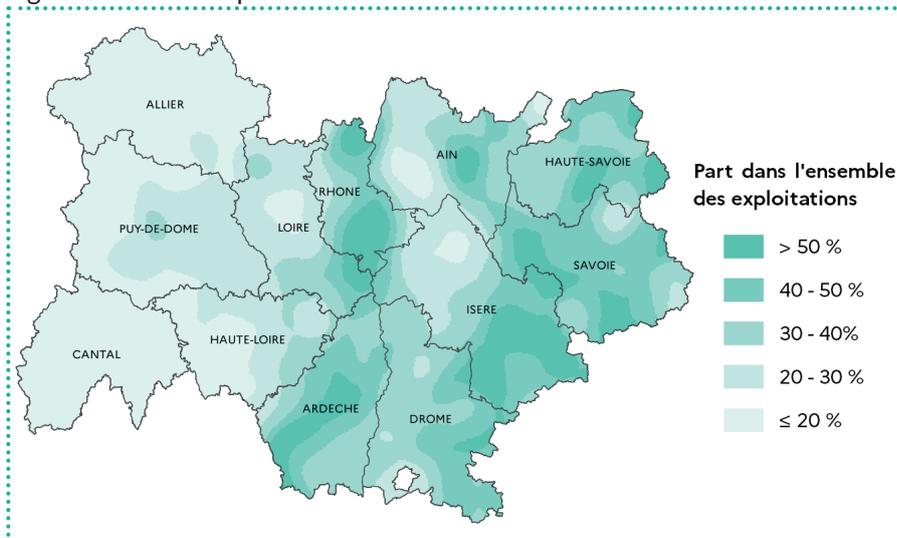
cuit court s'est développé de façon plus marquée à l'est qu'à l'ouest (respectivement + 7 points et + 4 points entre 2010 et 2020).

Au final, tandis que la vente en circuit court dépasse les 40 % dans le Rhône,

les deux Savoies et l'Ardèche, elle reste inférieure à 15 % dans le Cantal et l'Allier, bien en deçà de la moyenne métropolitaine (23 %).

La proximité de bassins de population importants et les aspirations des

Figure 1 : Part des exploitations vendant en circuit court en 2020



Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs.

Méthode : Lissage à l'exploitation par densité de noyau à 20 km

Source : Agreste - Recensement agricole 2020 / Fond carto. d'après IGN - ADMIN EXPRESS 2023



consommateurs à acheter des produits locaux, la fréquentation touristique sont des facteurs susceptibles de favoriser le développement de ce type de commercialisation. Les différences de spécialisations du territoire régional sont également explicatives de l'inégale importance du circuit court entre zones. La moindre présence du circuit court dans la partie ouest de la région est ainsi à mettre en lien avec l'importance de l'élevage bovin en zone de montagne et des grandes cultures en plaine, spécialisations peu tournées vers le circuit court.

### Une pratique très fréquente chez les apiculteurs spécialisés

La vente en circuit court est en effet diversement répandue selon les

spécialisations des exploitations (figure 2). Les apiculteurs spécialisés sont les plus engagés. Ils sont ainsi 9 sur 10 à commercialiser leur production via une filière courte. Les horticulteurs et pépiniéristes privilégient également la proximité avec le consommateur, tout comme les maraîchers.

A l'opposé, les spécialisations bovines et les grandes cultures sont celles qui utilisent le moins le circuit court. Pour l'élevage, les contraintes en termes de conservation et de transformation de la plupart des produits animaux pèsent dans ce choix. De par la nature de leurs produits (animaux maigres ou lait de vache), les éleveurs sont plus tournés vers des opérateurs privés, négociants, grossistes, industriels, coopératives ou organisations de producteurs. En bovins lait, toutefois, la part des exploitations régionales

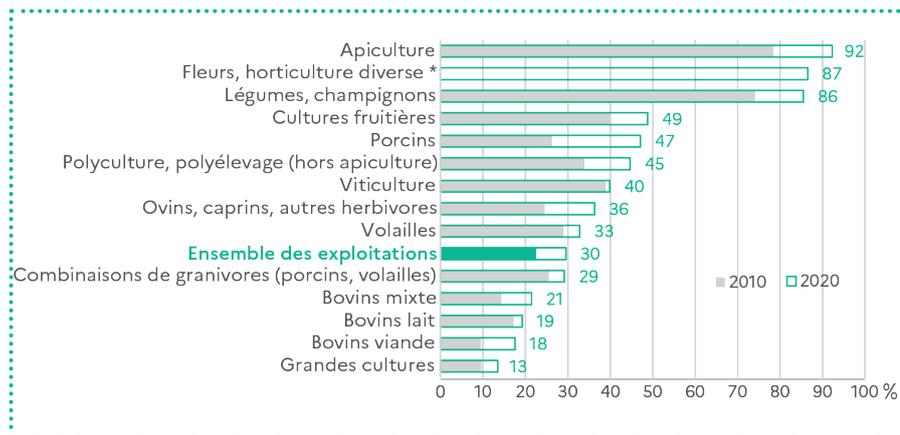
vendant en circuit court est notable (19 %) au regard du résultat national (12 %). Cet écart est lié à l'importance des fabrications fromagères fermières dans la région.

Comme en élevage, les exploitations de grandes cultures sont concernées par la nécessaire étape de transformation de certains de leurs produits (en farine, semoule, pain, pâtes, huile par exemple) et confrontées à la nature des débouchés de leurs productions. Une partie des cultures étant en effet dédiée à l'alimentation animale ou à un usage industriel, le consommateur final est par essence éloigné, au sens du nombre d'intermédiaires, du producteur.

### La pratique du circuit court augmente entre 2010 et 2020

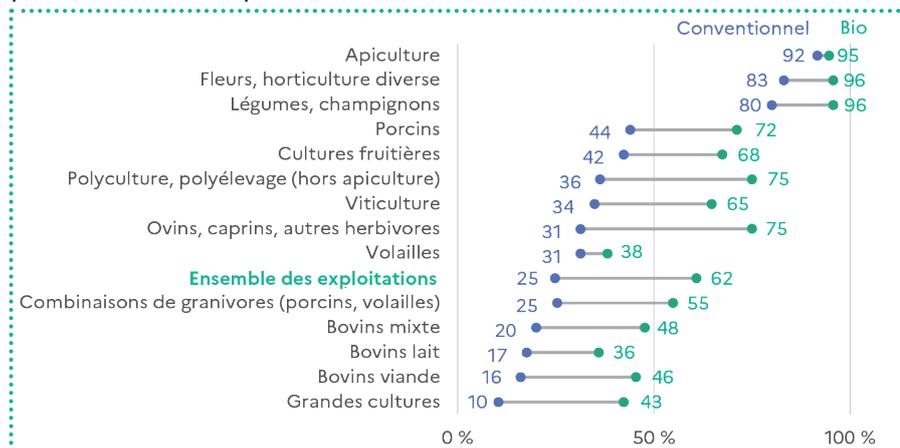
L'augmentation du recours au circuit court entre 2010 et 2020 est significative dans la plupart des spécialisations (+ 6 points toutes spécialisations confondues), même si elle peut être relativisée en raison de l'atypicité de l'année 2020 (contexte sanitaire) et d'un changement mineur de méthodologie (voir encadré). Hors fleurs et plantes (produits non concernés en 2010), deux spécialisations sont particulièrement concernées : porcins (+ 21 points) et apiculture (+ 14 points). Le circuit court se développe de 11 points dans les exploitations maraîchères (légumes, champignons) qui se situent au 3<sup>e</sup> rang pour ce mode de commercialisation.

Figure 2 - Part d'exploitations vendant en circuit court selon leur spécialisation



\*Voir méthodologie page 8 pour la comparaison 2010-2020  
 Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs  
 Source : Agreste - Recensements agricoles

Figure 3 - Part d'exploitations vendant en circuit court selon leur mode de production et leur spécialisation en 2020



Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs  
 Source : Agreste - Recensement agricole 2020

### Le circuit court est largement utilisé dans l'agriculture biologique

La vente en circuit court est plus fréquente dans les exploitations conduites en agriculture biologique (figure 3), et ce, de façon plus prononcée dans la région qu'au plan national. En 2020, 62 % des producteurs bio commercialisent via une filière courte contre 25 % des exploitants conventionnels (versus 53 % et 19 % en France métropolitaine). Cette préférence des

producteurs bio à plus emprunter le circuit court se vérifie quelle que soit leur spécialisation. L'écart de pratique est particulièrement marqué chez les éleveurs d'ovins, caprins ou autres herbivores. La différence est en revanche moins importante entre producteurs de volailles bio et non bio. Elle est marginale chez les apiculteurs spécialisés.

### La vente à la ferme privilégiée

Vendre à la ferme est de loin la façon privilégiée par les exploitations pour écouler leurs produits en circuit court. Ce canal de distribution concerne 60 % des exploitations pratiquant le circuit court (figure 4). Il précède largement la vente à un commerçant détaillant et celle sur les marchés.

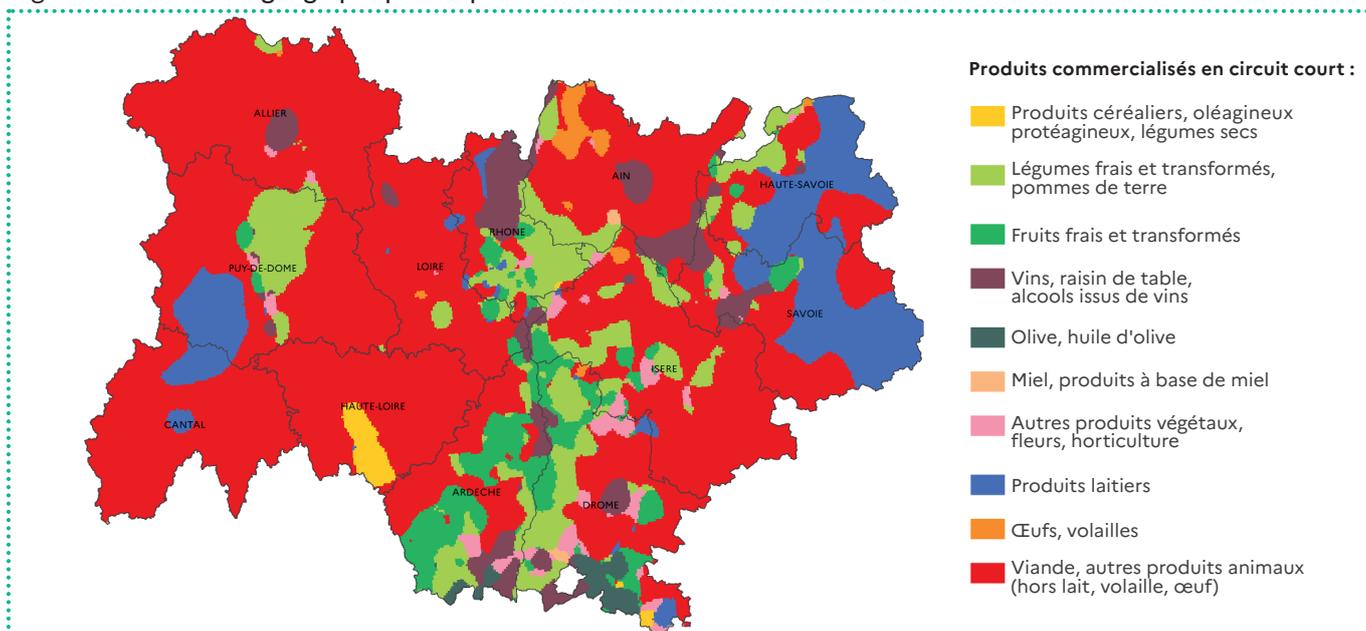
A l'opposé, la vente en paniers ou AMAP (association pour le maintien de l'agriculture paysanne) est moins répandue (8 %), tout comme la vente en ligne (via le site internet de l'exploitation ou par l'intermédiaire d'une plateforme en ligne). La vente à la restauration collective est quant à elle la moins fréquente.

Figure 4 - Répartition des exploitations vendant en circuit court selon le mode de vente et pour les principales catégories de produits en 2020 \*

Exploitations concernées par mode de vente en circuit court	Ensemble des produits	Viande, hors volaille, autres produits animaux	Légumes frais et transformés, pommes de terre	Produits laitiers	Fruits frais et transformés	Vin, raisin de table, alcools issus de vins	Œufs, volailles
<b>Exploitations vendant en circuit court</b>	<b>14 318</b>	<b>4 547</b>	<b>2 832</b>	<b>2 124</b>	<b>2 099</b>	<b>1 875</b>	<b>1 169</b>
À la ferme	60 %	49 %	52 %	75 %	55 %	82 %	66 %
À un commerçant détaillant	36 %	32 %	22 %	46 %	28 %	51 %	17 %
Sur les marchés	31 %	14 %	50 %	51 %	47 %	14 %	47 %
À des restaurants (hors restauration collective)	20 %	7 %	17 %	32 %	11 %	60 %	13 %
En point de vente collectif (magasin de producteurs,...)	19 %	12 %	17 %	27 %	22 %	18 %	22 %
À des grandes et moyennes surfaces	16 %	5 %	14 %	25 %	14 %	25 %	8 %
En tournée ou à domicile	14 %	19 %	6 %	12 %	9 %	23 %	11 %
En salons et foires	13 %	3 %	3 %	6 %	9 %	52 %	3 %
En paniers, AMAP	8 %	5 %	12 %	12 %	11 %	3 %	13 %
Par correspondance (courriel, téléphone...)	8 %	6 %	3 %	3 %	4 %	22 %	3 %
Via le site internet de l'exploitation	7 %	3 %	4 %	5 %	5 %	21 %	3 %
Via une plateforme de commande en ligne	6 %	3 %	5 %	8 %	6 %	10 %	7 %
À la restauration collective	5 %	3 %	8 %	11 %	6 %	3 %	5 %

\* Une même exploitation peut commercialiser plusieurs produits et avoir plusieurs modes de vente en circuit court  
 Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs  
 Source : Agreste - Recensement agricole 2020

Figure 5 : Dominance géographique des produits vendus en circuit court en 2020



Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs  
 Méthode : Lissage à partir du siège de l'exploitation du produit vendu en circuit court dominant, basé sur les 64 plus proches voisins  
 Source : Agreste - Recensement agricole 2020 / Fond carto. d'après IGN-ADMIN EXPRESS 2023

## Des modes de vente en filière courte différenciés selon des produits

Huit exploitations sur dix réservent le circuit court à une seule catégorie de produits. La vente de plus de deux catégories est très marginale (5 %).

Le produit « **Viande et autres produits animaux hors volaille** » arrive en tête des produits commercialisés. Il concerne plus de 4 500 exploitations dans la région, soit 20 % des élevages. Ces élevages sont en majorité en spécialisations bovins allaitants ou herbivores autres que les bovins. La vente de viande et produits animaux (hors volaille) en circuit court se fait le plus souvent par un seul mode de vente. Par rapport aux autres produits, la commercialisation se réalise moins souvent à la ferme et plus souvent en tournée ou à domicile. Cette catégorie de produits commercialisés en filière courte domine sur l'ensemble du territoire régional (figure 5), particulièrement dans les zones de montagne à l'exception des bassins laitiers des Alpes et du Massif central. Le recours au circuit

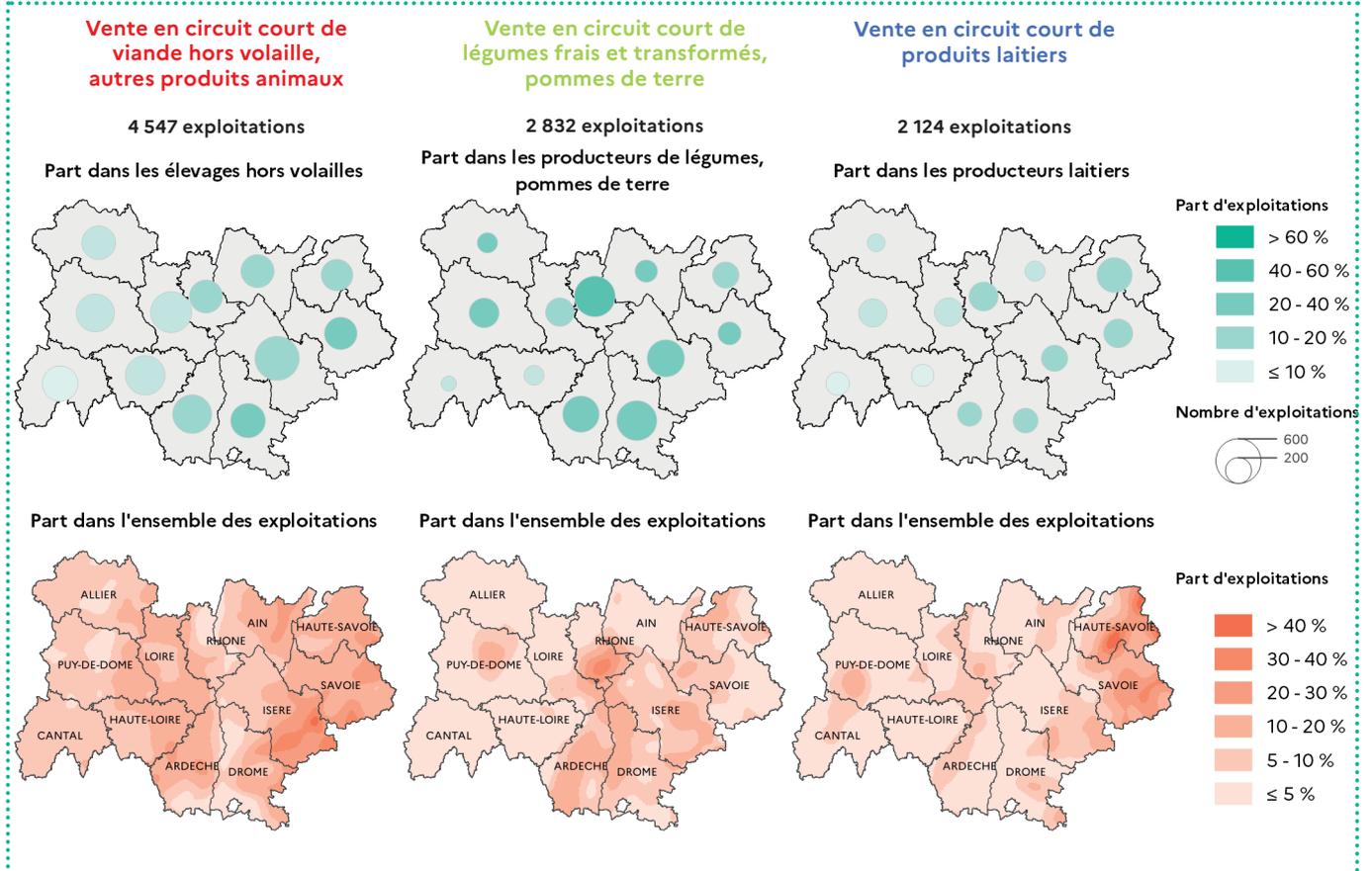
court est cependant le plus marqué à l'est de la région (figure 6A).

La vente de « **légumes (frais et transformés) et pommes de terre** » en circuit court est pratiquée par 2 800 exploitations, soit 38 % des structures qui en produisent. Moins de 20 % d'entre-elles sont spécialisées en maraîchage. En effet, pour plusieurs orientations, comme la polyculture ou les grandes cultures, la vente de légumes, pommes de terre en filière courte constitue un complément à leur production principale. Pour toutes les exploitations productrices de légumes, pommes de terre, la commercialisation se réalise principalement en circuit court (sauf en Haute-Loire). La vente se pratique majoritairement à la ferme (52 %) et également sur les marchés (50 %). Les exploitations ont plus recours à la vente en paniers ou AMAP et citent relativement plus souvent la vente à la restauration collective.

Pour les « **produits laitiers** » (issus de tous types de lait), la filière courte concerne seulement 2 100 fermes, soit 18 % des structures productrices de lait. L'import-

tance des appellations fromagères en lait de vache ou de chèvre est déterminante pour la pratique du circuit court. Celui-ci se réalise par le biais de plusieurs canaux de distribution (en moyenne 3,1 par exploitation). Les trois quarts des exploitations concernées privilégient la vente à la ferme, la moitié (51 %) vendent aussi sur les marchés et/ou s'appuient significativement sur les commerces de détail (46 %) et les restaurants (32 %). La commercialisation des produits laitiers en point de vente collectif, à des grandes ou moyennes surfaces et à la restauration collective est également plus fréquente que pour les autres produits. Trois zones de vente en circuit court se distinguent : le bassin des Alpes, celui du Massif central et une zone centrale allant de l'Ardèche jusqu'au Rhône en passant par la Loire. La vente en circuit court se pratique nettement moins sur la partie ouest de la région. Ainsi, en moyenne, seulement 10 % des producteurs de produits laitiers auvergnats commercialisent en circuit court, contre 23 % pour les rhônalpins.

Figure 6A : Répartition géographique des produits vendus en circuit court en 2020



Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les pacages collectifs

Méthode : Lissage à l'exploitation par densité de noyau à 20 km

Source : Agreste - Recensement agricole 2020 / Fond carto. d'après IGN-ADMIN EXPRESS 2023

Un tiers des structures productrices de « **fruits (frais ou transformés)** », soit près de 2 100 unités, sont adeptes du circuit court. Elles sont majoritairement spécialisées en cultures fruitières (48 %) ou orientées en polyculture-polyélevage (27 %) et situées principalement dans la Drôme, l'Ardèche, le Rhône et l'Isère. Les fruits sont une catégorie de produits dominante dans la vallée du Rhône et en particulier en Ardèche. Mais le circuit court est présent partout et il est proportionnellement moins fréquent dans la Drôme, l'Ardèche et l'Isère. Les exploitations qui vendent en circuit court le font principalement à la ferme (55 %) et sur les marchés (47 %).

La vente de « **vin, raisin de table, alcools issus de vin** » en circuit court concerne 1 875 exploitations, soit 31 % des producteurs de vin, quasiment toutes spécialisées en viticulture. Le vin est le produit majoritairement vendu en circuit court dans ses zones de production (figure 5). La pratique du circuit court est très développée, en particulier dans l'Ain (67 % contre 31 % en moyenne régionale). Les

viticulteurs en filière courte sont 82 % à vendre à la ferme mais ils utilisent largement d'autres canaux, tels la vente à des restaurants, à des commerçants détaillants ou la vente sur des salons ou foires. Leur présence sur les marchés est rare.

La vente « **d'œufs et / ou volailles** » en circuit court est pratiquée par 30 % des structures qui en produisent. Quatre départements concentrent ces 1 169 exploitations : le Rhône, la Loire, l'Isère et l'Ain. Dans certaines zones de l'Ain, la vente de cette catégorie de produits en circuit court est majoritaire.

Les deux catégories de produits « **céréales, oléagineux et protéagineux, légumes secs** » et « **miel et produits à base de miel** » commercialisés en circuit court concernent entre 800 et 900 exploitations chacune. Pour la première catégorie, sa dominance ressort au centre du département de la Haute-Loire, zone productrice de la lentille verte du Puy. Pour le miel, produit par une minorité d'exploitations (2 % de l'ensemble des exploitations régionales), aucune zone de production géographique en circuit

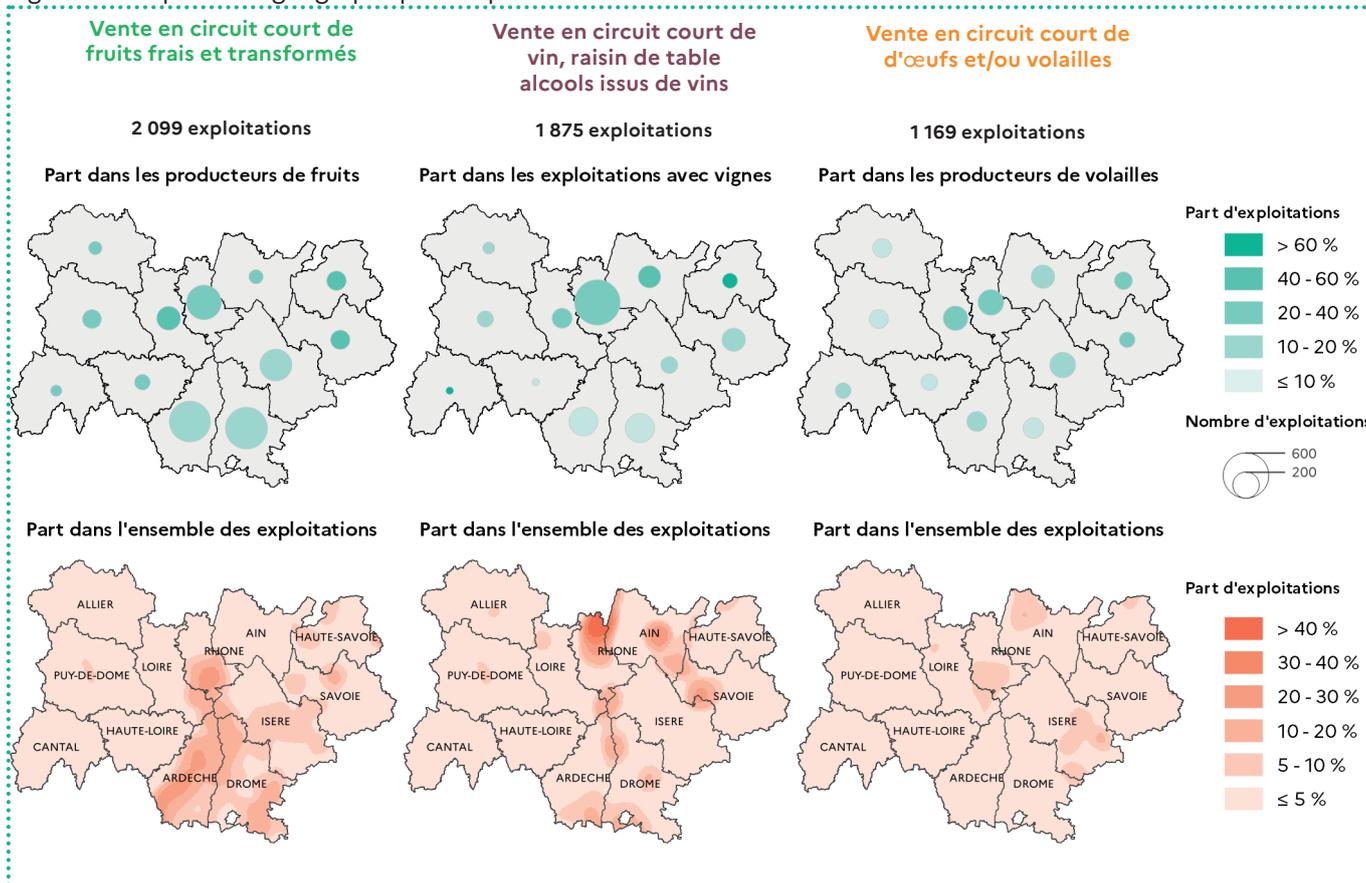
court n'apparaît dominante dans la région.

### Le circuit court ne concerne pas seulement les petites exploitations

Les exploitations adeptes de la filière courte sont moins souvent des micros structures (27 % contre 36 % pour celles sans circuit court) et plus souvent des petites (37 % contre 31 %) ou grandes exploitations (11 % contre 8 %).

Ce constat global est à nuancer selon les catégories de produits (figure 7). Ainsi, concernant les exploitations vendant de la viande et produits animaux (hors volaille) en circuit court, aucune différence significative de dimension économique ne peut être relevée par rapport à celles n'ayant pas recours à ce mode de vente. Le constat est identique pour les fruits. Concernant la commercialisation des produits laitiers, le circuit court est relativement plus développé dans les exploitations de plus petite taille. Pour la vente des légumes et des œufs ou

Figure 6B : Répartition géographique des produits vendus en circuit court en 2020

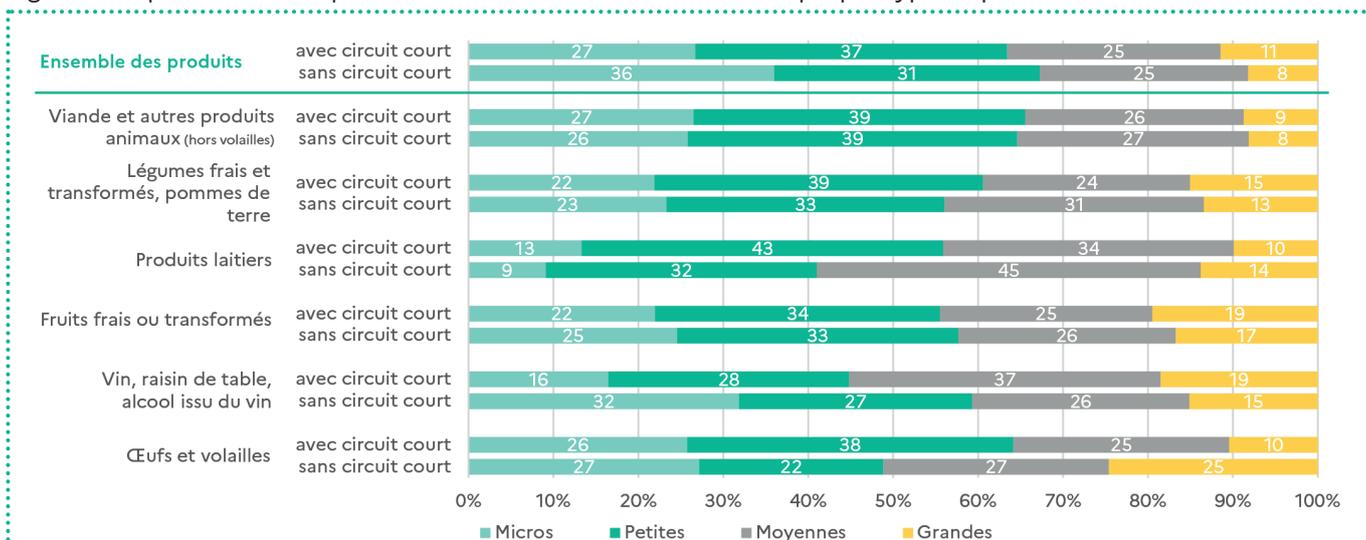


Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packagés collectifs

Méthode : Lissage à l'exploitation par densité de noyau à 20 km

Source : Agreste - Recensement agricole 2020 / Fond carto. d'après IGN-ADMIN EXPRESS 2023

Figure 7 : Répartition des exploitations selon la dimension économique par type de produit commercialisé



Taille des exploitations selon la Production Brute Standard (PBS, voir méthodologie) : micro-exploitations (moins de 25 000 euros), petites (25 000 à 100 000 euros), moyennes (100 000 à 250 000 euros), grandes (250 000 euros et plus).

Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs  
Source : Agreste - Recensement agricole 2020

volailles en circuit court, les fermes sont aussi plus souvent de petite taille. Les moyennes et grandes exploitations ont moins recours à ce mode de vente. Pour la vente de vin, les unités en circuit court sont plus souvent des moyennes et grandes exploitations.

### Les jeunes exploitants plus souvent adeptes du circuit court

Les 20 000 chefs d'exploitation et coexploitants pratiquant le circuit court, âgés en moyenne de 47,3 ans, sont relativement plus jeunes que les

chefs non impliqués dans ce mode de commercialisation (51,8 ans). Ils sont nettement plus présents dans les jeunes classes d'âge (figure 8). Ainsi, la part des exploitants de moins de 40 ans se fixe à 29 % dans les exploitations vendant en circuit court contre 19 % dans les autres exploitations.

### Le circuit court est créateur d'emploi

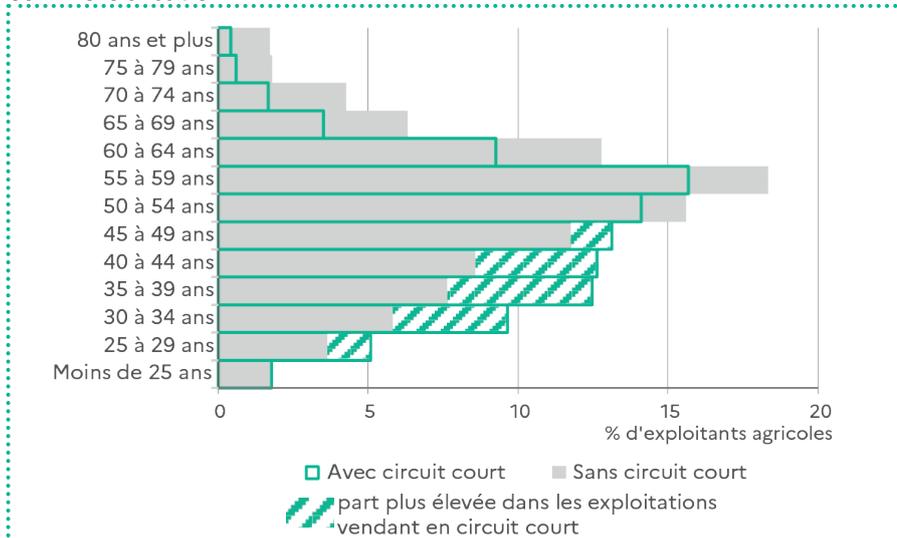
Toutes dimensions confondues, une exploitation en circuit court emploie

en moyenne 2,2 équivalents temps plein (ETP), contre 1,3 pour les exploitations qui commercialisent en filière longue. A l'activité de production vient s'ajouter l'activité de vente, souvent précédée de la transformation des produits. Le besoin accru de main d'œuvre est observé quelle que soit la dimension économique de l'exploitation. Il est le plus élevé dans les grandes exploitations (6,2 ETP en circuit court, 3,4 dans les grandes structures sans circuit court). Ce résultat se confirme pour toutes les spécialisations à l'exception du maraîchage. Dans cette spécialisation, les grandes exploitations vendant en circuit court ont en moyenne autant de main d'œuvre que celles sans vente en circuit court.

### Moins d'incertitudes sur le devenir des exploitations vendant en circuit court

En 2020, la région compte un peu moins de 2 400 exploitations vendant en circuit court dont le chef a dépassé les 60 ans, soit 17 % des exploitations impliquées dans ce mode de commercialisation (25 % sur le champ de l'ensemble des exploitations de la région).

Figure 8 - Répartition des exploitants par classe d'âge selon le mode de commercialisation



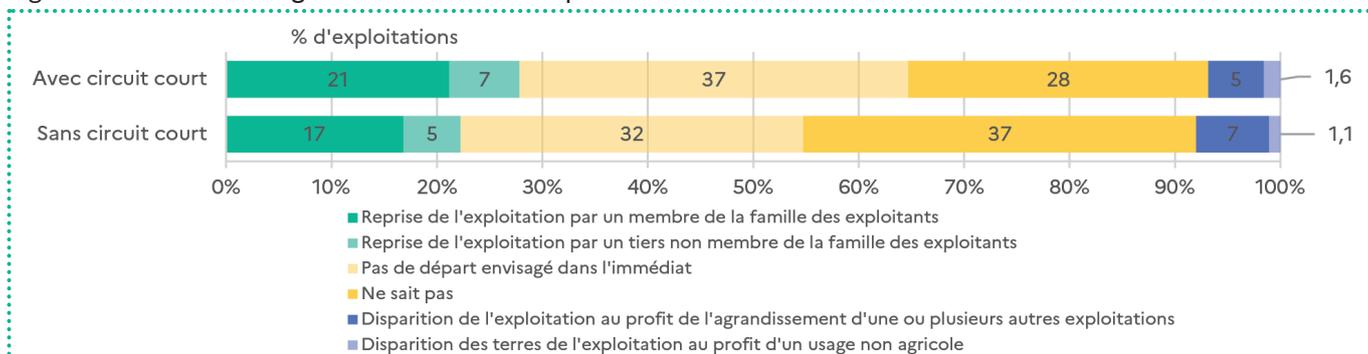
Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les packages collectifs  
Source : Agreste - Recensement agricole 2020

Les exploitants concernés ont ainsi été interrogés sur le devenir envisagé de leur exploitation à horizon de trois ans (figure 9). La reprise de la ferme, par un membre de la famille ou non,

est plus souvent envisagée dans les exploitations commercialisant en circuit court (28 % contre 22 %). Par ailleurs, l'incertitude semble moins marquée pour les exploitants impliqués dans

la vente en circuit court. La réponse « Ne sait pas » est citée par 28 % des exploitants impliqués dans la vente en circuit court contre 37 % pour les exploitations sans circuit court. ■

Figure 9 - Devenir envisagé dans trois ans des exploitations\* vendant ou non en circuit court



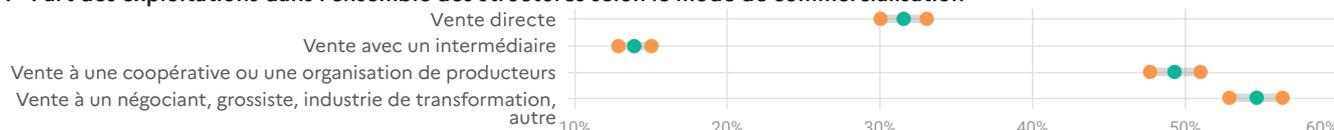
\* Exploitations avec au moins un exploitant ayant plus de 60 ans  
 Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les pacages collectifs  
 Source : Agreste - Recensement agricole 2020

### Les différents circuits de vente et la part du chiffre d'affaires généré par le circuit court

Une même exploitation peut utiliser plusieurs canaux de commercialisation pour la vente de ses produits. Globalement dans la région, tous produits confondus, les modes de vente les plus utilisés sont les « négociants, grossistes, industries de transformation et autre » puis les « coopératives agricoles ou les organisations de producteurs ». Le recours au circuit court dans les exploitations se traduit principalement par une vente directe et moins fréquemment par une vente avec un intermédiaire (graphique 1). Concernant de chiffre d'affaires, l'importance du circuit court varie selon la catégorie de produit commercialisé. Pour les légumes et pommes de terre, la part de chiffre d'affaires généré par le circuit court est ainsi prépondérante (83 %, graphique 2). Elle est toutefois moins élevée parmi les grandes exploitations (estimée à 58 %). Pour les fruits, les circuits

de vente sont un peu plus diversifiés. Le chiffre d'affaires total de la production fruitière est ainsi réalisé pour presque moitié en circuit court et 28 % pour les grandes exploitations où la diversification des circuits paraît plus forte. Pour les produits laitiers, les producteurs privilégient la vente à une coopérative ou à une organisation de producteurs. Le circuit court représente moins de 15 % du chiffre d'affaires total généré par la vente de produits laitiers. Les micros et petites exploitations commercialisent cependant davantage en circuit court : il représente le quart de leur chiffre d'affaires. Pour la viande (hors volaille), le circuit long est le mode de vente privilégié. Le circuit court représente 15 % du chiffre d'affaires total et le quart dans les micros-exploitations. Enfin, pour le vin, il pèse pour près d'un quart du chiffre d'affaires total, quelle que soit la dimension économique de l'exploitation.

#### 1 - Part des exploitations dans l'ensemble des structures selon le mode de commercialisation



- Estimation de la part d'exploitations dans l'ensemble des structures pour chaque mode de commercialisation
- Intervalle de confiance à 95 % : la part d'exploitations a 95 % de chances de se trouver à l'intérieur de cet intervalle

Lecture : D'après le module du recensement agricole, 31,6 % des exploitations vendent directement au consommateur. Cette estimation a 95 % de chances de se trouver dans un intervalle situé entre 30,1 % et 33,1 %

#### 2 - Part du chiffre d'affaires généré par la vente en circuit court par catégorie de produit vendu dans l'ensemble des exploitations



- Estimation de la part du chiffre d'affaires généré par la vente en circuit court
- Intervalle de confiance à 95 % : la part du chiffre d'affaires a 95 % de chances de se trouver à l'intérieur de cet intervalle

Note : les résultats sont présentés uniquement pour les catégories de produits pour lesquelles la précision sur la part du chiffre d'affaires généré par la vente en circuit court est bonne (< 5 %) ou moyenne (5 à 10 %). Se référer à l'encadré méthodologique en page 8 pour plus d'informations.

Champ : Auvergne-Rhône-Alpes, hors structures gérant les pacages collectifs  
 Source : Agreste - Recensement agricole 2020-module

## Méthodologie

### Modules thématiques du recensement agricole 2020 et précision des résultats

En 2020, des questions plus détaillées ont été posées à un échantillon d'exploitations dans des modules thématiques du recensement agricole (5 530 structures en Auvergne-Rhône-Alpes, soit 11,4 % des structures). Le sondage réalisé peut conduire à une marge d'incertitude sur les résultats. Cette marge est mesurée grâce à des calculs statistiques (variance, précision du résultat et intervalle de confiance). Cela permet ainsi de renseigner sur l'écart moyen entre la valeur estimée par le module du recensement agricole et la « vraie » valeur.

### Le champ des circuits courts en 2020 et en 2010

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. Sous l'hypothèse que l'écart principal entre les deux recensements provient des fleurs et plantes et que celles-ci sont principalement vendues par la spécialisation concernée, il est possible de regarder l'évolution des autres orientations : le poids de la commercialisation en circuit court progresse partout. Il y a donc un recours accru à la vente en filière courte en 2020. Mais 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.

## Source 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 dimension économique et l'orientation technico-économique (ou spécialisation) des exploitations sont calculées 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.

Pour les figures 6 et 7, les résultats sont déclinés par type de produit :

- Viande (hors volaille) : élevages avec vaches allaitantes ou atelier d'engraissement ou brebis allaitantes ou porcins ou chevaux de trait ou lapins
- Légumes, pommes de terre : exploitations ayant des surfaces en légumes ou pommes de terre
- Produits laitiers : exploitations avec vaches laitières ou brebis laitières ou chèvres ou atelier de transformation de lait
- Fruits : exploitations ayant des surfaces en fruits (hors vignes)
- Vin, raisin de table, alcool issus de vins : exploitations ayant des surfaces en vignes
- Œufs et volailles : exploitations ayant des volailles

### Pour en savoir plus

- Informations complémentaires sur la collecte et les modules du recensement agricole : [Courrier des statistiques N°7 - 2022](#)
- Recensement agricole 2020 - Près d'une exploitation sur quatre vend en circuit court - Agreste Primeur n°5 - mars 2023
- Recensement agricole 2020 - Un paysage d'exploitations qui se diversifie - Agreste Études Auvergne-Rhône-Alpes n°4 - décembre 2021
- Recensement agricole 2020 - Premiers résultats - Agreste Essentiel Auvergne-Rhône-Alpes n°10 - décembre 2021



STATISTIQUE  
PUBLIQUE

[www.agreste.agriculture.gouv.fr](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr)  
[www.draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr](http://www.draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr)

Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt  
Service régional de l'information statistique, économique et territoriale  
16b rue Aimé Rudel - BP 45 - 63370 Lempdes  
Tél : 04 78 63 13 30  
Courriel : [agreste.draaf-auvergne-rhone-alpes@agriculture.gouv.fr](mailto:agreste.draaf-auvergne-rhone-alpes@agriculture.gouv.fr)

Directeur régional : Bruno Ferreira  
Directeur de la publication : Seán Healy  
Rédactrice en chef : Marie-Laure Rongère  
Rédaction : Emeline Batisse  
Composition : Laurence Dubost  
Dépôt légal : À parution  
2729-4722 (en ligne) © Agreste 2023