

Prix planchers et mesures d'accompagnement dans la filière laitière

24 janvier 2025

Dans une [note](#) publiée en décembre 2024, l'[Institut des politiques publiques](#) indique comment des prix planchers pour les matières premières agricoles pourraient, en économie ouverte, améliorer l'efficacité des filières. La démonstration concerne les filières où des acheteurs peu nombreux font face à une multitude de vendeurs et détiennent le pouvoir de peser négativement sur les prix (monopsone).

Les auteurs prennent pour cas d'étude le lait de vache, sans appellation d'origine ou de qualité. Dans ce secteur, les industriels laitiers constituent leur marge, à l'achat du lait cru, par le pouvoir de monopsone. À la vente de produits finis, leur marge se crée grâce à leur pouvoir de monopole (ils ont peu de concurrents et peuvent fixer leur prix au-dessus du prix concurrentiel) (figure). Ces marges sont par ailleurs sensibles aux coûts de production des éleveurs et aux prix des ingrédients industriels laitiers sur les marchés internationaux. Elles varient donc au cours du temps.

Représentations graphiques des décisions prises par un industriel laitier détenant un pouvoir de monopsone et de monopole (à gauche), et de l'impact de la fixation d'un prix plancher (à droite)

Source : Institut des politiques publiques

Lecture : la figure de gauche représente la constitution des marges des opérateurs industriels. La figure de droite les effets de l'instauration d'un prix plancher.

L'instauration d'un prix plancher doit tenir compte des prix sur les marchés internationaux, mais aussi des coûts (supposés) de transport et de transformation des denrées. Sa mise en place pourrait augmenter le revenu moyen des agriculteurs et par conséquent contribuer à enrayer la déprise laitière. Cela diminuerait cependant la marge des industriels à l'achat. Les entreprises disposant d'un pouvoir de monopole absorberaient la hausse des prix de la matière première en réduisant leurs marges à la vente, qui sont plus importantes qu'en situation de concurrence. Les autres industriels, aux marges plus faibles, devraient augmenter leur prix de vente aux distributeurs pour maintenir leur viabilité économique, qui pourraient le répercuter au niveau des consommateurs finaux. De telles évolutions modifieraient les rapports de force entre les acteurs de la filière, notamment lors des négociations commerciales entre industriels et distributeurs.

