

Prix juste producteur dans le secteur laitier au regard du commerce équitable Nord-Nord : Une analyse exploratoire d'organisations clés du secteur en Belgique et en France

Auteur : Falmagne, Sophie

Promoteur(s) : Vanloqueren, Gaetan

Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège

Diplôme : Master en sciences de gestion, à finalité spécialisée en management des entreprises sociales et durables

Année académique : 2024-2025

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/22812>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

**PRIX JUSTE PRODUCTEUR DANS LE SECTEUR LAITIER
AU REGARD DU COMMERCE ÉQUITABLE NORD-
NORD : UNE ANALYSE EXPLORATOIRE
D'ORGANISATIONS CLÉS DU SECTEUR EN BELGIQUE ET
EN FRANCE**

Jury :
Promoteur :
Gaetan VANLOQUEREN
Lectrice :
Véronique DE HERDE

Mémoire présenté par
Sophie FALMAGNE
En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES DE GESTION
à finalité spécialisée en
Management des Entreprises
Sociales et Durables
Année académique 2024/2025



Remerciements

Premièrement, je souhaite remercier Gaetan Vanloqueren et Véronique De Herde pour leurs encouragements et conseils avisés. Il ne fut pas aisé de comprendre directement tous les tenants et aboutissants de l'écriture d'un mémoire mais c'est grâce à eux que je me suis dépassée et ai tenté d'apporter, via ce travail, une réelle plus-value dans la compréhension du secteur laitier.

Ensuite, je souhaite également remercier chaleureusement tous les acteurs avec lesquels j'ai eu l'occasion de discuter et qui m'ont permis de construire cette recherche sur base d'éléments concrets et pertinents. Outre le cadre de recherche scientifique, j'ai eu l'occasion de partager des discussions enrichissantes, inspirantes et touchantes avec les producteurs et organisations. Je suis reconnaissante de la confiance et du temps que m'ont accordés ces personnes.

Troisièmement, c'est à mes parents et à ma famille que vont mes remerciements. Ce sont eux qui m'ont inculqué depuis mon plus jeune âge les valeurs de la nature, des animaux, du travail, de l'engagement, du respect de notre environnement et de l'agriculture. Je suis infiniment reconnaissante pour ce bagage de connaissances pratiques qui m'a permis d'écrire ce mémoire avec une approche particulièrement humaine et concernée.

Merci également à toutes les personnes dont j'ai croisé la route durant cette période et qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à cette recherche.

Enfin, je souhaite remercier les agriculteurs et producteurs de manière générale, tant en France qu'en Belgique ou dans d'autres pays. Toutes ces personnes qui, en collaboration avec la nature et avec respect de cette dernière, ont à cœur de nourrir leurs pairs et de pérenniser cette noble activité qu'est l'agriculture. Toutes ces personnes qui se battent chaque jour pour plus de reconnaissance d'un métier désormais de plus en plus effacé par de grandes pratiques industrielles.

Table des matières

Remerciements.....	3
Liste des abréviations	9
1. Introduction.....	11
2. Revue de littérature	13
2.1 La justice au sein des systèmes alimentaires	13
2.1.1 La justice de reconnaissance	13
2.1.2 La justice distributive	14
2.1.3 La justice procédurale.....	14
2.2 La définition du prix juste	15
2.2.1 Historique de la définition du prix juste	15
2.2.2 Le prix juste sous le prisme de la justice distributive.....	16
2.2.3 L'influence des rapports de force sur la définition du prix juste.....	17
2.2.4 L'importance du prix juste pour valoriser des alternatives durables	18
2.3 Le commerce équitable Nord-Nord	18
2.3.1 Définition du commerce équitable Nord-Nord.....	18
2.3.1.1 Lien entre commerce équitable Nord-Nord et circuit court.....	19
2.3.2 Le prix juste dans le commerce équitable Nord-Nord	20
2.3.3 Les acteurs du commerce équitable Nord-Nord	21
2.3.3.1 Tenants d'un commerce régional et d'une économie du lien	21
2.3.3.2 Tenants d'un commerce régional et d'une économie des biens.....	21
2.3.4 Du commerce équitable Nord-Sud au commerce équitable Nord-Nord	22
2.3.4.1 Les bienfaits du commerce équitable	22
2.3.5 Le développement du commerce équitable Nord-Nord	22
2.4 Le secteur laitier en Belgique et en France	23
2.4.1 Le secteur laitier en chiffres	23
2.4.2 Des rapports de force inégaux	25
2.4.3 Tentative de renversement des rapports de force	25
2.5 Lacunes dans la littérature.....	26
3. Méthodologie	27
3.1 Définition des concepts clés.....	27
3.2 Échantillon	29
3.3 Collecte des données.....	33

3.4	Analyse des données	34
4.	Résultats.....	37
4.1	Étude de cas française	37
4.1.1	Mécanismes de définition des prix.....	37
4.1.1.1	Le prix juste dans sa globalité	37
4.1.1.2	Prix Juste – Chiffres	38
4.1.1.3	Négociations entre acteurs.....	40
4.1.1.4	Problèmes de prix	41
4.1.2	Principes de gouvernance	42
4.1.2.1	Organes de gouvernance	42
4.1.2.2	Principes de gouvernance clés mis en place au regard du prix juste	42
4.1.2.3	Résolution des problèmes de gouvernance.....	43
4.1.3	Informations supplémentaires.....	43
4.1.3.1	Limites du système	43
4.1.3.2	Régulations en place – Influence sur le secteur	44
4.2	Étude de cas belge.....	45
4.2.1	Mécanismes de définition des prix.....	46
4.2.1.1	Le prix juste dans sa globalité	46
4.2.1.2	Prix Juste – Chiffres.....	47
4.2.1.2.1	Evolution des prix en Belgique	48
4.2.1.3	Négociations entre acteurs.....	49
4.2.1.4	Problèmes de prix	50
4.2.2	Principes de gouvernance	51
4.2.2.1	Organes de gouvernance	51
4.2.2.2	Principes de gouvernance clés mis en place au regard du prix juste	51
4.2.2.3	Résolution des problèmes de gouvernance.....	52
4.2.3	Informations supplémentaires.....	52
4.2.3.1	Limites du système	52
4.2.3.2	Régulations en place – Influence sur le secteur	53
4.2.4	Comparaison entre l'étude de cas française et l'étude de cas belge	54
5.	Discussion.....	57
5.1	Contexte externe et prix juste producteur.....	57
5.1.1	Quels éléments contextuels et externes aux organisations impactent la définition des prix ?	57
5.1.2	Des mécanismes permettent de limiter l'instabilité.....	59
5.2	Négociations et prix juste producteur	61

5.2.1	Quels éléments présents dans les négociations favorisent la définition d'un prix plus juste producteur ?	61
5.3	Éléments de gouvernance et prix juste producteur	64
5.3.1	Quels éléments internes aux organisations incitent à plus de justice des prix ?	64
5.4	Chiffres et prix juste producteur	65
5.5	Limitations	69
6	Conclusion	71
6.1	Résultats principaux	71
6.2	Contributions	73
6.3	Implications	74
6.4	Recherches futures.....	74
Annexes.....		75
Personnes Ressources.....		89
Bibliographie		91
Executive Summary		100

Liste des abréviations

ASBL : Association Sans But Lucratif

AOP : Appellation d'Origine Protégée

B2C : Business to Consumer

CA : Conseil d'Administration

CCES : Circuit-court économique et solidaire

ESS : Économie Sociale et Solidaire

FCO : Fièvre Catarrhale Ovine, également appelée Maladie de la Langue Bleue

GMS : Grandes et Moyennes Surfaces

IGP : Indication Géographique Protégée

OEP : Organisation Économique de Producteurs

ONU : Organisation des Nations Unies

PAC : Politique Agricole Commune

ROI : Règlement d'Ordre Intérieur

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

1. Introduction

Je souhaite commencer cette introduction en reprenant les mots de Lario (2025), président du Fonds international de développement agricole de l'ONU, prononcés lors du Sommet « Nutrition for Growth » :

« Les petites exploitations sont les racines qui assurent une bonne nutrition à l'échelle mondiale. Investir pour qu'elles prospèrent ne permet pas seulement de nourrir les femmes et les hommes aujourd'hui – cela apporte aussi des solutions durables qui construisent des filières alimentaires résilientes et équitables qui puissent nourrir le monde pour les générations à venir. »

Les systèmes alimentaires sont actuellement en transition. Les grandes pratiques industrielles s'y immiscent de plus en plus tandis que de nombreuses initiatives, telles que le Commerce équitable Nord-Nord, ont émergé afin d'essayer de contrebalancer les rapports. Pour les organisations et les producteurs impactés par ces changements, les enjeux sont énormes. Suite à l'exacerbation des pratiques industrielles, le système actuel de fonctionnement des systèmes alimentaires n'est tout simplement plus soutenable pour les petits producteurs et, dans un souci de justice et de santé, les consommateurs se penchent de plus en plus sur la question d'un système alimentaire plus local, plus transparent et plus juste.

La rémunération des producteurs dans le secteur laitier Belge et Français est source de nombreuses controverses depuis plusieurs années. En effet, le prix du lait, sujet à des fluctuations fréquentes, ne permet pas de stabilité économique pour les producteurs. De plus, les systèmes mis en place, tant dans les politiques que dans la chaîne de valeur laitière, sont un frein à la viabilité des exploitations du secteur. Les producteurs parviennent difficilement à joindre les deux bouts et l'agriculture familiale, à taille humaine, telle que nous la connaissons, tend à disparaître.

Heureusement, des initiatives voient aujourd'hui le jour, avec pour but de permettre une rémunération plus juste pour le producteur, tout en permettant un accès à une nourriture saine, durable et de qualité pour le consommateur.

Ce mémoire va analyser certaines de ces initiatives et tenter de comprendre quels sont les principes de gouvernance, mais aussi les mécanismes chiffrés et non chiffrés de formation du prix qui, une fois appliqués, permettent un prix plus juste, plus rémunérateur pour le producteur. Cette recherche pourrait permettre à de nombreuses organisations d'adapter leurs mécanismes, aussi bien dans la définition de leur prix que dans leur gouvernance, de manière à tendre vers plus d'équité et à accroître l'impact positif de leur responsabilité sociétale.

La question de recherche développée est donc la suivante : « Quels facteurs et mécanismes internes et externes aux organisations actives dans le secteur laitier permettent un prix plus juste producteur ? ».

2. Revue de littérature

Cette revue de littérature va aborder quatre grandes thématiques : la justice au sein des systèmes alimentaires, la définition du prix juste, le commerce équitable Nord-Nord et la situation actuelle du secteur laitier français et belge. L'analyse du texte inspirant de de Bruin et al. (2024), au sujet de la conceptualisation de la justice dans les systèmes alimentaires, va servir de toile de fond tout au long de cette recherche.

2.1 La justice au sein des systèmes alimentaires

De nombreuses initiatives sont mises en place dans le but de contribuer à la justice alimentaire telle que définie par Gottlieb et Joshi : « ensuring that the benefits and risks of where, what and how food is grown and produced, transported and distributed, and accessed and eaten are shared fairly. » (Gottlieb & Joshi, 2010). Malheureusement, ces initiatives sont souvent limitées par l'économie capitaliste qui encadre notre système de manière générale. Il est toutefois évident que la notion de justice est variable en fonction des valeurs, croyances, priorités, idéaux normatifs, etc. de chaque individu (de Bruin et al., 2024). Par exemple, un processus de décision semblant être juste pour un individu ne l'est potentiellement pas pour un autre. Ces différences dans les perceptions de chacun peuvent mener au risque que les initiatives mises en place produisent, directement ou indirectement, des externalités négatives liées à l'injustice et l'inégalité.

Le concept de « transition juste », développé dans un contexte de crise énergétique et climatique, permet de dresser un portrait idéal de la transition du système alimentaire que nous souhaiterions mener. Cependant, le défi est de parvenir à traduire ces principes idéaux dans un cadre pratique appliqué à la vie réelle (Tribaldos & Kortetmäki, 2022). L'enjeu est de ne pas reproduire d'injustices, ni d'en créer de nouvelles, lors d'une application partielle de ces principes idéaux à notre système actuel. De plus, il a été démontré que même dans le cas de « transitions justes », les coûts et bénéfices du processus de transition ne sont pas répartis de manière égale entre les acteurs du système alimentaire, dans le temps et dans l'espace (de Bruin et al., 2024).

Selon de Bruin et al. (2024), trois perspectives de justice font partie de la « transition juste » et sont centrales dans la conceptualisation de la justice dans les systèmes alimentaires : la justice de reconnaissance, distributive et procédurale. Ces perspectives sont développées dans la suite de cette section.

2.1.1 La justice de reconnaissance

La justice de reconnaissance consiste à traiter tout individu faisant partie de la communauté morale de manière égale et respectueuse. Nous avons habituellement considéré les humains comme principaux sujets de justice mais notre communauté morale induit également les non-humains. Segall (2009) explique l'obligation des humains envers les animaux et leurs capacités. George (1992) revendique même qu'en sus des animaux, les plantes présentent des intérêts sociaux dans l'agriculture durable et doivent également être considérées comme parties prenantes de cette communauté morale. De manière générale, nous pouvons dire que les humains ont des obligations envers les différents écosystèmes au vu de l'interdépendance de ces derniers.

Dans cette perspective, la catégorie d'acteurs non-humains ne comprend donc pas uniquement les plantes ou animaux mais également les écosystèmes, espèces, micro-organismes, océans, rivières, etc. et les relations entre et parmi eux (Celermajer et al., 2021).

En plus des humains et non-humains considérés comme sujets de justice, nous devons intégrer la nature spatio-temporelle de la justice, qui englobe alors les sujets d'un horizon spatial ou temporel

différent (Coulson & Milbourne, 2021). Il est entendu que l'horizon temporel ne se limite pas au futur mais prend également en compte le passé, c'est-à-dire les injustices historiques, les manques de reconnaissance de ces injustices et les influences de ces événements sur les opportunités de certains sujets et communautés aujourd'hui (Whitfield et al., 2021).

Ce mémoire traitera de la justice de reconnaissance via l'approche « Commerce équitable Nord-Nord ». En effet, cette recherche se concentrera sur des initiatives permettant un système alimentaire local et en circuit court. Cet aspect local permet de réduire les externalités négatives, notamment du système sur l'environnement (regroupant bon nombre de sujets de notre communauté morale) et sur les générations futures. L'aspect local permet en effet une avancée du système alimentaire vers plus de durabilité et de justice.

2.1.2 La justice distributive

La justice distributive concerne la juste distribution des biens, des charges et des aspects non-matériels de la vie (Miller, 2013). Au regard des systèmes alimentaires, cela se réfère par exemple à la répartition de la sécurité alimentaire (Loo, 2014), aux impacts environnementaux dus aux systèmes alimentaires ou encore à la distribution des injustices liées au travail (Glennie & Alkon, 2018). La justice alimentaire est un problème de distribution car elle est inégale et qu'il y existe une concentration disproportionnée des coûts et bénéfices, principalement entre les individus mais également entre les régions géographiques (Agyeman et al., 2016; Bernau, 2011; Gottlieb & Joshi, 2010)

Les injustices distributives visées ici sont uniquement celles causées par les acteurs humains. Certaines injustices, telles que la constitution des sols et l'accès à l'eau, ne sont à priori pas considérées comme faisant parties du cadre de la justice distributive puisqu'elles ne proviennent pas de l'œuvre de la répartition de l'homme (Miller, 2013). En revanche, cela peut faire partie de la justice distributive dans le cas où les individus traitent ces ressources naturelles de manière inégale et que cela résulte en une distribution inégale des coûts et bénéfices liés. Selon la justice restaurative, les distributions injustes venant du passé doivent être, elles aussi, prises en compte et/ou compensées (Kaljonen et al., 2021; Tschersich & Kok, 2022).

Le sujet principal de cette étude, celui de la juste répartition du prix, fait partie intégrante de la perspective de justice distributive. En effet, les producteurs souffrent trop souvent d'une répartition inégale des bénéfices au vu des coûts engendrés et des charges supportées. Il est pourtant primordial de parvenir à une répartition juste des coûts, risques et produits pour chaque partie prenante. Nous verrons que la question du juste prix rentre totalement dans cet aspect de la justice. Ce mémoire vise donc à lier un aspect pratique, centré sur des études de cas, à ce concept théorique de justice distributive.

2.1.3 La justice procédurale

Cette perspective de la justice se penche sur les acteurs présents dans les processus de prise de décisions, ou en d'autres mots, dans la manière dont le pouvoir est distribué entre les parties prenantes et les circonstances entourant la prise de décision (Coulson & Milbourne, 2021; Loo, 2014; Whitfield et al., 2021). Dans le cadre des systèmes alimentaires, nous illustrerons l'injustice procédurale par la grande concentration de pouvoir parmi un petit nombre d'acteurs du système.

La participation de tous les acteurs joue un rôle clé dans la justice procédurale. Or, certaines communautés et pays sont trop souvent, soit exclus des processus de décision et de la concentration de pouvoir à cause de leur genre, classe sociale, niveau de revenus, statut ou rôle dans le système alimentaire. Évidemment, la participation d'un individu seul est insuffisante pour assurer une influence réelle venant du groupe de parties prenantes représentées (Turnhout et al., 2020).

Nous aborderons la justice procédurale dans ce mémoire en analysant la manière dont les parties prenantes au sein du secteur laitier se répartissent le pouvoir et la prise de décision. C'est donc une question de gouvernance qui sera de mise lors de l'analyse des études de cas. L'optique poursuivie dans ce mémoire est la suivante : malgré une concentration du pouvoir dans certains groupes d'acteurs, certaines initiatives, novatrices ou non, peuvent permettre aux acteurs moins puissants en théorie de prendre part aux processus de décisions via des arrangements en termes de gouvernance mais également via l'élaboration de politiques participatives (Coulson & Milbourne, 2021; Jasanoff, 2018; Termeer et al., 2018).

En conclusion, un processus juste ne résulte pas nécessairement en des résultats justes. Il faut mettre les trois perspectives de la justice (reconnaissance, distribution et procédure) en interrelation, de manière à permettre une transition juste complète, malgré les conceptions différentes de la justice que possèdent les différents individus en fonction de leurs priorités, de l'influence reçue par le cadre de système alimentaire dans lequel ils s'inscrivent ou encore de leurs valeurs et idéaux normatifs.

2.2 La définition du prix juste

Les nombreux appels à de plus justes échanges agroalimentaires ainsi qu'à la définition et à la mise en place de justes prix sont un défi pour notre société (Prévost, 2012). Désormais, le prix n'obéit plus à une norme morale, mais est considéré comme un phénomène à analyser, à expliquer et à adapter dans le temps et l'espace en fonction des différentes caractéristiques de marché. Par « prix de justesse », il faut comprendre le concept selon lequel le prix juste d'un bien ou d'un service doit s'inscrire dans la nature intrinsèque de ce bien ou service (Robert-Demontrond, 2008). En effet, selon Duboeuf (1997) « la démonstration de l'existence d'un système de prix apte à réaliser ses fonctions économiques en respectant l'ordre social désiré implique la définition de l'espace économique qu'il régle ».

2.2.1 Historique de la définition du prix juste

A partir de la fin du 11^{ème} siècle, le juste prix a été défini comme le prix du marché puisque ce dernier était jugé comme conforme à la valeur des marchandises et la meilleure indication de cette valeur était donnée sur les marchés (Theiller, 2009). A priori, les principales causes empêchant la définition du prix juste seraient donc liées à la concurrence, dans un marché considéré ici comme un endroit permettant le débat et largement ouvert à la concurrence. Le prix reflètera ainsi l'intérêt collectif de la communauté.

Par la suite, la conception du marché va changer, s'apparentant plutôt à un lieu de coopération et de cohésion où le prix juste est défini par une vente publique (Prévost, 2012). En 2013, la science économique moderne peinait encore à se pencher sur la question du juste prix et tendait à y répondre de manière détournée, via le fonctionnement du marché, impliquant une simple rencontre entre demande agrégée et offre disponible (Guillotreau, 2013).

Selon Delphine Pouchain (2016), docteure en sciences économiques, le prix juste se réfère prioritairement à un prix provenant d'agents économiques qui, désireux de justice, s'interrogent sur le processus de formation et le niveau de prix et ne se reposent pas sur le fonctionnement automatique du marché. En effet, dans une perspective de justice commutative, le juste prix se définit en fonction de la valeur d'échange des biens. Cette dernière peut être définie avant ou pendant l'échange en question. La loi du marché permet donc d'identifier cette valeur et le juste prix s'y afférant. Dans ce contexte, le juste prix ne traduit alors rien de plus qu'un consentement partagé entre acheteur et vendeur sur la valeur d'un échange. Dit autrement, le juste prix est généré dans le marché via les rapports sociaux entre les individus. La valeur d'échange se réfère aux opportunités de consommation auxquelles les consommateurs sont prêts à renoncer en achetant un produit (Robert-Demontrond,

2008). Ensuite, il est nécessaire de considérer le fait qu'un vice du consentement, identifié comme une lésion d'une ou des parties (par exemple sous la forme d'un biais d'asymétrie informationnelle), peut influencer le raisonnement précédent.

Au contraire de la valeur d'échange, la valeur d'usage du produit (correspondant à l'utilité pour l'acheteur), peut être difficilement déterminable pour les parties prenantes à l'échange, ce qui peut mener à une lésion du côté du vendeur ou de l'acheteur, suite à un manque d'informations. Cet aspect de lésion s'oppose entre autres à une quelconque justice des prix (Robert-Demontrond, 2008). C'est pour ces raisons qu'il ne s'agit pas uniquement de justice commutative mais avant tout de justice distributive comme développé ci-dessous.

2.2.2 Le prix juste sous le prisme de la justice distributive

Dans un contexte de justice distributive¹, le prix, via la vente du travail (que ce soit sous forme de service ou de bien), détermine la capacité d'accès du vendeur aux richesses sociales. Ainsi, l'unité de prix permet que chaque type de travail soit rémunéré de manière identique et l'égalité supposée entre prix de vente et prix de revient permet de s'assurer que les coûts et charges engendrés par l'activité soient couverts par les bénéfices reçus de cette même activité. Cette dernière égalité assure un retour suffisant au vendeur en relation avec la contribution de ce dernier aux richesses sociales. Nous pouvons ainsi dire que le prix est un reflet de l'utilité sociale de l'individu auquel la prestation de vente est liée (Prévost, 2012).

Or, dans cette optique, la préoccupation est celle du niveau de salaire perçu à la suite de la production de valeur. Adam Smith (1802), dans son livre « La richesse des nations », formule d'ailleurs ceci : « La seule équité, d'ailleurs, exige que ceux qui nourrissent, habillent et logent tout le corps de la nation aient, dans le produit de leur propre travail, une part suffisante pour être eux-mêmes passablement nourris, vêtus et logés. ». Cet extrait s'en remet entre autres, aux producteurs agroalimentaires. Le ratio entre la valeur sociale et le travail est donc inégal dans une économie où, comme c'est le cas actuellement, ceux qui génèrent de la valeur ne sont pas rémunérés justement et se retrouvent donc dénués d'une certaine richesse sociale, bien qu'ils soient en fait à la base de la production de cette dernière (Prévost, 2012). Cette réflexion est rejointe par celle de Gendron et Girard (2011), qui notent que le prix juste est celui qui garantit que « le partage de la valeur produite entre les différentes parties à la transaction est corrélé à leur effort ou à leur participation ». Ils se réfèrent donc bien également à la valeur du travail. C'est notamment cette vision du prix juste qui sera retenue dans le cadre de cette recherche.

D'une part, cette diminution des salaires en lien avec les biens et services fournis peut-être liée à la demande de travail. La concurrence serait alors en mesure de créer une situation injuste dans laquelle la valeur du travail n'est pas en lien avec la charge et les coûts supportés. De plus, cette même diminution des salaires pourrait être due à une certaine déconnexion avec le prix des denrées alimentaires, ce qui permettrait, dans la conscience collective, de renforcer l'incertitude quant au niveau de rémunération du travail pouvant couvrir les efforts fournis par le producteur et assurer un accès à un minimum de subsistance. D'autre part, il existe un manque de conventions dans les relations marchandes du système agroalimentaire qui permettraient de déterminer un niveau commun et juste de salaire (Prévost, 2012). Il s'agirait de convenir, d'un commun accord, des pratiques de mesure des prix acceptées par toutes les parties prenantes (organismes étatiques, producteurs et associations de

¹ La justice distributive nécessite d'abord l'existence d'un fonds commun aux individus à répartir entre eux et ensuite un lien entre ces individus antérieur à toute transaction. La répartition du fonds se fait alors proportionnellement à la valeur associée par chaque individu. La principale difficulté est donc d'avoir un système commun de définition de cette valeur (Robert-Demontrond, 2008).

producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs et associations de ces derniers) (Lambert, 2009).

2.2.3 L'influence des rapports de force sur la définition du prix juste

Les initiatives se multiplient aujourd'hui mais le changement de paradigme en lui-même reste lent et parfois inefficace. En effet, les formes d'organisation des marchés alimentaires telles que nous les connaissons actuellement (grande distribution, cotations électroniques, vente à distance, rôle de la finance, concentration du commerce de détail, allongement des filières, etc.) permettent d'innombrables possibilités d'achats pour les consommateurs qui ont alors tendance à privilégier leur pouvoir d'achat, au détriment d'une certaine justice envers les producteurs. Les grandes surfaces regroupent des quantités inimaginables de produits bons marchés dont l'origine n'est que trop peu priorisée par les consommateurs. Suite à ces changements dans l'organisation des systèmes alimentaires, les liens sociaux entre producteurs et consommateurs se sont creusés (Guillotreau, 2013).

En vue de prévenir une diminution de leurs ventes, les « grands » acteurs du système alimentaire, tels que les industriels et les distributeurs, anticipent la volatilité des prix et imputent à ces derniers une compensation, en prenant d'avantage en compte les hausses de prix que les baisses (Lambert, 2009). De plus, le commerce international exerce une pression concurrentielle peu soutenable sur les petits producteurs. Les conditions d'achat et de production sont imposées et ne permettent que rarement de couvrir les coûts liés à la production (Robert-Demontrond, 2008). Cela souligne l'importance des rapports de force et donc des relations commerciales qui déterminent la répartition de la valeur ajoutée pour les parties prenantes. Il semblerait donc intéressant de penser à une réorganisation des groupements de producteurs, de manière à contrebalancer les rapports de force et renforcer la voix des parties prenantes lésées dans notre système alimentaire actuel (Busch & Spiller, 2016).

La distribution du revenu aux différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement à partir d'un seul dollar dépensé dans un magasin alimentaire est appelée « dollar alimentaire ». La marge de commercialisation équivaut aux revenus de tous les acteurs de la chaîne en aval du producteur. La part du producteur (valeur d'exploitation) est la proportion du dollar dépensé revenant concrètement aux agriculteurs (Elitzak, 1997) et est donc fortement variable (Busch & Spiller, 2016). De manière générale, la part du producteur diminue en fonction de l'augmentation du taux de transformation (Busch & Spiller, 2016; Elitzak, 1997). Selon une étude de Busch et Spiller (2016), les consommateurs, lorsqu'ils disposent de suffisamment d'informations, jugent la part du dollar alimentaire perçue par le producteur comme trop faible en comparaison avec la part perçue par les transformateurs et détaillants. La surestimation de la part accordée aux intermédiaires est le reflet d'un manque de connaissance de la situation par les consommateurs.

Selon cette même étude les consommateurs estiment que les producteurs de lait frais devraient recevoir la part la plus importante du dollar alimentaire pour une distribution équitable. Des analyses du système alimentaire ont démontré une corrélation positive entre la concentration de produits dans un même point de vente et le prix de vente, ce qui signifie que les consommateurs sont également lésés dans les rapports de force du système alimentaire via le contexte commercial dans lequel ils effectuent leurs achats (Busch & Spiller, 2016).

Il faut donc mettre en place de nouvelles démarches de contractualisation, rendre les transactions commerciales et l'information aux consommateurs plus transparentes et lutter contre la volatilité continue des prix du système agricole qui a été favorisée par les réformes de la PAC, lors de la suppression progressive des outils utiles à la régulation de l'offre (Lambert, 2009).

2.2.4 L'importance du prix juste pour valoriser des alternatives durables

Dans un contexte de transition, il est important de compenser les efforts des producteurs par un surplus de valeur afin de les inciter à tendre vers des pratiques de production plus durables et responsables. Cela permet notamment une reconnaissance du travail supplémentaire fourni ainsi qu'une compensation des investissements supplémentaires liés à ces efforts. Le processus de formation du prix juste peut ainsi renforcer la possibilité et la capacité des acteurs à tendre vers des chaînes de valeur plus éthiques (Antier & Riera, 2022).

La situation des systèmes alimentaires est particulière dans le sens où les consommateurs ont le choix entre un produit « traditionnel » et son alternative durable. De plus, dans ce contexte, les décisions d'achat sont faites rapidement et les consommateurs se reposent sur des idées du prix déjà ancrées dans leur mémoire et, à fortiori, difficiles à changer. Il est donc essentiel de travailler sur l'implication du consommateur dans le processus d'achat (Ingenbleek, 2015).

Dans le cadre d'échanges au sein d'un tissu local défini via le concept de circuits de proximité, aussi appelé commerce local ou commerce équitable Nord-Nord, le fait de limiter le nombre d'intermédiaires dans le marché ne mène pas forcément à un rejet de l'échange commercial comme nous le connaissons mais permet une favorisation des échanges plus directs, entraînant donc plus de transparence. Ainsi, le producteur peut valoriser plus facilement ses facteurs de production et être confronté directement à l'utilité sociale générée via le contact avec le consommateur. Il n'y a donc, à priori, plus d'obstacles empêchant l'équité dans la rémunération perçue par le producteur. Cela s'explique notamment par la possibilité d'un dialogue social entre producteur et consommateur. Cette équité dans la rémunération peut également être favorisée par la diminution des incertitudes des consommateurs liées à l'évaluation des efforts fournis par le producteur ainsi qu'à la qualité de production puisque cette évaluation est indispensable à la définition d'un juste prix (Prévost, 2012). Enfin, le dialogue social engendre une meilleure connaissance du métier de producteur, permettant une revalorisation de ce dernier (Dufour & Lanciano, 2012). Ainsi le producteur a la possibilité de mieux cerner les attentes des consommateurs afin de mieux valoriser sa production. Le dispositif permettant la définition des prix est alors basé sur l'information, le dialogue et la confiance. Ce socle est incomparable à celui créé actuellement par la grande distribution et suscitant une méfiance croissante (Prévost, 2012).

Cette question de juste prix dans les circuits courts, et donc dans le commerce équitable Nord-Nord, permet de dépasser notre vision capitaliste actuelle du marché et de participer au développement de chaînes de valeur locales qui ne sont pas uniquement centrées sur des questions marchandes mais aussi sur des aspects sociaux et, plus largement, pluridisciplinaires.

2.3 Le commerce équitable Nord-Nord

2.3.1 Définition du commerce équitable Nord-Nord

Selon Pouchain (2016), le commerce équitable, dans sa version historique liée à une géographie Nord-Sud, peut se définir comme « un échange marchand, entre producteurs des pays du Sud et consommateurs des pays du Nord, visant l'amélioration des conditions de vie des producteurs les plus pauvres. Son objectif est de rétablir la justice dans l'échange grâce au paiement d'un prix considéré idéalement comme « juste » par les différents « échangistes ». ». Dans sa définition, Philippe Robert-Demontrond (2008) rajoute l'influence marquée d'aspects sociaux et économiques en parlant du commerce équitable comme d'un « ensemble de pratiques socioéconomiques alternatives au commerce international conventionnel – ses règles étant estimées injustes pour les pays du Sud, notamment pour leurs producteurs ruraux ». Pourtant le lien entre commerce équitable et géographie n'est pas si clair puisque des approches économiques et agronomiques sont développées (Rolland, 2019).

La loi française encadre et définit le commerce équitable comme étant garant des sept conditions suivantes (Commerce Équitable France, s. d.) :

1. Des prix rémunérateurs pour les producteurs, basés sur les coûts de production et une négociation équilibrée ;
2. Un partenariat commercial pluriannuel entre les producteurs et les acheteurs ;
3. Le versement d'un montant supplémentaire pour financer des projets et dynamiques collectives ;
4. Une autonomie des producteurs grâce au renforcement des organisations de producteurs avec une gouvernance démocratique ;
5. La transparence et la traçabilité des filières ;
6. La sensibilisation des consommateurs à des modes de production socialement et écologiquement durables ;
7. La valorisation des modes de production respectueux de l'environnement et de la biodiversité, tels que l'agroécologie.

C'est la loi sur l'Economie Sociale et Solidaire (*Article 94 - LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (1) - Légifrance*, s. d.) qui a fait évoluer la définition de commerce équitable vers son aspect Nord-Nord, s'appliquant alors à tous les producteurs, y compris en France. Le commerce équitable Nord-Nord peut ainsi s'apparenter au commerce équitable local. A contrario, la Belgique ne dispose toujours pas de réglementations similaires encadrant le commerce équitable Nord-Nord malgré des tentatives de propositions de loi à partir de 2005. Cependant de nombreuses initiatives ont vu le jour, notamment après la crise du lait de 2009 (Veillard, 2022).

2.3.1.1 Lien entre commerce équitable Nord-Nord et circuit court

Après analyse de plusieurs définitions du concept de « circuits courts » (Winandy & Sindic, 2016), je remarque un point commun entre toutes ces définitions : le nombre d'intermédiaires. En effet, les définitions mentionnent soit la présence d'un nombre très limité d'intermédiaires, soit, de manière plus catégorique, la présence d'un seul intermédiaire maximum entre le producteur et le consommateur (Winandy & Sindic, 2016). Toutes les définitions insistent donc sur la nécessité de rapprocher producteur et consommateur et de rendre le contact social entre ces deux acteurs possibles, de manière à parvenir à plus de justesse et d'équité pour chaque partie. Ces propos confirment que la part du producteur diminue en fonction de l'augmentation du taux de transformation (Busch & Spiller, 2016; Elitzak, 1997), qui est intimement lié aux nombres d'intermédiaires.

La taille des chaînes de valeur a donc un impact direct sur la définition des prix. Dans le cas des ventes en proximité, les producteurs vendent généralement à de bons prix mais des petites quantités, tandis que sur des ventes en chaîne longues, les volumes sont plus importants mais les prix bien moins satisfaisants (Veillard, 2022). Dans le cadre de cette recherche, c'est la définition du laboratoire de l'Économie Sociale et Solidaire² que nous utiliserons pour définir globalement le contexte de circuit court, de commerce équitable Nord-Nord ou encore de commerce local, à savoir : « Un circuit court économique et solidaire (CCES) est une forme d'échange économique, valorisant le lien social, la coopération, la transparence et l'équité entre les acteurs de l'échange. » (Labo de l'ESS, 2014).

² Le Labo de l'ESS est un think tank qui construit des axes structurants de l'Economie Sociale et Solidaire, à partir d'initiatives concrètes, innovantes et inspirantes issues des territoires. Ces dernières proposent une autre manière de produire, consommer, épargner, travailler, décider...et répondent aux besoins de transitions économiques, sociales et écologiques (Le Labo de l'ESS, s. d.).

2.3.2 Le prix juste dans le commerce équitable Nord-Nord

Dans le commerce équitable, le prix juste doit être différent et supérieur au prix du marché, particulièrement dans le cas où le marché n'intègre aucune prime « éthique » au prix de vente. En effet, la différence entre le prix du marché conventionnel et celui du marché équitable peut notamment se matérialiser par l'amélioration des conditions de vie des producteurs (Robert-Demontrond, 2008). De manière générale, les acteurs du commerce équitable s'opposent au commerce conventionnel, le considérant comme injuste. Le prix appliqué est donc en quelque sorte un prix contre le marché conventionnel. Toutefois, le prix équitable ne peut se permettre de creuser un écart trop important avec le prix du marché conventionnel afin de rester concurrentiel (Pouchain, 2016).

D'après Poncelet et al.(2005), le prix juste équitable doit pouvoir se construire sur les coûts de production durables et les différents investissements dans des projets d'amélioration des conditions de vie, le tout en ne s'éloignant pas trop du prix du marché.

D'autres définitions complètent cette dernière, comme par exemple celle de l'organisation Bio Equitable France (Bio Equitable en France, s. d.) indiquant que le prix équitable doit se construire sur base du calcul suivant :

+ Coûts de production (intégrant les risques climatiques)
+ Rémunération des Producteurs
+ Capacité d'investissement
+ Frais du Groupement de Producteurs
= Prix équitable

Tableau 1. Construction du prix équitable (Bio Equitable en France, s. d.)

Pour être véritablement juste, le prix doit résulter d'un échange entre des agents économiques soucieux des besoins l'un de l'autre (Pouchain, 2016). Antier et Riera (2022) ont établi une grille de quatorze critères (voir figure 1) devant être respectés afin d'assurer un prix juste dans le cadre du commerce équitable.

Critères relatifs à la production et à la commercialisation
1. Un prix juste est généralement supérieur au prix moyen sur le marché.
2. Un prix juste doit être en accord avec les coûts de production.
3. Un prix juste doit offrir un niveau de rémunération juste pour les producteurs.
4. Un prix juste doit tenir compte de la valeur ajoutée par rapport aux cultures courantes.
5. Un prix juste tient compte de l'acceptabilité pour les consommateurs.
Critères relatifs au développement de la chaîne de valeur
6. Un prix juste doit permettre des investissements à moyen terme.
7. Partage du risque et prime pour l'innovation.
8. Stabilité et réévaluation du prix.
Critères relatifs aux relations entre les acteurs
9. Principes de transparence.
10. Répartition équitable de la valeur.
11. Engagement à long terme des acteurs.
12. Effort partagé de tous les acteurs pour garantir les débouchés commerciaux.
13. Mécanismes de gouvernance.
14. Délais de paiement.

Figure 1. Liste des quatorze critères pour la définition d'un Prix Juste (Antier & Riera, 2022)

Le chiffre d'affaires mondial du commerce équitable ne cesse de croître depuis 2004, passant de 832 millions à plus de 7 milliards d'euros. Malgré cette augmentation, la part du commerce équitable ne représente que 0,1% du commerce mondial, évalué en 2014 à plus de 13 000 milliards d'euros (Rolland, 2019).

2.3.3 Les acteurs du commerce équitable Nord-Nord

Les acteurs du commerce équitable se dessinent autour de deux axes. Le premier axe s'articule autour de « l'économie du lien » qui insiste sur les relations sociales et interpersonnelles tandis que le second axe se concentre plutôt sur « l'économie des biens ». Chaque axe peut se subdiviser en deux types d'acteurs différents : premièrement les acteurs en faveur d'un commerce régional, équitable et local, fondé sur des idées anti-mondialistes et deuxièmement les acteurs en faveur d'un commerce équitable international, qui se basent quant à eux plutôt sur des idées altermondialistes (Robert-Demontrond, 2009). Il existe donc quatre types d'acteurs bien définis, en fonction de leur intérêt pour l'économie des liens ou celle des biens, mais également en fonction de leurs perspectives fondées sur le régional et local ou sur une expansion internationale.

Au vu du sujet de ce mémoire, nous nous concentrons sur les acteurs ayant pour ambition le soutien du commerce équitable régional et local.

2.3.3.1 Tenants d'un commerce régional et d'une économie du lien

Tout d'abord, on retrouve les acteurs Tenants d'un commerce régional et d'une économie du lien. Pour ces acteurs, la logique du lien est priorisée par rapport à la logique des biens, d'où l'intérêt de se focaliser sur un territoire local, terreau fertile à la création de nouvelles relations sociales. Ces acteurs insistent sur l'augmentation des inégalités sociales, plus seulement entre les pays du Nord et du Sud mais également entre les pays du Nord eux-mêmes. Pour ces acteurs, les valeurs liées au commerce équitable ne sont pas distinctes de celles de l'économie sociale et solidaire. Le contexte « d'économie du lien » comprend ici la notion de lutte contre l'exclusion socio-économique, ce qui les amène à militer pour une relocalisation du commerce équitable, dans une logique de proximité maximale entre producteurs et consommateurs. Il est évident pour ce type d'acteurs que le transport des produits du Sud au Nord pose problème d'un point de vue écologique. Dans cette même perspective, il est illusoire de penser qu'une extension des modes de vie du Sud au Nord est possible puisque chaque territoire local doit pouvoir subvenir à ces besoins à partir de ses propres ressources locales. L'enjeu principal de ces acteurs vient alors se centraliser sur l'écologie et non plus sur les questions d'injustices et de respect des droits sociaux fondamentaux (Robert-Demontrond, 2009).

2.3.3.2 Tenants d'un commerce régional et d'une économie des biens

Les Tenants d'un commerce régional et d'une économie des biens, deuxième type d'acteurs, partagent la même perspective que ceux d'une économie des liens. A cette perspective s'ajoute cependant la préoccupation d'un développement économique, limitant donc l'intérêt réel pour les soucis d'empreinte écologique. Les productions du Sud vendues au Nord ont, selon ces acteurs, l'effet néfaste de confiner les pays du Sud dans un rôle de producteurs de biens à faible valeur ajoutée et donc de mettre en retard la modernisation des filières concernées (Robert-Demontrond, 2009).

Dans les deux cas, en légitimant un commerce équitable Nord-Nord, les acteurs prennent part aux débats publics, bien que le risque soit de bannir le commerce équitable lointain (Rolland, 2019). Ce mémoire étudiera plus particulièrement des acteurs du premier type, « Tenants d'un commerce régional et d'une économie du lien ».

2.3.4 Du commerce équitable Nord-Sud au commerce équitable Nord-Nord

2.3.4.1 Les bienfaits du commerce équitable

Le commerce équitable vient pallier au commerce conventionnel de nos systèmes capitalistes dans le sens où ce dernier ne respecte pas les conditions de la concurrence parfaite, en particulier la transparence, l'atomicité du marché et la libre entrée. Or, une fois réunies, ces conditions pourraient notamment permettre un accès à des rémunérations justes pour les producteurs. En suivant ce développement, prix et caractéristiques des biens devraient donc être parfaitement connus de tous les agents économiques. Les premiers touchés par ce manque de transparence ne sont autres que les petits producteurs et les consommateurs, dont les moyens de communication peuvent être limités et qui peinent donc à accéder aux informations du marché (Pouchain, 2016). Les rapports de force et abus de position dominante sont d'autres critiques du marché conventionnel, comme explicité dans la section relative à la formation du prix juste.

Pour les consommateurs, le commerce équitable leur permet d'agir en tant que consommateurs et, avant tout, en tant que citoyens, notamment en ayant la possibilité de prêter une attention particulière aux conditions de production, de travail et en orientant ainsi leurs actes d'achat vers des produits ayant une utilité publique plutôt que privée. Les consommateurs peuvent alors se retrouver à la base d'une contribution citoyenne où les comportements d'achats peuvent être expliqués par une forme sensible d'altruisme (Robert-Demontrond, 2008). Il faut cependant préciser que l'amélioration de la rémunération des agricultures ne doit pas se faire au dépend des consommateurs, eux aussi souvent lésés dans les rapports de force de notre système alimentaire.

En plus des liens sociaux, il existe pour les biens issus du commerce équitable local un attribut supplémentaire. En plus de garantir des conditions de production respectueuses de règles socialement et écologiquement positives, ils garantissent des produits issus de circuits courts et intégrant des acteurs locaux. La question est alors de savoir si ce nouvel attribut du commerce équitable peut être valorisé par le marché via un signal de qualité (Robert-Demontrond, 2008).

C'est toute la chaîne alimentaire, en partant du champ jusqu'à l'assiette qui doit changer son mode d'organisation et de fonctionnement pour soutenir les modèles agricoles vertueux que nous connaissons, notamment en France et en Belgique.

2.3.5 Le développement du commerce équitable Nord-Nord

Le commerce équitable Nord-Nord s'est fortement développé à la suite de vives critiques envers le commerce équitable tel que nous le connaissons historiquement, i.e. Nord-Sud. Parmi ces critiques, on retrouve l'appellation de produits « équitables » alors même qu'ils sont transportés du Sud au Nord, générant donc des coûts écologiques non négligeables et en consommant des ressources environnementales épuisables. Or, cela ne fait pas partie du modèle économique et social du commerce équitable.

Suite à ces constatations, les marchés équitables locaux se sont développés. Cette offre innovante de commerce équitable joint le développement durable au local (Paul, 2005). Ce nouveau type de commerce équitable est en effet plus écologique de par sa proximité, impactant positivement l'environnement en général, mais aussi plus sociale de par la diminution de la distance géographique entre acteurs du commerce équitable, ce qui permet la création de liens sociaux (Robert-Demontrond, 2008). Cette évolution géographique du commerce équitable ouvre de nouveaux questionnements, particulièrement en termes de recherches académiques (Rolland, 2019). Ce redéploiement vers de nouveaux espaces et de nouveaux acteurs n'a que rarement été envisagé dans la littérature, ouvrant donc la voie à de nouveaux travaux sur les produits et systèmes alimentaires locaux, ainsi que sur l'agriculture périurbaine (Darly, 2012; Marty, 2013; Moore, 2004; Rolland, 2019).

En 2006, suite à la 25^{ème} conférence régionale pour l'Europe, il fut demandé de promouvoir le développement rural en misant sur l'agriculture familiale et en limitant l'agriculture industrielle. Suite à cela, de nombreux acteurs du système alimentaire ont initié un mouvement commun en faveur d'un commerce équitable local, Nord-Nord et/ou Sud-Sud, reconnu par les pouvoirs publics. Cette nouvelle forme d'organisation du commerce équitable peut permettre de soutenir une économie sociale et solidaire et de créer de nouveaux liens entre producteurs locaux, ruraux, et consommateurs locaux, urbains (Robert-Demontrond, 2008).

Le commerce équitable Nord-Nord a réussi à se faire sa place au sein des politiques publiques internationales et locales. Internationalement, à l'issue des Objectifs du Millénaire pour le Développement après 2015 (ONU, s. d.), les décideurs mondiaux furent appelés à s'attaquer aux inégalités et à la pauvreté en soutenant les partenariats public-privé au sein du commerce équitable. A l'échelle de l'Union Européenne, depuis 2014, une nouvelle directive européenne est mise en place, facilitant ainsi l'intégration de produits équitables dans les marchés publics de l'UE et pouvant influencer l'appropriation du secteur équitable au sein des états membres. Enfin, localement, des campagnes, telles que la campagne « Fair Trade Towns », permettent d'associer une pluralité d'acteurs autour des questions d'équité au sein de nombreuses villes (dans le cas de « Fair Trade Towns ») ou territoires définis (Rolland, 2019).

2.4 Le secteur laitier en Belgique et en France

2.4.1 Le secteur laitier en chiffres

Selon une étude menée par le European Milk Board (2021), en 2021, les coûts de production du lait en Belgique étaient de 47,8 centimes/litre tandis que le prix du lait était de 37,64 centimes/litre. Nous remarquons donc que 21% des coûts ne sont pas couverts par le prix. Durant cette même année, en France, les coûts de production du lait étaient de 54,92 centimes/litre pour un prix de 38,83 centimes/litre, donc 29% des coûts non couverts par le prix.

Toujours selon cette même étude le revenu restant pour le producteur, en Belgique, est de 11,19 €/h alors qu'un revenu juste et adéquat serait de 26,47€/h. En France, le revenu restant pour le producteur est de 3,09€/h alors qu'il devrait être de 27,25€/h.

	Coût de production ³ du lait (2021)	Prix du lait (2021)	Coûts non couverts par le prix en % (2021)	Revenu juste et adéquat (2021)	Revenu réel perçu par le producteur (2021)
France	54,92 ct/litre	38,83 ct/litre	29%	27,25€/h	3,09€/h
Belgique	47,8 ct/litre	37,64 ct/litre	21%	26,47€/h	11,19 €/h

Tableau 2. Étude des coûts de production du lait et des prix producteurs (European Milk Board, 2021)

³ Le coût de production est la somme totale des dépenses engagées par une entreprise pour fabriquer un bien ou fournir un service. Ce calcul permet d'évaluer la rentabilité d'un produit ou d'un service (*Coût de production*, 2024).

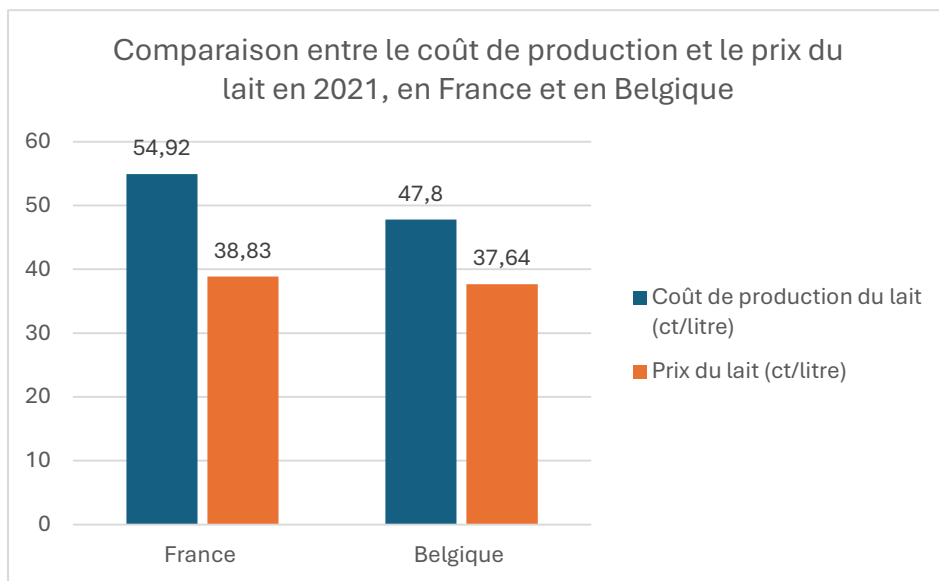


Figure 2. Comparaison entre le coût de production et le prix du lait (European Milk Board, 2021)

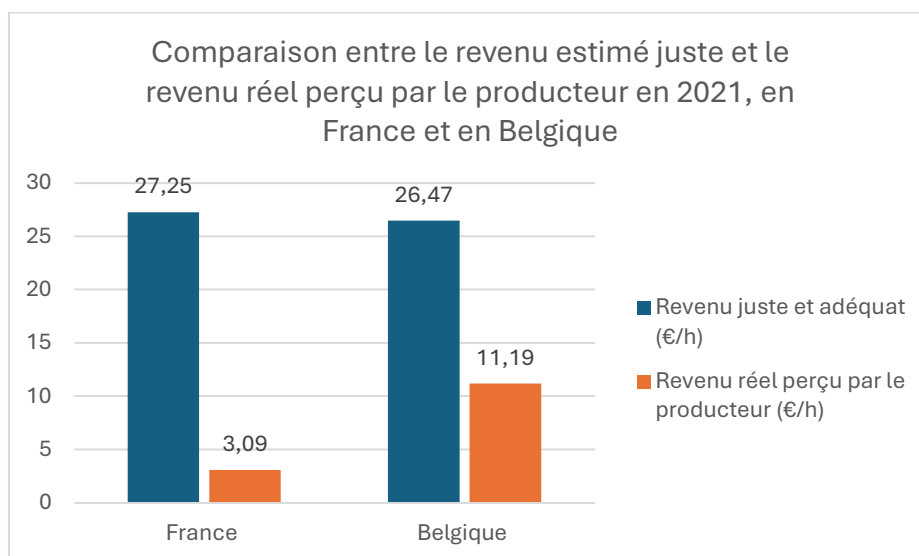


Figure 3. Comparaison entre le revenu estimé juste et le revenu réel perçu par le producteur (European Milk Board, 2021)

Pourtant, le prix du lait cru en Belgique et dans ses pays voisins (Allemagne, France, Pays-Bas) a fortement augmenté, de 96,7% entre 2020 et 2022. Dans le même temps, le prix de production de l'industrie laitière a aussi fortement augmenté de 67,9% (SPF Economie, 2024).

Aujourd'hui, les trois fonctions de l'industrie laitière sont la centralisation via la collecte de lait, l'homogénéisation du lait via un mélange à grande échelle qui protège les industriels de la variabilité de l'élevage laitier subie par les producteurs et la décomposition de cette matière première en produits dérivés, ensuite transformés en produits finis et vendus à un prix exorbitant en comparaison aux revenus des producteurs. En France, huit distributeurs vendent 98% du lait et trois entreprises agroalimentaires conditionnent 70% du lait vendu, alors que 71.000 exploitations laitières produisent 24 milliards de litres de lait (Etienne et al., 2023). Le nombre ne fait donc malheureusement pas la force.

2.4.2 Des rapports de force inégaux

Ces chiffres illustrent les nombreuses difficultés économiques touchant le secteur laitier et ce malgré l'augmentation de la consommation des produits laitiers, passant de 6% du budget alimentaire à 11% depuis 1959 en France (Etienne et al., 2023). Cela exerce donc une pression constante sur les coûts de production et diminue la possibilité pour les élevages de générer un quelconque résultat. Ces difficultés pour les producteurs peuvent s'expliquer par des rapports de force non-équilibrés au sein de la filière, résultant en une captation de la valeur ajoutée en aval des producteurs et donc à leur détriment. La grande distribution est en effet responsable de 95 % des achats de produits laitiers auprès des consommateurs français (Etienne et al., 2023). Cette forte concentration d'acteurs, qualifiée d'oligopole industriel et économique (Etienne et al., 2023), contrôle notamment les volumes de production et n'a cessé d'augmenter ces dernières années, favorisant donc les économies d'échelle et la standardisation des produits. De plus, l'augmentation des marges⁴ de la grande distribution et de l'industrie laitière, sans lien avec une augmentation des coûts des matières premières, a creusé l'écart entre les bénéfices des producteurs et ceux des autres parties prenantes dans la filière (BASIC, 2023).

En France, entre 2018 et 2021, les bénéfices générés par les grandes entreprises en aval des producteurs grâce à la vente de produits laitiers a augmenté de 61%, tandis que les revenus des producteurs restent eux sous le smic horaire. Les producteurs n'ont alors d'autre choix que de dépendre des subventions publiques pour subsister, avec une dépendance moyenne de 84% entre 2011 et 2021 (Etienne et al., 2023). Cette déconnexion entre l'amont et l'aval de la filière, renforcée par une mauvaise répartition des rapports de force, limite les producteurs dans leurs capacités de négociation et les contraint à augmenter toujours plus leur production pour pallier à la diminution du prix du lait, ce qui engendre une augmentation de l'endettement, des actifs immobilisés et des heures de travail dans les exploitations agricoles (Etienne et al., 2023).

En raison de la concurrence internationale et de la pression sur les prix par la grande distribution, les grandes entreprises du secteur ont augmenté de plus en plus la taille de leurs industries, dynamique encouragée par les politiques européennes mettant en place des normes sanitaires de plus en plus contraignantes (Etienne et al., 2023). L'industrialisation du secteur laitier a engendré une déconnexion totale entre les matières premières agricoles produites par les agriculteurs et les produits laitiers finaux achetés par les consommateurs. Le producteur ne perçoit donc en aucun cas un prix proportionnel à celui du produit fini vendu. Cela peut notamment s'expliquer par la quasi-impossibilité du traçage de l'origine du lait, principalement à cause des intermédiaires toujours plus nombreux et du processus de transformation de plus en plus complexe (Etienne et al., 2023). Cela peut également s'expliquer par l'importante utilisation de coproduits (poudres de lait, lactosérum, caséines...) dont la valorisation est un enjeu majeur pour la rentabilité des transformateurs (BASIC, 2023). De plus, cette déconnexion est renforcée par les investissements en marketing, publicité et image de marque, sans que cette revalorisation du produit fini ne se traduise par une revalorisation des matières premières (Etienne et al., 2023). Pourtant, 60% des Français qualifient les produits laitiers comme des produits locaux alors qu'en réalité, des fromages traditionnellement fabriqués au lait cru sont désormais fabriqués à 95% de produits industriels (lait pasteurisé, ferments, bactéries, etc.)(Etienne et al., 2023). L'impact environnemental engendré par cette même industrialisation et par les pratiques intensives de plus en plus courantes est lui aussi désastreux et représente un aspect préoccupant (BASIC, 2023).

2.4.3 Tentative de renversement des rapports de force

Heureusement, de nouvelles alternatives telles que la filière bio les AOP ou encore les circuits courts se mettent en place dans le but de revaloriser la production et de permettre une rémunération plus juste aux producteurs, bien que ces alternatives restent minoritaires. Par exemple, les circuits courts

⁴ Différence entre prix de vente et coût (Le Robert, 2025a).

ne représentent qu'1.9% des ventes de produits laitiers en France (Etienne et al., 2023). Cependant, toutes ces filières ne sont pas nécessairement source de progrès pour le secteur puisque les grandes entreprises industrielles sont désormais également propriétaires de petits sites où sont fabriqués des produits plus qualitatifs, leur permettant ainsi de canaliser trois-quarts des volumes de fabrication des produits laitiers en France (Etienne et al., 2023). De plus en plus de contrats négociés entre producteurs et transformateurs permettent de sécuriser une certaine rémunération aux producteurs, bien que l'efficacité de ces contrats soit encore trop variable par rapports aux besoins réels du secteur. L'AOP « Comté » illustre par exemple la gouvernance et la transparence puisque permet une répartition plus équitable de la valeur, notamment via les contrats-cadres et les quotas mis en place pour réguler la production et maintenir des prix corrects. Plus globalement, une révision des règles de concurrence européennes serait primordiale pour intégrer des aspects de rémunération juste, environnementaux et sociaux dans la formation des prix (BASIC, 2023).

Bien que les alternatives mentionnées ci-dessus soient encourageantes, une restructuration complète de la filière via un plan de transformation de la part des pouvoirs publics serait probablement la solution la plus efficace pour réajuster les priorités du secteur (Etienne et al., 2023). Le commerce équitable Nord-Nord a donc une importance majeure dans la définition des prix au vu de tous ces facteurs.

Les aspects étudiés dans ce mémoire, i.e. la formation de prix justes et le commerce équitable Nord-Nord, sont donc pleinement d'actualité et pourraient, s'ils sont mieux exploités, permettre au secteur laitier de se rediriger vers plus de justice, d'équité et de durabilité.

2.5 Lacunes dans la littérature

Bien que les articles au sujet de la justice dans les systèmes alimentaires ne manquent pas et que la littérature scientifique se développe de plus en plus au sujet du prix producteur et des nouvelles initiatives permettant un prix producteur plus juste, la littérature est tout de même marquée par un manque de recherches à propos de la formation du prix juste en pratique dans les systèmes alimentaires et plus particulièrement dans le secteur laitier. Ce secteur est de manière générale trop peu étudié et il n'existe pas de réelles propositions de pratiques concrètes en termes de justice des prix.

Ma recherche a donc pour objectif de pallier à cette lacune en apportant différentes pistes probantes, tant au niveau de la gouvernance que des mécanismes, chiffrés ou non, de formation des prix, permettant ainsi aux organisations de s'en inspirer afin de faire tendre leurs pratiques vers plus de justice des prix pour les producteurs. Le secteur laitier étant particulièrement touché par le manque de stabilité et une injustice des prix, c'est sur ce secteur que cette recherche va se concentrer. Enfin, le lien entre commerce équitable nord-nord et secteur laitier n'est pas suffisamment étudié dans la littérature actuelle. Ce mémoire va tenter de connecter ces différents aspects, notamment en identifiant les différents obstacles empêchant la mise en place de plus de commerce équitable nord-nord, c'est-à-dire plus de commerce local ou en circuit court, dans le secteur laitier.

Ma question de recherche a donc été développée afin de combler ces lacunes et se formule comme suit : « Quels facteurs et mécanismes internes et externes aux organisations actives dans le secteur laitier permettent un prix plus juste producteur ? ».

3. Méthodologie

Afin de répondre à la question « Quels facteurs et mécanismes internes et externes aux organisations actives dans le secteur laitier permettent un prix plus juste producteur ? », c'est une approche inductive qui va être utilisée. Des connaissances ont en effet été développées à partir de ma recherche sur le terrain et basées sur une revue de la littérature approfondie. Cette approche inductive va permettre aux acteurs ayant participé à cette étude de comprendre les aspects théoriques et les résultats pratiques qui en ressortent (Saunders et al., 2009). Ensuite, la nature de cette recherche est exploratoire puisqu'elle vise l'étude de différents phénomènes et mécanismes pratiques encore trop peu étudiés et que la direction de la recherche s'est affinée au fur et à mesure de son avancement (Saunders et al., 2009).

Le modèle de recherche est majoritairement qualitatif. Cependant on peut le qualifier de modèle de recherche mixte car des données quantitatives ont également été collectées (Bryman, 2006; Saunders et al., 2009). La recherche va se baser principalement sur des entretiens menés auprès de différents acteurs du secteur, tels que des organisations, producteurs et acteurs du monde académique et organisationnel liés au secteur laitier. Huit entretiens ont ainsi été menés durant cette recherche.

La littérature scientifique fut majoritairement collectée via Uliège Library et Google Scholar, bien que ces deux plateformes m'aient menées vers d'autres sources de littérature scientifique telles que Cairn et Taylor & Francis. De surcroît, plusieurs sources et documents non-scientifiques ont été utilisés afin de compléter mes connaissances du sujet et collecter des informations plus pratiques, notamment au niveau des chiffres. La revue de littérature fut adaptée à la suite de l'écriture de mes résultats, comme recommandé par Saunders et al. (2009)⁵, afin que mon mémoire suive un fil conducteur cohérent.

Mis à part les fonctions de retranscription de Microsoft Word et de l'application Teams pour la retranscription des entretiens, aucune intelligence artificielle n'a été utilisée. Ce mémoire est entièrement le fruit de mon travail et est donc tout à fait authentique et original.

3.1 Définition des concepts clés

L'objectif de ce mémoire est d'identifier clairement les critères qui permettent la formation d'un prix plus juste producteur. L'enjeu est de cerner les besoins précis des producteurs en termes de rémunération et de comprendre la manière dont ces besoins peuvent se traduire dans les mécanismes d'achat de produits laitiers d'organisations du secteur alimentaire. De plus, dans le cas où la présence d'un prix plus juste est observée, les éléments favorisant ce prix plus juste seront analysés. En revanche, si le prix juste n'est pas atteint, je tenterai alors d'observer quelles sont les barrières faisant obstacle et la manière dont ces dernières pourraient être renversées.

Cette étude se concentrera spécifiquement sur le secteur laitier. En effet, suite à mes recherches scientifiques sur le secteur alimentaire et la justice des prix dans ce contexte, j'ai remarqué un manque d'informations à l'égard du secteur laitier. Ce secteur a pourtant traversé de nombreuses crises et subit toujours une situation particulièrement critique au regard de la rémunération des producteurs, engendrée notamment par la mauvaise répartition des rapports de force présents sur les marchés (BASIC, 2023; Etienne et al., 2023).

Afin de parvenir aux objectifs mentionnés ci-dessus, il est primordial de définir les notions sur lesquelles je me suis basée dans l'écriture de ce travail.

⁵ Voir annexe 1

En ce qui concerne la notion de prix juste, c'est la vision de Girard et Gendron (2011) que j'ai décidé de retenir. Cette vision stipule qu'un prix juste doit garantir que « le partage de la valeur produite entre les différentes parties à la transaction est corrélé à leur effort ou à leur participation ». Cela signifie que le prix se définit à partir de la production de la matière première, prenant donc en compte toutes les charges et résultats de cette même production afin de rémunérer justement l'acteur en charge de cette étape. Ensuite, chaque étape successive de la chaîne de valeur doit pouvoir rémunérer la partie prenante concernée en fonction des charges, produits et efforts engendrés par cette étape. Le prix final devrait donc être une somme dont les termes rémunèrent chaque partie prenante à hauteur de sa participation et des charges et bénéfices en découlant. A cela s'ajoute la vision de Prévost (2012), mentionnant que le prix est un reflet de l'utilité sociale de l'individu auquel la prestation de vente est liée. Cela permet donc de compléter la notion de prix juste utilisée dans ce mémoire par une notion d'utilité sociale⁶, apportée ou non lors de la contribution de chaque partie prenante dans la chaîne de valeur. De plus, cela permet de relier la notion de coût à celle de contribution. Enfin, la vision de Smith (1802) mentionnant que "la seule équité, d'ailleurs, exige que ceux qui nourrissent, habillent et logent tout le corps de la nation aient, dans le produit de leur propre travail, une part suffisante pour être eux-mêmes passablement nourris, vêtus et logés » me semble pleine de sens dans le contexte de ce mémoire et implique que le revenu producteur, au vu de l'utilité sociale engendrée, devrait pouvoir atteindre le revenu médian⁷ du pays pour lequel il crée des externalités positives.

Afin de résumer ces différentes visions du prix juste, qui se complètent et encadrent cette recherche, j'ai également décidé d'utiliser la formule développée par l'organisation « Bio Equitable France » (Bio Equitable en France, s. d.) qui implique qu'un prix équitable se forme en additionnant les quatre éléments suivants :

- Coûts de production intégrant les risques climatiques
- Rémunération des producteurs
- Capacité d'investissement
- Frais du Groupement de producteurs

Pour ce qui est de l'aspect du commerce équitable nord-nord, ici assimilé au commerce local ou commerce en circuits courts, c'est la définition du Laboratoire de l'Economie Sociale et Solidaire que j'ai choisie, je cite : « Un circuit court économique et solidaire (CCES) est une forme d'échange économique, valorisant le lien social, la coopération, la transparence et l'équité entre les acteurs de l'échange. » (Labo de l'ESS, 2014).

Enfin, ce sont les sept critères de la législation française encadrant le commerce équitable, comme définit dans la revue de littérature, qui serviront de toile de fond (Commerce Équitable France, s. d.).

En rétrospective, un prix plus juste est donc un prix plus stable et plus représentatif du travail, de l'utilité sociale et des coûts réels engendrés. Les notions présentées dans cette section illustrent parfaitement la vision de cette recherche.

⁶ Une partie des travaux sur l'utilité sociale la définissent comme la réponse aux besoins peu ou non satisfaits par le marché et l'État. D'autres analyses tentent de définir l'utilité sociale comme une spécificité de l'économie sociale et solidaire et envisageant celle-ci comme un secteur à part entière. Cependant, la crainte que des indicateurs figés ne paralysent les structures concernées et les incertitudes concernant les critères à retenir conduisent certains à plaider pour une conception flexible de l'utilité sociale, caractérisée par ses conditions de production locales et démocratiques, plutôt que par son contenu (Rodet, 2008).

⁷ Salaire tel que la moitié des salariés de la population considérée gagne moins et l'autre moitié gagne plus. Il se différencie du salaire moyen qui est la moyenne de l'ensemble des salaires de la population considérée (Insee, 2020).

3.2 Échantillon

Huit acteurs, répartis en sept organisations et une initiative, ont été interrogés. Trois organisations sont situées sur le territoire français et quatre sur le territoire Belge, plus précisément en Wallonie. L'initiative étudiée se situe également sur le territoire Wallon.

Cinq de ces organisations/initiatives ont pour activités principales la production et/ou la vente de biens (produits finis et/ou matières premières) dans un but commercial, tandis que les trois autres peuvent plutôt être qualifiées de structures non commerciales d'accompagnement et d'études. La diversité permet à cette étude une certaine exhaustivité ainsi que la possibilité de rassembler différents points de vue.

Cette étude n'a toutefois pas pour objectif de représenter toutes les initiatives présentes dans le secteur laitier en termes de définition des prix et ne donne pas non plus une vision exhaustive des mécanismes et pratiques mis en place dans les organisations. Cependant, par leurs structures, chaînes de valeur, portées géographique et membres, ces organisations permettent d'étudier la mesure dans laquelle les pratiques de gouvernance et de définition des prix peuvent s'avérer ou non efficace, ainsi que la façon dont certaines initiatives peuvent être appliquées dans un certain contexte. C'est ainsi que la diversité des organisations étudiées permet à la fois une représentation assez globale de ce qu'il existe, mais permet aussi de cibler plus en détail les pratiques en fonction du contexte dans lequel se placent ces organisations. Les critères de choix des organisations sont les suivants :

- **Lien évident avec le secteur laitier** : ce critère m'a permis de ne pas perdre de vue le fait que cette étude du prix juste s'applique au secteur laitier.
- **Aspect Nord-Nord, local et équitable** : ce critère, choisi au préalable de la recherche, s'applique parfaitement dans les études de cas et permet une perspective d'analyse supplémentaire mais également un raffinement mon sujet d'étude. L'aspect local – qui dans ce cadre peut aussi se référer au concept de circuit-court économique et social –, comme définit ci-dessus selon le laboratoire de l'économie sociale et solidaire peut avoir une forte influence sur la définition du prix juste (Poncelet et al., 2005; Robert-Demontrond, 2009; Rolland, 2019).
- **Pertinence au regard du prix juste** : chaque organisation étudiée a un rapport particulier avec le prix juste producteur, que ce soit dans des pratiques déjà ancrées ou dans une croyance profonde à l'importance du prix juste. La justice du prix est ici majoritairement basée sur son aspect distributif et procédural (Robert-Demontrond, 2008), bien que la justice de reconnaissance influence également la définition du prix (de Bruin et al., 2024). Ce critère de pertinence, au regard du prix juste, va permettre à cette étude de relever de bonnes intentions, une volonté de nouvelles actions et une perspective de rémunération future plus juste pour les producteurs.
- **Accessibilité à l'information** : la possibilité d'un accès aisé à au moins un acteur de l'organisation étudiée était pour moi primordiale afin de me baser sur des informations actuelles et pertinentes.

Le tableau 3 présente plus en détails les huit organisations étudiées.

Organisations étudiées	Secteur	Activités Principales	Chiffre d'Affaires	Producteurs
Biocoop Société Anonyme Coopérative à capital variable	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Alimentaire Commercial 	Ventes aux consommateurs de différents produits finis alimentaires, lait inclus.	1.800.000.000 € en 2024	20 groupements de producteurs
Biolait Société par Actions Simplifiée à Capital Variable	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Laitier Commercial 	Vente aux transformateurs, distributeurs de lait sous forme de matière première.	160.630.000 € en 2023	Environ 1.200 fermes
CNIEL ASBL	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Laitier Non Commercial 	Élaboration et Coordination de la stratégie de la filière laitière française. Lien entre les acteurs de la filière.	Non applicable	Environ 46.300 producteurs
Collège des Producteurs ASBL	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Agricole (Notamment avec un focus sur le Secteur Laitier) Non Commercial 	Élaboration des stratégies, point relais et facilitateur des initiatives. Lien entre les acteurs de la filière.	Non applicable	Environ 1.400 producteurs
Label Prix Juste Initiative du Collège des Producteurs et de la SOCOPRO	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Agricole Non Commercial 	Labellisation des produits permettant une rémunération producteur équitable moyennant le respect de critères présents dans un cahier des charges.	Non applicable	Environ 680 producteurs
Coopérative du Lait de la Baraque Fraiture Société Coopérative à Responsabilité Limitée – Finalité Sociale	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Laitier Commercial 	Vente aux consommateurs du lait sous forme de produits finis et aux transformateurs sous forme de matière première.	9.885.000 € en 2024	16 producteurs
Coopérative de la Côte Rouge Société Coopérative	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Laitier Commercial 	Vente aux consommateurs de produits laitiers (fromages, lait) et aux transformateurs de lait sous forme de matière première.	18.136 € en 2024	3 producteurs
Réseau Paysan Société Coopérative	<ul style="list-style-type: none"> Secteur Alimentaire Commercial (Distribution) 	Facilite la distribution entre producteurs et points de vente.	1.122.204 € en 2024	Environ 90 producteurs

Tableau 3. Présentation des organisations étudiées

Biocoop (Biocoop, s. d.) est un réseau de 736 magasins situés sur le territoire français. La charte Biocoop donne la priorité aux approvisionnements bio⁸, locaux et de saison. En ce qui concerne la pertinence au regard du prix juste, Biocoop, par ses partenariats producteurs-magasins (notamment trois groupements dans le secteur laitier), a pour objectif de créer des rapports équitables. La coopérative s'est donc engagée à verser, dans la mesure du possible, une juste rémunération aux producteurs avec qui elle travaille.

Biolait est une coopérative laitière française spécialisée dans le bio. Ils portent une mission politique d'utilité publique, « la bio partout et pour tous », en plus de leurs activités commerciales. Au vu de cette mission politique, Biolait se rend dans toutes les fermes bio en France désireuses de travailler avec eux, peu importe la distance à parcourir (Biolait, 2019). Malgré l'impact social positif de cette mission, cette dernière a malheureusement un coût non négligeable pour l'organisation. Une des missions de Biolait étant de parvenir à rémunérer ses producteurs à un prix « unique et stable », cette organisation est donc tout à fait cohérente au regard de la pertinence du prix juste.

Le **CNIEL**⁹, Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière, œuvre pour représenter tous les acteurs présents dans le secteur laitier français (production, transformation, distribution et commerce). L'objectif du CNIEL est de mener l'ensemble de la filière vers plus de responsabilité et de durabilité (CNIEL, s. d.-b). Le CNIEL, dans sa mission de création d'indicateurs, travaille indirectement sur les questions de prix.

Du côté belge, je me suis penchée sur le cas du **Collège des Producteurs**, avec le label que ces derniers ont mis en place, le **Label prix Juste**. Le Collège des Producteurs fait le lien entre les producteurs, les pouvoirs publics et les acteurs des filières. Je me suis concentrée sur la filière laitière belge. Au sein du Collège, les producteurs ont la possibilité d'interagir avec les agences publiques, les consommateurs, mais aussi le secteur de l'agro-alimentaire et de la distribution (Le Collège des Producteurs, 2022). Le Collège des Producteurs possède une filière spécifique centrée sur le secteur laitier. Le Label prix Juste (Le Collège des Producteurs, 2025) quant à lui est un moyen d'identifier les produits qui offrent une rémunération juste aux producteurs. Les produits souhaitant être labellisés doivent respecter certaines conditions telles que le respect d'une charte spécifique, une origine locale, ou même une certaine traçabilité. Le label n'est pas spécifique à la filière laitière mais labellise tout de même des produits laitiers.

La Coopérative de la Côte Rouge est une société coopérative à responsabilité limitée et à finalité sociale créée grâce à six agriculteurs désireux de rétablir un lien socio-économique direct entre les agriculteurs et les consommateurs locaux, notamment en limitant les intermédiaires entre producteurs et consommateurs. Les activités de la Coopérative se concentrent majoritairement autour de la fromagerie, bien que la vente de lait cru fasse partie de leurs activités. La coopérative réunit des producteurs laitiers désireux d'allouer un maximum de leur production de lait à la coopérative. Une des finalités de la coopérative n'est autre « qu'assurer un revenu décent aux professionnels liés à la société » (Coopérative de la Côte-Rouge, s. d.).

La Coopérative du Lait de la Baraque Fraiture, aussi appelée « PurArdenne » est une coopérative belge active dans le secteur laitier. Cette coopérative est l'aboutissement d'un projet mené par huit agriculteurs dans le but d'avoir une meilleure maîtrise du produit, i.e. du lait, tout au long de la chaîne de transformation, de la production à la commercialisation. La coopérative commercialise du

⁸ Élaboré dans le respect de l'environnement et avec des composants végétaux issus de l'agriculture biologique (*bio - Définitions, synonymes, prononciation, exemples*, s. d.).

⁹ Le Centre national interprofessionnel de l'économie laitière est l'association qui regroupe les organisations représentant les producteurs de lait de vache, les entreprises laitières privées, les coopératives laitières, et les acteurs du commerce, de la distribution et de la restauration collective (CNIEL, s. d.-a).

lait sous forme de briques dans différents points de vente situés en Wallonie (Pur Ardenne, s. d.). La charte de la coopérative reprend un principe de vente en circuit-court, dans le but de diminuer les intermédiaires entre producteurs et consommateurs. Le but du système mis en place dans la coopérative est de « sécuriser, stabiliser et faire évoluer nos prix de ventes et ainsi revoir un prix rémunérateur pour notre lait ». Cela suffit à justifier mon choix d'étudier la coopérative.

Réseau Paysan est une coopérative de distribution. Grâce à Réseau Paysan, les produits de producteurs et artisans locaux de la province de Luxembourg sont acheminés vers des restaurants et points de vente indépendants, hors grande distribution (Réseau Paysan, s. d.). Au regard du prix, la coopérative permet aux producteurs de fixer le prix qu'ils souhaitent, ce qui amène donc à un prix qui, dans une certaine mesure, aurait la possibilité de se rapprocher d'un prix que l'on pourrait qualifier de juste.

Voici ci-dessous une carte permettant de localiser les organisations sur le territoire français et belge. Ces localisations ne permettent pas de représenter les réseaux des organisations ni même leurs emplacements exacts. Les points identifiés sur la carte permettent simplement de localiser la ville où se situe le siège social de chaque organisation.



Figure 4. Localisation du siège social des organisations étudiées

Concernant le prix juste, ces organisations présentent des principes relatifs à la justice distributive (de Bruin et al., 2024) :

- Biocoop prône une rémunération plus juste producteur et l'inscrit dans sa mission.
- Biolait souhaite également se rapprocher d'une rémunération plus juste producteur, bien que le contexte actuel ne soit pas favorable.

- Le CNIEL, bien que défendant l'intérêt de tous les acteurs du secteur laitier français, souhaiterait également que le prix producteur puisse leur permettre de pérenniser leurs activités plus sereinement.
- Le Collège des Producteurs pourrait être assimilé au CNIEL dans son rapport aux prix, mais sur le territoire wallon.
- Le Label Prix Juste prône une rémunération plus juste et plus équitable (Paul, 2005) pour les producteurs.
- La Coopérative du Lait de la Baraque et la Coopérative de la Côte Rouge se trouvent dans une situation similaire dans le sens où l'objectif visé est une meilleure rémunération des producteurs au sein même des coopératives.
- Le Réseau Paysan ne traite pas spécifiquement du prix juste producteur mais encourage l'expansion de vente en circuit court et promeut donc indirectement une meilleure rémunération.

Ces organisations ont également été choisies au vu des liens qu'elles ont entre elles :

- La Coopérative de la Côte Rouge et la Coopérative du Lait de la Baraque Fraiture travaillent toutes deux avec le Réseau Paysan.
- Les produits de la Coopérative de la Côte Rouge sont labellisés par le Label Prix Juste Producteur.
- Le Collège des Producteurs, bien que ne traitant pas uniquement du secteur laitier, pourrait être dans une certaine mesure comparée au CNIEL, par sa mission d'accompagnement et d'étude.
- Biolait et Biocoop travaillent ensemble dans la même chaîne de valeur.
- Biolait se base, entre autres, sur les indicateurs donnés par le CNIEL pour définir ses prix.

L'intérêt de regrouper les études et de les comparer sur base d'un cas France et d'un cas Belgique est de pouvoir analyser les organisations dans un contexte social, environnemental et humain bien spécifique. Les pratiques mises en place dans les organisations peuvent être influencées par le contexte dans lequel elles s'inscrivent, ce qui peut permettre à cette recherche d'analyser les mécanismes de définition des prix et les principes de gouvernance exerçant une influence positive dans la détermination d'un prix juste producteur, sous différents aspects.

3.3 Collecte des données

L'objectif était de rencontrer des acteurs pertinents de manière à cerner l'ensemble des éléments de ma recherche et identifier les pratiques clés dans la formation du prix juste. Lors des entretiens, la méthode d'un entretien semi-directif ciblé¹⁰ a été utilisée, me permettant à la fois d'approfondir les aspects bien précis de ma recherche tout en laissant place à une potentielle ouverture du dialogue vers d'autres aspects qui auraient pu s'avérer utiles dans ma recherche. Lorsque des sujets non prédéfinis étaient abordés, j'ai préféré voir cela comme une opportunité de meilleure compréhension du sujet et ai donc laissé les acteurs développer leurs propos, comme préconisé par Blanchet et Gotman (2007). Trois grands thèmes ont été abordés ;

- L'organisation et son fonctionnement global,
- L'approche de l'organisation vis-à-vis du prix juste producteur et les mécanismes mis en place à ce sujet,
- La gouvernance au sein de l'organisation et ses principes.

¹⁰ L'entretien semi-directif ou l'entrevue semi dirigée est une technique de collecte de données qui contribue au développement de connaissances favorisant des approches qualitatives et interprétatives (Imbert, 2010)

Ces trois grands thèmes étaient structurés dans mon guide d'entretien (voir annexe 2), qui m'a permis de garder le fil conducteur de l'interview et surtout de ne pas oublier de discuter les aspects clés de ma recherche. Le guide d'entretien a été construit de manière à brasser tous les aspects de la recherche et à obtenir des informations clés, tout en laissant la possibilité pour les acteurs de discuter d'autres sujets qui leur semblaient primordiaux. Tous ces entretiens ont eu lieu entre fin novembre et février 2025. J'ai majoritairement rencontré les acteurs via des réunions Teams, mis à part deux interactions qui ont eu lieu en présentiel. Trois des organisations interviewées me furent recommandées au cours des interviews, ce qui s'apparente à du « snowball sampling » ou échantillonnage en boule de neige (Emerson, 2015). Les entretiens ont duré en moyenne 58 minutes.

3.4 Analyse des données

Les entretiens ont été analysés individuellement (voir annexe 3). Cependant, afin de permettre des regroupements et comparaisons, les différentes organisations étudiées sont regroupées en deux études de cas, une belge et une française. Cela permettra à cette étude d'avoir une vision plus globale des chaînes de valeur et de mettre en avant des résultats au regard du contexte de chaque pays.

La première étape fut de retranscrire tous les entretiens. Ces retranscriptions ont été faites soit via l'outil de retranscription Teams, soit via l'outil de retranscription de Microsoft Word. Ensuite, au vu des nombreuses fautes grammaticales et erreurs restantes, j'ai corrigé ces retranscriptions manuellement de manière à les rendre compréhensibles et lisibles. Cela m'a permis de comprendre plus en détail ce qui avait été discuté et de n'oublier aucun aspect de la discussion. Les retranscriptions des entretiens ont d'abord été analysées de manière à faire ressortir les thèmes principaux, comme recommandé par (Vaughn & and Turner, 2016). Ensuite elles ont été utilisées de façon à créer un tableau à double entrée explicitant dans quelle mesure les critères clés ressortant des entretiens sont pertinents au regard (1) des mécanismes chiffrés de définition des prix et (2) des principes de gouvernance qui influencent la définition du prix.

Afin de rester concentrée sur mon objectif de recherche, j'ai fait le choix d'étudier plus spécifiquement la problématique du prix juste en relation avec le lait de vache exclusivement. Ce choix se justifie par l'envie de parvenir à des résultats spécifiques et pratiques pour le secteur.

Les entretiens réalisés ont été analysés de façon individuelle suivant les différents critères listés ci-dessous.

- **Le prix juste dans sa globalité** : La question est ici de connaître la position globale des organisations étudiées au regard du prix juste.
- **Prix juste – chiffres** : Ce critère permet d'illustrer les propos des organisations sur le prix juste grâce à des chiffres représentatifs de leurs pratiques en termes de définition des prix.
- **Négociations entre acteurs** : Dans ce cas, l'intérêt porte sur les acteurs présents dans la négociation, les principes clés des négociations et les éventuels rapports de force pouvant s'y inscrire.
- **Problèmes de prix** : Chaque organisation étudiée fait face à des problèmes de différentes natures en ce qui concerne le prix. Ces problèmes sont explicités dans cette section.
- **Organes de gouvernance** : Ce critère évalue les organes de gouvernance en place dans chaque organisation ainsi que leur composition.
- **Principes de gouvernance clés mis en place au regard du prix juste** : La question est de connaître quels sont les principes mis en place au niveau de la gouvernance qui permettent un impact positif dans la définition d'un prix plus juste.
- **Résolution des problèmes de gouvernance** : Certaines organisations ont mis en place des procédés, formels ou informels, de résolution de conflits survenant au sein des organes de gouvernance. Ces procédés sont exposés dans cette section.

- **Limites du système** : De manière plus générale et en fonction du contexte dans lequel s'inscrivent les organisations, des limites s'installent et ont un impact sur l'organisation et le secteur laitier.
- **Régulations en place – Influence sur le secteur** : La différence de contexte entre les deux études de cas s'explique notamment par une influence importante de régulations.

Afin de parvenir à une analyse précise, pertinente, et permettant de tirer des conclusions pratiques, chaque étude de cas fut analysée point par point, sur base des différents critères reformulés ci-dessus. Chaque analyse d'entretien se base sur les appréciations des acteurs questionnés.

Après analyse et écriture de mes résultats, j'ai regroupé tous les thèmes selon trois catégories et ai tenté de relever les sujets à aborder dans chacune de ces catégories. C'est ainsi que trois thèmes de discussion ont émergé :

- Le contexte externe aux organisations avec influence sur le prix ;
- Le contexte interne aux organisations avec influence sur le prix, ;
- Le contexte des négociations avec un impact direct sur le prix.

J'ai donc utilisé trois couleurs différentes représentant chacune un thème et surligné mes résultats en fonction de ces thèmes. Cela m'a permis d'écrire la discussion en restant concentrée sur les sujets à aborder dans chacune des questions relevées. Ainsi, la discussion répond à des problématiques avérées pour les acteurs du secteur laitier en Belgique et en France en termes de définition des prix.

4. Résultats

La première étude de cas se compose des entretiens menés avec les acteurs basés en France. Biocoop, Biolait et le CNIEL y sont donc analysés.

La seconde étude de cas sera composée des acteurs situés en Belgique, c'est-à-dire Le Collège des Producteurs, avec son initiative du Label Prix Juste, la Coopérative de la Côte Rouge, la Coopérative du Lait de la Baraque Fraiture et le Réseau Paysan.

Le fait de regrouper les organisations de la sorte permet de les analyser sous deux angles différents : d'abord de manière individuelle, comme ce fut le cas lors de l'analyse des entretiens et ensuite de façon groupée. Cette deuxième analyse permet de déceler les pratiques et problématiques communes dans le secteur.

4.1 Étude de cas française

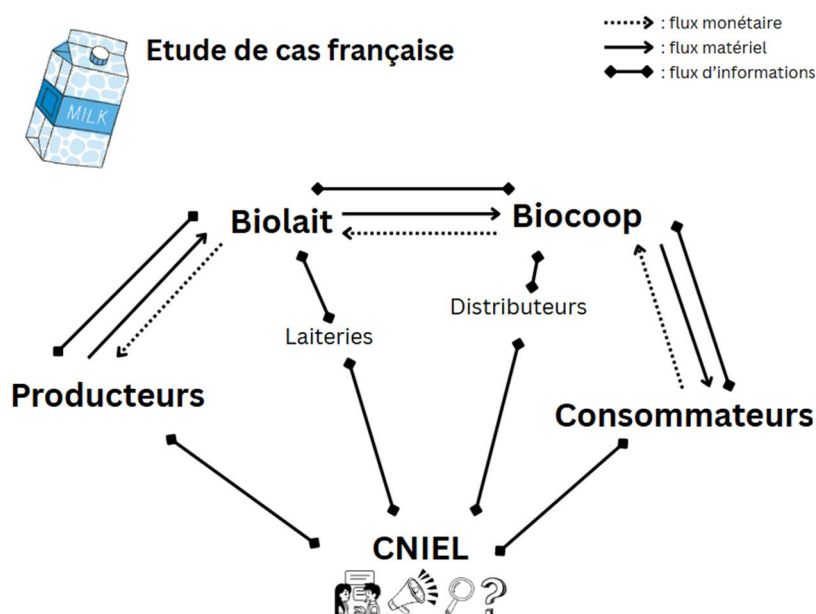


Figure 5. Illustration des flux entre les acteurs de l'étude de cas française

4.1.1 Mécanismes de définition des prix

4.1.1.1 Le prix juste dans sa globalité

La perception du prix juste est complexe, cette notion étant difficilement définissable en pratique avant même de pouvoir être atteignable. Un aspect de la définition est cependant commun et supposé servir de base dans les échanges. Ce n'est autre que la notion de coûts de production. Malheureusement, selon les acteurs, il existe de réelles difficultés à déterminer le coût de production pour les producteurs lors de la vente de produits laitiers. Les organisations se basent donc sur les indicateurs et les rapports fournis par le CNIEL (Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière) dans une optique de comparaison et de définition des prix. Les informations données par le CNIEL servent de base à une majorité d'acteurs dans le secteur laitier français. La forte concurrence du marché laitier français permet, dans une certaine mesure, de réguler les marges et d'éviter les surmarges sur une période trop longue.

« On peut considérer que la concurrence, c'est finalement le meilleur garant du prix, pas juste, mais du prix sans surmarge, du prix de marché finalement. Donc, cette notion de concurrence est très intéressante parce que on est quand même sur une filière concurrentielle avec beaucoup d'acteurs, notamment parce qu'on est aussi à l'échelle européenne. Le prix juste est également défini selon une notion de transparence que la loi EGALIM, qui sera définie plus tard, permet de renforcer. » (CNIEL)

Le dialogue est un principe clé dans la stratégie prix des organisations étudiées. Chez Biocoop, on ressent le besoin de garder à l'esprit la survie de la coopérative de manière prioritaire bien que la question du prix juste soit également très importante.

« On a toujours l'ambiguïté parce qu'au sein du Conseil d'administration, les paysans voudraient pouvoir vendre le plus cher possible, les salariés voudraient être payés le plus possible, les consommateurs voudraient acheter le moins cher possible et nous magasins, on doit faire le mix entre tout ça pour se dire « tiens, comment on peut faire pour aussi vivre notre vie ? » » (Biocoop)

La question de la stabilité est, elle aussi, plus que d'actualité. Les contrats laitiers dépendent en partie de la valorisation du lait qui est faite par la suite, ce qui crée une dépendance assez importante des producteurs à la performance des transformateurs.

Pour les laiteries, et en particulier Biolait, il existe trois canaux de vente bien distincts. Tout d'abord, dans ce cas précis, la vente en BIO est privilégiée puisque tous les laits produits sont BIO. Si ce débouché n'est pas suffisant, ce qui est particulièrement le cas en 2025, le lait est alors vendu en conventionnel. Enfin, s'il n'existe toujours pas suffisamment de débouchés en conventionnel, le lait est alors vendu sur le marché SPOT¹¹. Le marché SPOT est un marché où les transactions se font pour une livraison immédiate, il permet d'acheter et/ou de vendre au prix actuel du marché.

4.1.1.2 Prix Juste – Chiffres

Les prix sont généralement définis selon une certaine formule de prix, et ce particulièrement entre les laiteries, coopératives de producteurs, et transformateurs. Voici par exemple la formule de prix d'un des plus gros transformateurs français dans le cadre de leur relation commerciale avec une des organisations de producteurs française. Cette formule de prix est prise comme exemple car elle est plus ou moins composée du mix produit moyen en France.

La formule de prix est composée comme suit :

- Pour la catégorie Grandes et Moyennes Surfaces, le prix est composé à 25% de l'indicateur coûts de production EGALIM, et à 25% de l'indicateur prix sortie usine. Ce dernier est publié par l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (Institut national de la statistique et des études économiques, s. d.), c'est l'indice auquel vendent les industriels aux GMS).
- La catégorie beurre-poudre et l'indice correspondant équivalent à 30% de la formule de prix, dont voici les différents prix en Mars 2025 (CNIEL, 2025) :
 - 7,37€/kg pour le beurre en vrac,
 - 2,44€/kg pour le lait écrémé en poudre,
 - 4,42€/kg pour le lait entier en poudre,
 - 0,87€/kg pour la poudre de lactosérum

¹¹ Le marché spot, également appelé marché au comptant, désigne un marché financier où les actifs financiers tels que les devises, les matières premières et les Titres sont échangés pour une livraison immédiate (Le Guide Boursier, 2023).

- 20% de la formule de prix est enfin composée de l'indice export prix Allemand dont le prix du lait de consommation était de 1,13€ par kg en Février 2025 (CNIEL, 2025).

Pratiquement, c'est donc cette formule de prix qui va être utilisée comme base dans la relation commerciale de la laiterie mentionnée ci-dessus avec le groupement de producteurs avec lequel elle souhaite contracter et qui a la charge de la production de lait, considéré comme matière première. On remarque donc une influence directe de différents prix de marché sur le montant contractualisé. En effet, l'indice de prix relatif à l'exportation ainsi que celui relatif au marché beurre-poudre sont pris en compte dans le calcul, même dans le cas où le lait ne se destine pas à ces marchés. Cependant, toute formule de prix peut évoluer en fonction de la région, des spécificités locales, du bassin de producteurs, etc.

« Ils se basent dessus et puis indexent leur propre calcul en fonction de la région, en fonction des spécificités locales, du bassin de producteurs, et cetera. Mais c'est une souvent une base, voilà. » (CNIEL)

Les tendances générales de vente en France sont évidemment en lien avec la formule de prix et les indicateurs qui la composent, c'est-à-dire : 50% de produits finis grandes et moyennes surfaces, 20% de produits finis pour l'export et 30% d'ingrédients laitiers pour le marché européen/mondial.

La figure 6 présente un exemple de la composition du prix de vente d'une brique de lait demi-écrémée dans l'organisation Biocoop, qui occupe un poste de distributeur dans la chaîne de valeur. Le coût de la bouteille de lait d'un litre revient à 0,85€ pour Biocoop. Ce coût se compose du prix d'achat producteur et des frais de distribution pour acheminer la brique jusqu'à chez eux qui comptent respectivement pour 0,70€ et 0,15€. A cela s'ajoute 0,09€ de TVA. Le prix de vente peut alors s'établir entre 0,94€ et 1,20€ même si, en moyenne il s'établit généralement entre 1,05€ et 1,08€. La marge nette prise par la coopérative sur les producteurs, après déduction des frais énoncés, se situerait donc entre 0,11€ et 0,14€ par litre, soit une marge nette¹² d'en moyenne 12,2%. Cela fait sens car, en ce qui concerne la marge brute¹³, elle se situerait environ entre 25% et 30%.

« Le lait, le demi écrémé de vache, voilà donc, on l'achète 0,94€ (0,85€+0,09€) et on est autorisé à le vendre 1,20€ au maximum. Moi dans les magasins, je dois être à 1,08€ ou 1,05€. Je sais plus exactement et on fait attention parce que ce sont des produits sur lesquels le consommateur va connaître, va regarder ses prix et va comparer entre le lait bio chez moi, le lait bio chez Carrefour, Intermarché ou autre donc on est très vigilants sur ça parce qu'il y a une image prix à respecter. » (Biocoop)

¹² La marge nette correspond au ratio entre le résultat net d'une société et son chiffre d'affaires durant un exercice comptable. La marge nette évalue le résultat réalisé par une entreprise dès que celle-ci vend un produit ou un service (Les Echos, 2022).

¹³ La marge brute correspond à la différence (HT) entre le prix de vente et le coût de revient d'un bien ou d'un service vendu. Il s'agit donc d'un indicateur essentiel du compte de résultat puisqu'elle permet de déterminer si une activité dégage un bénéfice ou non (Les Echos, 2022).

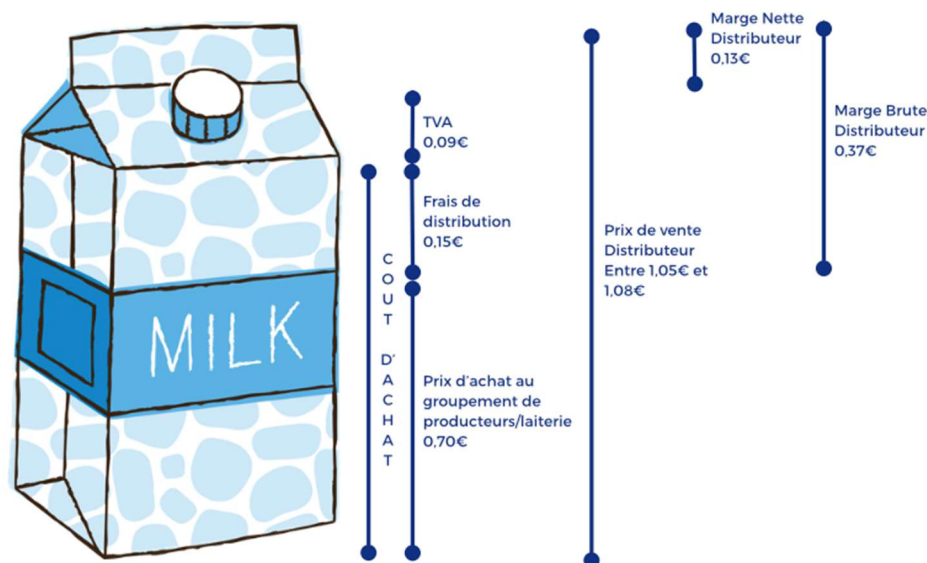


Figure 6. Analyse de composition du prix de Biocoop

Le prix de vente peut toutefois varier en fonction de la politique de prix du magasin. En effet, tous les magasins Biocoop ont la possibilité d'appliquer des politiques de prix légèrement différentes, tout en suivant les grandes lignes directrices du conseil d'administration (CA).

Outre la part qui revient réellement au producteur – et qui sera détaillée dans la discussion, d'autres facteurs posent problème. Premièrement, les prix ne sont pas définis dans le cadre d'une négociation équitable entre acteurs mais dépendent majoritairement du marché. Selon Biolait, défini ici comme une laiterie, les contrats sont négociés de manière à avoir le prix le plus « juste » possible, bien que ce ne soit pas le cas en pratique. Des formules de prix fermes et définies existent, basées sur les indices de prix fournis par le CNIEL, mais ces dernières sont ensuite automatiquement adaptées en fonction de la relation laiterie-producteurs, de la concurrence, des volumes de lait, du marché concerné ou encore d'autres facteurs. Chez Biolait, des acomptes sont versés par la laiterie aux producteurs en début d'année et se basent non seulement sur un volume de lait déjà contractualisé mais également sur un certain volume encore non contractualisé, laissant donc une certaine marge d'incertitude, plus ou moins importante en fonction de la précision des estimations des volumes et des prix contractés dans le futur sur base des contrats de l'année précédente.

« Donc on essaie d'établir à peu près par rapport à n-1 ce qui s'est passé et on se cale un petit peu là-dessus. Bon, des fois on se trompe, des fois on se trompe agréablement et des fois c'est un peu plus compliqué mais c'est tout ça qui nous aide à établir un prix d'acompte en début d'année et après ce prix d'acompte il est découpé en trois saisons parce que on a un prix en trois ou quatre saisons, en quatre saisons. » (Biolait)

En 2024, le complément de prix était de 20€/1000 litres en septembre et de 25€/1000 litres durant les trois derniers mois de l'année. Ces compléments étaient distribués proportionnellement aux producteurs en fonction du nombre de litres fournis.

4.1.1.3 Négociations entre acteurs

Chez Biocoop, les négociations ont généralement lieu de deux manières différentes. D'une part, elles peuvent avoir lieu de façon bipartite, c'est-à-dire entre Biocoop et le producteur lorsqu'il s'agit d'une

vente directe. Dans ces cas-là, les producteurs ont un grand pouvoir de décision quant à la fixation de leur prix.

« Et là les négos sont directes et je veux dire assez simple parce que nous, on a pris le parti de ne pas négocier les prix avec les producteurs, c'est eux qui fixent leur prix. » (Biocoop)

D'autre part, elles peuvent se dérouler de façon tripartite – ce qui est plus souvent le cas – c'est-à-dire entre le magasin Biocoop, le groupement de producteurs, et le transformateur. Ce type de négociations pourrait par exemple avoir lieu entre Biocoop, Biolait (groupement de producteurs) et Le Gall (fabricant).

Chez Biolait, les contrats sont également négociés de façon bipartite, entre le groupement de producteurs et un industriel laitier, ou tripartite, entre le groupement de producteurs, un industriel laitier et une enseigne grande surface. Les négociations se déroulent différemment en fonction du type de client mais aussi et surtout de la valorisation du lait. Chez Biolait, le prix de vente, aussi appelé prix livré, se constitue sur base des charges, additionnées au prix payé producteur. Un bénéfice est donc difficilement dégageable dans la situation actuelle si Biolait veut pouvoir rester concurrentiel. Cela est également dû au coût particulièrement élevé de la mission politique et citoyenne de Biolait, « bio partout et pour tous ».

« Enfin, c'est les charges moins les ventes qui font que bon, on arrive à un résultat et une fois qu'on a tout payé, et ben le reste est divisé, c'est ça qui fait le prix du lait payé au producteur. C'est le prix du lait aujourd'hui. En toute transparence. » (Biolait)

Selon le CNIEL, des formules de prix existent dans les contrats entre groupements de producteurs et transformateurs. Lorsque les contrats sont d'une durée trop conséquente, les formules peuvent être renégociées, bien qu'elles suivent généralement la tendance grâce aux indicateurs – fournis par le CNIEL – qui les composent. Par exemple, si on prend en compte les indicateurs, la formule de prix pour le marché beurre-poudre évolue plus vite que celle pour le marché GMS.

« Souvent, ça dure cinq ans ces contrats, ils doivent inscrire une formule de prix. Si vraiment le marché change trop, ou s'ils se rendent compte que les indicateurs ne marchent pas, ils peuvent publier un avenant de ce contrat. Mais généralement, la formule, elle, est fixée. » (CNIEL)

Enfin, les transformateurs négocient avec les distributeurs en utilisant EGALIM2 tandis que les groupements de producteurs négocient avec les transformateurs grâce à EGALIM1. Ces deux notions sont explicitées plus bas. En France, on remarque également que l'aval de la filière, c'est-à-dire les distributeurs, est fort concentré. On note donc une certaine pression entre les producteurs et industriels contre les distributeurs.

4.1.1.4 Problèmes de prix

Les problèmes relatifs au prix producteur sont variés et s'avèrent tant internes au fonctionnement des organisations qu'externes. Selon Biocoop, le problème se situe parfois dans le manque de connaissance des producteurs au regard du concept de l'élasticité-prix¹⁴. Ce problème survient lors de ventes directes et donc de contrats bipartites entre producteur et Biocoop.

¹⁴ L'élasticité se définit simplement comme le rapport entre la variation relative d'une variable de réponse (les ventes ou les parts de marché), sur la variation relative d'une variable d'action, en l'occurrence le prix. Il s'agit plus précisément de l'élasticité-Arc. Une élasticité de -1,2, signifie que si l'on augmente le prix de 10%, les ventes diminueront de 12%. En général les élasticités prix seront négatives (une baisse de prix augmente les ventes et inversement) (Benavent, 1995).

« Donc, après l'élasticité prix, parfois, les producteurs, les petits producteurs n'ont pas conscience de ça et c'est vrai que c'est un peu compliqué de leur dire, « si tu baisses de 0,50€, tu risques de vendre beaucoup plus » mais ça bon voilà, c'est parfois un peu compliqué à expliquer. » (Biocoop)

Chez Biolait, le souci est plutôt interne et se situe au niveau des frais de fonctionnement. En effet, Biolait porte un projet politique au travers de ses activités commerciales, "Bio partout et pour tous". Cette mission leur impose de nombreux frais de transport, de collecte et de logistique qui, sans le soutien des consommateurs et des régulateurs, risquent de ne plus être soutenables.

« Parce que Biolait, notre organisation de producteurs a un projet politique, c'est la bio partout et pour tous, ce qui veut dire que on va collecter le lait chez les producteurs qui souhaitent passer en bio, et là où ils se trouvent. Et des fois, ça coûte, ça peut coûter très cher. (...) Parce que c'est ça aussi notre projet politique, c'est de donner la possibilité à chacun, à chaque producteur, de produire en agriculture biologique, là où il se trouve. Mais ce n'est pas pour faire bien sur le tableau, pour faire bien sur la carte de France, ce n'est pas pour y mettre des petits points verts, c'est parce que on est convaincus. C'est une démarche qui est très militante. » (Biolait)

4.1.2 Principes de gouvernance

4.1.2.1 Organes de gouvernance

Dans toutes les organisations étudiées, des organes représentatifs de différents acteurs existent. L'amont de la hiérarchie est donc fort diversifié, indépendamment du type d'organisation étudié. On ressent la nécessité de faire entendre toutes les voix dans ces organisations soucieuses du prix juste. Par exemple, le CA peut se composer de personnes élues pour représenter toutes ou une partie des parties prenantes à l'organisation étudiée. Si ce n'est pas au niveau du CA, cela peut également être sous forme de collèges ou de comités stratégiques que les différents types d'acteurs parties prenantes sont représentés.

Parmi les types d'acteurs représentés, voici ceux qui ont été cités : magasins, producteurs, consommateurs, salariés, syndicats, industriels en coopératives ou privés et distributeurs.

« On est une coopérative de magasins, de producteurs, de consommateurs et de salariés, donc il y a douze administrateurs, huit magasins, deux paysans, une consommatrice et une salariée sociétaire. » (Biocoop)

4.1.2.2 Principes de gouvernance clés mis en place au regard du prix juste

Au regard du Prix Juste, les acteurs interrogés soulignent l'importance de l'intégration de différents types d'acteurs dans la gouvernance, ainsi que celle d'une charte transparente et bien définie. Des principes, comme celui de « une ferme/un adhérent, un vote » chez Biolait, permettent notamment une représentation correcte des adhérents et un rapport de force équilibré au sein de l'organisation dans la prise de décision, lorsqu'il s'agit de questions de prix notamment.

« Voilà et à partir du moment où la ferme détient une part sociale, elle a droit à l'Assemblée générale, à un vote, ce qui veut dire que peu importe la taille de la ferme, c'est une ferme un vote. Si on a une structure, un GAEC ou autre avec quatre ou cinq associés, ça ne sera qu'un vote. » (Biolait)

Certains mécanismes, bien que non-inscrits dans la gouvernance des organisations, permettent tout de même, de lutter contre la volatilité des prix. Récemment, Lactalis a annoncé un plan social (Girard, 2024) consistant à diminuer sa collecte de lait de 9% d'ici 2030, ce qui correspond à 450 millions de litres. Selon le CNIEL, ce mécanisme aurait pour finalité de diminuer les quantités de lait vendues au SPOT et donc de stabiliser les prix et permettre de meilleures prédictions. Une autre solution pour lutter contre la volatilité des prix, serait les marchés à terme¹⁵. Ces marchés permettent l'achat d'une position future et ainsi éviter les fortes fluctuations. Cependant, ce n'est pas une solution idéale, le secteur étant actuellement bien trop incertain que pour permettre des prédictions.

« C'est une solution qui est explorée, même si ça a un peu ralenti ces dernières années. C'est un prix futur où tu vas dire, « je vais acheter une position qui va me garantir que je vais pouvoir vendre par exemple mon beurre à 6000€ à l'échéance décembre 2023 ». Et donc les marchés à terme sont finalement régis sur des plateformes où le prix des commodités, de ton beurre, de ta poudre vont être fixés sur des échéances. L'échéance dans 6 mois, dans 9 mois, dans 12 mois. Et donc normalement ces échéances doivent permettre en partie d'éviter les très fortes fluctuations. Alors sauf que si tu as acheté une position qui t'oblige à vendre ton beurre à 6000€ par exemple en décembre 2025 et que d'ici là il est monté à 8000. Tu auras un gros manque à gagner, tu vois ? » (CNIEL)

4.1.2.3 Résolution des problèmes de gouvernance

Au sein de Biocoop, la discussion et la négociation sont au cœur de la résolution de conflits. Des compromis doivent être trouvés pour convenir à chaque partie (producteurs, magasins, consommateurs).

Chez Biolait, lorsque des désaccords ont lieu, il peut arriver que l'organisation fasse appel à des auditeurs externes pour aider à la résolution de problèmes.

« Donc des fois on est obligés de faire faire des audits par des personnes, par des cabinets qui sont spécialisés dans le soutien ou dans l'aide pour avoir aussi un regard extérieur qui permet de mieux déceler les problèmes là où ils sont et ce qu'il faudrait faire pour les enrayer quoi. » (Biolait)

4.1.3 Informations supplémentaires

4.1.3.1 Limites du système

Les limites du système sont propres aux acteurs, et donc aux organisations étudiées.

Selon Biocoop, certains groupements de producteurs tentent d'imposer un oligopole¹⁶ voire un monopole¹⁷, ce qui implique alors des négociations serrées pouvant être limitatives dans la proposition de produits aux consommateurs. Heureusement la concurrence parvient à lisser cet aspect.

« Alors pour le lait, ce n'est pas trop le problème parce que Biolait est national et voilà, mais on peut avoir des groupements de producteurs par exemple pour les céréales ou autres, ou sur les fruits légumes où certains vont essayer d'imposer un peu un monopole ou un oligopole sur leur

¹⁵ Les marchés à terme impliquent la fixation immédiate des modalités de la transaction (prix, volume, échéance) et l'exécution différée du contrat. En fait, l'opération à terme comprend deux types de marché : le marché à livraison différée (forward market) et le marché des contrats compensables (futures contracts) (Burny & Lebailly, 1987).

¹⁶ Marché dans lequel il n'y a qu'un petit nombre de vendeurs, en principe de grande dimension, en face d'une multitude d'acheteurs (Larousse, 2025b).

¹⁷ Situation où une seule entreprise est maître de l'offre ; cette entreprise (Le Robert, 2025b)

marché. Et chercher absolument à imposer leur prix et leur méthode de fonctionnement. Donc on peut avoir ce problème là, après, la libre concurrence permet aussi d'équilibrer. » (Biocoop)

Selon Biolait, le problème majeur se situe dans la non-reconnaissance des bienfaits de la bio et dans le désengagement des laiteries auprès des producteurs laitiers bio. Ce problème, plutôt de type sociétal, ajouté à l'inaction des pouvoirs publics à ce sujet, risque de limiter Biolait et la survie de ses activités dans le futur.

4.1.3.2 Régulations en place – Influence sur le secteur

A propos des régulations mises en place, il existe en France une régulation dont tous les acteurs interrogés m'ont parlé, la loi EGALIM. La loi EGALIM se divise en plusieurs lois ayant évolué au fil du temps.

EGALIM 1, en vigueur depuis 2018, vise à améliorer l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire, en apportant différentes actions au système (Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire, s. d.).

Selon le CNIEL, la loi EGALIM 1 crée une formation du prix à l'inverse de ce qu'elle était auparavant. Par exemple, au lieu que ce soit le prix beurre-poudre – indiquant la valorisation que vont faire les industriels du lait – qui se répercute comme un indicateur majeur dans la formule du prix d'achat du lait sous forme de matière première, c'est plutôt l'inverse qui est mis en place, c'est-à-dire la prise en compte d'indicateurs pour le producteur dans la définition du prix.

« Voilà, un industriel peut décider d'avoir une marche faible structurellement à 1%. Néanmoins, si les cotations en bourse s'effondrent, il gardera son 1%. Donc marche très faible, mais le prix du lait s'effondrera quand même. Et donc la loi EGALIM, là où elle a essayé de renverser le paradigme, c'est qu'elle voulait que le prix se forme à l'inverse, que ce soit plus une construction en marche arrière, c'est à dire que ce ne soit plus le prix beurre poudre qui indique la valorisation que vont faire les industriels qui sont ensuite répercutées sur les formules de prix et donc sur le prix du lait. Mais que ce soit dans l'autre sens, c'est à dire qu'on prenne en compte les coûts de production, à l'amont, que payent les éleveurs pour produire 1000 l de lait. Que les transformateurs soient obligés de prendre ça en compte dans le prix du lait, c'était EGALIM1 en 2018. » (CNIEL)

Cette première loi, de manière plus pratique, oblige l'usage d'indicateurs de coûts de production, par exemple liés aux coûts des matières premières, dans la définition du prix payé par les transformateurs aux producteurs et groupements de producteurs. Le but poursuivi est de structurer les négociations et les rapports au sein de la filière et de réduire l'asymétrie d'information. EGALIM1 ne prend donc en compte que la relation transformateur-producteur.

EGALIM 2, adoptée quant à elle en 2021, vient compléter EGALIM 1. Pour cela, la loi intervient principalement selon deux volets, un volet « amont » et un volet « aval » (Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire, 2023).

« Ensuite EGALIM2 oblige les acheteurs, les distributeurs qui achètent les produits laitiers aux transformateurs d'aussi prendre en compte cette partie de l'évolution du prix du lait et donc finalement le prix il se fait dans l'autre sens, c'est ça l'objectif. Alors néanmoins, les prix se forment différemment en fonction des débouchés. Et c'est particulièrement vrai pour la France, mais c'est vrai pour tous les pays, hein. » (CNIEL)

Pratiquement, EGALIM2 oblige les acheteurs/distributeurs qui achètent les produits laitiers aux transformateurs à prendre eux aussi en compte l'évolution du prix au regard des coûts de production

pour le producteur. Il y a donc cette obligation de prise en compte de la valeur première entre transformateurs et distributeurs qui vient compléter l'obligation de la loi EGALIM1 entre producteurs et transformateurs.

Selon le CNIEL, bien que l'impact de ces lois dans la définition des prix soient assez positif, il existe tout de même un flou lié aux indicateurs. En effet, ces derniers sont choisis dans les formules de prix et sont non imposés. Cela implique que les acteurs choisissent généralement les indicateurs collant le mieux à la valorisation réelle faite par le transformateur industriel. De plus, bien qu'efficace en France, ces lois sont difficilement applicables dans le cadre d'un marché mondial où le marché est plutôt sous une forme de preneur de prix. Il ne serait pas possible de concurrencer l'Asie, la Nouvelle-Zélande, l'Amérique Latine ou encore les Etats-Unis si cette loi était également applicable sur les marchés mondiaux. Enfin, ces lois manquent de contrôle et de sanctions, ce qui ne permet donc pas une implémentation optimale du système.

« Sur les marchés du beurre poudre, on est sur des marchés de price taker où les prix, en Asie, en Nouvelle-Zélande, en Amérique latine et aux États-Unis, qui sont les trois autres exportateurs de poudre, c'est les mêmes qu'en France. Donc tu ne peux pas prendre ces marchés là et dire « non nous notre État nous oblige à payer les producteurs sur cette partie un équivalent de 450€ » donc si nous on vend à 3500 alors que le marché est à 2500 ce n'est pas possible, tu vas te retrouver avec des énormes stocks sur les bras parce que tu vas pas pouvoir les vendre. » (CNIEL)

Cependant, afin de contrer cet effet d'évasion et de contournement de la loi via les marchés mondiaux, EGALIM3 (Entreprendre, 2024) a été instaurée. Cette troisième révision de la loi EGALIM intervient entre fournisseurs et distributeurs et empêche ces derniers d'éviter la loi grâce à des centrales d'achat internationales. Désormais, ces centrales d'achat doivent également respecter la loi EGALIM pour tous les produits destinés au marché français. Bien que cette révision ne résolve pas le problème du manque de participation à la loi EGALIM, elle permet de diminuer les possibilités d'évasion (Florian, 2024).

4.2 Étude de cas belge

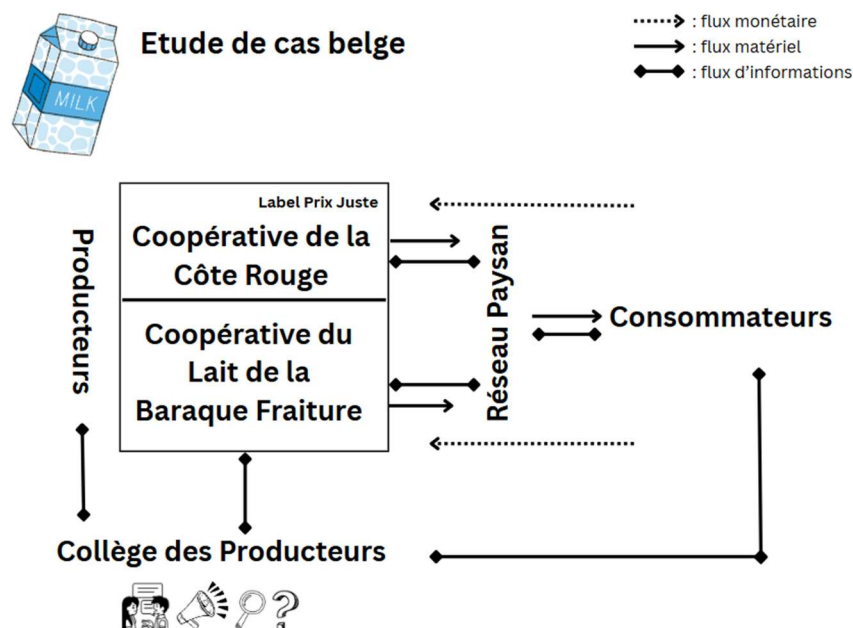


Figure 7. Illustration des flux entre acteurs de l'étude de cas belge

Dans cette étude de cas, il me semble important tout d'abord d'introduire plus précisément l'initiative du Label Prix Juste Producteur, instaurée par l'ASBL SOCOPRO¹⁸ en collaboration avec le Collège des Producteurs. Ce label permet à tous les producteurs qui le souhaitent de valoriser leurs produits comme étant « Prix Juste Producteur ». Un cahier des charges, disponible en annexe 4, a été mis en place afin de s'assurer que divers critères représentatifs d'un « Prix Juste » soient bien pratiqués chez les producteurs avant de leur octroyer le label. L'idée générale derrière cette idée de « Prix Juste » se base principalement sur la question des coûts de production. En effet, il ressort des entretiens que la difficulté de la définition d'un prix juste producteur est liée à la difficulté pour les producteurs de définir précisément leurs coûts de production. De plus, ces coûts de production ne peuvent à priori pas être généralisés à plusieurs exploitations, tant les conditions de travail, d'investissements, de matières premières et autres varient d'une exploitation à l'autre. Chaque producteur dispose donc, indépendamment du produit qu'il met sur le marché, d'un prix juste spécifique lié à son coût de revient¹⁹ et à son coût de production. Les critères mis en place par le label afin de s'assurer du respect d'une rémunération juste pour les producteurs sont détaillés en annexe 4. Ce cahier des charges du Label Prix Juste Producteur peut-être mis en parallèle avec la liste des quatorze critères de la définition d'un prix juste développée par Antier et Riera (2022)²⁰. On remarque ainsi que les notions de coûts de production, de délais de paiement, de transparence et de communication dans la gouvernance, de réévaluation du prix, d'engagement long-terme et de justice dans les négociations sont similaires aux deux cahiers des charges développés.

4.2.1 Mécanismes de définition des prix

4.2.1.1 Le prix juste dans sa globalité

Comme mentionné, le label étudié perçoit le prix juste comme propre à chaque producteur tant différents facteurs rentrent en ligne de compte dans le calcul. Pour le Collège des Producteurs, le revenu producteur est perçu comme devant au moins être équivalent au revenu médian de la population belge. Dans cette optique, selon des calculs datant de 2022, les producteurs devraient gagner 0,20€ supplémentaires aux coûts de production par litre de lait. Ces calculs ont été actualisés dans le cadre de ce travail²¹ pour correspondre à la réalité de 2025. Le coût de production est une notion clé puisque les prix doivent être en lien avec le travail déployé (temps de travail, compétences, etc.) et non avec le marché. De plus, la variabilité de toutes les matières premières dans le secteur agricole implique que la « justice » réelle du prix ne devrait s'évaluer qu'une fois l'année terminée, après déduction de la totalité des charges, et non pas de manière mensuelle.

« Donc on s'est dit que c'est pas normal que les producteurs aient un revenu inférieur au revenu moyen de la population belge, donc là, à l'époque, en 2022, on avait défini que il fallait que, en plus de ses coûts de production, le producteur gagne 0,20€ par litre de lait. Et ça pourrait être indexé, donc là on avait vraiment essayé de définir un montant, bon qui n'est jamais atteint justement. » (Collège des Producteurs)

A dire d'acteurs, le prix Belge du lait souffre particulièrement d'instabilité, notamment en comparaison avec le marché français du secteur laitier. En effet, dès que le prix du lait sur le marché international diminue, le prix belge se retrouve automatiquement sous la moyenne globale, tandis que lorsque le prix sur le marché international augmente, c'est l'inverse.

¹⁸ L'ASBL SOCOPRO est une structure d'appui logistique, mise en place et subventionnée par le Gouvernement dans le cadre du Code Wallon de l'Agriculture (*Accueil*, s. d.). Le Collège des Producteurs fait partie des projets mis en place par la SOCOPRO.

¹⁹ Totalité des coûts, directs ou indirects, associés à la production d'un bien ou d'un service.

²⁰ Voir section « 5.3. Du Commerce Nord-Sud au Commerce Nord-Nord »

²¹ Voir section « 6.5.4. Chiffres et Prix Juste Producteur »

Dans les deux coopératives laitières étudiées, il ressort que l'objectif pour les producteurs est plutôt de se rémunérer via la coopérative que via la laiterie. Il y a donc une rémunération de base (0,60€ par litre de lait par exemple dans un des cas) que les coopératives tentent d'atteindre après allocation des coûts, dont dans la main d'œuvre employée. Même si le prix laiterie venait à descendre, les coopératives ne pourraient pas, ou difficilement, se permettre de diminuer le prix reçu par la coopérative, auquel cas le revenu serait bien trop faible et le projet perdrait de son sens. Cependant, dans le cas d'une hausse à la laiterie, il est évident que les producteurs augmenteraient leurs revenus coopératifs, dans l'idée de parvenir un jour au plus près d'un prix qu'on pourrait qualifier de juste.

« Je crois que 0,60€, c'est un bon début, on va dire. Même avec le prix qu'on vend à la coopérative c'est encore trop juste, mais si maintenant le prix se casse la figure à la laiterie on va pas baisser le prix qu'on vend à la coopérative sinon ça n'a plus de sens parce que l'idée c'est quand même justement de faire un petit bénéfice supplémentaire pour le producteur. »
(Coopérative de la Côte Rouge)

La Coopérative du Lait de la Baraque Fraiture a mis en place un système permettant de stabiliser grandement le prix et de mieux pouvoir se positionner sur le marché. Ce système consiste à sous-traiter le moins possible dans toute la chaîne de valeur. La seule étape qu'ils sous-traitent est celle du conditionnement. Cela permet de diminuer, voire de supprimer, la pression effectuée par les acteurs les plus puissants du secteur et de bénéficier de plus de flexibilité, notamment dans la possibilité de contracter certaines quantités et certains types de lait spécifiques avec certains moyens logistiques. Cela leur a permis de développer une forte image de marque et de profiter d'opportunités spécifiques. Néanmoins, le travail commercial derrière ce projet est particulièrement conséquent. Grâce à cette structure, la coopérative a la possibilité de dégager entre 0,02€ et 0,03€ supplémentaires par litre par rapport au prix laiterie, ce qui, sur une marge hypothétique de 0,10€ par litre (voir tableau 4), équivaut respectivement à 20% et 30% de marge supplémentaire.

« C'est nous qui organisons tout dans la coopérative. La coopérative organise la collecte du lait dans les exploitations, elle organise l'acheminement vers laiterie. Eux ils travaillent en sous-traitant, donc ils font le conditionnement du lait UHT et ensuite c'est nous qui organisons le retour du lait au stockage et la distribution en magasin. On gère tout. » (Coopérative du Lait de la Baraque)

4.2.1.2 Prix Juste – Chiffres

Les facteurs permettant la définition du prix de vente à la laiterie sont similaires à ceux de la France : dépendance importante au marché beurre-poudre (marché mondial/européen), rapports de force non équilibrés qui ne permettent pas aux producteurs d'influencer leurs prix de vente, instabilité des différents marchés, etc...

En ce qui concerne les autres canaux de vente (vente directe, vente à Réseau Paysan, vente aux supermarchés), les coopératives belges se basent :

- Soit sur les prix de la laiterie (Coopérative de la Côte Rouge),
- Soit sur des prix de référence tels que le prix moyen du lait sectoriel en Belgique « BCZ CBL »²² ou encore le prix « Friesland Campina »²³ (Coopérative du Lait de la Baraque),

pour définir leurs propres prix.

²² La CBL est la fédération sectorielle de l'industrie laitière belge. Les membres de la CBL, les entreprises laitières, collectent le lait auprès des producteurs laitiers et/ou le transforment en produits laitiers durablement. La CBL soutient ses membres et sert de porte-parole pour l'industrie laitière grâce à sa grande représentativité (le lait collecté par les membres de la CBL représente plus de 99 % de tout le lait collecté en Belgique) (CBL, s. d.).

²³ Friesland Campina est une coopérative laitière créée en 1871, elle compte 14.183 fermiers laitiers membres dans 9001 fermes localisées en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne (FrieslandCampina, s. d.).

Dans le premier cas, l'intérêt de se baser sur le prix de la laiterie est de s'assurer que, peu importe les variations sur les marchés de grande taille, une partie du prix de vente reste toujours stable et plus rémunératrice. En effet, cet aspect est primordial au vu des importantes fluctuations du prix, notamment dans les laiteries. Malheureusement, au vu du coût des matières premières, si les prix à la laiterie venaient à baisser à nouveau, il ne serait pas possible pour la coopérative de baisser son prix dans ses autres canaux (vente directe, vente aux supermarchés, etc.), sous risque de produire à perte.

Les prix de référence « BCZ CBL » ou « Campina », sont eux fortement utilisés par la Coopérative du Lait de la Baraque. En effet, cette dernière se base sur ces prix afin de définir son prix de vente en fonction des acteurs avec lesquels elle contracte.

La CBL calcule et publie chaque mois le prix réel sectoriel du lait bio et conventionnel, sur base de données qu'elle reçoit de ses membres (matière grasse, protéine, primes) ou d'autres données que les régions lui envoient (taux réels de matière grasse et de matière protéique). En février 2025, le prix réel du lait était de 0,5335€/litre en conventionnel et de 0,6091€/litre pour le bio durant la même période selon la CBL (voir annexe 5).

« Ça, c'est des prix de référence avec lesquels on travaille et on ajoute un supplément pour le lait pâturage et voilà. Comme c'est un label donc il y a une certification donc toute certification ça dégage un prix supplémentaire. Voilà. » (Coopérative du Lait de la Baraque)

Les prix « Campina », quant à eux, proviennent de l'entreprise « Friesland Campina », une coopérative laitière dont les producteurs/fournisseurs sont implantés en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne. Friesland Campina calcule chaque mois un prix garanti, sur base de la quantité de lait fournie par les producteurs et de leur teneur en protéines, matières grasses et lactose. La différence entre le prix garanti et le prix réellement perçu par les producteurs s'explique selon Friesland Campina par la compensation des suppléments, charges et coûts fixes engendrés durant l'année. En février 2025, le prix garanti du lait conventionnel s'élevait à 0,55€/litre tandis qu'il était de 0,635€/litre pour le lait bio (voir annexe 6).

4.2.1.2.1 Evolution des prix en Belgique

Selon les dires des producteurs, le prix au litre en 2019 était de 0,50€ à la coopérative et de 0,35€ à la laiterie. Durant la période précédent le Covid, les prix par litre sont descendus à 0,28€ à la laiterie. A ce stade, les producteurs perdaient environ 0,14€/litre rien que dans la production. En 2022, les prix sont remontés, tant à la coopérative qu'à la laiterie, jusqu'à 0,60€ et 0,50€ respectivement. En comparaison, le coût de production en 2015 se situait à environ 0,30€ le litre tandis qu'il s'élevait, en 2024, entre 0,40€ et 0,45€ par litre.

« Là, il y a eu une forte crise, je suis descendu à 28 cents le litre. Alors on se levait le matin, on savait qu'on allait perdre de l'argent. Fallait bien traire les vaches. Donc si maintenant on venait à tomber à 0,30 euros, je ne sais pas ce qu'il faudrait faire, vendre les vaches, ce serait plus la peine. » (Coopérative de la Côte Rouge)

Le tableau 4 présente l'évolution du prix du lait en Belgique entre 2015 et 2025. Ces chiffres correspondent aux prix publiés par Friesland Campina et la CBL.

En septembre 2024, le prix moyen réel en Belgique au litre de lait était de 0,4907€. Les marges actuelles se situent entre 0,07€ et 0,1€ le litre. En février 2025, le prix était de 0,52€ le litre à la laiterie. Le coût de production en février 2025 pour un producteur spécifique de la Coopérative de la Côte Rouge se situe entre 0,42€ et 0,45€ par litre en fonction des matières premières (engrais, aliments, fourrage,...). La marge, toujours au mois de février 2025, de ce producteur se situe entre 0,07€ et 0,1€

à la laiterie, tandis qu'il est plus élevé, entre 0,15€ et 0,18€ par litre avec la coopérative. Cette coopérative valorise le lait des producteurs via la vente de fromages mais aussi via la vente de lait, directement au refroidisseur. Dans ce dernier cas de figure, le litre de lait est vendu 0,7€ aux consommateurs. Depuis septembre 2024, le prix du lait suit une tendance haussière.

	2015	2019	2020	2022	Septembre 2024	Février 2025
Coût de production producteur du litre de lait conventionnel	0,30€/litre	indisponible	0,42€/litre	indisponible	Entre 0,40€ et 0,45€ par litre	Entre 0,42€ et 0,45€ par litre
Prix de vente du litre de lait à la coopérative	indisponible	0,50€/litre	indisponible	0,60€/litre	indisponible	0,6€/litre pour la production de fromage 0,7€/litre pour le lait
Prix de vente du litre de lait à la laiterie	indisponible	0,35€/litre	0,28€/litre	0,50€/litre	0,4907€/litre	0,52€/litre
Marge lorsque vente à la coopérative	indisponible	indisponible	indisponible	indisponible	indisponible	Entre 0,15€ et 0,25€ par litre
Marge lorsque vente à la laiterie	indisponible	indisponible	-0,14€/litre	indisponible	Entre 0,04€ et 0,1€ par litre	Maximum 0,1€/litre

Tableau 4. Evolution dans le temps du prix du lait en Belgique

4.2.1.3 Négociations entre acteurs

La Coopérative du Lait de la Baraque se base sur des prix de référence, comme ceux listés plus haut (BCZ CBL ou Campina), puis ajoute la valeur de leur label (Bureau Veritas France, s. d.) et , dans la mesure du possible, la marge souhaitée. Ils disposent ainsi du prix sur base duquel ils souhaitent négocier. Les négociations se font avec différents types d'acteurs, notamment les magasins, grandes surfaces, industriels et fromagers. Cette coopérative est parvenue à rééquilibrer les rapports de force dans les négociations grâce à son système de fonctionnement, caractérisé par très peu de sous-traitance, qui lui permet presque d'être considérée comme une laiterie. Elle fournit plus ou moins 160 points de vente en Wallonie (magasins, grandes surfaces, industriels, fromagers...) et conclut habituellement des contrats de trois ans.

« Alors soit quand on négocie, on dit bah voilà « Nous, on prend le prix BCZ + autant + le transport + la logistique. Ou alors vous avez par exemple le prix Campina. » (Coopérative du Lait de la Baraque)

La Coopérative de la Côte Rouge mentionne subir la négociation lorsqu'il s'agit d'une négociation avec des grandes surfaces. En effet, ces dernières prennent systématiquement une marge allant de 35% à

40%. Cependant, la Coopérative fonctionne également en vente directe aux consommateurs, où elle ne subit donc pas cette pression relative à la négociation, ou via le Réseau Paysan.

« C'est déjà bien qu'on leur vende les produits et qu'on ne doit pas reprendre les invendus par exemple. Mais donc ils ont un léger risque on va dire, mais eux ils prennent 40% dans la poche à mettre dans les rayons. Mais le producteur, il faut fabriquer le lait. » (Coopérative de la Côte Rouge)

« Alors maintenant, on fonctionne vraiment à la marge. L'épicier qui achète sur l'e-shop voit un prix qui est le prix final qu'il va payer, et ça inclut tout. Et nous, on a regardé notre comptabilité, pour que le réseau puisse couvrir ses frais de fonctionnement. C'est à dire ce qui lui permet de payer les chauffeurs, les camions, tout ça, c'est une marge de 1.3, donc on multiplie le prix producteur par 1.3 et ça, c'est le prix final épiciers. Voilà il n'y a pas de bénéfice, hein, c'est clair, mais bon. » (Réseau Paysan)

En ce qui concerne le lait, il est vendu directement sur l'exploitation, les consommateurs venant se servir directement avec leurs bouteilles dans le refroidisseur. La Coopérative ne souhaite pas effectuer les démarches pour embouteiller le lait de façon à pouvoir le vendre en grande surface, de peur de ne pas pouvoir concurrencer les industriels en termes de prix.

« Parce que nos voisins ici, ils ont fait ce commerce là, ils mettaient le lait en briques et ils vendaient en grande surface, ils faisaient les marchés et ils étaient contents d'arrêter. Par rapport au lait industriel vendu en grande surface, les produits blancs. S'il faut s'aligner sur ces prix-là il faut un prix dérisoire et alors ce n'est pas la peine. » (Coopérative de la Côte Rouge)

Le fromage quant à lui se vend via trois canaux : les grandes surfaces, épiceries et magasins, le réseau paysan et la vente directe aux consommateurs.

Selon le Collège des Producteurs, et similairement à la France, les laiteries disent subir une forte pression de la part des distributeurs et relate un manque de connaissances important sur les rapports entre transformateurs, laiteries et grande distribution.

4.2.1.4 Problèmes de prix

Les problèmes sont diversifiés et dépendent du contexte dans lequel s'inscrivent les organisations. Selon le Collège des Producteurs, le prix actuel du lait étant plus élevé que dans certaines situations passées déjà connues, les producteurs ne cherchent plus automatiquement à mettre en place de nouveaux mécanismes permettant d'améliorer leur situation et perdent parfois espoir d'un potentiel changement. De plus, le marché se base bien trop sur les prix mondiaux, notamment sur ceux du marché spécifique beurre-poudre, ce qui ne permet pas de juste comparaison possible entre le prix producteur et le prix appliqué sur ces marchés. Le Label Prix Juste défend l'idée que, dans la définition des prix, c'est le coût de production réel qui devrait être au centre du calcul.

« En Belgique, on multiplie par un pourcentage de protéines, par un pourcentage de matière grasse, mais on prend le prix de la poudre de lait et le prix du beurre au niveau mondial pour établir le prix final du lait. Donc au final, oui, ce sont les laiteries qui établissent le prix, mais elles même disent qu'elles subissent vraiment la pression aussi de la grande distribution. » (Collège des Producteurs)

Un problème commun à la Coopérative de la Côte Rouge et à la Coopérative de la Baraque est celui de l'augmentation et de l'instabilité des prix des matières premières agricoles.

Mais nous, ça évolue tellement vite, suivant les saisons suivant les fourrages, suivant le prix de vente de nos céréales qu'on garde pour nourrir le bétail s'il est élevé ou pas. Il y a tellement de facteurs, c'est compliqué, hein. Le prix de vente juste producteur, on pourrait le déterminer à la fin de l'année, quand on regarde nos comptes à la banque, s'il nous reste quelque chose sur le compte ou pas, c'est tout. » (Coopérative de la Côte Rouge)

De plus, la Coopérative de la Côte Rouge mentionne une possibilité de production bien plus élevée que celle actuelle, tout en gardant les mêmes facteurs de production, ce qui permettrait de pérenniser leurs activités. Cependant, le problème vient d'une demande bien trop faible de la part des consommateurs.

« C'est ça, il faut arriver à vendre, c'est l'autre problème » (Coopérative de la Côte Rouge)

4.2.2 Principes de gouvernance

4.2.2.1 Organes de gouvernance

Les organes de gouvernance sont composés de différents types d'acteurs, leurs représentants étant soit élus par leurs pairs, soit volontaires. Les parties prenantes représentées dans la gouvernance sont les syndicats, les distributeurs, les consommateurs, les associations environnementales, les producteurs, les employés et les magasins. Les décisions sont prises à l'unanimité et les processus de décision peu standardisés. La confiance et le dialogue sont des principes clés, probablement dû à la petite taille des organisations étudiées dans le cas Belge.

« Il y a oui huit coopérateurs, fondateurs et on fait des réunions, on décide des choix stratégiques ensemble. Voilà comment on fonctionne. » (Coopérative du Lait de la Baraque)

« C'est une association de fait qui est constituée de 4 représentants producteurs par filière, donc ça fait 44 représentants qui sont des gens élus lors d'assemblées sectorielle et à côté de ça, on a des représentants des associations qui représentent tous les maillons des filières. Donc on a des représentants des syndicats agricoles, de la distribution, des consommateurs, des représentants d'associations,... » (Collège des Producteurs)

4.2.2.2 Principes de gouvernance clés mis en place au regard du prix juste

Dans le cahier des charges du Label Prix Juste (Collège des Producteurs, 2024), un des critères mentionne la "Gouvernance Démocratique du groupe". Par démocratique, il est entendu « empêcher de concentrer le pouvoir de décision, veiller à l'implication de tous dans la structure tout en offrant une transparence aux membres ». Ceci passe par l'existence d'une charte ou d'un ROI. Un autre critère du cahier des charges mentionne une « Politique Tarifaire Concertée au sein du Groupe ». Ce critère implique la preuve de discussions et de décisions conjointes, via des Procès Verbaux de réunions par exemple.

Dans les mécanismes qui découlent de la gouvernance mais qui n'y sont pas directement liés, la coopérative du Lait de la Baraque a misé une grande partie de sa stratégie sur l'image de marque, justifiée par les différentes contraintes qu'ils s'imposent pour proposer un lait le plus local et responsable possible. Leur cahier des charges reflète ces contraintes. Toujours selon cette même coopérative, l'entente entre producteurs, l'ambiance familiale, la confiance et le dialogue sont des aspects sociaux qui se sont avérés aussi importants que les aspects « équités » dans la définition du prix juste.

« Ici tout le monde est au courant de tout ce qui se passe, ils ont tous pris leur décision dans la gouvernance et voilà. Dernièrement on a fait un souper avec les 16 producteurs, leurs familles, il y avait une super ambiance, tout le monde était super content, on n'a jamais eu ça dans les autres laiteries. Voilà ça ne coute pas une fortune hein, un souper spaghettis, mais voilà une convivialité et c'est se retrouver ensemble et avoir un esprit, vraiment un esprit d'équipe quoi. » (Coopérative du Lait de la Baraque)

4.2.2.3 Résolution des problèmes de gouvernance

Je n'ai pas eu l'occasion d'investiguer suffisamment ce point dans l'étude de cas Belge. Cependant, dans les coopératives étudiées, les conflits sont généralement résolus grâce au dialogue entre acteurs concernés.

4.2.3 Informations supplémentaires

4.2.3.1 Limites du système

Comme dans l'étude de cas française, les limites sont assez propres aux acteurs interrogés. Selon le Collège des Producteurs, le principal problème en Belgique risquant de limiter tout le secteur sous peu est celui du manque de reprise des fermes par la jeune génération.

« Mais pour le moment, on est vraiment confronté à un problème de reprise des fermes. C'est un problème à la fois indirect et c'est vraiment une grosse problématique dans le secteur parce que bon les gens n'ont pas envie de reprendre une ferme qui est déjà énorme, qui est un travail énorme, si c'est pas rentable. » (Collège des Producteurs)

Dans le cadre du Label Prix Juste, l'idéal serait de parvenir à déterminer le prix juste exact propre à chaque ferme et à chaque produit, chose qui s'avère peu faisable en pratique.

Selon la Coopérative de la Côte Rouge, plusieurs limites existent. La première, et principale, vient du manque de demande de produits locaux et responsables de la part des consommateurs, ce qui implique un manque de revenus et donc une gestion presque entièrement bénévole de la coopérative, ce qui est peu tenable à long terme.

« Donc ici on a une main d'œuvre et demie, donc on devrait être à 90 000l, on est à la moitié, 45 000l transformé en 2024. Jusqu'à 90 000l, en travaillant comme on travaille là, normalement, on sait le faire. C'est la demande qui manque. » (Coopérative de la Côte Rouge)

Deuxièmement, la dépendance au prix du marché implique un manque de stabilité pouvant s'avérer limitant si le prix venait à baisser. Troisièmement et dernièrement, la concurrence imposée par les industriels ne permet pas aux agriculteurs de se rémunérer dignement sans subventions, ce qui crée une dépendance supplémentaire.

Selon le Réseau Paysan, l'instabilité du soutien provenant des politiques institutionnelles est également problématique. En effet, les aides octroyées dépendent généralement du contexte politique et peuvent se terminer d'un instant à l'autre en fonction des coalitions en place. Bien que ces aides soient extrêmement positives dans le développement des organisations d'économie sociale²⁴, l'instabilité qu'elles impliquent laisse les organisations dans un doute constant quant à leur futur.

²⁴ L'économie sociale se compose des associations (ASBL), coopératives agréées, fondations et mutuelles. A la différence des entreprises classiques, leur première raison d'être est de rencontrer les besoins de la société, plutôt que de viser le profit. C'est cette finalité sociale qui est au cœur de leur projet (Economie Sociale, 2018).

« Voilà, ça reste quand même quelque chose d'assez fragile économiquement, faire tourner un truc comme ça dont on dit qu'il tient juste sur la corde... Et c'est vraiment prévu hein, si on a moins de coûts dans les années qui viennent, on diminuera la marge. Il faut obtenir des soutiens à l'extérieur, tu vois. Jusqu'à présent, on a toujours complété à gauche, à droite, par différentes formes de financement. On a pu bénéficier d'une manne de pognon absolument délirante ces dernières années, mais qui s'est achevée là maintenant avec les élections. » (Réseau Paysan)

4.2.3.2 Régulations en place – Influence sur le secteur

Ce type d'information n'a pas été relevée dans le cadre de l'étude de cas Belge.

4.2.4 Comparaison entre l'étude de cas française et l'étude de cas belge

	France	Belgique
Organisations étudiées	<ul style="list-style-type: none"> - CNIEL - Biolait - Biocoop Organisations d'ampleur nationale.	<ul style="list-style-type: none"> - Collège des producteurs / Label Prix Juste - Coopérative de la Côte Rouge - Coopérative du Lait de la Baraque - Réseau Paysan Organisations d'ampleur provinciale et/ou régionale.
Perception globale du prix Juste	La concurrence et l'influence des marchés mondiaux ne permettent pas la définition d'un prix juste. Cependant la concurrence joue un double rôle en permettant de limiter, dans une certaine mesure, les surmarges.	Dans la définition du prix juste, la notion de coût de production revient systématiquement. L'instabilité engendrée par différents acteurs est une barrière importante à la définition du prix Juste.
En chiffres	Importante utilisation des formules de prix (sur base de l'indice de prix beurre-poudre, de l'indice de prix à l'export et de l'indice de prix GMS) avec des indicateurs officiels et connus. Le prix réel, tous types de lait confondus (conventionnel + bio/IGP/AOP), s'élevait à 0,51469€/litre au 1 ^{er} janvier 2025 (Web-agri, 2025). A cette même période, les coûts de production étaient de 0,435€ en moyenne. Cela donne donc une marge producteur de 0,080€ par litre.	Utilisation de prix de base et d'indices dans les négociations. Le prix réel du litre de lait en Belgique, en février 2025, était de 0,5535€ (CBL, 2025) selon l'indice donné par la CBL. La marge producteur s'élevait, elle, à 0,1185€ maximum par litre , si l'on considère les coûts de production de 0,435€ en moyenne en Belgique à cette période.
Négociations	Bipartites ou tripartites en fonction des contrats. Les formules de prix forment la base des négociations mais peuvent être renégociées en cours de contrat.	Bipartites. Rapports de force non équilibrés lorsque les négociations impliquent une grande chaîne de distribution ou une laiterie / transformateur.
Problèmes de prix	Manque de connaissance du concept d'élasticité-prix par les producteurs lors de la vente directe aux distributeurs. Manque de soutien politique dans les missions sociales et environnementales, comme celle de la promotion du bio. Le coût de production devrait être au centre du calcul.	Peu d'innovation en ce qui concerne les mécanismes de définition de prix plus justes. Le prix est trop dépendant des marchés mondiaux, européens, comme celui beurre-poudre. Le coût de production devrait être au centre du calcul. Augmentation de l'instabilité des prix des matières premières agricoles. Manque de demande des consommateurs pour des produits plus responsables, plus justes.
Gouvernance	Diversité d'acteurs dans la gouvernance. Les principes de gouvernance sont plus standardisés au vu de la taille plus importante des organisations. Des principes tels que « 1 adhérent / 1 vote » permettent à tous de participer à la gouvernance.	Diversité d'acteurs dans la gouvernance. Les organisations étudiées étant de plus petite taille, le dialogue et la confiance sont des principes clés.
Limites du Système	Présence d'oligopoles, voire de monopoles sur les marchés. Non-reconnaissance de la bio.	Diminution de la reprise des fermes, créant une situation critique. Manque de demande de la part des consommateurs pour des produits avec un prix plus juste producteur. Instabilité des soutiens institutionnels. Dépendance au prix du marché.
Régulations	Les lois EGALIM1 et EGALIM2 sont très présentes et permettent de rectifier légèrement les inégalités dues aux rapports de force non-équilibrés.	Des indicateurs de coûts de production existent dans le secteur bovin et porcin mais aucune régulation similaire à la loi EGALIM n'est en place en Belgique.

Tableau 5. Comparaison entre l'étude de cas française et belge

« Tout ce qu'on demanderait, nous, c'est de pouvoir en vivre décemment et sans devoir se tracasser, sans vouloir aller bloquer les carrefours de temps en temps. »
(Coopérative de la Côte Rouge)

5. Discussion

Afin de répondre à la question de recherche « Quels facteurs et mécanismes internes et externes aux organisations actives dans le secteur laitier permettent un prix plus juste producteur ? », plusieurs thèmes de discussion ont été développés. Ils sont présentés dans la figure 8.

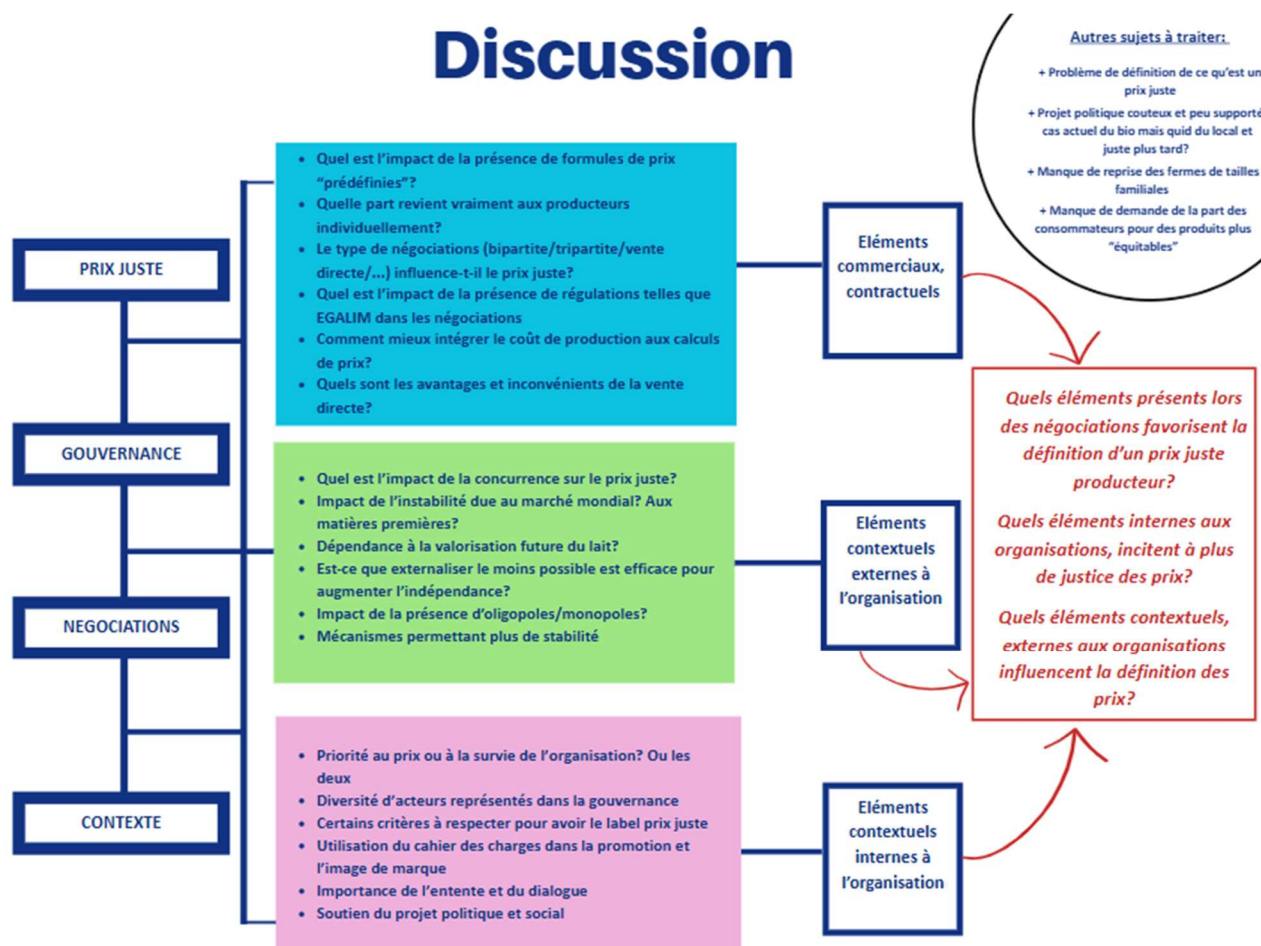


Figure 8. Développement des questions de discussion

5.1 Contexte externe et prix juste producteur

5.1.1 Quels éléments contextuels et externes aux organisations impactent la définition des prix ?

La définition du prix juste producteur de façon chiffrée est extrêmement difficile tant elle dépend de nombreux facteurs instables. Parmi ces facteurs, on retrouve la concurrence, les différents marchés de grande taille (mondiaux et européens), la dépendance à la valorisation future du lait et donc aux transformateurs et à leur performance, le coût des matières premières ou encore les rapports de force non équilibrés, notamment via la présence de monopoles et/ou d'oligopoles sur les marchés.

L'augmentation de la présence d'oligopoles, qui n'a cessé d'augmenter ces dernières années, œuvre en faveur de la standardisation des produits, de l'augmentation des industriels présents sur le marché et des économies d'échelle, rendant toute concurrence difficile, particulièrement pour les petits producteurs (Etienne et al., 2023). Toujours dans le cadre de ces rapports de force non équilibrés, l'augmentation des marges de la distribution creuse l'écart entre la marge réelle perçue par les

producteurs et celle perçue par d'autres acteurs de la filière, particulièrement ces mêmes distributeurs. En effet, les bénéfices en aval des producteurs ont augmenté de 61% entre 2018 et 2021 (BASIC, 2023; Etienne et al., 2023). De plus, selon les organisations de producteurs étudiées, la grande distribution, lors de négociations directes, retient automatiquement une marge d'environ 35% à 40%, ne permettant donc pas au producteur de définir son prix comme il l'entend s'il souhaite pouvoir vendre son produit. Il est néanmoins important de préciser que ce n'est pas le cas de toutes les enseignes de distribution. Certaines, comme celle étudiée dans ce mémoire, disposent de procédés plus équitables que d'autres.

Les indices de prix relatifs au marché beurre-poudre ou à l'exportation sont directement (via les formules de prix) ou indirectement (via les prix proposés par la concurrence industrielle) pris en compte, tant dans les négociations que dans la définition plus concrète des prix du lait via les formules. Dans les contrats entre producteurs et transformateurs par exemple, une quantité de lait vendue est automatiquement estimée et les revenus des producteurs sont établis en partie sur cette estimation suite au manque de stabilité et de certitude dans le secteur. Cela entraîne donc l'établissement de rémunérations correctrices à la fin de l'année pour les producteurs et empêche ces derniers de recevoir un revenu périodique stable. Un autre facteur d'instabilité se situe dans le marché sur lequel les quantités, qu'elles soient déjà contractées ou non, seront vendues. Il existe différents types de marché, notamment le marché BIO, le marché conventionnel et le marché SPOT. Ces trois marchés disposent de prix bien distincts et de facteurs d'instabilité plus ou moins élevés. En effet, sur le marché SPOT, les prix fluctuent constamment, entre autres au gré du marché beurre-poudre.

La concurrence, quant à elle, permet de limiter partiellement les surmarges faites par les distributeurs et transformateurs. En effet, lors de la mise sur le marché d'un nouveau produit laitier, bien que le prix d'entrée²⁵ puisse être élevé dû à l'exclusivité du produit, ce prix est rapidement lissé par l'arrivée de produits similaires développés par la concurrence. Le Skyr²⁶ a par exemple subi cet effet lors de son arrivée sur le marché. L'opérateur ayant lancé ce produit en premier a surfé sur la tendance et a été capable de vendre énormément de Skyr en un temps record au vu de la tendance autour de ce produit - et probablement grâce à une stratégie marketing efficace également. Ce phénomène a duré quelques mois. Cet opérateur était donc en situation de marge élevée, voire de surmarge. Cependant, dans les quelques mois ayant suivi le lancement de ce produit, d'autres opérateurs sont arrivés avec la même proposition de produit et ont cassé le prix. La gamme de choix qui s'est créée a permis aux consommateurs de pouvoir choisir le même produit disposant de caractéristiques différentes, notamment le prix. La concurrence fut donc garante du prix du marché.

Dans cette discussion, un aspect me semble important d'être souligné. On mentionne ici la concurrence comme garante du prix du marché et permettant d'éviter les surmarges. Cependant, des articles scientifiques soulignent le rôle de la concurrence en tant que barrière au prix juste. Si l'on suit la vision de Theiller (2009), qui définit le prix juste comme conforme au prix du marché et reflétant l'intérêt collectif de la communauté, on peut alors identifier deux visions contraires d'une même notion. Il faut noter que le marché n'est, en pratique, jamais un marché de concurrence pure et parfaite²⁷. L'absence de trois conditions sur les cinq requises, à savoir la transparence, la libre-entrée sur le marché, et l'atomicité (Pouchain, 2014) est particulièrement problématique. De plus, des

²⁵ Prix auquel le produit est mis sur le marché pour la première fois.

²⁶ Le skyr est un produit laitier qui appartient à la famille du yaourt tout en ayant la consistance du fromage frais. Il contient trois fois plus de lait que le yaourt, est plus riche en protéines et plus pauvre en matières grasses.

²⁷ Hypothèses du modèle de concurrence pure et parfaite : atomicité, homogénéité, libre entrée, parfaite transparence du marché et parfaite mobilité des facteurs (Médan, 2020).

asymétries d'information²⁸ se créent et empêchent le prix juste de se déterminer uniquement à la suite de la rencontre du vendeur et de l'acheteur.

Cette nuance dans la mise en pratique du marché de concurrence pure et parfaite divise les notions de prix du marché et de prix juste. En effet, si les cinq conditions de concurrence pure et parfaite ne sont pas présentes, le prix du marché ne représente pas l'intérêt collectif de la communauté et ne peut donc pas être qualifié de juste. Certains acteurs défendent tout de même la vision d'un marché idéal – soumis à de nombreuses subjectivités – de concurrence pure et parfaite, qui pourrait alors permettre un prix juste.

Si l'on en revient à ces conditions de concurrence pure et parfaite et qu'on les associe à ce qu'est la justice dans la définition du prix, alors les institutions présentes sur le marché, si elles s'inscrivent dans un cadre de justice, permettraient la définition d'un prix juste uniquement en respectant les conditions de la concurrence (Pouchain, 2014). C'est ainsi, selon moi, que deux visions totalement différentes s'opposent sur la question du rôle de la concurrence dans la définition du prix juste, tant certains le considèrent comme un idéal atteignable duquel nous pouvons nous rapprocher et d'autres comme une réalité qui semble ne pas évoluer en faveur de plus de justice.

Les différents marchés sur lesquels se vendent le lait et la taille de ces marchés influencent énormément la définition des prix. Les matières premières agricoles souffrent elles aussi, d'une grande instabilité. L'étude révèle qu'il est fort difficile pour les producteurs de définir leurs bénéfices de manière mensuelle tant les coûts des matières premières diffèrent. Prenons l'exemple du foin, fourrage²⁹ incontestablement nécessaire pour les producteurs dans le secteur agricole. Cette matière première dépend majoritairement du climat et, en fonction des conditions climatiques, peut potentiellement engendrer une pénurie de fourrage pour les bovins, comme le confirme Lebailly (2007). Les différents aléas politiques peuvent également influencer les récoltes (Lebailly, 2007). Or, ces deux facteurs sont eux aussi de plus en plus instables et extrêmes.

Enfin, une preuve supplémentaire de l'inefficacité et de l'injustice dans le secteur agricole n'est autre que les subventions octroyées. En effet, la dépendance d'une majorité de producteurs à ces subventions (Etienne et al., 2023) démontre que les marchés actuels, tels qu'ils existent dans la pratique, ne permettent pas une rémunération correcte des producteurs.

N'est-ce donc pas le système agricole dans son ensemble qu'il faudrait questionner ? Cela me ramène à la constatation de Smith (1802), mentionnant que "La seule équité, d'ailleurs, exige que ceux qui nourrissent, habillent et logent tout le corps de la nation, aient, dans le produit de leur propre travail, une part suffisante pour être eux-mêmes passablement nourris, vêtus et logés."

5.1.2 Des mécanismes permettent de limiter l'instabilité

Des mécanismes ont été mis en place ou sont identifiés comme pouvant potentiellement garantir plus de stabilité sur le marché laitier. Cependant, ces mécanismes ne sont pas tous sans conséquence. Prenons l'exemple du plan social instauré par Lactalis en 2024, consistant à diminuer la collecte de lait de 450 millions de litres d'ici 2030, soit 9% de ses volumes collectés annuellement (Girard, 2024). Bien que ce plan permette à Lactalis de diminuer les quantités de lait vendues sur le marché SPOT et donc potentiellement de proposer aux producteurs travaillant avec eux des prix probablement plus

²⁸ L'asymétrie d'information désigne une situation dans laquelle deux agents, dans le cadre d'un échange, disposent d'une inégalité d'informations. Ce constat va à l'encontre d'un marché où la concurrence serait pure et parfaite, où acheteurs et vendeurs seraient rationnels et fonderaient leurs choix sur les mêmes informations (Finance de marché, s. d.).

²⁹ Matière végétale constituée par la partie aérienne de certaines plantes, servant d'alimentation aux animaux après avoir été coupée et conservée (foin, ensilage) ou immédiatement après avoir été fauchée (fourrage vert) (Larousse, 2025a).

stables, il ne faut pas omettre que via ce plan, Lactalis va également devoir annuler des contrats prévus avec de nombreux producteurs, ce qui laissera ses derniers avec une canal de vente considérable en moins.

En France, des mécanismes officiels, tels que des formules de prix construites grâce à des indicateurs bien précis ou des régulations (les lois EGALIM notamment), permettent une meilleure stabilité et une répartition des prix qui semblerait à priori plus équitable dans la chaîne de valeur. Des indices de prix existent également en Belgique, permettant ainsi aux producteurs de comparer les prix entre eux et de disposer d'une base dans les négociations. Il semblerait donc que la présence de chiffres publics et officiels pousse le secteur vers plus de stabilité et surtout plus de reconnaissance. Ces lois EGALIM pourraient être appliquées à l'Union Européenne. Malheureusement, ce projet est bloqué par le principe de libre concurrence au sein de l'Union (Florian, 2024). En Belgique, certains indicateurs de coûts de production ont été mis en place, mais ces derniers ne concernent pas le secteur laitier pour lequel il n'existe donc pas d'équivalent aux lois EGALIM (SPF Economie, 2025a).

Les marchés à terme pourraient également stabiliser les prix producteurs dans une certaine mesure. Cependant, ces marchés se basent sur des prédictions et estimations qui, au vu des différents facteurs actuels rendant le secteur particulièrement instable, semblent impossibles et trop incertaines. Des estimations de ce type pourraient plonger les producteurs dans une instabilité et une incertitude encore plus dramatique. Le résultat serait donc à double tranchant.

Un autre système permettant de limiter l'instabilité et de garder un certain contrôle sur les prix pour les producteurs ressort également de cette étude. Ce système consiste à éviter au maximum la sous-traitance lors des étapes de production jusqu'à la mise sur le marché. Le groupement de producteurs se charge donc de la production mais aussi de la récolte chez les différents producteurs, de l'acheminement du lait vers le lieu d'embouteillage (si cette étape n'est pas sous-traitée) et enfin de la distribution aux différents points de vente. Dans ce cas, différents facteurs d'instabilité n'entrent pas en compte, comme la pression effectuée par les transformateurs/laiteries sur les producteurs, la concurrence entre ces gros acteurs qui impose une guerre des prix constante ou encore l'influence sur les prix de la valorisation future du lait en tant que matière première. De plus, cela permet aux producteurs de reprendre le contrôle sur leurs prix mais également sur leur produit.

La valorisation future du lait est également problématique. L'augmentation des étapes de production, liées à l'internalisation dans les grandes entreprises, aux processus de transformation toujours plus nombreux et aux marchés qui s'étendent géographiquement, ne permettent plus de tracer l'origine du lait. Cela empêche donc le producteur de percevoir un prix lié au produit fini (Etienne et al., 2023). Outre les produits finis, les coproduits, tels la poudre de lait et le lactosérum, rajoutent une part d'incertitude et confirment cette déconnexion entre le prix final et le prix producteur (BASIC, 2023). Ce problème de définition du prix en fonction de la valorisation du lait crée également un problème de lésion de l'information entre producteur et transformateur (Robert-Demontrond, 2008), qui empêche tout semblant de justice des prix, notamment car il ne permet pas de concurrence pure et parfaite.

La Coopérative du Lait de la Baraque, l'organisation ayant mis en place ce système d'internalisation, a désormais l'occasion de conclure bien plus de contrats. Cela s'explique premièrement car ils disposent d'une grande flexibilité dans la distribution de leur lait. Ils ont en effet la possibilité de livrer les quantités souhaitées aux acteurs avec lesquels ils souhaitent contracter. Ils peuvent donc travailler tant avec des petites fromageries qu'avec des transformateurs industriels ou des particuliers et pour des quantités petites ou grandes. Deuxièmement, de par leur contrôle sur toutes les productions, ils ont également l'occasion d'effectuer des analyses de lait spécifiques, ce qui leur permet de fournir un lait avec certaines caractéristiques à certains marchés extrêmement exclusifs, comme ceux des hôpitaux, des maisons de retraites ou des écoles.

Toujours dans l'optique de limiter l'instabilité, certains acteurs ont tenté d'instaurer le mécanisme du « tunnel des prix » lors de la conclusion de contrats. Ce système implique de s'accorder lors des négociations sur un prix maximum et un prix minimum d'achat du lait aux producteurs sur une période donnée, ces prix ne pouvant être dépassés durant la durée du contrat. Seulement, bien que satisfaisant en théorie, le prix du lait est tellement dépendant et instable (voir facteurs d'instabilité et de dépendance ci-dessus) qu'il arrive que le prix du marché dépasse le prix maximum fixé durant la durée du contrat, ce qui fâche alors les producteurs et les empêche de toucher un revenu correct sur la période concernée. A la suite des manifestations agricoles en début d'année 2024, le projet d'instaurer ces mécanismes de « tunnels des prix » (Belga, 2024) a été validé et est actuellement en cours afin de pouvoir être mis en place. Le seuil de prix minimal serait alors basé sur un indice de coûts de production, comme c'est le cas de la loi EGALIM en France. Il reste à savoir la manière dont le seuil maximal serait fixé. Des indices de coûts de production ont déjà été développés dans certaines filières mais le secteur laitier n'est malheureusement pas encore concerné. D'autres régulations sont également mises sur la table, telles que l'interdiction de vendre à perte (SPF Economie, 2019) ou l'interdiction de certaines pratiques jugées déloyales (SPF Economie, 2025b). Cependant, ces régulations ne sont pas encore suffisamment ancrées que pour avoir un réel impact sur le secteur.

Enfin, une solution à priori simple, mais controversée, n'est autre que la diminution des volumes de production. Les multiples cas de maladies FCO en 2024 illustrent bien ce propos. Le problème de FCO dans les bovins a engendré une production plus faible de lait, notamment à l'échelle nationale (voir annexe 7). Des exploitations ont donc été forcées d'arrêter la production. En conséquence, on observe depuis plusieurs mois une augmentation du prix du litre de lait. Une baisse de volume engendre donc une augmentation des prix, bien que ces phénomènes de prix soient souvent corrigés à un certain moment, après une hausse trop importante par exemple. Malgré tout, cette solution semble n'être intéressante que pour les producteurs puisque les industriels ont besoin de volumes pour rentabiliser leurs machines. En ce sens, les quotas laitiers³⁰ (Chevalier, 2015) permettaient une certaine stabilité et sécurité du prix. Malheureusement, les réformes de la PAC ont supprimé progressivement ces outils utiles à la régulation de l'offre (Lambert, 2009).

5.2 Négociations et prix juste producteur

5.2.1 Quels éléments présents dans les négociations favorisent la définition d'un prix plus juste producteur ?

Il est ici nécessaire de refixer la notion de justice, comme entendue dans la revue de littérature. Pour rappel, selon de Bruin et al. (2024), il existe trois concepts de justice dans la transition alimentaire : la justice de reconnaissance, la justice distributive et la justice procédurale. La question posée ici relève plutôt des principes de justice distributive et de justice procédurale. La justice distributive traite principalement de la répartition des ressources, biens, charges et aspects non-matériels de la vie. L'injustice liée se manifeste alors lors d'une concentration disproportionnée des coûts et/ou des résultats. Cette concentration peut tant être géographique que sociale.

Les résultats de cette recherche dévoilent un manque de transparence dans la répartition des bénéfices au sein de la chaîne de valeur. En effet, même quand certains acteurs semblent se targuer de rémunérer à un pourcentage équitable les producteurs ou groupements de producteurs, le consommateur doit pouvoir prendre du recul et faire un travail d'analyse conséquent sur la part qui reviendra réellement au producteur, également appelée dollar alimentaire (Elitzak, 1997). On remarque dans l'analyse de la décomposition du prix d'une brique de lait chez le distributeur français

³⁰ Les quotas laitiers ont été créés par l'Europe il y a 30 ans. Leur objectif était de limiter la production de lait dans les pays membres. Les quotas laitiers sont un des symboles de la PAC (Chevalier, 2015).

Biocoop que sur un prix de vente moyen de 1,065€ par litre de lait demi-écrémé, 0,70€ reviennent au groupement de producteur/laiterie, Biolait dans ce cas-ci.

La problématique est liée à la part de ces 0,70€ par litre qui revient réellement aux producteurs ainsi qu'à la mesure dans laquelle cette part parvient ou non à couvrir les coûts de production. Si l'on déduit les charges de fonctionnement de Biolait, d'environ 0,123€/litre (voir tableau ci-dessous), on parvient à un revenu de 0,577€ par litre de lait à redistribuer aux producteurs. Cependant, il faut prendre en compte le coût de production producteur, qui était de 0,46€/litre en France en 2023 (CNIEL, 2024). La marge producteur s'élève alors à 0,117€ par litre. Cela ne suit donc pas les recommandations de Busch et Spiller (2016), qui préconisent que la part la plus importante du dollar alimentaire revienne au producteur.

L'information donnée par Biocoop ne permet donc pas au consommateur de disposer d'un aperçu objectif de la rémunération réelle du producteur, cette dernière devant être calculée sur base des coûts de fonctionnement de Biolait mais aussi des coûts de production des producteurs. Bien que Biolait redistribue entièrement les bénéfices restants aux producteurs, ces derniers sont trop faibles par rapport aux charges globales, ne permettant donc en aucun cas une rémunération équitable des producteurs. Pourtant, Biocoop, contrairement à ces concurrents de la grande distribution, s'inscrit dans une certaine démarche de justice des prix. La situation pour les producteurs dans le cadre de relations avec de grands distributeurs internationaux peut donc s'avérer bien plus désastreuse.

		Source
Charges d'exploitation Biolait 2023	163 491 036€	(Pappers, 2024)
- Achats de matières premières et autres approvisionnements 2023	- 130 152 694€	(Pappers, 2024)
= Coûts de production Biolait 2023 (hors achat aux producteurs)	= 33 338 342€	
/ litres collectés par Biolait en 2023	/ 270 000 000	(Besnier, 2024)
= Coûts de production Biolait 2023 (hors achat aux producteurs) par litre	= 0,123€/litre	

Tableau 6. Calcul du coût de production de Biolait en 2023

Le lien commercial entre ces organismes illustre donc en partie la redistribution du prix à travers la chaîne de valeur. Bien que le prix puisse, à première vue, sembler équivalent aux efforts fournis par chaque acteur dans la création du bien, cela ne signifie en aucun cas qu'il le soit à la base de cette chaîne, c'est-à-dire chez le producteur en lui-même. Le manque d'informations à ce sujet confirme le fait que la décision du consommateur est biaisée avant même la décision d'achat de ce dernier (Robert-Demontrond, 2008).

Maintenant que le concept de justice distributive est fixé, comment devrait être défini le prix juste ? Il a été décidé dans cette recherche d'utiliser entre autres la définition du prix juste comme un prix qui garantit que « le partage de la valeur produite entre les différentes parties à la transaction est corrélé à leur effort ou à leur participation » (Girard & Gendron, 2011). Dans le cas de la France, les acteurs mentionnent à de nombreuses reprises la présence d'indicateurs publics et reconnus dans les formules de prix, elles-mêmes utilisées presque systématiquement dans le secteur. Une fois couplées à la présence de régulations en faveur d'une meilleure redistribution dans la chaîne de valeur, il semblerait que ces formules et indicateurs puisse permettre un revenu plus stable et plus équitable pour les producteurs. En effet, les régulations françaises EGALIM imposent la prise en compte d'indicateurs reflétant les coûts de production des producteurs dans la définition des prix, ce qui prend tout son sens au vu de l'importance de cette notion dans ce cadre.

Le cahier des charges du Label Prix Juste (2024) mentionne d'ailleurs le critère que « le prix se définit au travers des coûts de production ». Ce critère impose donc la prise en compte des coûts de

production dans la définition du prix. Ainsi, afin de se rapprocher au plus près du coût de production réel du produit, les éléments suivants doivent être pris en compte :

- Les charges directement liées à l'activité concernée par le produit, dont la part liée des amortissements et investissements ;
- Les aides et produits divers directement liés à l'activité concernée par le produit ;
- La rémunération du travail directement liée à l'activité concernée par le produit.

Sur base de ces éléments également, un prix pivot³¹ est défini afin que le prix de vente réellement appliqué en moyenne sur une année ne puisse descendre sous ce prix pivot. Des variations de prix – et potentiellement des ventes sous le prix pivot – peuvent toutefois être effectuées en fonction des circonstances et des parties présentes dans le contrat. En revanche, ces variations ou diminutions de prix doivent être validées par la SOCO PRO. On peut donc relever l'importance pour les producteurs de ne pas céder aux rapports de force dans la conclusion de certains contrats, sans quoi le prix juste ne peut être garanti.

Je n'ai pas été en mesure de connaître le prix producteur exact auprès de la laiterie bio interviewée, Biolait. Cependant, le bio n'ayant pas la côte actuellement, les fermes affiliées en production bio à cette laiterie gagnent en moyenne 0,06€ en moins par litre de lait que les producteurs affiliés en conventionnel aux laiteries concurrentes. A titre d'information, le prix réel du lait conventionnel en France en date du 1^{er} janvier 2025 s'élevait à 0,5029€ le litre, tandis que le litre de lait bio se vendait à 0,54€. La baisse de la production de lait conventionnel a augmenté le prix de ce dernier, qui vient alors concurrencer le lait bio. Cela est problématique puisque les coûts en bio sont bien plus élevés que ceux en conventionnel, comme démontré avec Biolait dans cette étude. La conséquence est alors une baisse de la production laitière bio et du nombre d'éleveurs en bio. En conséquence, le nombre de produits référencés bio a diminué de 8% depuis 2021 (Turban, 2025). Ceci relève en partie d'un manque de soutien politique dans la mission sociale qui n'est autre que l'implémentation du bio dans le secteur laitier. Cela prouve également que le marché n'est pas toujours garant d'une rémunération juste. En effet, sachant que, en février 2025, le coût de production d'un litre de lait se situait entre 0,42€ et 0,45€ par litre, il est évident que la marge pour les producteurs est mineure et ne peut en aucun cas permettre une rémunération juste.

Une des principales conclusions de cette recherche est qu'il est extrêmement compliqué de déterminer le prix juste producteur de manière chiffrée, tant le coût des matières premières, l'impact des différents prix du marché, les politiques institutionnelles et les conditions environnementales impactent le prix du lait actuellement. Une des solutions pour les producteurs afin de pallier à ces obstacles est de garder un prix stable et toujours supérieur au prix laiterie, c'est-à-dire au prix du marché, via le canal de la vente directe. Cela permet effectivement aux producteurs, en fonction de la demande, de « sécuriser » une petite partie de leurs revenus et ainsi limiter, dans la mesure du possible, l'instabilité due aux marchés de grande taille. L'idéal serait donc de parvenir à maximiser les ventes dans ces canaux de vente directe de façon à conscientiser le consommateur. Un soutien gouvernemental serait bienvenu pour appuyer ces marchés en circuit court (Labo de l'ESS, 2014).

En ce qui concerne la justice procédurale (de Bruin et al., 2024), ce sont les processus de prise de décision qui sont concernés. Certaines classes sociales se retrouvent directement ou indirectement exclues de la prise de décision. En effet, ayant analysé des organisations entretenant un rapport particulier à la notion de circuit-court, on remarque que, dans ces cas, le nombre de parties prenantes représentées dans la négociation impacte la définition du prix. Dans le cas de négociations bipartites, les producteurs peuvent disposer d'une certaine responsabilité en termes de fixation des prix. Si la relation bipartite est de nature producteur-distributeur, le rapport de force pouvant s'imposer comme malsain est celui de la marge prise par le distributeur. Si le distributeur convient de prendre une marge

³¹ Dans le cadre du Label Prix Juste, le prix pivot est le prix minimum, sous lequel le prix de vente moyen annuel ne peut pas descendre (Collège des Producteurs, 2024)

raisonnable, aux alentours de 20%, 25% selon cette étude, alors le producteur a la possibilité de pouvoir se rapprocher du prix juste dont il pourrait disposer. Mais, si la marge prise par le distributeur se réduit encore, le problème de la connaissance ou non de la notion d'élasticité-prix par le producteur apparaît alors. Pour vendre, il ne s'agit pas seulement de définir un prix aussi juste qu'il soit, mais il s'agit également, comme confirmé par Pouchain (2016), de ne pas creuser un écart trop important avec le prix du marché. Le producteur doit alors parvenir à trouver un équilibre entre revenu perçu et quantités vendues. Dans le cas de la vente directe, reconnue à la fois pratiquement et théoriquement comme étant la méthode de vente permettant le plus d'externalités positives (Robert-Demontrond, 2008), les producteurs ont réellement la possibilité, grâce à la sensibilisation de la conscience citoyenne et au dialogue, de parvenir à un prix reflétant réellement les efforts engendrés dans la création du produit fini, c'est-à-dire à un prix juste. Malheureusement, la demande de la part des consommateurs pour des produits plus responsables est actuellement bien trop faible que pour permettre aux producteurs de miser majoritairement sur le canal de la vente directe.

5.3 Éléments de gouvernance et prix juste producteur

5.3.1 Quels éléments internes aux organisations incitent à plus de justice des prix ?

L'attention donnée par l'organisation à la question de la rémunération producteur dépend, entre autres, de sa vision et de la priorité donnée à cette problématique. Cela peut se traduire dans sa déclaration de mission, mais aussi dans d'autres types de documents internes tels que des chartes ou des règlements. L'importance de l'intégration d'une charte transparente et définie peut permettre à l'organisation de se baser sur un socle solide. Cela permet donc aux parties prenantes de cette même organisation de travailler plus aisément en relation de confiance puisque les règles ont été établies à l'avance. De plus, dans les rapports des organisations et producteurs avec les consommateurs, la transparence permet de favoriser des échanges plus directs, tout en mettant en avant les facteurs de production impliqués et en confrontant donc directement le consommateur avec l'utilité sociale dont il bénéficie via le produit (Prévost, 2012). Le principe de « Gouvernance Démocratique du Groupe » a attiré mon attention lors de la lecture de la charte imposée aux producteurs pour l'obtention du Label Prix Juste Producteur (Collège des Producteurs, 2024). Ce principe permet « d'empêcher de concentrer le pouvoir de décision » et de « veiller à l'implication de tous dans la structure tout en offrant une transparence aux membres ». Cela peut notamment être appliqué via l'existence de chartes et/ou de règlements d'ordre intérieur. Au minimum, ces documents officiels internes à l'organisation doivent mentionner « le rôle des membres, qui détient le pouvoir de décision (CA ou autres comités), composition du CA, déroulement des votes, présence de statuts ou non, planification des réunions, intégration de nouveaux membres » et la « transparence de la gestion financière » (Collège des Producteurs, 2024). Tous ces processus et documents internes aux organisations, outre les nombreux avantages de transparence, de confiance, et de responsabilité qu'ils confèrent, peuvent également servir à l'organisation à développer une image de marque forte et attractive, comme c'est le cas avec la Coopérative du Lait de la Baraque Fraiture, qui n'hésite pas à vanter les spécificités de son cahier des charges afin de se démarquer de la concurrence. En effet, si l'organisation vise à mettre en place certains principes vertueux, il est d'autant plus bénéfique alors de faire de ces principes une image de marque et de profiter des opportunités liées.

Concernant les conflits internes dans les organisations de petite taille, il semble que le dialogue, la négociation et la mise en place de compromis permettent une résolution des conflits simple, peu coûteuse et fonctionnelle. Cependant, l'appel à des auditeurs externes, spécialisés dans la résolution de conflits d'entreprise, peut s'avérer efficace et plus rapide.

La gouvernance fait partie intégrante de la notion de justice procédurale dans les systèmes alimentaires telle que décrite par de Bruin et al. (2024). En fonction de la taille de l'organisation, les

organes de gouvernance s'étendent sur plus ou moins de niveaux hiérarchiques. Les petites organisations étudiées disposent de peu de processus de décisions standardisés et ont moins de niveaux hiérarchiques. Néanmoins, on observe l'inverse dans les organisations de plus grande taille étudiées. Il est difficile de tirer une conclusion quant aux types d'acteurs se retrouvant plus souvent représentés au sommet de la hiérarchie, par exemple au CA, et ceux qui se retrouvent plutôt représentés plus bas dans la hiérarchie, comme dans des collèges.

Cependant, la diversité des acteurs et leur influence au sein même de ces organisations pousse indéniablement à la définition du prix juste. En effet, toutes les organisations étudiées sans exception disposent d'une pluralité et d'une diversité de parties prenantes dans leurs organes de gouvernance. Toutes ces parties prenantes, rassemblées autour d'un représentant du secteur ou d'un collègue représentatif, ont, tant via le dialogue informel que via des politiques participatives telles que "un adhérent une voix", la possibilité de prendre part à la gouvernance de l'organisation avec laquelle ils traitent ou dont ils font partie. La participation de tous les acteurs joue un rôle clé dans la justice procédurale (de Bruin et al., 2024) et la participation d'un individu seul n'a pas d'impact suffisant sur le groupe qu'il représente (Turnhout et al., 2020). D'autre part, le contact avec les consommateurs est également un principe majeur dans la définition d'un prix juste. En effet, via la vente directe ou grâce à leur intégration dans la gouvernance, les producteurs ont l'occasion de dialoguer et d'explicitier plus en détail leurs activités. En conséquence, les consommateurs sont plus à même de justifier le prix payé. Ce dialogue est primordial et permet d'éviter toute asymétrie d'information.

Le cahier des charges du label Prix Juste stipule également une « politique tarifaire concertée au sein du groupe » (Collège des Producteurs, 2024). Ce critère mentionne la nécessité de discussions et de concertation entre les membres du groupe au sujet de la politique tarifaire appliquée. Ces discussions et concertations sont prouvées par la présence de procès-verbaux reprenant les décisions prises durant les réunions. Par politique tarifaire, le cahier des charges entend que le « seuil et objectif de prix, mécanismes de suivi des prix et de révision de la politique tarifaire et règles particulières à chaque canal de vente » soient discutés et approuvés au sein du groupe (Collège des Producteurs, 2024).

Enfin, un autre aspect social interne aux organisations a été relevé. C'est la présence de liens sociaux forts, basés sur le dialogue, l'atmosphère familiale, et la confiance. Cet aspect pourrait s'avérer positif dans tous types d'organisations et de secteurs, mais il semble encore bien plus impactant dans le secteur agricole. En effet, les producteurs souffrent régulièrement de solitude, leur travail étant majoritairement centré autour des animaux et de la nature. De plus, il n'est pas commun pour les producteurs de disposer de suffisamment de fonds que pour employer des travailleurs sur l'exploitation. Enfin, les conditions difficiles de travail liées à ce métier ne permettent malheureusement pas de créer un grand engouement autour de la fonction. Les résultats de cette étude démontrent donc l'importance de créer des synergies, des moments de partage et des possibilités de créer des liens. Les producteurs ont besoin de ces aspects d'autant plus au vu de leur métier. Outre cette dimension interne, le dialogue engendre une meilleure connaissance du métier de producteur, permettant une revalorisation de ce dernier (Dufour & Lanciano, 2012).

5.4 Chiffres et prix juste producteur

Bien que la difficulté de définir de manière chiffrée le prix juste producteur ait été mentionnée auparavant, il est toutefois possible, selon les données collectées durant ce travail, de donner une estimation des prix à appliquer pour permettre une rémunération plus juste.

Cette section est à prendre avec précaution tant elle dépend de différentes hypothèses et estimations. Elle ne garantit en aucun cas pouvoir s'appliquer à un contexte différent. Ces chiffres servent simplement à illustrer mes propos de manière chiffrée. La situation actuelle est présentée dans le tableau 7.

Ensuite, trois types de scénarios sont présentés. Dans le premier scénario (tableau 8), une augmentation de 0,20€ est appliquée au prix du litre de lait. On peut donc supposer que les producteurs vendent leur lait à la laiterie pour 0,20€ de plus comparé aux prix appliqués en février 2025 en Belgique pour le lait conventionnel. De cette façon, si on suppose que l'unique activité commerciale des producteurs est la vente d'une certaine quantité – définie dans le tableau – de lait à la laiterie, alors la rémunération producteur s'élève à 1.485€.

Dans le second scénario (tableau 9), c'est un surplus de rémunération de 0,40€ qui est appliqué dans les mêmes conditions que dans le premier scénario. Si l'on change uniquement cette variable, le revenu mensuel producteur s'élève alors à 2.526€.

Enfin, dans le troisième scénario (tableau 10), le surplus de rémunération passe à 0,49€, ce qui nous amène à un prix de vente à la laiterie de 1,01€. Tout autre facteur restant inchangé, on remarque que c'est dans ce scénario que l'on se rapproche au plus près du revenu médian net mensuel en Belgique en 2022 qui était de 2.985€ net. Il n'est pas correct de comparer une marge provenant uniquement d'une activité commerciale (dans ce cas la vente de lait à la laiterie) avec un revenu net médian. C'est la raison pour laquelle cette comparaison n'est pas effectuée dans cette recherche. Cependant cela nous permet de pouvoir mettre en parallèle les différents montants (tableau 11).

Facteurs pris en compte	Chiffres	Sources et hypothèses émises
Coûts de production	0,435€/l en moyenne	Février 2025, Belgique Coopérative de la Côte Rouge
<i>Selon la vision du Prix Juste³² choisie préalablement, le seuil absolu minimum de la rémunération producteur devrait être 0,435€ par litre de lait.</i>		
Quantité totale produite par an	1 000 000 litres	2024, Belgique Coopérative du Lait de la Baraque 16 producteurs laitiers
Quantité produite par an par producteur	1 000 000 litres / 16 = 62 500 litres	<u>Hypothèse</u> La quantité produite par chaque producteur est identique
Coûts de production par an par producteur	27 190€	<u>Hypothèse</u> Coûts de production identiques pour tous les producteurs tout au long de l'année
Quantité produite par mois par producteur	62 500 litres / 12 = 5208 litres	<u>Hypothèse</u> Quantité produite identique durant chaque mois de l'année
Coûts de production par mois par producteur	2 265€	<u>Hypothèse</u> Coûts de production identiques pour tous les producteurs tout au long de l'année
Rémunération à la laiterie	0,52€/litre	Février 2025, Belgique Coopérative de la Côte Rouge
Rémunération mensuelle, vente à la laiterie	2 708€	Sur base de la quantité calculée ci-dessus <u>Hypothèse</u> Production de 5.208 litres par mois vendus exclusivement à la laiterie pour un revenu de 0,52€ par litre
Marge mensuelle théorique	2 708€ - 2 265€ = 443€	<u>Hypothèse</u> Sans prise en compte de coûts éventuels supplémentaires Sans prise en compte des externalités négatives engendrées Vente exclusive du lait à la laiterie Pas d'autres activités commerciales
<i>Le salaire producteur sur base de ces estimations et hypothèses est de 443€</i>		

Tableau 7. Illustration chiffrée du prix producteur

³² Voir section « Objectifs détaillés »

Scénario 1 : Hypothèse d'un surplus de rémunération de 0,20€ par litre de lait pour les producteurs		
Rémunération à la laiterie	0,72€ / litre	
Rémunération mensuelle, vente à la laiterie	3 750€	<u>Hypothèse</u> Production de 5.208 litres par mois vendus exclusivement à la laiterie pour un revenu de 0,72€ par litre
Marge mensuelle théorique	3 750€ - 2 265€ = 1 485€	<u>Hypothèse</u> Sans prise en compte de coûts éventuels supplémentaires Sans prise en compte des externalités négatives engendrées Vente exclusive du lait à la laiterie Pas d'autres activités commerciales

Tableau 8. Illustration chiffrée du prix producteur - Scénario 1

Scénario 2 : Hypothèse d'un surplus de rémunération de 0,40€ par litre de lait pour les producteurs		
Rémunération à la laiterie	0,92€ / litre	
Rémunération mensuelle, vente à la laiterie	4 791€	<u>Hypothèse</u> Production de 5.208 litres par mois vendus exclusivement à la laiterie pour un revenu de 0,72€ par litre
Marge mensuelle théorique	4 791€ - 2 265€ = 2 526€	<u>Hypothèse</u> Sans prise en compte de coûts éventuels supplémentaires Sans prise en compte des externalités négatives engendrées Vente exclusive du lait à la laiterie Pas d'autres activités commerciales

Tableau 9. Illustration chiffrée du prix producteur - Scénario 2

Scénario 3 : Hypothèse d'un surplus de rémunération de 0,49€ par litre de lait pour les producteurs		
Rémunération à la laiterie	1,01€ / litre	
Rémunération mensuelle, vente à la laiterie	5 260€	<u>Hypothèse</u> Production de 5 208 litres par mois vendus exclusivement à la laiterie pour un revenu de 0,72 € par litre
Marge mensuelle théorique	5 260€ - 2 265€ = 2 995€	<u>Hypothèse</u> Sans prise en compte de coûts éventuels supplémentaires Sans prise en compte des externalités négatives engendrées Vente exclusive du lait à la laiterie Pas d'autres activités commerciales

Tableau 10. Illustration chiffrée du prix producteur - Scénario 3

Salaire médiant mensuel en Belgique en 2022 (Pour information)		
<i>Dans un souci d'équité, au vu de leur utilité sociale et des externalités positives qu'ils engendrent (dans ce cas, accès à une alimentation saine, et durable), les producteurs devraient au moins pouvoir percevoir le salaire médian du pays dans lequel ils sont localisés.</i>		
Salaire médian brut mensuel	3 728€	2022, Belgique (Statbel, 2024)
Salaire médian net mensuel	2 985€	<u>Hypothèse</u> Voir annexe 8

Tableau 11. Salaire médian mensuel en Belgique en 2022

5.5 Limitations

La première limite de cette recherche se situe au niveau des organisations étudiées. En effet, bien que huit organisations/initiatives aient été étudiées, cet échantillon ne permet pas suffisamment d'informations que pour pouvoir s'appliquer à tous types d'organisations. De plus, suite à la difficulté de créer du contact dans certaines organisations, la participation de ces organisations se limite à un entretien avec un acteur qui, bien que disposant chaque fois de connaissances extrêmement complètes de l'écosystème et de l'organisation en elle-même, reste sujet à une potentielle subjectivité. Une autre limitation est la différence de taille des organisations étudiées qui implique une différente réalité commerciale pour chacune. Toutes les organisations n'ayant pas non plus le même type d'activités (vente de lait uniquement, vente de produits laitiers, mission d'étude et d'accompagnement, distribution de produits finis en tous genres,...), il fut d'autant plus difficile de les comparer individuellement. Ces organisations sont plutôt complémentaires et pour certaines, liées par leur participation à une chaîne de valeur commune.

Deuxièmement, il peut potentiellement exister des biais dans la collecte d'information. L'intervieweur peut être en posture d'influenceur et, indirectement, de par sa posture ou ses questions, induire l'interviewé vers des réponses qui auraient peut-être été formulées différemment dans un contexte différent (Saunders et al., 2009). D'autre part, dans la manière dont l'information collectée a été retranscrite dans cette recherche, l'intervieweur peut avoir été influencé par des recherches menées préalablement. Afin de limiter ce potentiel biais d'informations, une attention toute particulière a été apportée à l'écriture objective des résultats par rapport aux informations reçues. Cependant, il est possible que ce biais influence la conclusion et les données inscrites dans cette dernière si les résultats sont eux-mêmes biaisés (Saldaña, 2009).

Troisièmement, cette étude se base exclusivement sur des organisations localisées en France et en Belgique. Ainsi, le contexte géographique est spécifique et ne permet pas nécessairement une application de tous les aspects de cette recherche à d'autres pays.

Enfin, le manque d'informations chiffrées fut limitant dans les possibilités d'illustration de mes propos. Bien que j'aie eu accès à de nombreuses informations sur les prix dans les organisations, certaines sont restées confidentielles et les informations au regard du prix réel dans la littérature sont extrêmement limitées. C'est ainsi que mon analyse chiffrée trace les grandes lignes d'une définition juste des prix mais ne permet pas une analyse suffisamment détaillée.

Des enseignements peuvent donc être tirés de cette recherche et d'autres organisations peuvent s'en inspirer, tout en ayant conscience que les cas d'études présentés dépendent d'un contexte politique, géographique, et social mais aussi de pratiques spécifiques internes et externes.

6 Conclusion

6.1 Résultats principaux

Ce mémoire a parcouru diverses initiatives de définition de prix juste. Ces initiatives s'inscrivent dans différents contextes, tant internes qu'externes, mais partagent toutes une intention d'amélioration du prix producteurs. Cette recherche souligne la nécessité et l'urgence pour les producteurs de parvenir à des solutions stables et rémunératrices. Le contexte international devient bien trop influent et une nouvelle vague de diminution des prix pourrait mettre en difficulté et de manière irréversible les exploitations de petites tailles en Belgique et en France. C'est le système alimentaire dans sa globalité qui doit complètement être revu, pour replacer la justice, l'équité et le respect du travail au centre des préoccupations. Il n'a pas été possible dans ce mémoire d'étudier tous les facteurs d'instabilité du secteur laitier de manière détaillée. Cependant ces facteurs ont été identifiés et des pistes d'amélioration ont été explorées. En effet, les facteurs d'instabilité sont multiples et nécessiteraient chacun une recherche poussée afin de comprendre leur fonctionnement et leur impact sur le secteur laitier. Parmi ces facteurs d'instabilité, ce mémoire a relevé le manque d'équilibre dans les rapports de force entre parties prenantes, la dépendance aux marchés mondiaux et leur instabilité, l'instabilité du marché des matières premières, la concurrence et la dépendance à la valorisation future du lait et donc aux transformateurs et à leur performance. La concurrence joue un rôle clé et peut être vue, soit comme garante du prix du marché, soit comme obstacle à la définition d'un prix juste producteur, selon la manière dont on perçoit le concept de concurrence pure et parfaite.

Un des résultats principaux de cette recherche se situe dans la difficulté de définir le prix juste de manière chiffrée, et ce justement à cause du contexte d'instabilité et d'injustice dans lequel il s'inscrit. De plus, le concept de justice des prix est lié à beaucoup de subjectivité. Dans cette étude, bien qu'il soit difficile pour les acteurs de définir exactement le prix juste, une notion de base reste commune, celle des coûts de production. En effet, afin de pouvoir tendre vers un prix juste dans le secteur laitier, le prix doit, à minima, pouvoir couvrir entièrement les coûts de production du litre de lait. Dans un second temps, il est nécessaire pour le prix d'être stable afin de permettre aux producteurs de pouvoir faire des estimations et d'envisager leur futur à long terme. Enfin, dans un souci d'équité et au vu de l'utilité sociale apportée et des externalités positives engendrées, notamment l'accès aux consommateurs à une alimentation saine et durable, les producteurs devraient pouvoir au minimum être rémunérés à hauteur du salaire médian du pays dans lequel ils se situent.

Dans les organisations, c'est sur base des coûts de production producteur que les prix devraient être négociés, et non sur base de la concurrence ou d'indice de prix provenant de marchés internationaux. On remarque que c'est dans le cadre de la vente directe que les prix peuvent se rapprocher au plus près d'un prix que l'on pourrait qualifier de juste, et ce grâce à la réduction du nombre d'intermédiaires et au dialogue entre consommateur et producteur. Le commerce équitable Nord-Nord a donc réellement un rôle à jouer dans la définition du prix juste et pourrait éliminer certains facteurs d'instabilité qui apparaissent lorsque la chaîne de valeur s'agrandit. En revanche, le problème majeur de ce type de commerce provient d'un manque de demande de la part des consommateurs pour des produits équitables, locaux et durables. Ce problème pourrait être en partie résolu par une intervention des pouvoirs publics et une remise en question du système alimentaire actuel. Après discussion avec bon nombre d'acteurs, je crois en un revirement de situation et en une reprise de conscience. Cependant, cela nécessitera une action collective et une ambition citoyenne commune. Les initiatives en quête de plus de justice poussent les citoyens vers plus de responsabilité et permettent à des mécanismes innovants en termes de justice des prix de se mettre en place.

Il existe également un manque de transparence important quant à la rémunération réelle des producteurs et au besoin de reconnaissance de leur travail. La chaîne de valeur du secteur laitier et les

intermédiaires présents dans cette dernière ne permettent généralement pas de faire le lien entre produit fini et matière première. Il est nécessaire pour les consommateurs d'être critique quant aux informations données par les distributeurs sur les produits. La relation transformateur-distributeur reste plutôt floue et nécessiterait une étude plus détaillée.

Enfin, d'un point de vue plus interne aux organisations, la dynamique de groupe met en avant le dialogue entre les différents acteurs parties prenantes, le sentiment d'appartenance à un groupe et la possibilité de prise de décision pour chacun. Tout cela est bénéfique dans la compréhension des intérêts et problématiques et aide donc dans la définition des prix de manière plus juste. La présence de chartes et règlements transparents à l'égard des parties prenantes est également un principe clé.

Certains mécanismes pouvant exercer une influence sur la stabilité des prix ont été découverts, notamment la diminution des quantités de lait vendues sur le marché SPOT, l'introduction de formules de prix prenant en compte des indicateurs tels que les coûts de production, les marchés à terme ou encore le mécanisme des « tunnels de prix ». Deux mécanismes m'ont semblé particulièrement pertinents. Tout d'abord, le fait pour un groupement de producteurs d'internaliser au maximum les étapes entre la production de matière première et la mise sur le marché de produits finis. Ce système permet aux producteurs de reprendre le contrôle de leur production et de réduire leur dépendance aux prix, quantités vendues et canaux de vente. Enfin, la diminution des volumes de production pourrait permettre aux producteurs de rééquilibrer la situation actuelle entre l'offre et la demande et, donc, de faire augmenter les prix.

En ce qui concerne les chiffres, bien qu'il soit presque impossible de définir exactement le prix juste producteur au vu de la variabilité des facteurs en jeu, il a été déterminé que le prix payé par la laiterie au producteur devrait être presque doublé, devant ainsi passer de 0,52€ le litre à 1,01€ le litre, afin de permettre une rémunération juste des producteurs.

La figure 9 représente l'entièreté des résultats de cette recherche sous forme de carte mentale. Elle est structurée en quatre branches. La première présente les obstacles au prix juste. La deuxième expose les éléments sur lesquels se base les organisations afin de définir leur prix de la manière la plus juste possible. La troisième illustre les principes de gouvernance permettant un prix plus juste producteur. Et enfin, la quatrième présente de potentielles solutions.

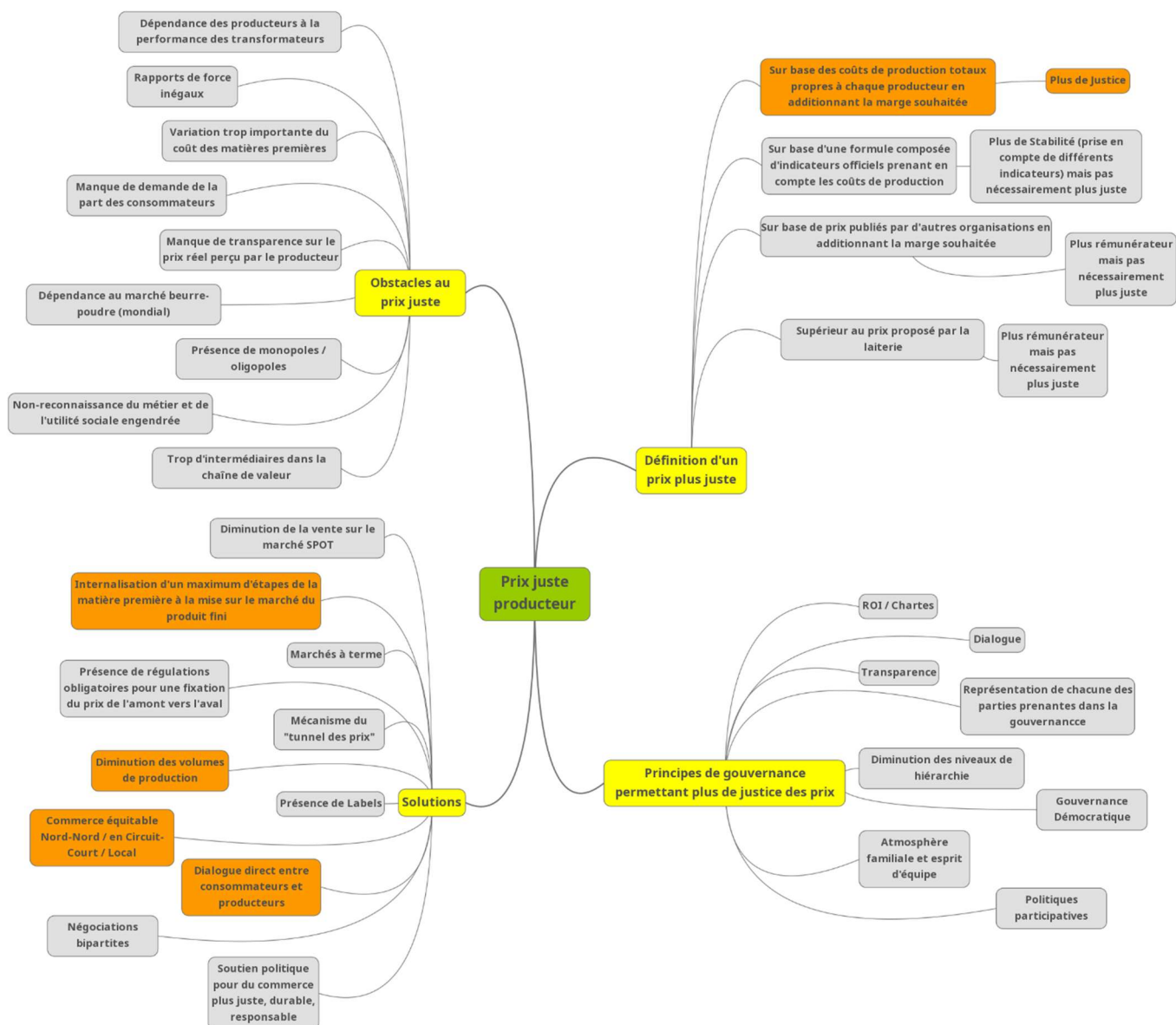


Figure 9. Carte mentale du prix juste producteur dans le secteur laitier

6.2 Contributions

La revue de littérature a permis d'identifier une lacune dans la littérature en ce qui concerne la définition réelle des prix dans le secteur laitier, plus particulièrement au niveau de la définition d'un prix juste. Cette recherche tente donc de combler cette lacune en proposant des mécanismes de définition des prix et principes de gouvernance permettant de tendre vers plus de justice de prix. De plus, l'étude des prix justes producteurs de manière chiffrée est innovante dans le secteur laitier et peut servir de base solide à une recherche future. La littérature scientifique a permis de comprendre la définition du prix dans les systèmes alimentaires en général. Cette recherche, de par l'étude spécifique du secteur laitier, permet de comprendre les raisons pour lesquelles la justice de prix n'est actuellement pas atteignable.

La contribution principale de ce mémoire est donc une évaluation globale de la définition du prix juste producteur dans le secteur laitier en une seule recherche. Cette dernière se base sur les connaissances

précédemment développées dans la littérature ainsi que sur de nouvelles données et apprentissages obtenus de huit organisations et initiatives.

6.3 Implications

Les résultats émanant de cette recherche peuvent permettre aux producteurs et organisations actives directement ou indirectement dans le secteur laitier ainsi qu'aux régulateurs de mieux comprendre les enjeux de la définition d'un prix plus juste producteur. De plus cette recherche permet de mieux cibler les obstacles empêchant la définition d'un prix juste et propose de nombreuses pistes, notamment sous forme d'initiatives et de mécanismes pouvant permettre des avancées pratiques sur le sujet.

6.4 Recherches futures

Des recherches futures peuvent évidemment être envisagées afin de compléter l'étude des prix justes dans le secteur laitier en Belgique et en France avec l'influence du commerce équitable nord-nord. Plusieurs pistes de recherches futures peuvent être envisagées.

Premièrement, de futurs travaux pourraient essayer de déterminer comment réduire l'influence des marchés mondiaux et européens sur le prix du lait. Les régulations telles que les lois EGALIM peuvent être une piste mais la question serait alors la manière dont ces régulations pourraient être mises en place dans d'autres pays que la France, comme en Belgique par exemple. Je pense qu'une recherche de ce type pourrait être d'une grande utilité et pourrait permettre aux politiques publiques de mettre en place un système fonctionnel et équitable, incluant les coûts de production producteur dans les mécanismes de définition des prix.

Deuxièmement, l'étude des raisons politiques empêchant un soutien plus ancré vers des systèmes alimentaires plus responsables et justes, notamment via des canaux de vente plus vertueux tels que la vente directe, serait certainement nécessaire afin de pouvoir identifier les causes de ce type de politiques et renverser les tendances.

Troisièmement, il pourrait être intéressant d'investiguer dans quelle mesure chaque mécanisme proposé dans cette recherche et permettant de limiter l'instabilité des prix pourrait réellement avoir un impact sur le secteur et sur la définition des prix. L'étude des risques et opportunités liés à chacun de ces mécanismes pourrait permettre la mise en place de ces derniers de manière pratique.

Enfin, l'étude spécifique des parties prenantes (producteurs, consommateurs, transformateurs, distributeurs, régulateurs...) présentes dans la gouvernance des organisations pourrait s'avérer utile de façon à définir exactement quel est l'impact de la présence de chacune de ces parties prenantes sur les décisions prises dans les organisations.

Annexes

Annexe 1 : Processus de mise à jour de la revue de littérature selon Saunders et al. (Saunders et al., 2009)

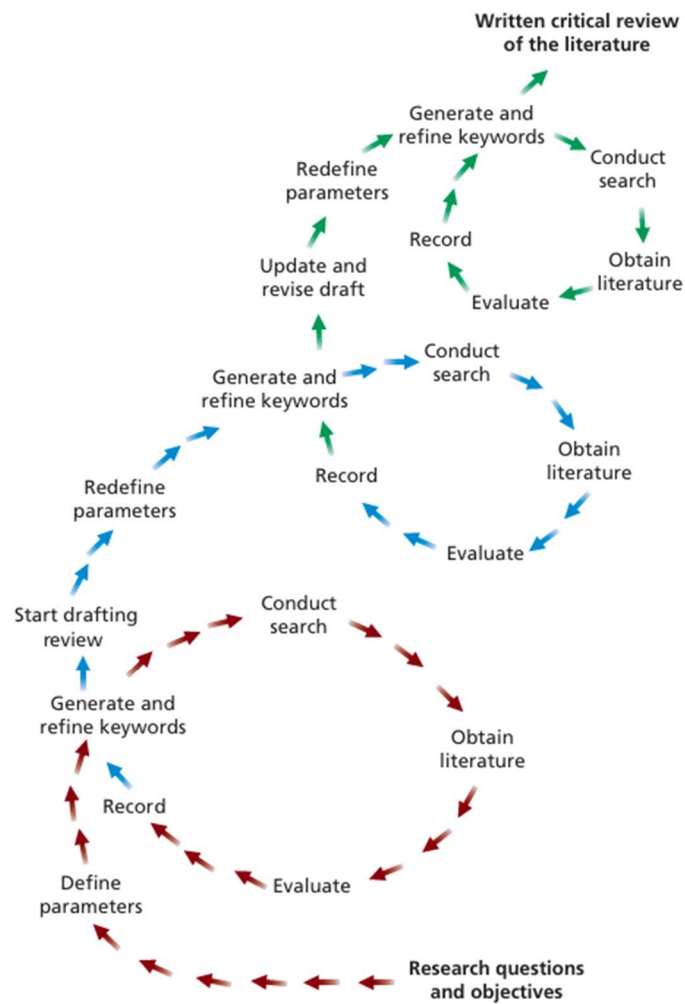


Figure 3.1
The literature review process
Source: © Mark Saunders, Philip Lewis, Adrian Thornhill and Martin Jenkins 2003

Annexe 2 : guide d'entretien

Introduction

Consentement

Puis-je enregistrer l'interview ?

Souhaitez-vous que certaines données soient anonymisées ?

Votre identité peut-elle être divulguée dans ma thèse ?

N'hésitez pas à m'interrompre ou à me demander de reformuler si besoin

Coordonnées de la personne interviewée

Nom :

Organisation :

Fonction :

A. Guide d'entretien pour les acteurs des organisations étudiées

A.1. Thématique 1 : étude de cas

1. Quel est votre rôle au sein de l'organisation ?
2. Comment définiriez-vous le rôle de votre organisation/sa mission dans le contexte du système alimentaire actuel et particulièrement du secteur laitier ?
3. Qu'est ce que le prix chez vous ? Comment est-il défini ?
4. Auriez-vous des chiffres à me donner en termes de définition du prix, dans votre organisation ? Sur quoi vous basez vous, en termes de chiffres, de pourcentages, de marges, ..., pour définir le prix d'achat du lait auprès des producteurs ainsi que le prix de vente ?
5. Qui gouverne ? Qui prend les décisions, pratiquement ?
 - Quels sont les principes de cette gouvernance, s'il y en a, que vous définiriez comme « en faveur d'une rémunération plus juste des producteurs » ?
6. Quels sont les documents, si vous en avez, qui reprennent ces principes de prix ? Et qui a décidé dans la création, l'écriture de ces documents ? (en termes d'acteur)
7. Quels ont été les problèmes de gouvernance des prix sur les 5 dernières années et comment ont-ils été résolus ?
8. En cas de choc sur le prix du lait, d'évènement créant une variation significative du prix, comment réagiriez-vous ?

A.2. Thématique 2 : pistes d'amélioration / futur

9. Au niveau rémunération des producteurs, trouvez-vous que le curseur est correctement placé dans votre organisation ?
10. Voyez-vous des pistes d'amélioration en ce qui concerne le prix juste producteur dans le commerce local ?
11. S'il y en a, quelles sont les limites de votre système ?
12. Qui d'autre pourrais-je rencontrer pour mieux comprendre les prix justes dans votre organisation (producteurs/travailleurs/...) ? Auriez-vous son numéro de téléphone ? Puis-je me référer de vous ?
13. Connaissez-vous d'autres organisations ayant mis en place des mécanismes intéressants ?
14. Pourriez-vous m'envoyer les documents dont nous avons parlé reprenant les mécanismes prix de votre organisation ?

A.3. Questions connexes

15. Que pensez-vous du secteur laitier en Belgique/France actuellement ?
16. Que pensez-vous de la rémunération des producteurs ?
 - De manière générale ?
 - Des producteurs qui travaillent avec votre organisation ?
17. Quels types de critères sont mis en place au sein de l'organisation pour définir si oui ou non vous pouvez travailler avec tel ou tel producteur ?
18. Quel horizon pour le secteur et pour les producteurs ?

B. Guide d'entretien pour les producteurs du secteur laitier

B.1. Thématique 1 : personnel

1. Depuis combien de temps faites-vous ce métier ? Pourriez-vous me parler un peu de votre parcours ?
2. Quelle est la taille de votre exploitation ?
 - Activités ?
 - Nombre de bêtes ?
 - Nombre de litres produits/an ?
 - Nombre de travailleurs ?
3. Selon vous, quels sont les points positifs et négatifs du fait de travailler en tant que producteur dans le secteur laitier ?
4. Faites-vous partie d'un groupe de producteurs, une coopérative, un mouvement, ... ?
 - Si oui, lequel ?
 - Si non, pourquoi ?

B.2. Thématique 2 : financier

5. D'un point de vue financier, quelle est la situation actuelle de votre exploitation ? Si vous ne souhaitez pas rentrer dans les détails, aucun problème.
6. D'un point de vue quantitatif (si vous faites ce type de calculs), sur quels chiffres vous basez-vous pour définir le prix auquel votre lait est/devrait être vendu ?
 - Connaissez-vous le prix exact auquel votre lait devrait être vendu de manière à ce que vous soyez rentable ?
7. Quel est votre avis en ce qui concerne les subsides ? Trouvez-vous ces derniers suffisants ou non ? Correctement distribués ?

B.3. Thématique 3 : relation avec l'organisation

8. Comment définiriez-vous vos relations avec les organisations avec lesquelles vous travaillez directement ou indirectement ?
 - Acheteurs de matière première, qui sont-ils, quelle relation ?
 - Transformateurs, qui sont-ils, quelle relation ?
 - Distributeurs, qui sont-ils, quelle relation ?
 - Pensez-vous à d'autres acteurs avec lesquels vous êtes directement ou non en contact ? Quelles sont vos relations avec eux ?
9. Comment qualifieriez-vous votre pouvoir de décision quant au prix auquel vous souhaitez vendre votre lait ?
10. Savez-vous exactement en quel type de produit fini votre lait sera transformé et où votre lait sera vendu ?

B.4. Thématique 4 : futur

11. Quelles seraient vos espérances pour le secteur dans le futur ?
12. Y a-t-il des choses que vous souhaiteriez voir mises en places dans le secteur pour aider à votre meilleure rémunération ? Lesquelles et de la part de quels acteurs ?

Annexe 3 : Tableau d'analyse des entretiens

[illegible]

Annexe 4 : Critères présents dans le Cahier des Charges du Label Prix Juste Producteur
(Collège des Producteurs, 2024)

	Critère	Informations sur le critère
1. Pilier 1 – Informations générales sur la filière	1.1. Critère 1 : Identification des produits	Le produit à contrôler doit être identifiable (au sens large). Cette identification peut être faite à l'aide d'un label, d'une marque, une qualité différenciée ou d'un circuit de distribution à part entière.
	1.2. Critère 2 : Description des opérateurs	Pour objectiver l'impact des relations commerciales au sein d'une filière, il est indispensable d'en connaître les principaux opérateurs, leurs rôles et implications au travers un descriptif détaillé. Ce critère doit permettre d'apporter les informations de base sur le fonctionnement de la filière, ainsi que sur la politique d'achat du premier acheteur : (rétro commission, demande de participation financière quelconque, développement d'une vision saine du prix) ...
	1.3. Critère 3 : Existence, propriété et gestion de la marque	Si le produit se définit au travers d'une marque, il est indispensable d'identifier le ou les propriétaire(s) de cette marque. En cas de gestion conjointe de la marque, ou de royalties perçues sur la marque, le protocole d'accord entre les bénéficiaires est à soumettre au contrôleur mandaté.
2. Pilier 2 – Producteurs en groupe	2.1. Critère 4 : Identification du groupe	La conformité du critère repose sur le fait que dès lors que le premier acheteur s'approvisionne auprès de 2 producteurs minimum, il s'adresse à un groupe identifié par les éléments suivants : dénomination, taille, nombre de membres, localisation, personne représentant le groupe, responsable qualité du groupe. Le groupe de producteurs est défini comme l'organisation économique de producteurs (OEP) ; il peut s'agir d'un groupe ou d'une association de producteurs formellement reconnus ou non. Lorsque le premier acheteur s'approvisionne auprès d'un seul producteur, il n'est pas nécessaire d'identifier un groupe de producteurs. Ce critère ne s'applique pas aux producteurs individuels commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
	2.2. Critère 5 : Gouvernance démocratique du groupe	Mettre en place un modèle de gouvernance démocratique au sein du groupe exige une réponse face aux défis suivants : empêcher de concentrer le pouvoir de décision, veiller à l'implication de tous dans la structure tout en offrant une transparence aux membres. La conformité de ce critère repose sur l'existence d'une charte ou d'un ROI reprenant les grandes lignes de la gouvernance du groupe ainsi qu'une réponse aux défis identifiés ci-dessus. Il est accepté qu'un processus soit entamé pour ce critère avec un délai maximum d'un an pour aboutir à la finalisation des documents. Les grandes lignes de la gouvernance attendue sont : le rôle des membres, qui détient le pouvoir de décision (CA ou autres comités), composition du CA, déroulement des votes, présence de statuts ou non, planification des réunions, intégration de nouveaux membres, rôles des membres, transparence de la gestion financière. • Si le groupe est juridiquement formalisé les statuts feront office de document de référence. • S'il s'agit d'une organisation non formelle : un document reprenant le rôle de chacun est le minimum exigé. Ce critère ne s'applique pas aux producteurs individuels commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
	2.3. Critère 6 : Organisation de la production au sein du groupe	Ce critère vise à vérifier l'existence d'une concertation entre membres du groupe sur l'organisation de la production. Cette concertation est nécessaire pour assurer des relations commerciales équitables dans la durée et doit au minimum prendre en compte les éléments suivants : • Partage des risques entre producteurs. • Planification de la production entre producteurs (quantités et calendrier de disponibilité). • Complémentarité entre producteurs et règles particulières en fonction de la taille et des volumes des exploitations agricoles et des marchés considérés. La conformité du critère repose sur l'existence de PV pour chacune des réunions, d'outils de planification, de rapports ou tout autre document reprenant les décisions prises, et validées au sein du groupe. Ce critère ne s'applique pas aux producteurs individuels commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
	2.4. Critère 7 : Politique tarifaire concertée au sein du groupe	Ce critère vise à vérifier l'existence d'une concertation entre membres du groupe sur la politique tarifaire pratiquée par le groupe. Cette concertation est nécessaire pour assurer des relations commerciales équitables dans la durée et doit au minimum prendre en compte les éléments suivants : • Seuil et objectif de prix (ou d'une fourchette de prix) pour un produit, d'une qualité donnée, commercialisé via un circuit donné, et basé sur les coûts de production. • Mécanismes de suivi des prix et de révision de la politique tarifaire. • Règles particulières lorsque le produit est commercialisé sur plusieurs canaux. La conformité du critère repose sur l'existence de PV pour chacune des réunions, de rapports ou tout autre document reprenant les décisions prises, et validées au sein du groupe. Ce

		critère ne s'applique pas aux producteurs individuels commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
3. Pilier 3 – Le respect des coûts de production	3.1. Critère 8 : Le prix se définit au travers des coûts de production	Dans le cadre des relations commerciales entre les producteurs et leurs premiers acheteurs, il est fondamental que le prix payé au producteur intègre les coûts de production en ce compris la rémunération du travail. La conformité de ce critère repose sur l'utilisation dans la fixation des relations commerciales d'un outil de calcul spécifique qui intègre les coûts de production ainsi que sur le réalisme des coûts de production considérés. Le réalisme des coûts de production considérés est évalué sur base de la prise en compte des éléments minimums suivants : • Le détail des charges affectées qui sont directement liées à l'activité concernée par le produit, en ce compris les valeurs d'amortissement des investissements. • Le détail des aides et produits divers qui sont directement liées à l'activité concernée par le produit. • Le détail de la rémunération du travail directement liée à l'activité concernée par le produit, fixée en fonction de la commission paritaire des ouvriers agricoles surqualifiés. Pour chacun de ces éléments, le réalisme des valeurs considérées est évalué sur base des références issues du suivi des réseaux comptables agricoles. Les producteurs peuvent en outre choisir une configuration de filière qui permet une variabilité des prix de vente au premier acheteur sur la durée du contrat. Les variations peuvent avoir différentes causes : 3.2. Critère 9 : Le prix se définit au travers de la qualité • Augmentation importante des coûts de production • Variation significative des prix du marché • Saisonnalité de la production • Alertes des centres techniques sur la production (pic de production décalé et concentré sur une courte période par exemple). • ... Toutefois, le prix de vente doit demeurer, en moyenne sur une année, supérieur à un prix pivot. Ce dernier est déterminé en début de chaque année de production par les producteurs, en prenant en compte les éléments mentionnés précédemment. Dans les situations où un producteur estime nécessaire de fixer le prix de vente au premier acheteur en deçà du prix pivot, il est tenu d'en informer la SOCOPRO. Cette dernière examinera la justification de cette variation en se basant sur des référentiels de prix, les avertissements émis par les centres pilotes, et, si nécessaire, en sollicitant l'avis d'un groupe d'experts désigné par la SOCOPRO. La SOCOPRO s'engage à officialiser la variation de prix dans un délai de 3 jours ouvrables. Cette procédure vise à assurer la transparence et l'équité dans la fixation des prix, tout en permettant une réactivité rapide aux ajustements nécessaires. En fonction des circonstances et dans le but d'assurer une communication transparente envers les consommateurs concernant les coûts de production des denrées agricoles, la SOCOPRO peut décider de diffuser des communications sur les prix en vigueur et les situations rencontrées. Ces communications visent à expliquer toute baisse de prix inhabituelle, afin de sensibiliser les consommateurs et de les dissuader de s'habituer à des prix excessivement bas. Après une période d'un an, un bilan sera dressé, et la moyenne des prix pratiqués sera établie. Si les conditions n'ont pas été respectées et si la procédure d'exception a été utilisée de manière abusive, des sanctions pourront être appliquées, allant jusqu'à l'exclusion du label. Il est primordial de préserver l'intégrité du label sans diluer son message dans une logique de marché standard. Cette procédure doit demeurer exceptionnelle, permettant ainsi de maintenir la crédibilité et la valeur distinctive du label. Dans le cadre d'une organisation économique de Producteur (OEP), la cohérence avec la politique tarifaire établie par le groupe (voir critère 7) sera également analysée.
	3.2. Critère 9 : Le prix se définit au travers de la qualité	Dans le cadre des relations commerciales entre Producteurs et leurs premiers acheteurs, la qualité conditionne généralement le prix du produit, il est donc important que la qualité soit définie de façon à ce que chacun des partenaires commerciaux ait une représentation commune de la qualité attendue et des éventuels coûts supplémentaires de cette qualité attendue. La conformité de ce critère repose sur l'existence d'une définition de la qualité ainsi que sur la prise en compte des facteurs de coût liés à cette qualité dans l'outil de calcul utilisé pour le critère 8. La définition de la qualité peut être définie au travers de cahiers de charges, contrats ou tout autre document pertinent. Il est accepté pour ce critère qu'un processus soit entamé avec un délai maximum d'un an pour aboutir à sa concrétisation. Ce critère ne s'applique pas aux producteurs individuels commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
4. Pilier 4 – Échéances de paiement	4.1. Critère 10 : Délais de paiement court	Un délai de paiement court est la base des relations commerciales durables. La conformité de ce critère repose sur le respect d'une durée maximale de 30 jours fin de mois concernant les paiements aux producteurs.
5. Pilier 5 – Cadre de négociation clair	5.1. Critère 11 : Contrat formalisant les accords entre	La négociation entre opérateurs est une phase clé dans la définition du partenariat commercial. Il est essentiel que celle-ci soit cadrée au sein d'une procédure formalisée, comme un contrat. La négociation doit offrir un cadre démocratique où chacun des acteurs peut s'exprimer à armes égales. La conformité de ce critère repose sur l'existence

	producteur et premier acheteur	d'un contrat entre les opérateurs reprenant l'ensemble des engagements décidés lors de la négociation. La négociation ou le renouvellement des accords obtenus doit également être planifié. Les engagements contractuels sont respectés par chaque partie dans la durée de leurs relations commerciales. Il est accepté qu'un processus soit entamé pour ce critère avec un délai maximum d'un an pour aboutir à la concrétisation de celui-ci. Ce critère ne s'applique pas aux Producteurs commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
	5.2. Critère 12 : traçabilité des produits	La traçabilité des produits portant le label "Prix Juste Producteur" doit être garantie et contrôlable tout au long de la chaîne commerciale. Tous les opérateurs concernés par le produit doivent répondre aux exigences légales en vigueur concernant la traçabilité et l'étiquetage des produits. La conformité de ce critère repose sur l'existence d'un accord écrit des autres opérateurs parties prenantes de la filière considérée qu'ils acceptent de a) donner accès à toutes les informations et données nécessaires pour le contrôle de la traçabilité matière des produits commercialisés sous le label « Prix Juste Producteur » et b) de respecter les règles du contrat de licence établi entre l'opérateur principal (Producteurs) et l'ASBL SoCoPro pour l'usage de la marque « Prix Juste Producteur ». Ce critère ne s'applique pas aux Producteurs commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
	5.3. Critère 13 : Origine des produits	Les produits labellisés doivent être issus de la production du producteur/de l'organisation économique de producteurs (OEP) identifié dans la demande de certification. L'approvisionnement externe (outsourcing) est accepté en cas de circonstances exceptionnelles (climat...) pour une durée limitée dans le temps seulement. La conformité de ce critère repose sur l'analyse des éléments de traçabilité liés au critère 12. En cas d'approvisionnement externe, chaque produit provenant des Producteurs doit être identifié différemment que les produits issus de l'extérieur en matière de traçabilité. Dans tous les cas d'approvisionnement externe, la nature de relations commerciales équitables pour les producteurs externes ayant fourni l'approvisionnement doit être assuré.
6. Pilier 6 – Pérennité de l'engagement	6.1. Critère 14 : Durée de l'engagement	La durée du partenariat entre opérateurs est un élément important de toute relation commerciale durable. La conformité de ce critère repose sur un engagement formel d'une durée minimum d'une année (inclus dans les engagements contractuels du critère 11). Cette durée d'un an peut être reconduite pendant les 3 premières années des relations commerciales ; ensuite la durée de l'engagement doit être augmentée à une durée de minimum 3 ans. Ce critère ne s'applique pas aux Producteurs commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).
	6.2. Critère 15 : Indépendance du producteur	Toute forme d'exclusivité commerciale est proscrite, car celle-ci est jugée contraire aux libertés commerciales des Producteurs, et confère aux maillons en aval un surcroît de pouvoir lors de la négociation. Toutefois, la différenciation marketing est une stratégie fréquemment utilisée par les acteurs économiques. Dès lors, il est convenu d'accepter l'exclusivité « marketing ». Les Producteurs peuvent négocier avec leurs premiers acheteurs l'exclusivité de leurs produits sous une marque spécifique, mais ils ne peuvent être empêchés de valoriser leurs productions, de même qualité, mais de marque différente via d'autres circuits. En dehors des accords liés à la qualité des produits, le producteur conserve toutes décisions relatives aux moyens de production. Le producteur est propriétaire de ses productions. Ce critère ne s'applique pas aux Producteurs commercialisant directement leurs produits au consommateur (B2C).

29-04-25

Prix du lait réel

Mois	2024	2025		
	Prix réel (€/100 l) (1) (2)	Prix réel (€/100 l) (1) (2)	M.G. g/l (3)	M.P. g/l (3)
Janvier	44,70	56,16	45,00	36,44
Février	44,51	55,35	44,65	36,36
Mars	44,98	54,46	44,23	36,09
Avril	44,92			
Mai	44,45			
Juin	44,81			
Juillet	44,99			
Août	45,92			
Septembre	49,05			
Octobre	53,07			
Novembre	55,15			
Décembre	56,88			

(1) Moyenne **pondérée**, incl. primes mensuelles, excl. primes et compléments de prix sur base annuelle, complèr

(2) Taux matière grasse réel et taux matière protéique réel

(3) Moyenne; Source: Min. des Régions flamande et wallonne

29-04-25

Prix du lait bio réel

Mois	2024	2025		
	Prix bio réel (€/100 l) (1) (2)	Prix bio réel (€/100 l) (1) (2)	M.G. g/l (3)	M.P. g/l (3)
Janvier	53,77	60,35	43,79	35,00
Février	52,25	60,91	43,19	34,46
Mars	52,30	60,92	42,48	33,97
Avril	52,44			
Mai	51,89			
Juin	51,67			
Juillet	52,12			
Août	52,85			
Septembre	55,71			
Octobre	57,95			
Novembre	59,56			
Décembre	60,06			

(1) Moyenne pondérée, incl. primes mensuelles, excl. primes et compléments de prix sur base annuelle, compléments de fin d'année et

(2) Taux matière grasse réel et taux matière protéique réel

(3) Taux MG et MP lait bio. Source: Régions FL et WL

Annexe 6 : Prix du lait Conventionnel et Bio – 2025, Friesland Campina (FrieslandCampania, 2025)

Guaranteed price per month

Based on the monthly guaranteed price, a member dairy farmer receives milk money. The milk money is based on the quantity and protein, fat and lactose content of the milk supplied by the member farmer. The difference between guaranteed price and milk money arises from the offsetting of fixed costs and supplements or charges.

2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
2025										
Month	Guaranteed price					Average price				
January	56.00					56.00				
February	55.00					55.50				
March	53.75					54.92				
April	55.25					55.00				
May	56.50					55.30				

Organic guaranteed price per month

Based on the monthly organic guaranteed price, a member dairy farmer receives milk money. The milk money is based on the quantity and protein, fat and lactose content of the milk supplied by the member farmer. The difference between guaranteed price and milk money arises from the offsetting of fixed costs and supplements or charges.

2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
2025										
Month	Guaranteed price					Average price				
January	63.50					63.50				
February	63.50					63.50				
March	65.00					64.00				
April	66.00					64.50				
May	67.00					65.00				

Annexe 7 : Production de lait en Belgique en 2024 (Statbel, 2025)

		Année	2024									2025
Provenance et destination	Type de produit laitier collecté	Mois	Mai 2024	Juin 2024	Juillet 2024	Août 2024	Septembre 2024	Octobre 2024	Novembre 2024	Décembre 2024	Janvier 2025	
Collecte directe auprès de détenteurs de vaches laitières (Belgique + import)	Lait	Quantité	405.173.142	382.171.633	384.425.590	361.075.117	344.297.730	353.478.056	340.309.667	360.042.269	369.685.805	
		Teneur en graisse	4,13	4,07	4,02	4,04	4,15	4,24	4,31	4,34	4,36	
		Teneur en protéines	3,42	3,38	3,36	3,36	3,43	3,52	3,54	3,53	3,54	
	Crème	Quantité	-	-	764	-	1.304	-	930	-	700	
		Teneur en graisse	-	-	36,70	-	39,51	-	39,18	-	41,35	
		Teneur en protéines	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Lait écrémé	Quantité	1.169.877	1.090.844	845.455	847.159	884.618	1.053.029	1.083.514	1.123.097	904.995	
		Teneur en graisse	0,37	0,35	0,41	0,35	0,33	0,40	0,31	0,30	0,29	
		Teneur en protéines	3,46	3,40	3,37	3,39	3,51	3,60	3,57	3,53	3,51	

Source: Statbel (Direction générale Statistique - Statistics Belgium)

Annexe 8 : Hypothèses relatives au calcul du salaire mensuel net (Securex, s. d.)

Home

Login

nl

fr

Simulation de base

Convertissez rapidement votre salaire brut en un salaire net.

Catégorie

Dirigeant d'entreprise

État civil

Marié(e)

Type de salaire

☒ Brut (mensuel) ☐ Brut (par heure)

Brut (mensuel)

3.728,00

[Vous souhaitez une simulation plus détaillée ? Encodez plus d'informations ici.](#)

Calculer

Sur la base des données encodées, votre salaire net est estimé à

2.984,86 €

Cette simulation est indicative. Securex n'est pas responsable des écarts entre le calcul réel et la simulation.

Ce calcul a été effectué sur la base d'un emploi à temps plein (38 heures / semaine) et sans personne à charge.

Personnes Ressources

Gaetan Vanloqueren : Promoteur

Véronique De Herde : Lectrice

Les acteurs avec lesquels je me suis entretenue dans le cadre de cette recherche ne seront pas cités afin de préserver leur anonymat.

Bibliographie

- Accueil*. (s. d.). SOCOPRO asbl. Consulté 11 mai 2025, à l'adresse <https://socopro-asbl.be/>
- Agyeman, J., Schlosberg, D., Craven, L., & Matthews, C. (2016). Trends and Directions in Environmental Justice : From Inequity to Everyday Life, Community, and Just Sustainabilities. *Annual Review of Environment and Resources*, 41(Volume 41, 2016), 321-340. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-110615-090052>
- Antier, C., & Riera, A. (2022). *A framework for fair prices and governance mechanisms to support sustainable farming and innovative value chains* (No. UCL-Université Catholique de Louvain). Article UCL-Université Catholique de Louvain. <https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:271773>
- Article 94—LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (1)—*Légifrance*. (s. d.). Consulté 19 mai 2025, à l'adresse https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/article_jo/JORFARTI000029313690
- BASIC. (2023). *Analyse de la création et de la répartition de la valeur dans la filière bovin lait française* (p. 121) [Rapport de recherche]. https://lebasic.com/v2/content/uploads/2024/08/BASIC_Rapport-Lait_Decembre-2023.pdf
- Belga. (2024, mai 3). Colère des agriculteurs : Le gouvernement valide le mécanisme de « tunnel des prix ». *Le Soir*. <https://www.lesoir.be/585415/article/2024-05-03/colere-des-agriculteurs-le-gouvernement-valide-le-mecanisme-de-tunnel-des-prix>
- Benavent, C. (1995). Élasticités-Prix Et Structure Concurrentielle. *Décisions Marketing*, 6, 119-125.
- Bernau, C. (2011). [Rev. of *Review of Food Justice*, par R. Gottlieb & A. Joshi]. *Human Ecology*, 39(4), 547-549.
- Besnier, L. (2024, avril 17). *Face à la crise du bio, Biolait ne baisse pas les bras*. Ouest-France.fr. <https://www.ouest-france.fr/economie/agriculture/agriculture-biologique/face-a-la-crise-du-bio-biolait-ne-baisse-pas-les-bras-55c645b6-fcc8-11ee-9b3d-44ca7a681769>
- Bio Equitable en France. (s. d.). *Le commerce équitable en France*. Consulté 19 mai 2025, à l'adresse <https://www.bio-equitable-en-france.fr/le-commerce-equitable-en-france/>
- Biocoop. (s. d.). *Histoire et valeurs de Biocoop*. Consulté 30 mai 2025, à l'adresse <https://www.biocoop.fr/qui-sommes-nous/biocoop/notre-histoire>
- bio—Définitions, synonymes, prononciation, exemples*. (s. d.). Dico en ligne Le Robert. Consulté 9 mai 2025, à l'adresse <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/bio>
- Biolait. (2019, juin 18). *Qui sommes-nous*. <https://www.biolait.eu/qui-sommes-nous/>
- Blanchet, A., & Gotman, A. (avec Gotman, A., & Singly, F. de). (2007). *L'entretien* (2e éd. refondue.). Armand Colin.
- Bryman, A. (2006). Integrating quantitative and qualitative research : How is it done? *Qualitative Research*, 6(1), 97-113. <https://doi.org/10.1177/1468794106058877>

- Bureau Veritas France. (s. d.). *Référentiel WEIDEMELK*. Consulté 26 mai 2025, à l'adresse <https://www.bureauveritas.fr/besoin/referentiel-weidemelk>
- Burny, P., & Lebailly, P. (1987). L'agriculteur et les marchés à terme des produits agricoles. *Revue de l'Agriculture*, 40(1 (janvier-février)). <https://orbi.uliege.be/handle/2268/33356>
- Busch, G., & Spiller, A. (2016). Farmer share and fair distribution in food chains from a consumer's perspective. *Journal of Economic Psychology*, 55, 149-158. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.03.007>
- CBL. (s. d.). *Homepage*. Consulté 12 mai 2025, à l'adresse <https://www.bcz-cbl.be/fr>
- CBL. (2025, avril). *Prix du lait*. <https://www.bcz-cbl.be/fr/domaines/collecte-de-lait/prix-du-lait>
- Celermajer, D., Schlosberg, D., Rickards, L., Stewart-Harawira, M., Thaler, M., Tschakert, P., Verlie, B., & Winter, C. (2021). Multispecies justice : Theories, challenges, and a research agenda for environmental politics. *Environmental Politics*. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09644016.2020.1827608>
- Chevalier, G. (2015). Expliquez-nous ... Les quotas laitiers. *Franceinfo*. https://www.franceinfo.fr/replay-radio/expliquez-nous/expliquez-nous-les-quotas-laitiers_1774925.html
- CNIEL. (s. d.-a). *Bienvenue sur le site de l'interprofession laitière*. Consulté 9 mai 2025, à l'adresse <https://www.cniel.com/>
- CNIEL. (s. d.-b). *Raison d'être*. Consulté 19 avril 2025, à l'adresse <https://www.cniel.com/decouvrir-le-cniel/raison-d-etre>
- CNIEL. (2024). *L'économie laitière en chiffres* (p. 204).
- CNIEL. (2025). *Cniel Infos : - Indicateurs économiques*. <https://cniel-infos.com/LT943111-indicateurs-economiques>
- Collège des Producteurs. (2024, juillet). *Cahier des charges du label « Prix juste producteur »*. <https://collegedesproducteurs.be/wp-content/uploads/2025/02/PrixJuste-Cahier-des-charges.pdf>
- Commerce Équitable France. (s. d.). *Définitions et réglementation*. Consulté 19 mai 2025, à l'adresse <https://www.commerceequitable.org/le-commerce-equitable/definitions/>
- Coopérative de la Côte-Rouge. (s. d.). *Accueil*. Coopérative de la Côte-Rouge. Consulté 19 avril 2025, à l'adresse <https://coterouge.be/>
- Coulson, H., & Milbourne, P. (2021). Food justice for all? : Searching for the 'justice multiple' in UK food movements. *Agriculture and Human Values*, 38(1), 43-58. <https://doi.org/10.1007/s10460-020-10142-5>
- Coût de production : Définition et calcul (+ exemples)*. (2024, octobre 5). <https://blog.hubspot.fr/sales/cout-de-production>

- Darby, S. (2012). *Urban food procurement governance : A new playground for farm development networks in the peri-urban area of greater Paris region ?* (p. 115-125).
https://doi.org/10.3920/978-90-8686-187-3_9
- de Bruin, A., de Boer, I. J. M., Faber, N. R., de Jong, G., Termeer, K. J. A. M., & de Olde, E. M. (2024). Easier said than defined? Conceptualising justice in food system transitions. *Agriculture and Human Values*, 41(1), 345-362. <https://doi.org/10.1007/s10460-023-10482-y>
- Duboeuf, F. (1997). Prix, normativité et définition de l'espace économique. *Économie et Sociétés*, 25, 139-146, 139.
- Dufour, A., & Lanciano, É. (2012). Les circuits courts de commercialisation : Un retour de l'acteur paysan ? *Revue Française de Socio-Économie*, 9(1), 153-169.
<https://doi.org/10.3917/rfse.009.0153>
- Economie Sociale. (2018, septembre 20). *Economie Sociale | Définition*.
<https://economiesociale.be/decouvrir/definition>
- Elitzak, H. (Éd.). (1997). *Food Cost Review, 1996*. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.305733>
- Emerson, R. W. (2015). Convenience Sampling, Random Sampling, and Snowball Sampling : How Does Sampling Affect the Validity of Research? *Journal of Visual Impairment & Blindness*, 109(2), 164-168. <https://doi.org/10.1177/0145482X1510900215>
- Entreprendre. (2024, février 6). *Loi Egalim 3 : Vers un équilibre dans les relations commerciales entre l'agroalimentaire et la grande distribution*. <https://entreprendre.service-public.fr/actualites/A16537>
- Etienne, E., Le Provost, L., & Uthayakumar, T. (2023). *Filière laitière : Mieux partager la valeur pour assurer un élevage durable en France*.
https://abiodoc.docressources.fr/index.php?lvl=notice_display&id=47573
- European Milk Board. (2021). *What is the cost of producing milk?*
<https://www.europeanmilkboard.org/milk-production-costs.html>
- Finance de marché. (s. d.). *Asymétrie d'information Définition*. Finance de marché. Consulté 14 mai 2025, à l'adresse <https://financedemarche.fr/definition/asymetrie-dinformation>
- Florian. (2024, août 22). *De la France à la Belgique : Le défi d'un Egalim européen*. [pleinchamp.be](https://journalpleinchamp.be/de-la-france-a-la-belgique-le-defi-dun-egalim-europeen/).
<https://journalpleinchamp.be/de-la-france-a-la-belgique-le-defi-dun-egalim-europeen/>
- FrieslandCampina. (2025, mai). *Guaranteed milk price*. <https://www.frieslandcampina.com/owned-by-farmers/guaranteed-milk-price/>
- FrieslandCampina. (s. d.). *Nourishing by nature*. Consulté 12 mai 2025, à l'adresse <https://www.frieslandcampina.com/>
- George, K. P. (1992). Sustainability and the moral community. *Agriculture and Human Values*, 9(4), 48-57. <https://doi.org/10.1007/BF02217964>
- Girard. (2024, septembre 26). Le géant du lait Lactalis annonce un plan social touchant ses éleveurs français. *Le Monde*. https://www.lemonde.fr/economie/article/2024/09/26/le-geant-du-lait-lactalis-annonce-un-plan-social-touchant-ses-eleveurs-francais_6335612_3234.html

- Girard, B., & Gendron, C. (2011). Commerce équitable : De quelle équité parle-t-on? *Éthique et économique = Ethics and economics*, 8(2).
<https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/handle/1866/5123>
- Glennie, C., & Alkon, A. H. (2018). Food justice : Cultivating the field. *Environmental Research Letters*, 13(7), 073003. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/aac4b2>
- Gottlieb, R., & Joshi, A. (2010). *Food Justice*. MIT Press.
- Guillotreau, P. (2013). Le juste prix des produits alimentaires : Entre efficience des marchés et exigence de justice sociale. *Économie rurale*, 335, 87-94.
<https://doi.org/10.4000/economierurale.3960>
- Imbert, G. (2010). L'entretien semi-directif : À la frontière de la santé publique et de l'anthropologie. *Recherche en soins infirmiers*, 102(3), 23-34. <https://doi.org/10.3917/rsi.102.0023>
- Ingenbleek, P. T. M. (2015). Price strategies for sustainable food products. *British Food Journal*, 117(2), 915-928. <https://doi.org/10.1108/BFJ-02-2014-0066>
- Insee. (2020, mai 14). *Définition—Salaire médian*.
<https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c2045>
- Institut national de la statistique et des études économiques. (s. d.). *Accueil*. Consulté 30 mai 2025, à l'adresse <https://www.insee.fr/fr/accueil>
- Jasanoff, S. (2018). Just transitions : A humble approach to global energy futures. *Energy Research & Social Science*, 35, 11-14. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2017.11.025>
- Kaljonen, M., Kortetmäki, T., Tribaldos, T., Huttunen, S., Karttunen, K., Maluf, R. S., Niemi, J., Saarinen, M., Salminen, J., Vaalavuo, M., & Valsta, L. (2021). Justice in transitions : Widening considerations of justice in dietary transition. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 40, 474-485. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2021.10.007>
- Labo de l'ESS. (2014). *Circuits courts*. Le Labo de l'économie sociale et solidaire. <https://www.lelabo-ess.org/circuits-courts>
- Lambert, C. (2009). *Les modalités de formation des prix alimentaires : Du producteur au consommateur* (Nos. 1767-8188). Conseil économique, social et environnemental.
https://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Fiches/2009/NI_2009_11_christiane_lambert.pdf
- Lario, A. (2025). *Investir dans des systèmes alimentaires locaux favorise le développement nutritionnel et économique* [Entretien]. <https://www.ifad.org/en/w/news/investing-in-local-food-systems-boosts-nutrition-and-economic-growth-advocates-ifad-at-nutrition-for-growth-summit>
- Larousse. (2025a). *Définitions : Fourrage—Dictionnaire de français Larousse*.
<https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/fourrage/34871>
- Larousse. (2025b). *Définitions : Oligopole—Dictionnaire de français Larousse*.
<https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/oligopole/55880>
- Le Collège des Producteurs. (2022, janvier 17). *Institutionnel*. <https://collegedesproducteurs.be/le-college-des-producteurs/institutionnel/>

- Le Collège des Producteurs. (2025, janvier 14). *Prix-Juste Producteur*.
<https://collegedesproducteurs.be/prix-juste-producteur/>
- Le Guide Boursier. (2023). *Marché spot : Définition - Guide boursier 2023*.
<https://www.leguideboursier.com/>. <https://www.leguideboursier.com/apprendre-bourse/marches/marche-spot.php>
- Le Labo de l'ESS. (s. d.). *Missions du Labo de l'ESS*. Le Labo de l'économie sociale et solidaire. Consulté 9 mai 2025, à l'adresse <https://www.lelabo-ess.org/missions-du-labo-de-l-ess>
- Le Robert. (2025a). *marge—Définitions, synonymes, prononciation, exemples*. Dico en ligne Le Robert.
<https://dictionnaire.lerobert.com/definition/marge>
- Le Robert. (2025b). *monopole—Définitions, synonymes, prononciation, exemples*. Dico en ligne Le Robert. <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/monopole>
- Lebailly, P. (2007). *L'Etat, les marchés des produits agricoles et le paysan*. XXIIIèmes Journées du Développement de l'Association Tiers-Monde « L'Etat malgré tout ? Acteurs publics et développement ». <https://orbi.uliege.be/handle/2268/20956>
- Les Echos. (2022, juin 13). *Marge brute et marge nette : Quelle différence ?*
<https://solutions.lesechos.fr/compta-gestion/c/marge-brute-et-marge-nette-quelle-difference-32817/>
- Loo, C. (2014). *Towards a More Participative Definition of Food Justice*. 27(5), 787-809.
<https://doi.org/10.1007/s10806-014-9490-2>
- Marty, P. (2013). *Les appropriations urbaines de la question agricole. Le cas de Brive, de 1945 à 2012* [Phdthesis, Université Panthéon-Sorbonne - Paris I]. <https://theses.hal.science/tel-00999857>
- Médan, P. (2020). TD 6. La concurrence pure et parfaite. *TD, 6*, 115-136.
- Miller, D. (2013). *Justice for Earthlings : Essays in Political Philosophy*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781139236898>
- Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire. (s. d.). *EGalim 1 : Tout savoir sur la loi Agriculture et Alimentation*. Consulté 16 avril 2025, à l'adresse <https://agriculture.gouv.fr/egalim-1>
- Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire. (2023, avril 13). *Tout comprendre de la loi EGalim 2*. <https://agriculture.gouv.fr/tout-comprendre-de-la-loi-egalim-2>
- Moore, G. (2004). The Fair Trade Movement : Parameters, Issues and Future Research. *Journal of Business Ethics*, 53(1/2), 73-86.
- ONU. (s. d.). *Objectifs du Millénaire pour le développement*. Consulté 10 novembre 2024, à l'adresse <https://www.un.org/fr/millenniumgoals/beyond2015.shtml>
- Pappers. (2024, février 13). *Société BIOLAIT SAS : Chiffre d'affaires, statuts, extrait d'immatriculation*.
<https://www.pappers.fr/entreprise/biolait-sas-489240606>
- Paul, E. (2005). Evaluating Fair Trade as a Development Project : Methodological Considerations. *Development in Practice*, 15(2), 134-150.

- Poncelet, M., Defourny, J., & De Pelsmacker, P. (2005). *Un commerce équitable et durable entre marché et solidarité : Diagnostic et perspectives. Rapport Final*. Politique scientifique fédérale.
- Pouchain, D. (2014). Le prix de concurrence pure et parfaite comme prix juste : Justice, ajustement ou justesse ? Une réflexion à partir du commerce équitable. *ResearchGate*.
https://www.researchgate.net/publication/281065065_Le_prix_de_concurrence_pure_et_parfaite_comme_prix_juste_justice_ajustement_ou_justesse_Une_reflexion_a_partir_du_commerce_equitable
- Pouchain, D. (2016). Commerce équitable : Comment penser le prix juste ? *L'Économie politique*, 70(2), 66-77. <https://doi.org/10.3917/leco.070.0066>
- Prévost, B. (2012). Échanges alimentaires et juste prix:Un détour par l'histoire de la pensée économique pour alimenter un débat contemporain. *L'Homme & la Société*, 183(1), 35-59. <https://doi.org/10.3917/lhs.183.0035>
- Pur Ardenne. (s. d.). *Nos points de vente près de chez vous*. Consulté 26 mai 2025, à l'adresse <https://purardenne.be/points-de-vente/>
- Réseau Paysan. (s. d.). *Réseau Paysan Distribution : L'outil facilitant le circuit court en province de Luxembourg*. Consulté 26 mai 2025, à l'adresse <https://www.reseau-paysan.be/distribution/>
- Robert-Demontrond, P. (2008). Mesurer le juste prix des produits issus d'une filière « commerce équitable local » : Principes, enjeux et limites épistémologiques d'une approche par évaluation contingente. *Management & Avenir*, 20(6), 216-239.
<https://doi.org/10.3917/mav.020.0216>
- Robert-Demontrond, P. (2009). Les ébullitions du commerce équitable : Par delà toute bi-polarisation des discours et pratiques. *Management international / Gestión Internacional / International Management*, 13(2), 93-105. <https://doi.org/10.7202/029782ar>
- Rodet, D. (2008). Les définitions de la notion d'utilité sociale. *Économie et solidarités*, 39(n° 1), 164-173.
- Rolland, L. (2019). Les échelles du commerce équitable : Du commerce Nord-Sud au local. *Cybergeo: European Journal of Geography*. <https://doi.org/10.4000/cybergeo.32487>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students: Vol. Fifth edition 2009* (FT Prentice Hall). Pearson Education Limited.
- Securex. (s. d.). *Hrcalculations*. Consulté 16 mai 2025, à l'adresse <https://hrcalculations.securex.eu/gross>
- Segall, S. (2009). Martha C. Nussbaum, *Frontiers of Justice : Disability, Nationality, Species Membership* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006), pp. xiii + 487. *Utilitas*, 21(4), 526-529. <https://doi.org/10.1017/S0953820809990288>
- Smith, A., & Garnier, G. (1802). « *Smith, Adam : Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations. 4* », *Image 55 of 568 | MDZ*. <https://www.digitale-sammlungen.de/en/view/bsb10726218?page=55>

- SPF Economie. (2019). *Ventes à perte*. <https://economie.fgov.be/fr/themes/ventes/formes-de-vente/ventes-perse>
- SPF Economie. (2024, février 9). *Évolution des prix et des marges dans la chaîne alimentaire : Une analyse du mécanisme de transmission des prix pour la Belgique et les pays voisins*. <https://economie.fgov.be/fr/publications/evolution-des-prix-et-des>
- SPF Economie. (2025a, février 19). *La rentabilité agricole sous la loupe*. FOD Economie salle de presse. <https://news.economie.fgov.be/247029-la-rentabilite-agricole-sous-la-loupe>
- SPF Economie. (2025b, avril 11). *Pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire*. <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/protection-des-entreprises/pratiques-deloyales/pratiques-commerciales>
- Statbel. (2024, septembre 25). *Salaires mensuels bruts moyens*. <https://statbel.fgov.be/fr/themes/emploi-formation/salaires-et-cout-de-la-main-doeuv-re/salaires-mensuels-bruts-moyens>
- Statbel. (2025). *Industrie laitière*. <https://statbel.fgov.be/fr/themes/agriculture-peche/industrie-laitiere#figures>
- Termeer, C. J. A. M., Drimie, S., Ingram, J., Pereira, L., & Whittingham, M. J. (2018). A diagnostic framework for food system governance arrangements : The case of South Africa. *NJAS - Wageningen Journal of Life Sciences*, 84, 85-93. <https://doi.org/10.1016/j.njas.2017.08.001>
- Theiller, I. (2009). Prix du marché, marché du grain et crédit au début du XIIIe siècle : Autour d'un dossier rouennais. *Le Moyen Age*, 2, 253-276. <https://doi.org/10.3917/rma.152.0253>
- Tribaldos, T., & Kortetmäki, T. (2022). Just transition principles and criteria for food systems and beyond. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 43, 244-256. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2022.04.005>
- Tschersich, J., & Kok, K. P. W. (2022). Deepening democracy for the governance toward just transitions in agri-food systems. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 43, 358-374. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2022.04.012>
- Turban, P. (2025, avril 22). L'inquiétant déclin du lait bio. *Les Echos*. <https://www.lesechos.fr/industrie-services/conso-distribution/lait-bio-le-nombre-de-producteurs-retombe-a-son-niveau-de-2020-2161122>
- Turnhout, E., Metze, T., Wyborn, C., Klenk, N., & Louder, E. (2020). The politics of co-production : Participation, power, and transformation. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 42, 15-21. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2019.11.009>
- Vaughn, P., & and Turner, C. (2016). Decoding via Coding : Analyzing Qualitative Text Data Through Thematic Coding and Survey Methodologies. *Journal of Library Administration*, 56(1), 41-51. <https://doi.org/10.1080/01930826.2015.1105035>
- Veillard, P. (2022). *Développement de filières agroécologiques en Belgique. Pour une approche territoriale et équitable* (p. 72). OXFAM. <https://oxfammagasinsdumonde.be/content/uploads/2023/07/Etude-Developpement-de-filieres-agroecologiques-en-Belgique-1.pdf>

- Web-agri. (2025). *Prix du lait en €/1000L*. Web-agri.fr. <https://www.web-agri.fr/marches-agricoles/lait>
- Whitfield, S., Apgar, M., Chabvuta, C., Challinor, A., Deering, K., Dougill, A., Gulzar, A., Kalaba, F., Lamanna, C., Manyonga, D., Naess, L. O., Quinn, C. H., Rosentock, T. S., Sallu, S. M., Schreckenberg, K., Smith, H. E., Smith, R., Steward, P., & Vincent, K. (2021). A framework for examining justice in food system transformations research. *Nature Food*, 2(6), 383-385. <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00304-x>
- Winandy, S., & Sindic, M. (2016, janvier 27). *Où en est-on dans les circuits courts ?* Les Rendez-vous de la diversification. <https://orbi.uliege.be/handle/2268/198658>

Executive Summary

This master's thesis investigates the concept of fair prices in the dairy sector, focusing on Belgium and France. Certain thematic aspects have served as a basis for this study, such as the current situation of the dairy sector in both regions, price justice in the food sector in general, and the influence of North-North fair trade. Various organisations have been involved in this study. Among them, associations, cooperatives, and institutions engaged in research and development, all linked directly to the dairy sector. The practices, structures, and ecosystems of these organisations offered a unique perspective on risks and opportunities related to fair prices in the dairy sector. This study, therefore, provides a practical view of mechanisms, practices, and frameworks that could be implemented to have a better distribution of the benefits within the value chain and allow for more justice for producers. Moreover, whenever fair prices are not reached, the study considers obstacles to the definition of fair prices. Finally, this study provides a great understanding of how fair pricing in the dairy sector can move from theory to practice and contributes to ongoing discussions about justice and equity, offering valuable recommendations for all stakeholders, practitioners, and even policymakers, in order to support and develop fairer prices for dairy producers.

KEYWORDS: Fair Prices, Dairy Sector, Justice, Food Systems, Producers

WORD COUNT: 29 157



Ecole de Gestion de l'Université de Liège