



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

Le Médiateur des relations commerciales agricoles

MINISTÈRE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES, DU COMMERCE, DE  
L'ARTISANAT, DU TOURISME ET DU POUVOIR D'ACHAT

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGRO-ALIMENTAIRE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

Paris, le 23 avril 2026

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### Observatoire des négociations commerciales annuelles

#### Présentation des résultats 2026

#### ***Rappels méthodologiques***

L'observatoire de la négociation commerciale (ONC), qui regroupe les organisations professionnelles représentant les industriels de l'agroalimentaire (ANIA, FEEF, ILEC et Coopération agricole) et les enseignes de la grande distribution (FCD), a examiné les données transmises par quatre fédérations professionnelles et sept enseignes et a validé les résultats agrégés du traitement de ces données. Le médiateur des relations commerciales agricoles joue le rôle de tiers de confiance auprès de cet observatoire.

Les informations traitées sont celles issues des négociations commerciales dans le secteur alimentaire qui se sont déroulées entre le 1<sup>er</sup> décembre 2025 et le 1<sup>er</sup> mars 2026. Elles ne concernent donc que **les produits alimentaires de grande consommation à marque nationale**, hors marque de distributeur et produits en vrac ou sans marques. Le périmètre ainsi défini correspond, cette année, à environ **42 milliards d'euros de chiffres d'affaires en grande distribution (hors centrales internationales)**.

L'observatoire fonctionne sur la base du volontariat. Les entreprises qui apportent leur coopération ont pour objectif de donner au public un tableau aussi fiable que possible du résultat des négociations dans le secteur alimentaire. Il n'a donc pas pour ambition de donner un chiffre exact à partir de données exhaustives.

La convergence des chiffres apportés par les réponses aux questionnaires peut notamment être affectée par des différences d'échantillons d'entreprises ou des taux de réponses variables selon les familles de produits. Les données agrégées des

fournisseurs sont néanmoins cohérentes avec celles des distributeurs et l'image globale qui en ressort traduit l'appréciation commune des membres de l'observatoire.

### **Les résultats**

#### ✓ La demande tarifaire des industriels

**Les demandes de tarif en ouverture** des négociations par les industriels s'établissent en moyenne autour de + **3,5 %** (tous produits confondus) en 2026 ; un chiffre corroboré du côté des distributeurs.

En 2025 la hausse des tarifs était du même ordre autour de + 3 %. Deux familles de produits (épicerie sucrée, surgelés) avaient des demandes plus élevées en 2026.

#### ✓ Point d'atterrissage de la négociation

**La variation du prix 3 net<sup>1</sup>** à l'issue des négociations au 1er mars 2026 montre globalement une stabilité du prix tous produits confondus (**+0,05%**), du côté des industriels comme des distributeurs.

Par famille de produits : l'épicerie salée, les produits frais, les produits laitiers et les boissons connaissent une baisse de leur prix 3 net entre - 0.3 et - 0.5 % ; seuls l'épicerie sucrée et les surgelés sont en hausse autour de 1 %, avec toutefois une absence de consensus entre industriels et distributeurs quant à l'ampleur de cette hausse.

Cette stabilité des prix d'achat s'accompagne d'une croissance modérée du **chiffre d'affaires des fournisseurs prévu pour 2026** (*les plans d'affaires*) autour en moyenne de + **1,5 %**.

#### ✓ La non-négociabilité de la matière première agricole (MPA)

Cette question, point central de la loi Egalim, s'articule autour de deux questions : les modalités de transparence choisies par l'industriel pour le coût des principales matières premières agricoles mises en œuvre, et la non négociabilité de la part dans le tarif correspondant à ces matières premières agricoles.

S'agissant des trois options de transparence prévues par la loi, l'enquête se fonde cette année sur le nombre d'entreprises répondantes et non plus sur le chiffre d'affaires des répondants, dans un souci de plus grande exhaustivité et fiabilité des réponses obtenues. L'option 1 (part de chaque matière première agricole dans le produit) reste marginale, moins de 10 % des entreprises interrogées y ayant recours. La répartition entre **option 2** (part agrégée des MPA) et **option 3** (attestation par le commissaire aux comptes de la hausse de tarif nécessaire pour couvrir l'évolution du

---

<sup>1</sup> Le prix 3 net correspond au tarif général défini par l'industriel dans ses CGV moins les remises prévues, moins les remises et ristournes individualisées, moins la coopération commerciale.

coût des MPA) est partagée selon que les réponses émanent des **industriels (52 % option 2 et 39 % option 3)** ou des **distributeurs (38 % option 2 et 43 % option 3)**. D'années en années on constate donc un effritement progressif de l'option 3 au profit de l'option 2.

La part des matières premières agricoles dans le prix du produit fini ainsi définie par l'industriel ne peut pas faire l'objet de négociation en application de la loi.

Pour appréhender ce point, la question posée par l'Observatoire portait sur l'alternative entre une acceptation *stricto sensu* de la part communiquée par l'industriel au distributeur, ou une demande préalable d'explications pour justifier cette part des MPA dans le prix de vente du produit. L'hypothèse de négocier cette part de MPA étant par nature illégale elle n'a pas fait objet de question mais ne peut pas être *de facto* exclue des pratiques réelles.

Les réponses données par les industriels montrent **une demande de justification** en moyenne tous produits confondus dans **65 % des cas en 2026** contre 62 % pour 2025. Cette quasi-stabilité du constat cache des disparités avec une demande d'explication en hausse pour les produits frais, les produits laitiers et les surgelés, une stabilité pour l'épicerie sucrée et une baisse pour l'épicerie salée ainsi que les boissons.

#### ✓ Les clauses de révision automatique

Complément de la non négociabilité de la MPA, la clause de révision automatique du coût des MPA peut jouer, à la hausse comme à la baisse, en cours d'application du contrat selon les modalités fixées au contrat (indicateur(s) public(s) de référence du cours des MPA, périodicité de la révision, seuil de déclenchement, prise en compte).

Comme les deux années précédentes, durant la période du 1<sup>er</sup> mars 2025 au 28 février 2026, **l'activation de la clause de révision automatique représente de l'ordre de 15 %** des contrats avec un jeu à la hausse dans 55 % des cas.

Le déclenchement réel de la clause de révision automatique ainsi que la rigueur de la rédaction contractuelle sont apparus comme des enjeux de la qualité des négociations que l'on retrouve ensuite au sein des médiations. Un travail amont accompli par les deux parties lors de la conclusion des contrats serait de nature à diminuer ce point de blocage.

Contact : Médiation des relations commerciales agricoles  
Sophie DEBOUT (01.49.55.49.24 ou [sophie.debout@agriculture.gouv.fr](mailto:sophie.debout@agriculture.gouv.fr))



78, rue de Varenne – 75349 PARIS 07 SP