



Paris, le 28 avril 2026

Synthèse du rapport d'observation des négociations commerciales agricoles 2026¹

Préambule :

Pour mon premier rapport d'observation des négociations commerciales agricoles qui se sont déroulées du 1^{er} décembre 2025 au 1^{er} mars 2026, j'ai estimé qu'il était peu judicieux de proposer une énième réforme d'un système déjà complexe (au croisement du code rural et du code du commerce). Ce processus spécifique mérite davantage, à la lumière d'une lecture appuyée sur le fondement de considérations d'ordre contractuel, des aménagements de méthode et des modifications de comportement. Il s'agit plutôt, à cadre législatif et réglementaire constant, de présenter des recommandations afin de tenter d'améliorer l'environnement et les pratiques des acteurs de la filière mobilisés pendant cette période de contractualisation annuelle intense.

Le médiateur des relations commerciales agricoles est, en effet, fortement mobilisé durant ces trois mois soit directement par des demandes de médiations, soit également par de multiples sollicitations et demandes de conseils et d'expertises.

Il peut ainsi observer les argumentaires de l'ensemble des acteurs de la chaîne, de l'amont agricole jusqu'à la grande distribution, sur un périmètre étendu représentant, sur la période, plus d'une quarantaine de milliards d'euros et des dizaines de milliers de contrats.

Cependant, pour des raisons de confidentialité, ces observations ne peuvent rapporter des situations individuelles mais s'appuient sur les natures de litiges

¹ Cette synthèse sera complétée de notices explicatives pour les dix recommandations, du communiqué de presse relatif aux résultats de l'observatoire des négociations commerciales 2026, d'un bilan de la charte du 30 novembre 2025, d'un bilan de l'expérimentation de l'article 9 II de la loi dite Descrozaille et des principes d'intervention du MRCA (version 2026).

entre entreprises rencontrées, ainsi que sur les moyens de les surmonter mobilisés pour les résoudre ou qui ont manqué dès à présent ou dans un avenir proche. Ce recensement constitue une source précieuse décrivant les verrous et les comportements récurrents, sur le fondement des observations réalisées sur la dernière année de mais aussi sur une série plus longue. C'est une sorte de baromètre qui s'appuie également, cette année, sur les conclusions de l'Observatoire des négociations commerciales, sur les résultats des chiffres fournis par les professionnels, ainsi que sur le bilan de la Charte d'engagement du 30 novembre 2025². La période immédiatement consécutive à la fin des négociations constituée de médiations liées aux préavis fera également l'objet d'une attention particulière, *a fortiori* dans un contexte où plusieurs centaines de contrats n'ont pu être conclus dans les délais impartis par la loi.

Le médiateur ne peut que regretter toutefois que la culture de la médiation ne soit pas assez développée chez les acteurs de la filière agro-alimentaire. Cette sous-utilisation peut s'expliquer soit par une méconnaissance des dispositifs existants et de leurs modalités d'intervention, soit par des réticences liées à la peur de représailles potentielles, crainte que je m'évertue à réfuter régulièrement.

Afin de bien comprendre le bilan des négociations commerciales 2026, il convient de distinguer le climat dans lequel se sont déroulées ces négociations du résultat quantitatif et qualitatif contractuel qui en ressort au 1^{er} mars 2026. Puis, après un mois de négociations des préavis, au 1^{er} avril 2026.

En effet, il existe une règle non écrite qui aboutit, même si la tension a été extrême pendant plusieurs mois, à ce qu'un accord (souvent de guerre lasse) soit conclu *in extremis*.

Les négociations commerciales 2026 n'ont pas dérogé en la matière et ont montré les limites des logiques punitives censées réguler les échanges liés aux négociations. Mais dans le même temps, ont pu apparaître des voies de sortie offertes par l'arsenal législatif et réglementaire lorsque les comportements des acteurs restaient empreints d'équilibre économique inscrit dans la durée. En effet, les choix court-terministes et les consignes de *cost-killing* systématisés ont souvent nui à la bonne conduite des négociations, aggravés par des contextes

² Charte d'engagements mutuels dans le cadre des négociations commerciales 2025 - 2026

économiques instables sur certaines matières premières agricoles³. Tous ces éléments étaient présents au démarrage des médiations et le taux de défiance n'a jamais été aussi fort, aux dires des acteurs économiques concernés eux-mêmes. Toutefois le rapprochement de certaines positions a pu être réalisé lorsque la bonne foi reprenait le dessus dans le respect des lois EGalim.

Les mauvaises pratiques, déjà connues mais, semble-t-il, généralisées à des phases bien précises des négociations, consistant à déréférencer pour intimider, à arrêter les commandes ou à afficher certaines marques en magasin pour faire pression⁴ n'ont pas permis de créer un climat serein alors que les négociations s'avéraient déjà compliquées.

A ce stade, il y a un premier écueil qui résiderait dans la banalisation de ces mauvaises pratiques (« on a toujours connu ça ! »). Mais fait plus aggravant, l'opacité, ressentie par les distributeurs au travers du choix de l'option 3 par le fournisseur, cumulée avec le refus d'intégrer les clauses de révision automatiques (souvent à la baisse) dans la base de négociation ont pu bloquer, très en amont, le dialogue et interdire toute avancée significative⁵.

³ Cette année le cacao et certaines huiles d'olive ont été emblématiques des cours fluctuants perturbant ainsi les négociations.

⁴ Rappel sur les **dix pratiques commerciales déloyales de la liste noire** issues de la directive 2019/633 du 19 avril 2019 sur les pratiques commerciales déloyales :

- Échéances de paiement de plus de 30 jours pour les produits agricoles et denrées alimentaires périssables ;
- Échéances de paiement de plus de 60 jours pour les autres produits agroalimentaires ;
- **Annulations à brève échéance de commandes de produits agroalimentaires périssables ;**
- Modifications unilatérales d'un contrat par l'acheteur ;
- Paiements sans lien avec une transaction spécifique ;
- Transfert des risques de perte et de détérioration vers le fournisseur ;
- Refus de l'acheteur de confirmer par écrit le contrat de fourniture au fournisseur, malgré les demandes de ce dernier ;
- Utilisation abusive de secrets d'affaires par l'acheteur ;
- **Représailles commerciales exercées par l'acheteur ;**
- Transfert des coûts liés à l'examen des plaintes des clients vers le fournisseur.

⁵ **Les options de transparence (art. L. 441-1-1 du code de commerce) :**

En option de transparence dite option 1, le fournisseur détaille, dans ses conditions générales de vente (CGV), la part de chaque matière première agricole (MPA) entrant dans la composition de chacun de ses produits, exprimée en pourcentage du tarif et en pourcentage du volume.

En option dite option n°2, il détaille de manière agrégée la part des matières premières entrant dans la composition de chacun de ses produits, exprimée en pourcentage du tarif et en pourcentage du volume.

En option dite option n°3, la part de la matière première agricole dans le tarif n'est pas communiquée à l'acheteur. En effet, sous réserve que les CGV fassent état d'une évolution du tarif, le fournisseur a recours à un tiers indépendant qui est chargé, avant la négociation, d'attester la part de cette évolution imputable à celle du prix des MPA entrant dans la composition des produits, et devra également, au terme de la négociation, s'assurer que la négociation n'a pas porté sur cette part.

L'échec total de certaines négociations que l'on retrouvera ensuite sous la forme de rédaction de préavis s'explique par des crispations précoces de positions dans le processus de négociation, caractérisées par le refus d'en démordre et sans renouvellement des argumentaires réciproques. A cet égard, les avocats et conseils de chacune des parties à la médiation n'ont souvent pas réussi à faire évoluer ces points. Sur les préavis, certaines entreprises agro-industrielles se sont présentées comme étant victimes, pour la première fois, d'absence de signature contractuelle le 1^{er} mars. Les enseignes de la grande distribution, ainsi que leurs centrales, ont tenu des discours similaires.

La phase post-négociations allant du 1^{er} mars au 1^{er} avril en est devenue capitale pour nombre d'entreprises, *a fortiori* lorsque le chiffre d'affaires représentait un enjeu crucial pour l'activité du secteur au bénéfice des deux parties. De fait, le nombre de saisines de la médiation des relations commerciales agricoles, dans la période des préavis, a été supérieur de 20 % par rapport à l'année précédente, ce qui indiquerait une tendance à vouloir profiter de l'opportunité offerte par l'article 9 II de la loi dite Descrozaille⁶.

Cependant, après le 1^{er} mars 2026, plusieurs centrales européennes ont refusé des demandes de médiation en application de l'article 9 II de la Loi Descrozaille. L'application de la loi française aux négociations commerciales menées par les centrales d'achat installées à l'étranger est toujours en débat, même si l'affirmation par la loi du principe de l'applicabilité des dispositions du code de

⁵ II.-A titre expérimental, pour une durée de trois ans, à défaut de convention conclue au plus tard le 1er mars ou dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier, le fournisseur peut :

1° Soit, en l'absence de contrat nouvellement formé, mettre fin à toute relation commerciale avec le distributeur, sans que ce dernier puisse invoquer la rupture brutale de la relation commerciale au sens du II de l'article L. 442-1 du code de commerce ;

⁶ II.-A titre expérimental, pour une durée de trois ans, à défaut de convention conclue au plus tard le 1er mars ou dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier, le fournisseur peut :

1° Soit, en l'absence de contrat nouvellement formé, mettre fin à toute relation commerciale avec le distributeur, sans que ce dernier puisse invoquer la rupture brutale de la relation commerciale au sens du II de l'article L. 442-1 du code de commerce ;

2° Soit demander l'application d'un préavis conforme au même II.

Les parties peuvent également saisir le médiateur des relations commerciales agricoles ou le médiateur des entreprises afin de conclure, sous son égide et avant le 1er avril, un accord fixant les conditions d'un préavis, qui tient notamment compte des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties. En cas d'accord des parties sur les conditions du préavis, le prix convenu s'applique rétroactivement aux commandes passées à compter du 1er mars. En cas de désaccord, le fournisseur peut mettre fin à toute relation commerciale avec le distributeur, sans que ce dernier puisse invoquer la rupture brutale de la relation commerciale au sens dudit II ou demander l'application d'un préavis conforme au même II.

commerce, dès lors que les produits concernés sont vendus en France, a pour ambition de trancher la question.

En effet, l'article L. 444-I A dispose que « *Les chapitres Ier, II et III du présent titre s'appliquent à toute convention entre un fournisseur et un acheteur portant sur des produits ou des services commercialisés sur le territoire français. Ces dispositions sont d'ordre public. Tout litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français, sous réserve du respect du droit de l'Union européenne et des traités internationaux ratifiés ou approuvés par la France et sans préjudice du recours à l'arbitrage.* ».

Recommandations

L'esprit dans lequel les recommandations ont été rédigées est fondé sur le principe « Convaincre sans contraindre ». Elles pourraient s'inscrire uniquement à rebours de la culture de conflit alors qu'elles en sont justement un essai de dépassement sous une forme plus raisonnée aboutissant à des accords mutuellement bénéfiques.

Recommandation N°1 :

Ouvrir une médiation plus en amont dans la négociation sans attendre un blocage trop enkysté.

Recommandations N°2 :

Accélérer le temps de résolution des conflits par des médiations « Fast-tracks » lorsqu'il y a préalablement accord des deux médiés sur un litige bien circonscrit.

Recommandation N°3 :

Travailler en amont des négociations les futures clauses de révision automatiques des prix et les clauses de renégociation dans les relations entre industriels et distributeurs⁷.

Recommandations N°4 :

Négocier la charte d'engagement pour de bonnes pratiques dès l'automne 2026 en y inscrivant davantage de lignes rouges précises.

Recommandations N°5 :

S'inspirer de l'exemple espagnol du code de bonnes pratiques commerciales afin de sortir de la logique exclusivement punitive sur un modèle de libre adhésion à des processus loyaux de négociation.

Recommandations N°6 :

Mettre en place des actions de sensibilisation à la médiation et au recours amiable à destination des acteurs concernés par les négociations commerciales agricoles.

⁷ Recommandation n° 24-1 relative à un guide de bonnes pratiques en matière de clauses de révision automatique des prix et de clauses de renégociation dans les relations entre industriels et distributeurs de la CEPC.

Recommandations N°7 :

Prolonger l'expérimentation issue de la loi Descrozaille (article 9 II) sur les préavis.

Recommandations N°8 :

Anticiper, dans la mesure du possible, l'envoi des conditions générales de vente afin de viser une contractualisation plus précoce.

Recommandations N°9:

Sur engagement volontaire, et afin de sanctuariser la matière première agricole (MPA) d'origine française, bien distinguer, lorsque que c'est possible, France, Europe et Monde lors des négociations.

Recommandations N°10:

Sur engagement volontaire, aménager l'option 3 en ouvrant quelques informations contractualisées au début des négociations en complément des certificats des commissaires aux comptes (CAC).

Annexes :

- CP du 22 avril 2026**
- Bilan de la Charte du 30 novembre 2025**
- Bilan de l'expérimentation Descrozaille (article 9 II)**
- Protocole d'intervention du MRCA (version 2026)**