

Paris, le 28 octobre 2026

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Négociations commerciales 2027 : Pact'Alim appelle à tirer les leçons des crises passées et à tenir compte des hausses brutales de coûts auxquelles les PME et ETI sont exposées

À quelques semaines de l'ouverture des négociations commerciales annuelles, Pact'Alim, porte-parole des PME et ETI françaises de l'alimentation, appelle l'ensemble des acteurs à tirer les enseignements de l'année écoulée. Dans un contexte économique et géopolitique qui demeure très instable, les prochaines négociations ne doivent pas reproduire les déséquilibres constatés ces dernières années.

Pact'Alim appelle donc à construire avec les acteurs de la distribution un cadre réellement adapté aux PME et ETI de l'alimentation, tenant compte de leur poids économique, de leur capacité de négociation et de leur rôle essentiel pour les filières agricoles, de la pêche et de l'aquaculture.

Les PME et ETI de l'alimentation ne doivent plus être la variable d'ajustement face à la hausse des prix

Les dernières négociations commerciales se sont achevées dans un contexte particulièrement difficile pour les PME et ETI de l'alimentation. Début 2026, alors que les fournisseurs demandaient des hausses permettant de couvrir l'évolution de leurs coûts, les négociations ont abouti à une quasi-stagnation des prix. Pour une majorité d'entreprises, les accords conclus ne couvraient pas la hausse de leurs matières premières agricoles et industrielles.

Depuis, les crises successives et les tensions géopolitiques (liées en particulier aux conséquences du conflit au Moyen-Orient), les canicules et la sécheresse de cet été ont encore accru la hausse des coûts. Transport, emballages, énergie, services, matières premières agricoles et halieutiques : autant de hausses de coûts qui continuent de peser fortement sur les entreprises. Pourtant, lorsqu'elles ont demandé aux distributeurs de réviser leurs prix d'achat, les entreprises se sont le plus souvent heurtées à une porte fermée.

Ces éléments sont confirmés par un récent sondage réalisé auprès des adhérents de Pact'Alim début octobre

97% des entreprises répondantes déclarent subir, ou continuer de subir, des hausses brutales de coûts significatives liées à la crise au Moyen-Orient, contre 92% lors du sondage précédent. Malgré des situations contrastées, en moyenne générale, les réponses au sondage conduisent à une estimation de ces hausses de coûts autour de 5%ⁱ.

Les deux tiers des entreprises ont sollicité leurs clients afin d'obtenir une répercussion de ces hausses de coûts. Toutes enseignes confondues, ces demandes ont débouché sur une rencontre dans 50% des cas pour les produits à marque nationale (MN) et dans 71% des cas pour les produits à marque de distributeur (MDD).

En revanche, lorsque la discussion a pu s'ouvrir, elle aboutit rarement. Parmi les seules entreprises qui ont obtenu un rendez-vous avec un ou plusieurs distributeurs, des hausses n'ont pu être répercutées que dans 23% des cas pour les marques nationales et dans 46% pour les MDD. Ces taux ne concernent donc que les seules entreprises qui ont été reçues : ils ne tiennent pas compte de celles qui n'ont même pas obtenu de rendez-vous.

Les épisodes de canicules sont venus aggraver cette situation : deux tiers des entreprises rencontrent des difficultés d'approvisionnement liées aux canicules. Pour 40% d'entre elles, leur impact sur les coûts de production est certes limité mais, pour 40%, il est significatif. Par ailleurs, neuf entreprises sur dix anticipent une hausse de leurs coûts liée à la revalorisation des matières premières agricoles. Elles estiment ainsi, de manière générale et en moyenne, que l'impact des hausses de coûts liés aux canicules et sécheresse devrait se situer aux alentours de 6%ⁱ.

Pour les PME et ETI françaises de l'alimentation, qui disposent de capacités financières limitées et d'un rapport de force qui ne peut être comparé à ceux des grands groupes internationaux, l'accumulation de hausses de coûts non prises en compte fragilise directement leurs marges, leur capacité à investir et pour certaines leur pérennité même. C'est notre souveraineté alimentaire qui est donc en jeu aujourd'hui et encore plus demain.

Ne pas recommencer chaque année les mêmes négociations

Les constats sont désormais largement partagés. Les travaux menés ces derniers mois, notamment par le Sénat, ont une nouvelle fois mis en lumière le déséquilibre structurel de la chaîne de valeur alimentaire et la forte concentration de la distribution. Pact'Alim considère que les prochaines négociations doivent être l'occasion de changer de méthode.

Une PME ou une ETI implantée en France transforme les productions agricoles, investit dans ses sites industriels et dépend fortement de quelques grands clients. Elle ne peut être appréhendée dans la négociation comme un grand groupe international disposant de moyens et de débouchés sans commune mesure. Il s'agit de garantir que cette négociation puisse réellement se tenir dans des conditions équilibrées et tenir compte des réalités économiques des PME et ETI de l'alimentation.

Pact'Alim salue, dans cette perspective, l'annonce par le Gouvernement de la réunion d'un comité de préparation des négociations commerciales le 2 novembre. Cette initiative va dans le sens de ce que Pact'Alim demande : un dialogue clair entre toutes les parties en faveur de la souveraineté alimentaire, dès l'amont des négociations.

Pact'Alim a pris acte positivement des signaux envoyés par les enseignes de la distribution en faveur d'une meilleure prise en compte des spécificités des PME et ETI. Ces initiatives vont dans le bon sens et montrent qu'un autre fonctionnement des relations commerciales est

possible, dans l'intérêt général de notre souveraineté alimentaire. Pact'Alim souhaite aborder les prochaines négociations dans un esprit de responsabilité et de dialogue.

Elles doivent désormais pouvoir se traduire concrètement et plus largement dans les pratiques et résultats des négociations qui vont s'ouvrir prochainement.

Jérôme Foucault, président de Pact'Alim : « À l'approche des prochaines négociations commerciales, nous ne pouvons pas nous contenter de repartir pour un nouveau cycle comme si les difficultés rencontrées en 2026 n'avaient pas existé. Nos PME et ETI ont besoin que leur réalité soit enfin pleinement prise en compte. Nous ne demandons aucun privilège, seulement un cadre de négociation réellement équilibré en faveur de la souveraineté alimentaire. Je sais que nous partageons avec les distributeurs un même intérêt : préserver des entreprises alimentaires fortes, capables d'investir en France, de soutenir nos filières agricoles, halieutiques et de contribuer durablement à la maîtrise de notre alimentation. »

À propos de Pact'Alim :

Pact'Alim porte la voix des PME & ETI françaises de l'alimentation.

Les plus de 3 000 PME et ETI représentent 53% du chiffre d'affaires (132 milliards) et 61% de l'emploi (292 000 salariés) de l'industrie alimentaire. Au cœur de l'alimentation quotidienne des Français et premier débouché de l'agriculture et de la pêche, ces entreprises jouent un rôle essentiel dans la souveraineté alimentaire et sont les fers de lance des transitions alimentaires et écologiques

www.pactalim.fr



Arnault, Sandra & l'équipe ADOCOM - Service de Presse de Pact'Alim
vous remercient de votre attention.

Tél : 01.48.05.19.00. – Courriel : adocom@adocom.fr

¹ Il revient à chaque société concernée par une hausse des coûts de production de définir sa grille tarifaire en toute autonomie, en fonction de sa propre situation financière et de l'ensemble de ses charges dont ses coûts de production notamment.