

Communiqué de presse

Le 16 janvier 2026

Audition d'Intermarché : les faits démentent les contre-vérités

L'Ilecl et l'Ania s'insurgent contre les propos de Thierry Cotillard, Gwenn Van Ooteghem et Gianluigi Ferrari.

L'Ilecl et l'Ania – signataires de la [charte d'engagements mutuels dans le cadre des négociations commerciales](#) – ont pris connaissance des [déclarations faites le 14 janvier 2026](#) par MM. Thierry Cotillard, président du groupement Les Mousquetaires, Gwenn Van Ooteghem, directeur général d'Intermarché et Gianluigi Ferrari, président-directeur général d'Everest et d'Epic, devant la commission des Affaires économiques de l'Assemblée nationale. Force est de constater que la réalité contredit à plusieurs égards les affirmations des représentants d'Intermarché.

1. Sur le taux de signature avec les PME : des chiffres inexacts

Intermarché a annoncé un taux de signature avec les PME de 90 %, présenté comme la preuve du respect des engagements pris dans le cadre de la charte. **Or, selon les chiffres communiqués que nous remontent nos PME, au 15 janvier, le taux réel de signature se situe entre 20 et 30 %.**

Un des principaux engagements de la charte, confirmé par les représentants d'Intermarché lors de leurs prises de parole médiatiques ces dernières semaines, était de conclure les accords avec les PME au plus tard le 15 janvier 2026. Nous sommes aujourd'hui très loin du compte, et les chiffres annoncés par Intermarché interpellent, car ils ne reflètent manifestement pas la réalité vécue par les entreprises concernées.

2. Sur le respect d'Egalim : des premiers résultats préoccupants

Intermarché a affirmé à plusieurs reprises qu'il respectait scrupuleusement la loi Egalim, et notamment le principe de sanctuarisation de la matière première agricole.

Or les trois quarts des entreprises remontent, au 15 janvier, que ce principe n'est pas respecté, tout comme le discernement annoncé. La pression exercée sur les PME, telle que communiquée par nos organisations, révèle des demandes de baisses de prix comprises entre -2,5 % et -5 %, et ce, alors même que les hausses tarifaires transmises par les entreprises étaient modérées et n'avaient donné lieu à aucune contestation de la part des enseignes.

3. Des négociations avec les grands groupes, démarrées en violation de la réglementation

Alors que la loi française encadre les négociations entre le 1^{er} décembre, date butoir d'envoi des tarifs, et le 1^{er} mars, d'autres négociations se déroulent ailleurs : Everest a convoqué par vagues

des industriels auxquels ont été imposées des dates butoirs (15 octobre, 15 novembre, 15 décembre), avec des demandes de déflation à deux chiffres pour certaines.

Ces négociations ont donc été engagées sans qu'Everest ait pris connaissance des besoins des entreprises concernant la matière première agricole. Il s'agit là d'une négociation pure et simple du principe fondamental d'Egalim, qui impose le tarif de l'industriel comme socle de négociation, lequel éclaire sur le besoin en matière première agricole, qui détermine la rémunération de l'amont agricole.

4. Sur l'indépendance entre EPIC et Everest : une étanchéité fictive

Gianluigi Ferrari a déclaré que les négociations menées avec la centrale de services Epic (basée en Suisse) et celles menées avec la centrale d'achats Everest (basée aux Pays-Bas) étaient totalement dissociées et indépendantes.

Cette affirmation est contredite par les remontées des entreprises concernées. Plusieurs d'entre elles nous expliquent qu'il est impératif de signer d'abord un accord avec Epic sur les services avant de pouvoir entrer en négociation avec Everest sur les achats. C'est donc une forme de droit de péage : pas de contrat commercial sans accord sur les services. À défaut, les entreprises sont immédiatement sanctionnées par les enseignes, et dans plusieurs pays !

5. Sur les pratiques d'alignement : des aveux préoccupants

Gianluigi Ferrari a reconnu que l'alignement des prix n'était « pas légal », tout en affirmant faire de « la réduction des écarts entre les conditions d'achat d'Auchan et celles d'Intermarché » son « combat personnel ».

Cela s'apparente fort à **un alignement qui ne dit pas son nom**. Une telle approche est **la négation du principe même de la concurrence et de la différenciation**. Cela signifie que dans son esprit, toutes les enseignes doivent bénéficier des mêmes conditions, nonobstant leurs parts de marché et le dynamisme spécifique à chaque enseigne.

Ces pratiques d'alignement avaient d'ailleurs été contestées comme étant illégales par la DGCCRF en février 2025. Il est pour le moins symptomatique qu'elles soient aujourd'hui revendiquées publiquement devant la représentation nationale, alors même que l'Autorité de la concurrence conduit actuellement un bilan concurrentiel sur ces plateformes européennes.

6. Sur le respect de la loi française : un contournement par la délocalisation

Gianluigi Ferrari a affirmé à plusieurs reprises « respecter la loi française ». Pourtant, force est de constater que :

- La centrale de services Epic est basée en Suisse ;
- La centrale d'achats Everest est basée aux Pays-Bas ;
- Les négociations portant sur des produits, dans la très grande majorité transformés en France et destinés au marché français se déroulent hors de France.

Si le groupe Intermarché respectait véritablement la loi française et s'inscrivait pleinement dans le cadre réglementaire national, pourquoi ces structures ne seraient-elles pas localisées en France ?

Cette délocalisation permet manifestement d'échapper à certaines contraintes du droit français et rend plus difficile le contrôle effectif des pratiques par les autorités compétentes.

En conclusion, l'Ilec et l'Ania - signataires de la charte - prennent acte avec la plus grande préoccupation de l'écart manifeste entre les déclarations faites devant la commission des Affaires économiques et la réalité vécue par les entreprises, qu'il s'agisse de PME, d'ETI ou de grands groupes.

Nous appelons solennellement les pouvoirs publics et les autorités compétentes (DGCCRF, Autorité de la concurrence) à examiner avec la plus grande attention les pratiques décrites ci-dessus, qui portent atteinte :

- Au respect de la loi Egalim et à la rémunération équitable des agriculteurs,
- À la loyauté des pratiques commerciales,
- À l'équilibre des relations commerciales entre industriels et distributeurs,
- À la souveraineté alimentaire et à la pérennité du tissu industriel français.

Le respect des engagements pris dans le cadre de la Charte et, plus largement, le respect de la loi ne sauraient souffrir d'approximations ou de contournements. Les enjeux sont trop importants pour les agriculteurs français et l'ensemble des filières françaises.

Contacts presse :

Ilec – Maya Fourré – maya.fourre@mgh-partners.com 06 24 03 56 62

Ania – Valentin Menard - communication@ania.net – 06 42 36 13 68