

Communiqué de presse

Paris, le 23 avril 2026

Négociations commerciales 2026 : la guerre des prix menace notre capacité à produire en France

L'Ilec, qui représente 110 entreprises fabriquant les produits du quotidien en France et 650 000 emplois directs et indirects, publie son bilan des négociations commerciales 2026. Les résultats confirment une dégradation structurelle du cadre de négociation. Ils appellent une réponse des pouvoirs publics à la hauteur de l'enjeu : la capacité de la France à produire sur son territoire les biens essentiels à la vie quotidienne de ses citoyens.

Négociations 2026 : la déloyauté érigée en système

Les industriels ont cette année encore enregistré une nouvelle dégradation économique. Un fabricant sur deux a subi en cours de négociation des arrêts ou réductions anormales de commandes, outil de chantage aux conséquences économiques documentées : perte soudaine de débouchés pouvant atteindre 25 à 35% du chiffre d'affaires, sous-utilisation des capacités industrielles, pertes de matières premières agricoles, recours au chômage partiel.

La déflation imposée s'est généralisée : 55% des adhérents Ilec ont signé en déflation dans les centrales françaises, 74% dans les alliances internationales, alors que leurs besoins de revalorisation tarifaire s'établissaient en moyenne à +3%, fragilisant les industriels.

Pourtant dès le 2 mars, les représentants des enseignes de la grande distribution ont annoncé pour 2026 une inflation de 1% à 1,5%, malgré des prix industriels signés très majoritairement en baisse : cet écart significatif pose question.

Par ailleurs, **le taux de respect de la non-négociabilité de la matière première agricole - principe cardinal des lois Egalim - est passé de 85% en 2023 à 32% en 2026**, selon les données 2026 de l'Ilec. Ce recul traduit un contournement croissant et généralisé du cadre légal, notamment via les centrales d'achat opérant sous droits étrangers.

Une équation économique clairement dysfonctionnelle

Les chiffres traduisent une évidence. **Le système de négociation commerciale exclusivement orienté vers la baisse des prix détruit, à terme, ce qu'il prétend préserver.** La déflation systématique coupe l'investissement, réduit la capacité d'innovation, détruit l'emploi, fragilise la qualité, obère la décarbonation et accroît la dépendance aux importations. À l'inverse, un modèle de négociation équilibré permettrait la rémunération de chaque acteur de la chaîne à sa juste valeur et protégerait le consommateur, dans la durée, contre les chocs extérieurs et donc une inflation incontrôlée. La souveraineté industrielle, économique et sociale n'est pas un slogan : elle dépend directement des conditions de viabilité dans lesquelles exercent les entreprises. **Les données 2026 montrent que ce secteur industriel est aujourd'hui menacé.**

Un contexte aggravé par la guerre au Moyen Orient

Les négociations 2026 ont été conclues sur des hypothèses de coûts établies avant le début des frappes israélo-américaines sur l'Iran fin février. Depuis le déclenchement du conflit, le prix du Brent a progressé de plus de 35%, dépassant durablement la barre des 95\$ le baril, et le gaz naturel européen a enregistré une hausse de l'ordre de 40%.

Ces évolutions sont en train de se transmettre en cascade sur la chaîne des coûts de production agricoles et industriels : gazole, engrais azotés, plastiques, aluminium.

Dans ce contexte, un certain nombre d'industriels ne pourront pas absorber la totalité de ces coûts supplémentaires. Ils doivent légitimement pouvoir se remettre autour de la table avec leurs clients distributeurs pour entamer une révision tarifaire partielle. **Il ne s'agit pas d'une vague inflationniste mais de la répercussion des coûts incompressibles, sur des postes précis : énergie, transport, emballage, matières premières. La distinction est importante.**

Elle l'est d'autant plus que la Food and Drink Federation britannique prévient que l'inflation alimentaire au Royaume-Uni pourrait avoisiner 10% d'ici la fin de l'année 2026. Produisant moins sur son sol, le Royaume-Uni est structurellement plus exposé en raison de sa forte dépendance aux importations : c'est précisément ce modèle que la France doit se garder de reproduire.

Un enjeu de souveraineté

C'est la pérennité de nos outils de production qui est en jeu.

L'industrie des produits du quotidien constitue un pilier de la souveraineté économique française. La poursuite d'une guerre des prix imposée fragilise ce secteur-clé et risque d'entraîner une dépendance accrue aux importations.

Face à ce constat, l'Ilec appelle à une action rapide des pouvoirs publics pour rétablir des conditions de négociation équilibrées.

« Le bilan des négociations commerciales 2026 est sans appel : les industriels ont été contraints d'accepter une déflation généralisée alors même que leurs coûts demeurent élevés. Ce décrochage fragilise l'ensemble de la chaîne de valeur, de l'amont agricole jusqu'à l'industrie, et sa compétitivité. Dans un contexte aggravé par la guerre au Moyen-Orient, il est indispensable de faire respecter les règles existantes et de rétablir des conditions de négociation équilibrées. Les outils pour corriger cela existent. Ce qu'il faut, c'est la décision de les utiliser. » **Nicolas Facon, Président-Directeur général de l'Ilec.**

À propos de l'Ilec : L'Institut de liaisons des entreprises de consommation regroupe cent dix entreprises fabriquant des produits de marque de grande consommation (PGC), alimentaires et non alimentaires. Les adhérents de l'Ilec représentent 60% des marques nationales. La production d'un agriculteur sur deux est achetée par les adhérents de l'Ilec, dont les 700 sites représentent 650 000 emplois (directs et indirects). www.ilec.asso.fr