

Avis n° 13-A-05 du 30 janvier 2013
relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement
dans le secteur des agroéquipements

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre, enregistrée le 3 octobre 2012 sous le numéro 12/0085 A, par laquelle le ministre de l'économie et des finances a saisi l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord professionnel dérogatoire en matière de délais de paiement entre professionnels du secteur des agroéquipements ;

Vu la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives, notamment son article 121-III ;

Vu l'avis du Conseil de la concurrence n° [09-A-22](#) du 24 juin 2009 relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le secteur des agroéquipements ;

Vu le décret n° 2009-1015 du 25 août 2009 portant dérogation aux dispositions relatives aux délais de paiement dans le secteur des agroéquipements ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence ;

Le rapporteur et le commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 9 janvier 2013 ;

Les représentants des organisations professionnelles signataires de l'accord dérogatoire entendus sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations qui suivent :

1. Le ministre de l'économie et des finances a saisi, le 3 octobre 2012, l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement applicables entre professionnels du secteur des agroéquipements, sur le fondement du III de l'article 121 de la loi relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives du 22 mars 2012.
2. L'accord dérogatoire soumis à l'avis préalable de l'Autorité fait suite à un précédent accord dérogatoire couvrant le même secteur, objet de l'avis n° 09-A-22 du 24 juin 2009.

I. Le cadre juridique et économique des accords dérogatoires en matière de délais de paiement

3. La loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 a instauré un délai de paiement maximal pour les transactions commerciales entre les entreprises, fixé à 45 jours fin de mois ou 60 jours nets, à partir de la date d'établissement de la facture.
4. Dans le même temps, le III de l'article 21 de la loi avait également prévu un dispositif transitoire en permettant aux organisations représentatives d'un secteur d'activité de conclure un accord interprofessionnel destiné à atteindre le délai de paiement légal maximal, au plus tard le 1^{er} janvier 2012. Ces accords dérogatoires devaient être approuvés par un décret pris après l'avis de l'Autorité de la concurrence.
5. Dans ses avis rendus en 2009 sur les accords de délais de paiement dérogatoires, l'Autorité avait relevé les enjeux économiques et concurrentiels que représentent les délais de paiement.
6. Un crédit interentreprises élevé accroît les risques de défaillances en cascade des entreprises, les conséquences économiques et sociales du défaut de paiement d'un opérateur affectant les entreprises de la filière et les autres fournisseurs à l'échelle d'une localité ou d'une région.
7. Les délais de paiement concernent également les conditions de concurrence. Les délais obtenus de ses fournisseurs par une entreprise et sa capacité à obtenir leur allongement ont un impact direct sur sa compétitivité par rapport à ses concurrents sur le marché, en lui procurant une trésorerie gratuite pour financer son exploitation et son développement.
8. Ces délais représentent un élément constitutif de la relation commerciale entre entreprises aux côtés par exemple du prix unitaire, de la politique de remises, du volume acheté, de la durée du contrat ou de l'achalandage. En tant que telle, la détermination des délais de paiement entre partenaires commerciaux doit résulter du libre jeu de la concurrence dans le respect des prescriptions légales qui s'imposent aux acteurs économiques. Il est ainsi dans la logique de la concurrence entre les différentes formes de distribution que chacune se distingue quant à ces éléments constitutifs de la relation commerciale.
9. Ces enjeux économiques et concurrentiels des délais de paiement interentreprises restent aujourd'hui inchangés.
10. Dans ce contexte, la loi du 22 mars 2012 relative à la simplification administrative ouvre, au III de son article 121, la possibilité aux secteurs d'activité ayant bénéficié d'un accord

dérogatoire en 2009 de conclure un nouvel accord dérogatoire, qui doit être motivé par l'existence d'un « *caractère saisonnier particulièrement marqué* » de l'activité en cause. Ce nouvel accord dérogatoire est prévu pour une période supplémentaire de 3 années au plus.

11. Cette seconde dérogation à l'application par un secteur d'activité du délai légal de paiement interentreprises revient donc à constater pour les secteurs concernés l'échec de la première période de transition, par laquelle la loi avait entendu accorder aux entreprises pratiquant des délais de paiement particulièrement élevés en 2009 le temps nécessaire pour s'adapter au délai légal fixé par ailleurs.
12. Dès lors, la condition, posée par la loi, de l'existence d'une saisonnalité « *particulièrement marquée* » de l'activité demandant un nouvel accord dérogatoire conditionne la recevabilité de cet accord et doit être interprétée de façon restrictive.
13. Une saisonnalité marquée des ventes dans une activité présente en effet un enjeu concurrentiel réel, en étant susceptible d'influer fortement sur les conditions de concurrence entre les entreprises, du fait de la concentration des ventes aux consommateurs sur un laps de temps réduit.
14. La nécessité pour une activité d'écouler rapidement la majeure part de la production annuelle crée un pouvoir de marché important pour les distributeurs de ces produits, au cours de la période de réalisation de l'essentiel des ventes annuelles.
15. Ce pouvoir de marché, certes temporaire, confère néanmoins aux distributeurs en place la capacité d'imposer leurs conditions et leurs prix aux fabricants comme aux consommateurs qui, les uns comme les autres, ne disposent pas le plus souvent d'alternative. En amont, les délais de paiement demandés aux fournisseurs s'inscrivent pleinement dans cette analyse.
16. L'Autorité considère qu'une saisonnalité de l'activité pour un secteur, de plus particulièrement marquée selon les termes mêmes de la loi, ne doit pas résulter d'un choix de stratégie commerciale de la part des entreprises qui demandent l'accord dérogatoire.
17. Confrontées à une activité avec un caractère saisonnier prédominant, les entreprises en cause ne doivent pas avoir la capacité de s'affranchir, au moins en partie, de cette saisonnalité par un fonctionnement et une politique commerciale adaptés, qui leur permettrait de « désaisonnaliser » leurs ventes.
18. En retenant des exemples pris dans les décisions antérieures du Conseil puis de l'Autorité de la concurrence, une situation de saisonnalité particulièrement marquée peut ainsi être imposée par le cycle incontournable de la production agricole (n° [03-D-36](#), production de fraises) ou la nature intrinsèque de l'activité (n° [09-D-13](#), desserte maritime de la Corse).
19. En ce qui concerne le contenu des accords dérogatoires soumis à son avis, l'Autorité considère que les échéanciers de réduction des délais de paiement présentés par un secteur demandant une nouvelle dérogation doivent satisfaire à l'exigence du respect par la profession des délais de paiement légaux fixés par l'article L. 441-6 du code de commerce, et ce, au plus tard au terme des 3 ans prévus par le III de l'article 121 de la loi de 2012.
20. Ces échéanciers devront par ailleurs tirer les conséquences de l'échec du premier accord dérogatoire, en intégrant une réduction réelle et équilibrée des délais de paiement pour le secteur d'activité demandeur, sur la période de la dérogation.
21. En ce sens et sur les précédentes considérations, l'Autorité a adopté un premier avis sur les délais de paiement : avis n° [12-A-22](#) du 5 décembre 2012 relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le secteur du jouet.

II. L'accord dérogatoire soumis à l'Autorité

A. LES ORGANISMES REPRÉSENTATIFS

22. L'accord dérogatoire a été conclu le 15 septembre 2012 entre les organisations représentatives des industriels constructeurs de l'agroéquipement et leurs clients distributeurs.
23. Pour les constructeurs, il s'agit de l'AXEMA (Union des industriels de l'agroéquipement) qui regroupe le Syndicat des entreprises de commerce international de matériels agricoles et d'espaces verts (SECIMA), le Syndicat national des constructeurs de véhicules agricoles et matériels connexes (SNCVA) et le Syndicat général des constructeurs de tracteurs et machines agricoles (SYGMA).
24. L'union fédère, en 2011, 230 sociétés, constructeurs de matériels agricoles et d'espace verts, exportateurs et importateurs représentant un chiffre d'affaires évalué à 7,5 milliards d'euros. Il s'agit de PME et de grands groupes internationaux (Agco, Deere & company, Claas, Kuhn, etc.). La représentativité des industriels membres de l'AXEMA est évaluée par la profession à 90 % du marché français des machines agricoles et 85 % du matériel d'espaces verts.
25. Pour les distributeurs, les organisations professionnelles signataires sont :
 - la Fédération nationale des artisans et petites entreprises en milieu rural (FNAR) ;
 - le Syndicat national des entreprises de service et distribution du machinisme agricole (SEDIMA) ;
 - et l'Union nationale des spécialistes en matériels de parcs et jardins (SMJ).
26. La FNAR représente des artisans et entreprises en milieu rural de maintenance, de réparation et de distribution d'agroéquipements et de matériels pour espaces verts. Elle compte comme adhérents 1 000 entreprises, la plupart de petite taille (5 à 6 salariés en moyenne, CA moyen de 1 million d'euros), pour un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros. La profession compterait au total, au-delà des adhérents FNAR, 2 000 à 2 500 entreprises, pour un chiffre d'affaires total de 2 milliards d'euros.
27. Le SEDIMA représente 650 entreprises de distribution de matériels agricoles et de services. Le syndicat regroupe 70 % des concessionnaires français en agroéquipement dont le chiffre d'affaires est estimé à 6 milliards d'euros (7 milliards avec le hors-concession). La concession type représentée compte 22 salariés et un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros. La clientèle est celle des entreprises agricoles, aux caractéristiques et besoins marqués selon les régions et cultures (céréalières, viticole, élevage, etc.). (sources : saisine, brochure SEDIMA, audition).
28. Le SMJ est un syndicat regroupant 2 500 entreprises spécialisées dans le service, la distribution et la location de matériels de parcs et jardins. En 2009, le SMJ représentait un chiffre d'affaires de 450 millions d'euros. Ses adhérents sont principalement des structures de moins de 20 salariés, implantées en zone rurale et en agglomération. Sa clientèle est constituée de professionnels (collectivités, entreprises paysagistes, golfs, etc.) et de consommateurs.

29. S'agissant des distributeurs membres de la FNAR, du SEDIMA et du SMJ, ils représenteraient 90 % du chiffre d'affaires de la distribution du matériel d'agroéquipement et environ 65 % pour les matériels et équipements de parcs et jardins.
30. Les PME sont prépondérantes en nombre dans la distribution, comme en témoigne le tableau suivant¹ :

Organismes	Part de PME (<50 salariés)
AXEMA (constructeurs, importateurs et exportateurs)	50 %
FNAR (distributeurs, machines agricoles et parcs et jardins)	100 %
SEDIMA (distributeurs, machines agricoles)	92 %
SMJ (distributeurs, parcs et jardins)	97 %

31. Bien qu'elles puissent distribuer des équipements en parcs et jardins, les enseignes de grande distribution, de jardinage ou de bricolage, ne sont pas représentées ni parties à l'accord.

B. LE SECTEUR D'ACTIVITÉ

32. Le marché français de la production de machines agricoles a atteint 4,59 milliards d'euros en 2011. La production française en représente 3,74 milliards d'euros. Selon un communiqué de presse de l'AXEMA et du SEDIMA du 25 octobre 2012, le marché toutes familles de produits confondues progresserait de 18 % sur le premier semestre 2012 et atteindrait sur l'année 5,43 milliards d'euros.
33. La fabrication de machines agricoles peut être divisée en deux segments de marché : la fabrication de tracteurs (tracteurs agricoles et forestiers, motoculteurs), soit 30,5 % du marché intérieur en valeur, et la fabrication des autres matériels agricoles (matériel de travail du sol, de traitement et d'entretien des récoltes, d'élevage, d'espaces verts) soit 69,5 % (source XERFI).
34. Les spécialistes du machinisme agricole ciblent deux principales clientèles : les agriculteurs exploitant des surfaces agricoles (céréalières, fourragères, oléagineuses, légumières), et les entreprises spécialisées, les collectivités locales ou les particuliers pour l'entretien des espaces verts. Les utilisateurs finals peuvent recourir à différents moyens pour financer et utiliser ces outils : achat de neuf ou d'occasion, crédit-bail, location.
35. Le secteur de la fabrication est particulièrement concentré sur certains segments. Ainsi par exemple, 70 % des tracteurs vendus en France sortent des usines des trois premiers groupes internationaux : Agco, John Deere, CNH. On trouve néanmoins un grand nombre de TPE

¹ Source : saisine.

en fabrication de machines agricoles, du fait de marchés de niche à forte technicité et de sous-traitants de composants des *majors*.

36. Les *majors* investissent également la distribution. La plupart des groupes leaders en fabrication interviennent en commercialisation grâce à leurs filiales de négoce. C'est notamment le cas de CNH Global et de l'allemand Claas. Plusieurs *majors* proposent également des services de financement, comme CNH Global et Deere & Company.
37. Les distributeurs (négociants, concessionnaires) jouent le rôle d'intermédiaire entre les constructeurs français et étrangers et les utilisateurs finals. Ils achètent les matériels neufs auprès des constructeurs qu'ils commercialisent aux exploitants, aux collectivités (services espaces verts), aux entreprises de paysagisme, etc. Les distributeurs exercent également des activités de vente de matériels d'occasion, de maintenance, de réparation et de mise en service. Si le négoce est dominé par les filiales des grands constructeurs mondiaux précités, il existe des négociants indépendants multimarques notables, tels Lecoq, Couvrad, Godefroy Equipements, etc.
38. L'étude XERFI matériel agricole (négoce) de janvier 2012 évalue le marché à 15 milliards d'euros en 2009 pour près de 3 000 entreprises. Elle constate une forte reprise du marché en 2011 (reprise quasi-généralisée des ventes de matériels neufs et bonne tenue du marché de l'occasion), après des années 2009 et 2010 difficiles. 2012 serait en demi-teinte du fait d'incertitudes et de baisses des investissements agricoles, mais les services et la location devraient jouer un rôle protecteur. La part des services (réparation, maintenance, remontage, location, pièces détachées) représentait selon l'étude 28 % de la production de biens et de services en 2009. Selon des communiqués de l'AXEMA et du SEDIMA cette part serait de 44 % actuellement.
39. La pluralité d'activités, en aval notamment, complique l'étude du secteur par des outils statistiques sur la base des codes NAF, ce qu'ont souligné les parties lors de l'instruction².

C. LE PÉRIMÈTRE DE L'ACCORD

40. L'achat de matériel agricole ou d'espaces verts s'opère au travers de trois maillons : le constructeur, le concessionnaire / distributeur, l'utilisateur final (agriculteur, paysagiste, particulier, etc.).
41. L'accord qui, selon les organisations signataires, a été initié par les constructeurs, concerne exclusivement la relation constructeur-distributeur et ne vise ni la filière amont, ni la filière aval.
42. L'article 1^{er} de l'accord prévoit ainsi qu'il doit s'appliquer aux relations entre industriels, constructeurs et importateurs d'une part, et les entreprises de distribution-réparation

² La filière regroupe ainsi les codes NAF suivants : 2830 Z – fabrication de machines agricoles et forestières ; 4661 Z – commerce de gros de matériels agricoles ; 3312 Z - réparation de machines et équipements mécaniques ; 9522 Z - réparation de biens personnels et domestiques ; 4752 A et B - commerce de détail de quincaillerie (intégrant les tondeuses et de pièces détachées) ; 7729 Z – location de biens personnels et domestiques.

d'autre part, en ce qui concerne l'ensemble des matériels d'espaces verts et des matériels agricoles, à l'exception – à la différence du précédent accord – des tracteurs, matériels d'élevage et de transport (remorques). L'accord couvre également les matériels de démonstration et les pièces détachées.

43. Entrent donc dans le champ d'application les matériels suivants : les matériels agricoles qui comprennent les machines viticoles et vinicoles (machines à vendanger), le matériel de travail des sols, de semis et fertilisation (charrues, bineuses, herses, etc.), les matériels de récolte et automoteurs (moissonneuses-batteuses, ensileuses automotrices), les matériels de fenaison (presses à balles carrées et rondes, faucheuses conditionneuses) et les matériels pour espaces verts : tondeuses à gazon, motobineuses, débroussailleuses, taille-haies, tronçonneuses, souffleurs et aspirateurs de feuilles, etc.
44. Par rapport au précédent accord dérogatoire, il y a lieu de noter que le champ d'application du nouvel accord apparaît notablement réduit du fait de l'exclusion des tracteurs, matériels d'élevage et de transport³. Les parties justifient cette exclusion par une utilisation moins saisonnière de ces familles d'équipements. Le champ de l'accord n'est plus restreint, comme le précédent, « aux commandes en pré-saison ». Les parties considèrent que l'ensemble des équipements restant couverts par l'accord connaît une utilisation saisonnière. Cette modification peut susciter une interrogation par rapport aux conditions formelles prévues par loi (cf. infra). Néanmoins, dans la mesure où l'accord porte sur les mêmes équipements, il y a lieu de considérer que le champ ainsi redéfini est satisfaisant, car plus clair, en tenant compte de catégories d'équipements plutôt que de l'époque de leur commande auprès des constructeurs et fournisseurs amont.

D. LA DEMANDE DE DÉLAI DÉROGATOIRE

45. Le nouvel accord, conclu en date du 15 septembre 2012 par les quatre organismes représentatifs précités prévoit, selon son article 2, les délais dérogatoires maxima suivants :
 - « Pour les matériels d'entretien d'espaces verts : 55 jours fin de mois et 70 jours net à compter de la date d'émission de la facture ;
 - Pour les matériels agricoles : 110 jours fin de mois ou 125 jours net à compter de la date d'émission de la facture ».
46. L'accord doit s'appliquer, selon son article 6, « aux commandes fermes, reçues et acceptées conclues à compter de la date d'entrée en vigueur de son décret d'homologation. Sa durée de validité est de trois ans. »
47. Les parties signataires demandent, en outre, l'extension par décret des effets de l'accord aux entreprises non membres des organismes signataire (article 5).

³ Le poids des tracteurs notamment est conséquent dans le machinisme agricole : selon l'étude XERFI « matériel agricole » de juin 2012, ils représentent plus de 30 % du marché intérieur et de la production nationale en valeur en 2011. La catégorie intègre toutefois, selon l'étude, les motoculteurs, tandis que la filière les classe comme machines de travail du sol. Les motoculteurs entrent bien dans le champ de l'accord.

E. L'ACCORD ANTÉRIEUR ET LES DÉLAIS ACTUELLEMENT PRATIQUÉS

48. L'accord antérieur, tel qu'homologué par le décret n° 2009-1015 du 25 août 2009, prévoyait les délais ci-après :

« Les signataires conviennent de l'application des délais de paiement maxima ci-dessous, exprimés en jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture. [...] »

2.1. Pour les commandes réalisées en présaison de matériels et d'équipements de parcs, jardins et forêts (espaces verts), de pièces détachées et de matériels de démonstration :

- au 1^{er} janvier 2009 : 120 jours ;
- au 1^{er} janvier 2010 : 90 jours ;
- au 1^{er} janvier 2011 : 60 jours ;
- au 1^{er} janvier 2012 : application de la loi (45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture au maximum).

2.2. Pour les commandes réalisées en présaison de matériels d'agroéquipement, de stock de pièces détachées et de matériels de démonstration :

- au 1^{er} janvier 2009 : 270 jours ;
- au 1^{er} janvier 2010 : 180 jours ;
- au 1^{er} janvier 2011 : 120 jours ;
- au 1^{er} janvier 2012 : application de la loi (45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture net au maximum) ».

49. Par son avis n° 09-A-29 du 25 juin 2009, l'Autorité de la concurrence s'était prononcé favorablement sur ce dispositif, tant sur sa conformité aux conditions requises alors par la LME que sur son extension par décret à des acteurs non signataires. Il avait notamment considéré que *« la saisonnalité de l'activité, associée au niveau des investissements que représentent les matériels concernés, demandent donc aux distributeurs, qui sont majoritairement des PME, de constituer des stocks importants de produits aujourd'hui financés par le crédit fournisseur. Sur ces bases, une période de transition pour l'application du délai de paiement semble justifiée »* (§ 74 et 75).
50. Dans le cadre de l'examen du présent avis, les organismes signataires ont indiqué que 71 % des distributeurs recouraient, en 2011, aux délais dérogatoires. Le SEDIMA, principal représentant des distributeurs concessionnaires en machines agricoles, a indiqué que le délai légal était actuellement pratiqué dans la plupart des cas, mais avec de nombreuses difficultés pour le secteur et des exceptions rendant nécessaire une nouvelle dérogation.

III. L'analyse de l'Autorité

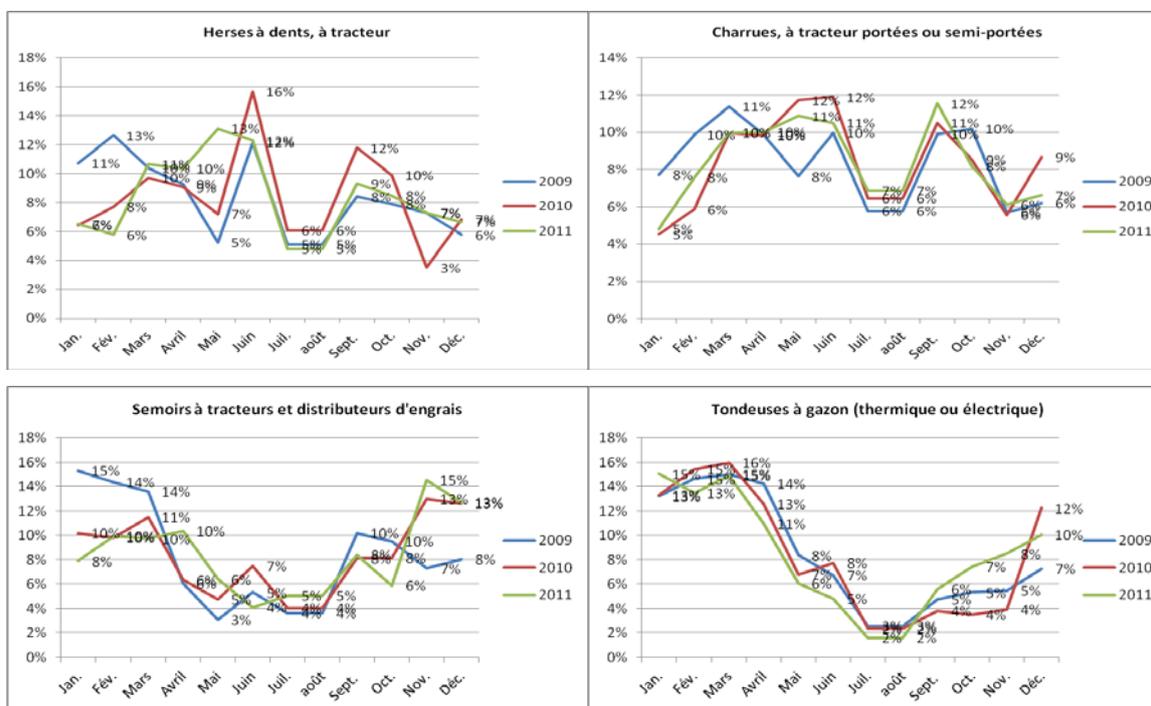
51. Seront successivement examinées : la condition tenant à la saisonnalité (A), les autres conditions formelles (B), le calendrier de réduction des délais (C), ainsi que la question de l'extension de l'accord à des acteurs non signataires (D).

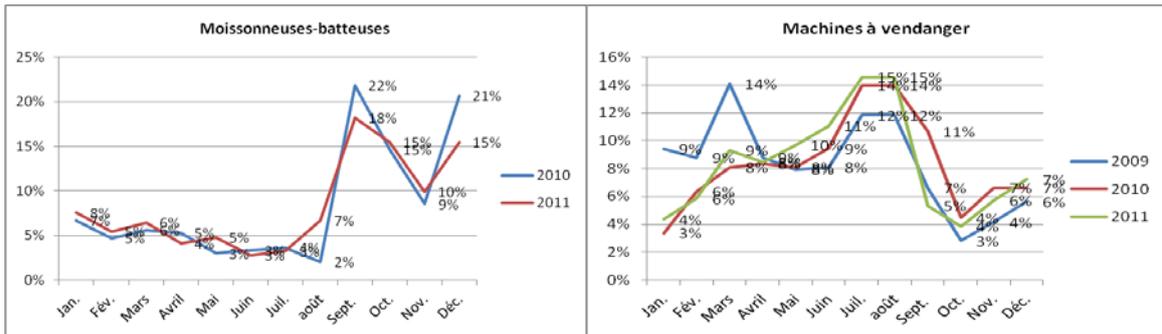
A. SUR LA SAISONNALITÉ DE L'ACTIVITÉ

52. L'accord étudié doit pour l'essentiel porter « sur des ventes de produits ou des prestations de services [...] qui présentent un caractère saisonnier particulièrement marqué rendant difficile le respect du délai [légal] ».

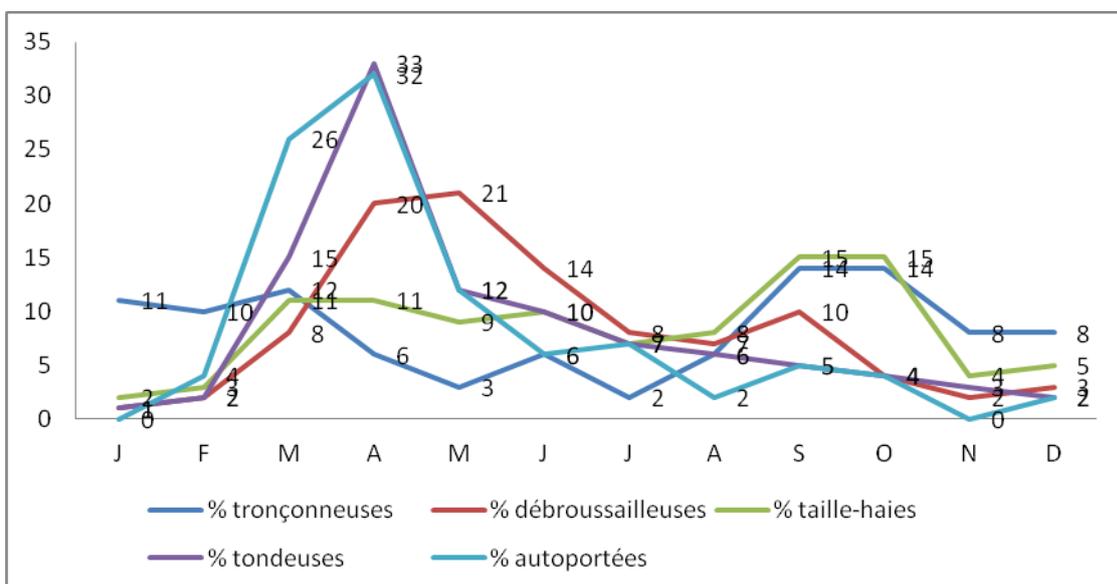
1. SUR LA SAISONNALITÉ ET SON CARACTÈRE PARTICULIÈREMENT MARQUÉ

53. Les matériels visés par l'accord sont des produits à utilisation saisonnière. Leurs ventes sont fortement liées aux cycles de la nature, ce qui nécessite l'anticipation de la production des matériels en amont accompagnée d'un système de commandes et livraisons de pré-saison. Cette organisation saisonnière des ventes apporte aux fabricants la possibilité de lisser leur production, leurs stocks et leurs expéditions sur l'année. Elle permet aux distributeurs de s'assurer un approvisionnement progressif et d'étaler la réception des marchandises en pré-saison, afin de préparer, équiper et essayer les machines, de manière à répondre à la demande de leurs clients dès le démarrage de la saison agricole. Cette dernière peut, de plus, être retardée ou avancée en raison des aléas climatiques.
54. En amont, les commandes de matériels et leur livraison sont ainsi calées sur leur période d'utilisation. Par exemple, les commandes des moissonneuses-batteuses aux fournisseurs s'effectuent entre septembre et décembre, pour des livraisons échelonnées chez le distributeur entre décembre et juin, avec une utilisation par le client en juillet et août.
55. L'AXEMA a fourni des données de quantités produites par mois, sur la base de données INSEE. La production de six familles d'équipements varie durant l'année de la manière suivante :





56. Il s'agit ici de données de production en amont en volume, couvrant tant le segment des machines agricoles que celui des matériels d'espaces verts, propres à illustrer le phénomène des commandes de « pré-saison » et présentant un lien constant avec les saisons agricoles.
57. Il reste que la condition légale prévue par la loi est de justifier d'une saisonnalité particulièrement marquée de l'activité rendant difficile le respect du délai légal. Dans son avis n° 12-A-22 du 5 décembre 2012 sur le secteur des jouets, l'Autorité a examiné la saisonnalité de la distribution de détail, sous l'angle des recettes des entités concernées par le raccourcissement des délais de paiement. En raison de la répartition du chiffre d'affaires annuel des ventes de jouets concentrée à plus de 50 % sur les mois de novembre et décembre, l'Autorité s'est prononcée favorablement sur l'accord.
58. En distribution et s'agissant tout d'abord des matériels pour espaces verts, chaque famille de produits présente son rythme de commandes, de livraisons et de ventes. Ainsi, les matériels de printemps (tondeuses, débroussailleuses, motobineuses) sont commandés lors des salons de septembre, les livraisons sont échelonnées d'octobre à fin mars, et les ventes sont réalisées de mars à avril selon les aléas climatiques, les premiers paiements étant effectués par les clients utilisateurs en avril/mai. Pour les matériels d'automne/hiver (tronçonneuses, broyeuses de branches), les commandes s'effectuent en juin, les livraisons entre juillet et fin octobre, les ventes démarrant début octobre et les paiements des utilisateurs en novembre/décembre.
59. Le SMJ a fourni les données de saisonnalité des ventes en volumes, également par familles d'équipements :



60. Le caractère saisonnier des ventes par équipement apparaît marqué pour des matériels comme les tondeuses, manuelles ou autoportées, ainsi que, dans une moindre mesure, pour les débroussailleuses. Il est en revanche plus relatif concernant les taille-haies ou les tronçonneuses, ce que relève le ministre dans sa saisine.
61. Toujours en distribution et s'agissant ensuite des matériels agricoles, le SEDIMA a notamment fourni des données de ventes par familles d'équipements attestant de ventes variables selon la période de l'année, que ce soit en volumes ou en chiffres d'affaires.
62. Il reste que, du point de vue du distributeur d'agroéquipements, les saisons se suivent et donnent lieu, au long de l'année, à des ventes d'équipements différents, comme l'exposent les organismes saisissants en faisant part de « *périodes successives schématiquement découpées de la manière suivante* :
- *pour l'agricole : travail du sol ; semis ; fertilisation ; récolte ; fenaison ; irrigation ou encore vendanges ;*
 - *pour l'espace vert : taille et nettoyage de l'herbe, débroussaillage, coupe des arbres ; taille des haies ; déneigement... ».*
63. Ces périodes successives donnent lieu à des recettes successives, possiblement étalées sur l'année.
64. L'instruction s'est attachée à rechercher des données de saisonnalité côté distributeurs en répartition du chiffre d'affaires global des entreprises de distribution, au-delà d'une segmentation par familles. Le SEDIMA a transmis des données de recettes par mois pour quatre entreprises adhérentes. Le SMJ et la FNAR ont également transmis des chiffres de répartition du chiffre d'affaires de deux entreprises adhérentes⁴.
65. Ces chiffres font état de profils variés de saisonnalité, mais sans permettre de conclusion du fait de leur faible représentativité.
66. Cette dimension apparaît pourtant particulièrement utile pour apprécier les possibilités d'adaptation des entreprises à la baisse du crédit interentreprises née du raccourcissement des délais de paiement, par le dégagement de moyens de trésorerie. Il y a, en outre, lieu de relever que les entreprises en aval fournissent, en plus de la distribution, des services de réparation et de maintenance. Cette proportion est de 28 % selon XERFI, et de 44 % selon des communiqués du SEDIMA et de l'AXEMA⁵. La variation saisonnière du chiffre d'affaires de ces activités n'a pas été davantage renseignée par les distributeurs⁶.
67. Interrogé lors de l'audience, le représentant du SEDIMA a fait état de recettes de distribution généralement et globalement lissées sur l'année, avec toutefois la possibilité

⁴ Cf. cotes 414 et s.

⁵ L'estimation des concessionnaires pour leur marché au second semestre 2012 complète les estimations des constructeurs avec la prise en compte du marché de l'occasion, de l'après-vente tant en pièces de rechange qu'en prestations de services, qui représentent ensemble 44% du chiffre d'affaires de la distribution.

⁶ A l'exception du SMJ (parcs et jardins), dont l'exemple fourni expose à la fois l'activité de ventes de matériels neufs et celle de fourniture de pièces détachées.

des profils atypiques ou de différences parmi les distributeurs, selon les régions et les cultures. Il a néanmoins indiqué considérer que la référence à la répartition du chiffre d'affaires global n'est pas la référence la plus pertinente de l'examen de la saisonnalité.

68. Au-delà de la perspective financière, il y a en effet également lieu de souligner le lien manifeste entre la saisonnalité agricole et l'activité de vente des différents équipements objets de l'accord dérogatoire, tant en amont qu'en aval de la filière. Cette forme de saisonnalité se double par ailleurs, en distribution, d'une saisonnalité climatique, la date de l'achat pouvant varier fortement avec la météorologie, sur le point de départ de cette saison agricole.
69. Ce fort aléa saisonnier, spécifique au secteur puisque ressenti en aval comme en amont, constitue une première difficulté, parmi d'autres, pouvant rendre difficile le respect du délai légal.

2. SUR LES DIFFICULTÉS ASSOCIÉES AU RACCOURCISSEMENT DES DÉLAIS DE PAIEMENT

70. Les signataires ont fait état lors de l'instruction de difficultés nombreuses et notables, résultant du raccourcissement des délais.
71. Pour la partie matériel agricole, le prix unitaire des machines est élevé, allant de 10 000 à 300 000 euros, avec une complexité technologique du fait des nombreuses variantes et options possibles pour s'adapter aux besoins des clients, des climats ou des terrains. Les équipements pour espaces verts sont en revanche des produits standardisés de grande série de prix plus faible.
72. Côté distribution, il en découle un accroissement des besoins de financement du cycle d'exploitation important, étant rappelé que la plupart de ces entreprises sont des PME. Les distributeurs mettent en avant un recours accru à des instruments ou intermédiaires financiers (découvert bancaire, financement de stocks, Dailly, montages divers aménageant la propriété, l'usage et les risques autour des matériels), et disent faire face, de surcroît, à un « effet de ciseau » du fait de difficultés de paiement accrues de la part des clients finals, entreprises agricoles. Les distributeurs déplorent des difficultés d'accès au crédit, en particulier côté matériels d'espace verts. Ils regrettent en outre un rétrécissement de leurs gammes en vitrine (« déstockage ») et une perte de chiffre d'affaires. Ils font également part d'une spécificité : la vente d'un matériel neuf est généralement accompagnée d'une reprise de matériel d'occasion, pesant sur les trésoreries, les besoins de financement et de stockage.
73. Côté fabrication, les entreprises déplorent des difficultés de planification en début de saison, une production moins étalée et des cadences de travail erratiques, un transfert en amont des coûts de stockage et une augmentation des coûts de transport et de logistique.
74. Les distributeurs seraient incités à formuler des commandes plus tard et les fabricants et négociants à livrer les matériels commandés au plus tard, pour retarder le point de départ du délai.
75. Fabricants et distributeurs s'accordent également pour déplorer, du fait des difficultés précitées, une hausse sensible des prix aux utilisateurs finals, de l'ordre de 10 %.
76. Enfin, les distributeurs mettent en avant l'existence d'une distorsion de concurrence au profit de fabricants ou négociants étrangers, avanta-gés par rapport à leurs homologues français du fait de contraintes moindres sur leurs facilités de crédit.

77. Certaines difficultés alléguées sont corroborées par les données de l'Observatoire des délais de paiements de la Banque de France, qui font état, pour le code NAF 46.61Z (commerce de gros, commerce interentreprises de matériel agricole), d'un niveau de stocks de 89 jours de chiffre d'affaires (contre 97 en 2009) et d'un besoin en fonds de roulement d'exploitation de 81 jours de chiffre d'affaires (contre 90 en 2009). Ces niveaux sont conséquents, en particulier le besoin en fonds de roulement qui est important par rapport à d'autres secteurs du commerce⁷ et au regard de secteurs demandant également des dérogations à l'application du délai légal⁸.
78. En conclusion, l'Autorité considère que la condition légale de justifier du caractère particulièrement marqué de la saisonnalité de l'activité rendant difficile le respect du délai légal tend à être suffisamment établie, au regard notamment de l'ensemble des difficultés constatées face au raccourcissement des délais de paiement et à la baisse corrélative du crédit fournisseur, mais également compte tenu d'un contexte bancaire particulier, peu propice à l'obtention de support en trésorerie. Toutefois, un avis favorable ne semble possible que sous la réserve que, concernant les machines agricoles, le secteur mette à profit la nouvelle période de dérogation pour développer les outils juridiques et financiers pouvant accompagner le raccourcissement des délais, et mette en œuvre une progression vers le délai légal, dans les conditions explicitées ci-après.

B. SUR LES AUTRES CONDITIONS REQUISES PAR LA LOI

79. Outre la condition tenant à la saisonnalité marquée, un accord dérogatoire doit également satisfaire aux quatre conditions suivantes :
- L'activité doit avoir fait précédemment l'objet d'un accord dérogatoire fondé sur la LME (« *des ventes (...) relevant de secteurs ayant été couverts par un accord conclu conformément à l'article 21* » de cette loi) ;
 - Le nouvel accord doit avoir été conclu avant le premier jour du 7^{ème} mois suivant la publication de la loi du 22 mars 2012, soit avant le 1^{er} octobre 2012 ;
 - Il doit stipuler des délais dérogatoires « *inférieurs aux délais de paiement applicables au 31 décembre 2011 en application de l'accord conclu conformément [à la LME]* » ;
 - Sa durée de validité ne peut être supérieure à trois ans.
80. Les conditions formelles sont remplies : le secteur des agroéquipements a fait l'objet d'un précédent accord dérogatoire en date du 11 décembre 2008, homologué conformément à la

⁷ L'Observatoire des délais de paiements de la Banque de France rapporte, pour l'année 2011, un besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE) de 35 jours de chiffres d'affaires pour le commerce ce gros et de 42 jours pour le commerce de détail.

⁸ Seul, le secteur de l'horlogerie-bijouterie présente un BFRE supérieur (158 jours de chiffre d'affaires).

LME par un décret en date du 25 août 2009⁹ ; le nouvel accord a été conclu en date du 15 septembre 2012, donc antérieurement à l'échéance légale du 1^{er} octobre ; il stipule deux délais, selon les catégories de matériels, inférieurs à ceux antérieurement applicables au 31 décembre 2011 (comptés en jours fin de mois) ; enfin, il prévoit une durée d'application de trois ans.

C. SUR LE CALENDRIER DE RÉDUCTION DES DÉLAIS

81. L'accord prévoit un délai dérogatoire de 55 jours fin de mois et 70 jours net pour les matériels d'entretien d'espaces verts, et 110 jours fin de mois ou 125 jours net pour les matériels agricoles (à compter de la date d'émission de la facture), cela pour une durée de trois ans à compter de la date d'entrée en vigueur du décret devant homologuer l'accord.
82. Dans son avis n° 12-A-22 du 5 décembre 2012 relatif à un accord dérogatoire dans le secteur du jouet, l'Autorité a estimé nécessaire d'inciter les signataires à davantage de progressivité. Un même constat de dégressivité insuffisante peut être fait concernant les matériels agricoles : au terme de la dérogation, le secteur aurait à franchir un palier de 65 jours.
83. Interrogées sur l'absence de dégressivité, les parties ont fait valoir, d'une part, que la progressivité n'est pas prévue par la loi du 22 mars 2012 (contrairement à la LME qui la prévoyait expressément¹⁰), et que, d'autre part, les pouvoirs publics ont déjà validé un écart similaire en 2009.
84. Sur le premier point, il peut être opposé que le nouveau système de dérogation est transitoire et vise à terme l'application du délai légal. Sur le second tenant à l'écart précédemment homologué, il peut être retenu que cette homologation a pu être décidée au vu d'une progression d'ensemble, par trois paliers, depuis des délais de paiement pratiqués supérieurs à 270 jours (fin de mois date d'émission de la facture).
85. Aussi, l'Autorité se déclare réservée sur cette dimension de l'accord et invite le ministre à susciter son aménagement, de manière à prévoir, pour ce qui concerne les matériels agricoles, davantage de dégressivité des délais dérogatoires.

⁹ Sous la réserve de la redéfinition du champ d'application de l'accord, abandonnant la notion de ventes de pré-saisons, cf. supra § 45.

¹⁰ Le III de l'article 21 de la loi du 4 août 2008 posait ainsi comme condition « *que l'accord prévoie la réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai légal et l'application d'intérêts de retard en cas de non-respect du délai dérogatoire fixé dans l'accord* ».

D. SUR L'EXTENSION DE L'ACCORD À L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES RELEVANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES SIGNATAIRES

86. La loi prévoit au dernier alinéa du III de l'article 121 de la loi du 22 mars 2012 que le décret prévu pour valoir homologation d'un accord dérogatoire « *peut étendre le bénéfice des délais de paiement dérogatoires à tous les opérateurs dont l'activité est couverte par l'accord.* »
87. Les parties signataires ont demandé cette extension.
88. Dans ses précédents avis de 2009, l'Autorité de la concurrence a indiqué considérer, à titre général, que l'extension est souhaitable pour toutes les demandes d'accord dérogatoire en matière de délais de paiement. Ce principe posé, elle a néanmoins indiqué que la question pouvait faire l'objet d'une appréciation au cas par cas, notamment dans l'objectif d'assurer la plus grande neutralité possible des accords dérogatoires au regard de la concurrence.
89. Dans le cas présent et comme en 2009 où cette question n'avait pas suscité de difficulté, l'Autorité est favorable à l'extension.

IV. Conclusion

90. L'Autorité considère que l'activité de vente de matériels d'agroéquipements visés par l'accord dérogatoire présente un caractère saisonnier particulièrement marqué rendant difficile le respect du délai légal, et se prononce favorablement sur l'accord, sous la réserve que le secteur mette à profit la nouvelle période de dérogation pour développer les outils juridiques et financiers propres à accompagner le raccourcissement des délais de paiement, d'une part, et qu'il aménage, d'autre part, le calendrier de réductions des délais en intégrant davantage de progressivité vers le délai légal, en ce qui concerne les matériels agricoles.
91. L'Autorité se déclare favorable à l'extension des effets de l'accord à l'ensemble des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires.

Délibéré sur le rapport oral de M. Alexandre Beaudouin, rapporteur, par Mme Françoise Aubert, vice-présidente, présidente de séance, et MM. Emmanuel Combe et Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance
Béatrice Déry-Rosot

La vice-présidente,
Françoise Aubert