

Paris, le 16 septembre 2021

*Transparency register n° 581550541004-55*

<p align="center"><b>Consultation publique sur le projet de révision du règlement sur les accords verticaux et les lignes directrices verticales</b></p>
--



La Commission a publié le 9 juillet dernier un projet de règlement sur l'application de l'article 101 alinéa 3 aux accords verticaux, accompagné de lignes directrices sur les restrictions verticales.

Le SEDIMA a précédemment indiqué l'intérêt et l'importance de rééquilibrer les relations entre distributeurs de matériels agricoles et d'espace verts et constructeurs de ces produits, et réitère par la présente ses demandes enregistrée sous la référence *Ares(2021)2147968 - 26/03/2021*.

Le SEDIMA souhaite répondre à l'invitation de la commission et participer à la consultation publique.

Au-delà des avancées que comporte ce texte, le projet de règlement semble ne pas prévenir suffisamment les abus des concédants, notamment en raison du niveau de dépendance économique des distributeurs entraînant des conséquences négatives pour le client final.

Seuls certains points seront abordés dans la présente contribution.

- **Système de double prix (dual price)**

Le projet de règlement ne qualifie plus le système de double prix de restriction caractérisée et permet donc aux fournisseurs de fixer des prix de gros différents pour les ventes en ligne et hors ligne d'un même distributeur.

Si cette mesure est intéressante, elle se heurte toutefois à une difficulté pratique dans le secteur des matériels d'espaces verts. La majorité des commandes se réalisent à la demande des constructeurs bien en amont de la saison (commande dite pré saison) et lors de cette commande, les matériels ne sont pas affectés à un canal de distribution particulier.

- **Double distribution ("dual distribution")**

Nous assistons aujourd'hui à une concurrence directe des fabricants à l'égard de leur propre réseau par des ventes directes aux utilisateurs à travers Internet (particulièrement les pièces détachées et les matériels d'espace vert).

De ce fait, l'économie même du contrat de distribution est ainsi fortement perturbée. En effet le distributeur est contraint à procéder à de lourds investissements, tout en étant concurrencé par celui-là même qui lui impose ces investissements.

Cette évolution risque d'entraîner des limitations d'investissements de la part des distributeurs préjudiciable au service de proximité apporté à l'utilisateur final.

Le constructeur de tracteur lui interdit de plus la vente d'autres marques par une clause de non-concurrence.

- **Exclusivité partagée**

Le fait de permettre à un fournisseur de désigner, sur un territoire donné ou pour une clientèle prédéfinie, plusieurs distributeurs exclusifs va à l'encontre même du principe de l'exclusivité et des avantages qui y sont liés notamment l'exigence d'un niveau d'investissements réalisés.

Nous considérons qu'en pratique l'exclusivité partagée porte un risque d'abus non négligeable de la part des concédants, fournisseurs de tracteurs. Ces derniers risquent d'utiliser cette possibilité pour exercer des pressions en raison de la dépendance aujourd'hui particulièrement importante avec l'obligation de monomarquisme.

- **Effet cumulatif**

Dans les lignes directrices (n°112 et n°121), le SEDIMA note avec intérêt le rappel au concept d'effet dit cumulatif et ses possibles effets néfastes en termes de concurrence.



Dans ce cadre, nous considérons que la clause de non-concurrence couplée avec une clause de monomarchisme et cumulée avec une clause d'intuitu personae devraient être plus encadrée. En effet nous relevons dans le secteur de la distribution des matériels agricoles que des dispositions contractuelles sensiblement identiques de la part des constructeurs de tracteurs conduisent à un réel risque d'éviction pour les fabricants de matériels d'accompagnement et sont préjudiciables pour le choix des clients.

Force est de constater que la dépendance économique des distributeurs s'est accrue, et les constructeurs, particulièrement de tracteurs, ont mis en place des politiques commerciales contraignantes, sensiblement identiques à celles reprochées à la marque Peugeot par la Cour des Cartels Autrichienne (arrêt du 17 février 2021) avec notamment des primes de volume liées à des objectifs de vente excessifs ; ou encore un remboursement insuffisant des interventions en garantie.

Ainsi devraient être prévus des garde fous afin de traiter en amont les abus entraînés par ces effets cumulatifs. Sauvegarder l'indépendance des distributeurs et assurer un équilibre des relations sont des éléments indispensables pour poser les bases d'une relation pérenne et assurer le service de qualité et de proximité à nos clients professionnels.



#### ○ Statut du distributeur

Les lignes directrices abordent l'application de l'article 101 paragraphe 1 au contrat d'agent commercial.

Au-delà des aspects purement concurrentiels, il convient de noter l'important besoin au sein de l'Union européenne d'harmonisation du statut du distributeur.

En effet des différences notables sont à noter entre États membres ; certains accordent en effet aux concessionnaires le régime des agents commerciaux, alors que d'autres leur refusent.

Une telle différence est choquante et un statut unifié au sein de l'Union serait souhaitable et équitable afin que l'ensemble des distributeurs soient soumis à un corps de règles identiques et plus précisément puissent bénéficier d'une indemnité de résiliation.

Ceci permettrait de préserver leur capacité à investir, dans des équipements lourds et sauvegarder les emplois en milieu rural sans crainte d'éviction arbitraires ou de perte de conditions commerciales distributeurs. De plus une telle protection des distributeurs se justifie pleinement à une époque où les constructeurs s'accordent, via leurs relations informatiques, une transparence importante sur les données clients et prospects des distributeurs de leur réseau.



## **Présentation de notre organisation et du secteur**

**Le SEDIMA** (Syndicat National des entreprises de Service et de distribution du Machinisme Agricole, d'Espaces verts) est une organisation professionnelle qui regroupe les entreprises françaises de commercialisation et de maintenance de matériels agricoles et de matériels d'espaces verts.

La France compte 2 700 PME, employant 35 000 salariés sur le territoire français, et réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 11 milliards d'euros.

Les entreprises adhérentes sont des P.M.E. indépendantes, implantées en zone rurale pour les matériels agricoles et péri-urbaines pour les matériels d'espaces verts.

Ces entreprises assurent un service de proximité, non délocalisable, à une clientèle de professionnels (agriculteurs, coopératives, entreprises de travaux agricoles, collectivités locales, paysagistes) dans une relation « *business to business* ».



Les matériels d'agro-équipement sont des biens à usage professionnel très complexes intégrant de la haute technologie. De ce fait, ils nécessitent un conseil au client *-utilisateur final-* sur le choix du matériel le mieux adapté aux caractéristiques de son exploitation mais également une maintenance de ces produits grâce à un service de qualité. Ce dernier point est très important car l'agriculteur doit pouvoir compter sur un service rapide et efficace en cas de panne survenant lors de sa période de récolte par exemple.

Il convient de relever le lien très fort existant entre les distributeurs et leurs clients agriculteurs. Les enquêtes d'opinion reflètent régulièrement la satisfaction des clients vis-à-vis des distributeurs.

Dans une enquête de 2019, les agriculteurs considèrent que le distributeur est l'acteur le mieux placé (74 % des opinions) pour lui vendre de nouvelles technologies et assurer la maintenance ; très largement devant le constructeur (14 %).

Enfin la commercialisation des agro-équipements impliquent de lourds investissements en bâtiments et matériels mais également en formation des personnels, notamment techniques.

