



**Avis n° 07-A-14 du 9 novembre 2007
relatif à un projet de décret d'exemption d'un accord
entre organisations professionnelles de l'industrie automobile
en matière de délais de paiement inter-entreprises**

Le Conseil de la concurrence (section I),

Vu la demande d'avis du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi en date du 7 septembre 2007, enregistrée sous le numéro 07/0065 A, portant sur un projet de décret d'exemption en application du II de l'article L. 420-4 du code de commerce ;

Vu la directive européenne 2000/35/CE du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales ;

Vu les articles 81 et 157, alinéas 4 et 5 du Traité européen ;

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

Vu l'accord interprofessionnel du 24 janvier 2007 sur la réduction des délais de paiement dans l'industrie automobile, ainsi que le code, annexé, de bonnes pratiques du 28 juin 2006 relatif à la relation client-fournisseur dans la sous-traitance industrielle au sein de la filière automobile ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement entendus lors de la séance du 24 octobre 2007, ainsi que les représentants du Comité des constructeurs français d'automobile (CCFA), de la Fédération des industries des équipements pour véhicule (FIEV), et de la Fédération des industries mécaniques (FIM), sur le fondement de l'article L. 463-7, alinéa 2, du code de commerce ;

Est d'avis de répondre dans le sens des observations suivantes :

Le ministre de l'économie, des finances et de l'emploi a saisi le Conseil de la concurrence pour qu'il se prononce, en application du II de l'article L. 420-4 du code de commerce, sur le projet de décret d'exemption de l'accord interprofessionnel relatif aux délais de paiement dans l'industrie automobile.

Le Conseil est appelé à se prononcer sur la conformité du projet de décret présenté avec les règles du droit de la concurrence.

I. Le contexte : le projet de décret d'exemption et le secteur d'activité concerné

A. LE CONTENU DU DECRET D'EXEMPTION SOUMIS AU CONSEIL

1. Le projet de décret d'exemption (article 1) consiste à renvoyer à l'" *accord relatif aux délais de paiement entre clients et sous-traitants industriels dans la filière automobile* " du 24 janvier 2007. Le préambule de cet accord définit son contenu comme étant le texte de l'accord proprement dit, et le " *code de bonnes pratiques relatif à la relation client-fournisseur dans la sous-traitance industrielle au sein de la filière automobile* " du 28 juin 2006.
2. L'article 2 du projet de décret prévoit un terme à l'accord exempté, qui est fixé au 31 décembre 2009.
3. L'accord interprofessionnel du 24 janvier 2007 réduit les délais de paiement inter-entreprises dans la filière automobile à compter du 1^{er} septembre 2007, en fixant des délais maximaux :

<u>Délai général</u> :	90 jours nets
<u>Délai propre aux PME</u> : (appliqué par les entreprises ayant un CA de plus de 300 M€ aux entreprises ayant un CA inférieur à 50 M€)	75 jours nets au 1 ^{er} septembre 2007 puis, 60 jours nets au 1 ^{er} septembre 2008
<u>Délai pour achats de moules et d'outillages</u> :	- acompte à la commande : 25 % à 50 %, payés comptant - acomptes complémentaires : 33 %-50 %, payés à 30 jours nets - solde : payé à 30 jours nets
<u>Délai pour études sur les petites séries</u> :	30 jours nets

4. La notion de " *jours nets* " fait référence au point de départ pour le calcul du délai de paiement, qui correspond à la date d'émission de la facture ou assimilé (relevé périodique, exécution de la prestation).

5. Deux aspects du dispositif de l'accord sont à souligner. En premier lieu, la possibilité pour les entreprises de déroger aux délais maximaux en appliquant des délais plus favorables figure expressément au préambule de l'accord : "*Les parties signataires conviennent des dispositions ci-après, sans préjudice des dispositions supplémentaires dont pourraient bénéficier les sous-traitants dans le cadre de la négociation commerciale*". En second lieu, l'accord ne prévoit pas de sanction ou de mesures contraignantes en cas de non respect des délais maximaux, renvoyant au droit commun de l'application de pénalités de retard et à la saisine du juge.
6. Le code de bonnes pratiques du 28 juin 2006 porte sur les procédures de commande des pièces et outillages, la résolution amiable des litiges sur les commandes avant l'échéance fixée par la facture, les modalités de paiement pour les pièces et les outillages (pour ces derniers, conditions de règlement des acomptes reprises dans l'accord de 2007), ainsi que la protection des droits de propriété intellectuelle du sous-traitant.

B. LE CHAMP D'APPLICATION DE L'ACCORD

7. L'activité concernée par l'accord est la seule sous-traitance industrielle automobile, comme le mentionne l'article 1^{er} : "*les délais de paiement entre clients et sous-traitants dans la filière automobile*". Au sens de l'accord, le terme "les sous-traitants" recouvre les équipementiers automobiles et les entreprises de sous-traitance proprement dites, les activités de commerce automobile étant en revanche exclues.
8. L'accord a été négocié et signé par trois fédérations professionnelles de l'industrie automobile : le Comité des constructeurs français d'automobile (CCFA), la Fédération des industries des équipements pour véhicule (FIEV) et la Fédération des industries mécaniques (FIM).
 - Le CCFA réunit les trois constructeurs français : PSA (56,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2006), Renault (41,5 milliards d'euros) et Renault Trucks (6,2 milliards d'euros), employant ensemble 187 000 salariés en France.
 - La FIEV regroupe les entreprises fournisseurs de sous-ensembles complets (par exemple, un tableau de bord) destinés à être intégré exclusivement dans un modèle de véhicule. Ces entreprises sont spécialisées dans la construction automobile, comme Bosch (chiffre d'affaires mondial de 26 milliards d'euros en 2005) ou Faurecia (11 milliards d'euros de chiffre d'affaires), Valeo (10 milliards d'euros de chiffre d'affaires). Les équipementiers automobiles représentent 23,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2006 et 124 500 salariés en France. 120 groupes représentant à 80 % du chiffre d'affaires de la branche sont adhérents de la FIEV.
 - La FIM représente les entreprises fournisseurs des équipementiers pour un ensemble de métiers divers (mécanique, plasturgie, électronique, fonderie), recouvrant un chiffre d'affaires total de 25 milliards d'euros et 200 000 emplois en 2005. Les entreprises adhérentes peuvent travailler pour plusieurs secteurs d'activité, mais ont globalement l'automobile pour premier client.
9. Selon le décret d'exemption, l'ensemble des entreprises relevant de la filière automobile, c'est-à-dire exerçant une des activités représentées par les trois organisations professionnelles signataires, bénéficie des dispositions de l'accord.

10. Il importe peu que les entreprises soient ou non adhérentes de ces organisations. Cela signifie que les entreprises installées à l'étranger fournissant un constructeur français ne sont pas exclues de l'accord, sous réserve que la facturation ait lieu en France.

C. LE SECTEUR D'ACTIVITE CONCERNE : L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

11. L'automobile est le premier secteur industriel français, avec une production de 92 milliards d'euros soit 11 % de la production industrielle française en 2004, ainsi que le premier employeur privé et le second exportateur après l'aéronautique.

(en milliards d'euros)	2002	2004
Production ensemble industrie	824.5	840.6
Industrie automobile :		
- production	93.6	92
- achats	76.6	74.6
- solde commerce extérieur	+ 11.1	+ 12.7

(source : comptes de la Nation)

12. L'activité automobile est largement ouverte à la concurrence internationale, avec un excédent commercial pour les voitures et les pièces constitutives, mais un déficit pour les véhicules utilitaires et industriels.

(en milliards d'euros)	2003	2004
Exportations		
- voitures :	25.7	27.4
- utilitaires :	4.4	5.6
- pièces :	17.1	19.3
Importations		
- voitures :	18.1	19.8
- utilitaires :	5	5.7
- pièces :	13	15

(source : Douanes et CCFA)

13. La part du marché national détenue par les deux constructeurs français s'établit durablement en deçà de 60 % du marché (score dépassé pour la dernière fois en 2002) et 10 groupes d'envergure mondiale détenant au total une trentaine de marques sont actifs sur le marché français.

Part de marché français (en %)	janvier à septembre 2006	janvier à septembre 2007
- PSA	30.8	30.8
- Renault	24	21.7
Total marques françaises :	54.8	52.5
- groupe VW	11.6	12.1
- groupe Ford	5.7	6
- GM Europe	5.5	5.5
- groupe Toyota	4.8	5
- groupe Fiat	3.4	3.5

14. Concernant les équipementiers, 160 sociétés étrangères ont des usines en France, qui représentent les deux tiers du chiffre d'affaires et des effectifs de la branche. Les échanges commerciaux avec les pays de l'Union Européenne étaient globalement excédentaires en 2006 (couverture égale à 102 %). Par pays, les principaux excédents étaient réalisés avec l'Espagne (+ 1,1 milliard d'euros) et le Royaume-Uni (+ 0,9 milliard d'euros), les premiers déficits concernaient l'Allemagne (-1,5 milliard d'euros) et l'Italie (-1 milliard d'euros).

15. L'industrie automobile est organisée en quatre niveaux de production : les constructeurs, les équipementiers, les sous-traitants principaux et secondaires.
16. L'évolution industrielle se caractérise par un transfert croissant de la charge de travail des constructeurs vers les fournisseurs. La part des équipementiers dans le prix de revient total d'une voiture est ainsi passée de 50 % en 1990 à 75 % en 2006.

D. LE PROBLEME DES DELAIS DE PAIEMENT DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE FRANÇAISE

17. Le crédit commercial inter-entreprises représente un montant de 604 milliards d'euros pour l'ensemble de l'économie, à rapprocher d'un encours de 133 milliards d'euros pour le crédit bancaire à court terme, selon les données de la centrale des bilans de la Banque de France pour l'année 2005.
18. Concernant l'industrie automobile, les facturations émises en France correspondent à un montant total de 56,9 milliards d'euros pour 2006, se décomposant par métier en :

Équipementiers :	22.6 Mds €
Fabrication d'équipements par les constructeurs :	9.6
Sous-traitants	
- métal :	6.8
- plasturgie :	5.7
- pneumatiques :	3.7
- électronique :	3.2
- fonderie :	2.5
- caoutchouc industriel :	1.7
- roulements :	0.7
- verre :	0.4

(source : ministère industrie)

19. Par rapport aux autres pays européens, la situation française en matière de délais de paiement apparaît défavorable aux sous-traitants et aux petits fournisseurs. Une étude effectuée pour l'année 2005 par la société Intrum Justitia, portant sur 22 pays européens et 6 500 entreprises dont 700 pour la France, met en évidence un délai moyen de 66 jours en France contre 59 jours en Europe.
20. L'enjeu économique et financier des délais de paiement est donc particulièrement important pour l'économie française et pour les entreprises. Le constat établi par le président de l'Observatoire des délais de paiement en introduction du rapport de 2006, est sans appel : "*Les délais de paiement en France sont longs, en particulier si on les compare à ceux d'importants voisins et concurrents. Ceci en fait un problème quasi endémique de l'économie française. Un problème qui devient critique, notamment dans les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique.*".

1. L'INDUSTRIE AUTOMOBILE SE CARACTERISE PAR DES DELAIS DE PAIEMENT PLUS IMPORTANTS ET UNE SITUATION AGGRAVEE POUR LES ENTREPRISES DE PETITE TAILLE

21. La quantification des délais de paiement inter-entreprises s'appuie sur les travaux réalisés par l'Observatoire des délais de paiement dans son rapport de décembre 2006.

22. L'Observatoire procède à une analyse fine de la situation française, en calculant le solde commercial d'un échantillon d'entreprises, pour l'ensemble de l'économie nationale et par secteur d'activité, à partir de la centrale des bilans des entreprises, établie par la Banque de France pour l'année 2004.
23. Le *solde commercial* est égal à la différence entre les délais de paiement accordés aux clients par une entreprise et les délais obtenus de ses fournisseurs ; la somme correspondante représente pour l'entreprise de '*l'argent à l'extérieur*' lorsque le solde est positif ou une ressource gratuite lorsqu'il est négatif. Il est ainsi révélateur des rapports de force économiques au sein de la chaîne de production et donc de la situation de dépendance des entreprises en amont du processus industriel, sachant que les entreprises ayant pour client le consommateur final bénéficient d'un avantage structurel, celui-ci payant comptant.
24. Concernant le délai fournisseurs, la moitié des entreprises de l'automobile payent leurs fournisseurs à plus de 66 jours, alors que ce délai n'est que de 40 jours pour l'ensemble de l'économie.

Délai Fournisseurs en 2004 (en jours d'achats)	1 ^{er} Quartile	Médiane	3 ^{ème} Quartile
Ensemble économie :	20	40	66
Industrie automobile :	47	66	88

25. Les délais de paiement accordés aux clients sont en effet particulièrement élevés dans l'industrie automobile.

Délai Clients en 2004 (en jours de chiffre d'affaires)	1 ^{er} Quartile	Médiane	3 ^{ème} Quartile
Ensemble économie :	0	9	46
Industrie automobile :	34	58	79

26. En considérant le *solde commercial*, l'industrie automobile fait plus largement appel au crédit inter-entreprises pour son financement à court terme que l'ensemble de l'économie. Le prêt consenti à leurs clients par la moitié des entreprises automobiles est équivalent ou supérieur à 13 jours de chiffres d'affaires. En comparaison, seulement un quart des entreprises supporte un engagement semblable dans l'ensemble de l'économie.

<i>Solde Commercial</i> en 2004 (en jours de chiffre d'affaires)	1 ^{er} Quartile	Médiane	3 ^{ème} Quartile
Ensemble économie :	(-19)	(-4)	+ 19
Industrie automobile :	(- 6)	+ 13	+ 32

27. Le *solde commercial* dû aux délais de paiement dans l'industrie automobile affecte différemment les entreprises selon leur taille, les petites et moyennes entreprises (moins de 250 salariés) étant les plus fortement pénalisées. Cette catégorie d'entreprises connaît des délais clients plus longs et des délais fournisseurs plus courts, la conduisant à être structurellement en situation de prêteur important au bénéfice du reste de la filière.

<i>Solde Commercial</i> de l'industrie automobile (en jours CA) :	1 ^{er} Quartile	Médiane	3 ^{ème} Quartile
- moins 20 salariés	(- 7)	14	34
- 20 à 249 salariés	(- 4)	13	30
- 250 à 499 salariés	(- 19)	6	27
- plus de 500 salariés	(- 3)	7	21

28. Les conséquences financières de ce constat sont en outre aggravées par deux caractéristiques propres à cette catégorie d'entreprises : leur capacité à s'informer sur la qualité de la signature d'un client et à l'apprécier est limitée, et la faiblesse de leur surface financière rend plus difficile et plus coûteux le financement de leurs besoins d'exploitation.
29. Le constat établi par l'Observatoire des délais de paiement peut être conforté par les informations issues de questionnaires adressés par la FIEV et la FIM à leurs adhérents.
30. Les réponses obtenues par la FIEV auprès de 36 équipementiers, représentant 81 % du chiffre d'affaires de l'activité, montrent que ces entreprises étaient en moyenne payées en 2004 à 79,5 jours, tous constructeurs confondus, et 90,6 jours par les constructeurs français contre 47,2 jours par les constructeurs étrangers.

Délais de règlement selon le constructeur
(en jours)

- Smart	31.5
- Nissan (*)	36.7
- BMW	37.9
- Honda (*)	38.7
- Skoda	39.3
- Ford	40.4
- Mercedes	40.5
- VW	44.8
- Opel	49.9
- Toyota (*)	58
- Volvo	70.4
- Seat	78.1
- Renault	89.5
- PSA	91.7

(*) pour leurs usines européennes

31. De son côté, la FIM a interrogé 105 sous-traitants, dont 26 % actifs dans la filière automobile. Les délais de paiement excédaient 85 jours pour 51 % des entreprises, c'est-à-dire un délai équivalent ou supérieur à celui fixé par l'accord du 24 janvier 2007.

2. LA LONGUEUR DES DELAIS DE PAIEMENT DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE PENALISE LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ET AUGMENTE LES RISQUES DE DEFAILLANCE EN CHAINE

32. Les délais de paiement importants accordés aux clients pèsent sur la trésorerie des entreprises, lorsqu'ils ne sont que partiellement compensés par les délais obtenus des fournisseurs. En outre, la longueur des délais de paiement tend à s'appliquer à un volume financier en augmentation, avec la croissance régulière depuis plusieurs années de la charge de travail transférée des constructeurs automobiles vers les équipementiers et les sous-traitants.
33. Le besoin en fonds de roulement généré par l'exploitation est couvert par l'endettement bancaire, direct (crédits de trésorerie) ou indirect (mobilisation des créances commerciales et affacturage), ce qui pose deux problèmes aux entreprises :
 - Premièrement, le volume de financement obtenu et son coût dépendent de la taille de l'entreprise et de la perception de son secteur d'activité par la banque. Ces critères sont peu favorables d'une façon générale à la sous-traitance industrielle et aux PME ;

- Deuxièmement, les ressources ainsi mobilisées pour financer le cycle d'exploitation le sont aux dépens des besoins de la croissance de l'activité, de l'innovation et de l'investissement. Une telle situation est préjudiciable au développement de l'entreprise, mais aussi à la pérennité et à la vitalité du tissu industriel de PME, dès lors que le phénomène est généralisé à un secteur d'activité.
- 34. Parallèlement, la longueur des délais de paiement crée un risque pour l'ensemble de la filière automobile et plus généralement pour l'économie.
- 35. L'importance du crédit inter-entreprises accroît l'impact du défaut de paiement d'un opérateur sur la filière automobile et au-delà sur toutes les entreprises en situation de fournisseur. L'intégration croissante de la filière vient encore renforcer la solidarité financière de fait entre les entreprises en amont du constructeur donneur d'ordre. Enfin, l'importance de ce risque doit être pris en compte au vu du poids de l'industrie automobile dans l'économie nationale.
- 36. Les risques de défaillances en cascade d'entreprises, l'endettement se propageant aux entreprises de la filière ainsi qu'aux fournisseurs hors automobile concernés, sont donc réels, avec leurs conséquences économiques et sociales à l'échelle d'une localité ou d'une région.

II. L'appréciation de l'accord d'exemption au regard du droit de la concurrence

A. LE CADRE JURIDIQUE ETABLI PAR LA DIRECTIVE DU 29 JUIN 2000

- 37. L'appréciation du projet de décret d'exemption doit prendre en compte les objectifs fixés aux Etats membres par la directive européenne 2000/35 du 29 juin 2000, relative à la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales.
- 38. La directive s'inscrit dans le cadre des 4^{ème} et 5^{ème} alinéas de l'article 157 du traité européen, qui mentionnent que l'action de la Communauté et des Etats membres vise à : "*encourager un environnement favorable à l'initiative et au développement des entreprises de l'ensemble de la communauté et notamment des petites et moyennes entreprises ; (...) à la coopération entre entreprises*".
- 39. Cette orientation générale est appliquée au problème des délais de paiement, en relevant que "*les retards de paiement constituent un obstacle de plus en plus sérieux au succès du marché unique*" (considérant n° 5 de la directive), que les délais dans certains pays s'écartent notablement de la moyenne européenne (considérant n° 8) et qu'en conséquence le jeu de la concurrence en est altéré : "*Les différences existant entre les Etats membres en ce qui concerne les règles et les pratiques de paiement constituent un obstacle au bon fonctionnement du marché intérieur*" (considérant n° 9).
- 40. L'impact des délais de paiement sur l'exercice de la concurrence est enfin souligné au 10^{ème} considérant de la directive : "*Cela a pour effet de limiter considérablement les transactions commerciales entre les États membres. C'est en contradiction avec l'article 14 du traité, car il est souhaitable que les entrepreneurs soient en mesure de commercialiser leurs produits dans l'ensemble du marché intérieur dans des conditions qui garantissent que des transactions transfrontières ne présentent pas de risques plus élevés que des ventes à l'intérieur d'un État membre. Des distorsions de concurrence seraient à craindre si des*

dispositions substantiellement différentes régissaient les opérations internes d'une part et transfrontières d'autre part. "

41. Concernant l'accord interprofessionnel soumis au Conseil, la directive contient trois apports essentiels.
42. Premièrement, le considérant n° 19 de la directive définit les comportements constitutifs de l'abus en matière de délais de paiement : "*Lorsqu'un accord vise principalement à procurer au débiteur des liquidités supplémentaires aux dépens du créancier ou lorsque la principale entreprise contractante impose à ses fournisseurs et sous-traitants des conditions de paiement qui ne sont pas justifiées eu égard aux conditions dont elle bénéficie elle-même, celles-ci peuvent être considérées comme des facteurs constituant un tel abus.*"
43. En second lieu, l'article 3 introduit un délai de paiement d'ordre public en l'absence de volonté exprimée par les parties, fixé à 30 jours à partir de la date de facturation ou de réception des marchandises ou de la prestation de service. Ce délai par défaut de 30 jours est expressément repris à l'article L. 441-6 du code de commerce.
44. Enfin, l'article 6.1 prévoit le recours à la loi ou au règlement national pour transposer les objectifs définis par la directive : "*Les États membres mettent en vigueur les dispositions législatives, réglementaires et administratives nécessaires pour se conformer à la présente directive avant le 8 août 2002*".
45. La directive de 2000 permet donc une intervention des pouvoirs publics dans les relations commerciales et la formation du contrat entre les cocontractants, dès lors qu'existe une situation de délais de paiement anormalement longs par rapport au délai de 30 jours, qui a de fait valeur de référence.

B. LES CRITERES D'APPRECIATION D'UNE DEMANDE D'EXEMPTION POSES PAR L'ARTICLE L. 420-2 ET LA JURISPRUDENCE DU CONSEIL

1. LA PORTEE DU CONTROLE DE CONFORMITE EXERCE PAR LE CONSEIL

46. L'objet de la présente saisine est la mise en oeuvre du II de l'article L. 420-4, du code de commerce, qui prévoit le dispositif suivant : "*II. - Certaines catégories d'accords ou certains accords, notamment lorsqu'ils ont pour objet d'améliorer la gestion des entreprises moyennes ou petites, peuvent être reconnus comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis conforme du Conseil de la concurrence*".
47. Les "*conditions*", auxquelles renvoie le II de l'article L. 420-4, doivent être comprises comme celles prévues au I du même article, qui permettent d'exempter des pratiques anticoncurrentielles en contrepartie d'un progrès économique réalisé.
48. Telle est l'interprétation retenue par le Conseil lors de l'unique précédent en matière de décret d'exemption pris au titre du II de l'article L. 420-4 dont il a eu à connaître : "*Les décrets d'exemption pris sur le fondement du dernier alinéa de l'article 10 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 doivent permettre aux opérateurs, dans certaines conditions, de conclure des accords qui, bien que prohibés par les dispositions des articles 7 et 8 de cette ordonnance, pourraient être soustraits à l'application de ces dispositions, eu égard au progrès économique qu'ils engendrent.*" (avis n° [96-A-06](#) du 7 mai 1996 relatif à deux décrets organisant la filière des produits agricoles sous signes de qualité).

49. La mise en oeuvre de la notion de progrès économique prévue par l'article L. 420-4 a conduit le Conseil à fixer quatre critères pour apprécier les pratiques ou les accords s'en réclamant : la réalité du progrès allégué, le bénéfice d'une part équitable de ce progrès pour les utilisateurs, le caractère nécessaire des mesures restrictives et l'absence d'élimination de toute concurrence sur le marché en cause. Cette jurisprudence a notamment été rappelée lors de l'avis n° [05-A-17](#) du 22 septembre 2005, rendu en réponse à une saisine du ministre de l'économie sur un recours à la négociation interprofessionnelle pour réduire les délais de paiement inter-entreprises.
50. La reconnaissance par le Conseil de la conformité d'un décret d'exemption avec le droit de la concurrence conduit à considérer que les entreprises appliquant le dispositif concerné sont dès lors placées, au regard des règles de concurrence, dans une situation juridique équivalente à celle prévue au paragraphe premier de l'article L. 420-4 premièrement : "*Ne sont pas soumises aux dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 les pratiques : (1°) Qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application ; (...)*".

2. LA REALISATION D'UN PROGRES ECONOMIQUE

51. Le progrès économique apporté par l'accord du 24 janvier 2007 réside dans la réduction des délais de paiement obtenue pour l'industrie automobile, la protection contre les risques économiques et les conséquences financières inhérents, ainsi que l'amélioration des conditions d'exercice de la concurrence sur le marché en cause.
52. L'accord apporte une réduction des délais de paiement de l'ordre de 15 jours pour l'ensemble de la filière, complétée par des dispositions plus favorables pour les PME, ainsi que le règlement des situations particulières des achats de moule, d'outillage ou des petites séries.
53. La longueur des délais de paiement est reconnue par la directive de 2000 comme préjudiciable aux entreprises notamment les PME (7^{ème} considérant), le commerce intracommunautaire (9^{ème} considérant), et plus généralement au libre jeu de la concurrence (10^{ème} considérant).
54. Au sein du marché unique européen, la France se caractérise par des délais globaux supérieurs à la moyenne européenne, avec un délai moyen de recouvrement des créances commerciales de 66 jours en France contre 59 jours en Europe, et des délais dans l'industrie automobile encore plus élevés, la moitié des fournisseurs y était payée en 2004 à plus de 60 jours contre 40 jours pour l'ensemble de l'économie.
55. Les délais élevés créent un risque économique et social pour la filière automobile et l'ensemble de l'économie.
56. L'importance de l'encours et sa durée accroissent la probabilité et l'impact des défaillances d'entreprise en cascade, en causant ainsi un réel préjudice au tissu industriel.
57. La "*création ou le maintien d'emplois*" est, de plus, pris en compte pour l'appréciation du progrès économique par l'article L. 420-4 dans sa rédaction issue de la loi du 15 mai 2001.
58. Les délais de paiement plus courts permettent de réduire les capitaux immobilisés pour leur financement ainsi que les risques d'insolvabilité. A total de bilan inchangé, un besoin moindre en fonds de roulement libère celui-ci et accroît la capacité d'endettement dont dispose l'entreprise pour financer le développement commercial, l'innovation et l'investissement productif dans l'entreprise.

59. Parallèlement, l'accord sur les délais de paiement est favorable au développement de la concurrence à un double titre.
60. L'accord contribue à rééquilibrer le rapport de force économique au profit d'entreprises en situation subie d'inégalité économique. La production automobile évoluant vers une intégration de la filière et une sous-traitance croissante des constructeurs vers les entreprises en amont, cette dépendance est par ailleurs vouée à s'accroître.
61. Il en découle pour l'exercice de la concurrence un risque de pratiques abusives de la part des donneurs d'ordre, en particulier à l'encontre des entreprises les plus petites. A titre d'élément factuel, on peut noter que le plus grand équipementier automobile mondial, Bosch, ne représente qu'un chiffre d'affaires de l'ordre de la moitié de celui des deux constructeurs français. L'article L. 420-2 du code de commerce renvoie d'ailleurs aux pratiques discriminatoires énumérées à l'article L. 442-6 de ce code, au nombre desquelles figurent les délais de paiement excessifs en regard des usages commerciaux (4^{ème} et 7^{ème} alinéas).
62. Une mesure destinée à atténuer le déséquilibre actuel est favorable à l'exercice de la concurrence.
63. Subsidiairement, l'assainissement des pratiques abusives en matière de paiement ouvre la perspective d'attirer de nouveaux opérateurs sur le marché français.

3. LE BENEFICE D'UNE PART EQUITABLE DU PROGRES POUR LES UTILISATEURS

64. L'avis n° [05-A-17](#) soulignait la difficulté d'établir le retour au consommateur d'une partie du progrès économique obtenu par un accord interprofessionnel de réduction des délais de paiement.
65. L'examen de ce critère pour la présente saisine conduit à apporter plusieurs réponses de portée différente, tenant au contexte juridique nouveau, à la notion de consommateurs devant bénéficier d'une part équitable du progrès économique et aux effets attendus de l'accord.
66. Le contexte juridique est désormais différent de ce celui qui entourait l'avis n° [05-A-17](#).
67. La question posée était alors d'examiner la faisabilité juridique, au regard des règles de concurrence, d'un accord privé entre organisations professionnelles pour réduire les délais de paiement. Le gouvernement et les professionnels ont ainsi tiré les conséquences des garanties insuffisantes apportées par un simple accord interprofessionnel en recourant à la procédure du décret d'exemption prévue par la loi.
68. Dès lors, il ne s'agit plus pour le Conseil de se prononcer sur une concertation entre entreprises qui serait potentiellement anticoncurrentielle, mais sur la fixation de fait d'une réglementation publique des délais de paiement pour l'industrie automobile.
69. Le partage du progrès économique permis par l'accord doit être apprécié au regard de l'existence d'un intérêt général à intervenir pour les pouvoirs publics. Sur ce point, la reconnaissance du caractère anormal de la situation prévalant avant l'accord fait l'objet d'un quasi consensus et l'accord permet une réduction des délais de paiement d'une quinzaine de jours en moyenne.
70. L'article L. 420-4 précité se réfère " *aux utilisateurs* ", ce qui ne peut être réduit ou assimilé aux seuls consommateurs finals et directs du produit concerné. Ce même article prévoit par ailleurs la prise en compte pour la reconnaissance d'une exemption des effets sur l'emploi.

71. A défaut de précédents nationaux, il est possible de reprendre la pratique de la Commission européenne en matière d'exemption d'accords sur la base de l'article 81 paragraphe 3 du traité.
72. La Commission admet que la part équitable du progrès obtenue par le consommateur prenne la forme d'un avantage collectif et non individualisable. Dans le pire des cas, l'accord exempté doit être neutre pour le consommateur final considéré individuellement, c'est-à-dire ne pas dégrader sa situation.
73. Les lignes directrices de la Commission relatives à l'application de l'article 81 paragraphe 3 du Traité, publiées au Journal officiel des communautés européennes du 27 avril 2004, peuvent être intégralement citées sur ce point : "*L'effet net de l'accord doit au moins être neutre du point de vue des consommateurs qui sont directement ou potentiellement affectés par l'accord. Si ces consommateurs sont moins bien lotis à la suite de l'accord, la deuxième condition de l'article 81, paragraphe 3, n'est pas remplie. Les avantages d'un accord doivent être comparés aux inconvénients pour les consommateurs et être de nature à compenser ces inconvénients. Lorsque tel est le cas, l'accord n'est pas préjudiciable aux consommateurs. De plus, l'ensemble de la société en profite, là où les gains d'efficacité permettent d'utiliser moins de ressources pour générer la production consommée ou de produire des biens de plus grande valeur et donc d'avoir une répartition plus efficace de ressources.*".
74. Antérieurement, la Commission a accepté des accords où la part du progrès économique revenant aux consommateurs finals consistait en des avantages collectifs pour le public tenant à la préservation de l'environnement (décisions d'exemption Exxon / Shell, 18 mai 1994 ; CECED, 24 janvier 1999). Dans le même sens la Cour européenne a accepté de retenir les préoccupations sociales (CJCE, Metro, 25 octobre 1977).
75. Le décret sur les délais de paiement a un double effet direct et indirect sur les utilisateurs.
76. Le premier effet est un partage immédiat du progrès économique au-delà des seules entreprises bénéficiaires de l'accord du fait de leur adhésion aux trois organisations professionnelles signataires.
77. Toute entreprise de l'industrie automobile, facturant en France les ventes de pièces ou de composants qu'elle fabrique, se voit appliquer la réduction des délais de paiement réalisée par l'accord de 2007 et la clarification des modalités de règlement prévue par le code de bonnes pratiques de 2006 auquel l'accord renvoie.
78. Ces règles sont clairement favorables aux entreprises en position de prêteur pour le crédit commercial, c'est-à-dire à toute entreprise impliquée dans la filière, à l'exception des constructeurs qui sont les bénéficiaires ultimes des délais de paiement.
79. Cette première redistribution du progrès économique s'accompagne d'un effet indirect résidant dans la diminution des risques de défaillance en chaîne imputable au crédit commercial, grâce au délai réduit et à la lutte contre les abus.
80. La réduction du risque économique et financier lié au crédit inter-entreprise a un impact allant au-delà des seules entreprises du secteur automobile. Les dommages aux capacités de production et à l'emploi provoqués par la défaillance d'une entreprise de l'industrie automobile ne pouvant évidemment pas être circonscrite à cette seule filière.
81. L'avantage ainsi procuré à l'ensemble de l'économie par l'accord doit de plus être apprécié au regard du poids du secteur automobile dans l'économie française.

4. LE CARACTERE NECESSAIRE DES MESURES RESTRICTIVES ADOPTEES

82. La jurisprudence sur ce critère demande de démontrer que le progrès économique réalisé ne pouvait pas être obtenu à l'aide d'un autre moyen, qui serait présumé moins restrictif pour la concurrence.
83. L'ancienneté du problème et de l'absence de solution pertinente apportée jusqu'ici ne laissent pas comme seule alternative qu'un recours à la loi pour imposer une réduction des délais de paiement.
84. La Commission d'examen des pratiques commerciales conclut d'ailleurs dans un avis du 14 juin 2007 favorable à l'accord : "*La conclusion d'accords interprofessionnels au sein d'une filière en vue de réduire les délais de paiement et de les rapprocher du délai supplétif de trente jours peut constituer un moyen approprié et efficace de mettre fin aux abus manifestes dans la fixation des délais de paiement, conformément aux exigences de la directive.*"
85. Les moyens juridiques existants se sont avérés inefficaces pour résoudre le problème de la longueur des délais de paiement.
86. Les normes déjà anciennes sur les conditions générales de vente, les pénalités obligatoires en cas de dépassement des délais de paiement contractuels (article L. 441-6 du code de commerce) et les règles de facturation (article L. 441-3 du code de commerce) ont été impuissantes à faire respecter les délais convenus par l'acheteur.
87. De même, est inadaptée la procédure civile en dommages-intérêts ouverte au créancier par l'article L. 442-6/I, septièmement : "*Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait : (7°) De soumettre un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartant au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au huitième alinéa de l'article L. 441-6*". Poursuivre un client important en justice est une arme rarement utilisée. Les seuls cas de condamnation d'un acheteur ont ainsi concerné des entreprises en redressement voire en liquidation judiciaire, c'est-à-dire des entreprises qui n'ont plus à craindre de représailles, la saisine du juge ayant alors pour but d'améliorer les versements faits aux créanciers.
88. Le contexte économique propre à l'industrie automobile, présenté ci-dessus, doit être rappelé.
89. Le marché ne conduit pas, compte tenu de sa structure et des rapports de force existants, à la réduction des délais actuels de paiement élevés, qui est pourtant demandée par les textes européens et nationaux et est nécessaire pour améliorer la situation économique générale. En revanche, l'accord interprofessionnel examiné permet d'obtenir une réduction significative des délais de paiement pour l'ensemble d'une filière industrielle.
90. La solution adoptée apparaît raisonnable : elle apporte une réponse au problème lancinant des délais de paiement par la voie de la négociation interprofessionnelle, suivi d'une généralisation du dispositif à tout le secteur par le décret d'exemption.
91. Le décret d'exemption proposé s'inscrit dans les objectifs imposés aux Etats membres par la directive de 2000, en son article 6.1 leur demandant de "*mettre en vigueur les dispositions législatives, réglementaires et administratives nécessaires pour se conformer à la directive*". Cette obligation relève du domaine d'action des pouvoirs publics, que l'article 249, 3^{ème} alinéa, du traité leur impose : "*La directive lie tout Etat membre destinataire quant au résultat à atteindre, tout en laissant aux instances nationales la compétence quant à la forme et aux moyens*".

5. L'ABSENCE D'ELIMINATION DE LA CONCURRENCE SUR LE MARCHÉ

92. L'accord exempté ne doit pas donner la possibilité aux entreprises concernées d'éliminer la concurrence sur le marché de façon substantielle.
93. Outre le caractère très mesuré de l'impact de l'accord sur la concurrence, il faut souligner que l'accord intervient sur un marché d'échelle au minimum européenne sur lequel règne une forte concurrence que ce soit pour la vente des véhicules ou la fourniture de leurs composants aux constructeurs.
94. L'accès au marché n'est ni fermé, ni restreint par le jeu du dispositif mis en place. Il s'agit d'un accord public validé par décret dont le bénéfice est consenti à toute entreprise de la filière potentiellement fournisseur des constructeurs français et de leurs filiales.
95. L'accord n'interdit nullement aux entreprises d'offrir et d'accepter de meilleures conditions : les délais de paiement restent un domaine ouvert à la négociation. Il suffit de souligner que l'accord fixe un délai commun de 90 jours (60 jours pour les PME), à rapprocher des 47 jours pratiqués en moyenne par les constructeurs étrangers et au délai de 30 jours considéré comme optimal par la directive.
96. L'accord n'affecte pas la faculté des entreprises de fixer librement leurs prix et de se concurrencer sur les autres éléments constitutifs de ce prix (prix unitaire du produit, innovation, process industriel, qualité, délais de livraison, services, ...) la réduction de concurrence découlant du raccourcissement coordonné des délais de paiement affectant ainsi une composante mineure du prix.
97. L'accord, complété du code des bonnes pratiques, constitue un élément de transparence et de loyauté de la concurrence et comme tel est propice à son développement.
98. Le jeu de la concurrence entre fournisseurs potentiels est recentré sur le prix et les performances du produit, et non sur des éléments annexes mal connus des compétiteurs ou résultant de la pression exercée par l'acheteur à la signature du contrat ou de pratiques contestables au cours de son exécution.
99. Les pratiques françaises en matière de délai de paiement antérieures à l'accord constituaient plutôt un frein au développement de l'activité sur le marché français par des entreprises issues des pays européens ayant des usages commerciaux plus favorables aux fournisseurs.

C. LES POSSIBLES PROBLEMES D'INTERPRETATION DU TEXTE DE L'ACCORD

100. Le dispositif de réduction des délais de paiement repose sur la notion de "*jours nets*", sans qu'elle soit explicitement définie par l'accord.
101. En séance, la CCFA, pour les constructeurs, ainsi que la FIEV et la FIM, pour les sous-traitants, ont convenu que la question renvoyait à la nécessité pour les parties d'indiquer dans chaque contrat quel est le point de départ du délai de paiement, en choisissant une des quatre possibilités ouvertes par l'accord du 24 janvier 2007 (date d'émission de la facture, du relevé périodique, de la livraison, ou de l'exécution des prestations commandées).

III. Conclusion

L'observation de la situation préexistante de la concurrence dans le secteur de l'industrie automobile comme l'examen des modalités du dispositif proposé et de son effet possible sur la concurrence conduisent le Conseil à émettre un avis favorable sur le projet de décret d'exemption présenté.

Délibéré sur le rapport de M. Debrock, par Mme Perrot, vice-présidente présidant la séance, Mme Pinot et MM. Bidaud et Piot, membres.

Le rapporteur général,
Thierry Dahan

La vice-présidente,
Anne Perrot

© Conseil de la concurrence