



**Avis n° 09-A-04 du 20 février 2009  
relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le  
secteur de l'horlogerie, la bijouterie, la joaillerie et l'orfèvrerie**

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 16 décembre 2008, enregistrée sous le numéro 08/0115A, par laquelle le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur de l'horlogerie, la bijouterie, la joaillerie et l'orfèvrerie ;

Vu l'avenant à l'accord conclu le 23 janvier 2009 et transmis au Conseil par les signataires ;

Vu la loi 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie ;

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

Le rapporteur, le rapporteur général, et le commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 17 février 2009 ;

Le représentant des organisations professionnelles signataires de l'accord dérogatoire entendu 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 suivantes.

1. Le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi, le 17 décembre 2008, le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur de l'horlogerie, la bijouterie, la joaillerie et l'orfèvrerie, sur le fondement de l'article 21, troisièmement, de la loi de modernisation de l'économie en date du 4 août 2008.
2. Ce dernier texte a instauré un délai de paiement maximal de 45 jours fin de mois ou de 60 jours nets pour les transactions entre entreprises, qui est entré en vigueur le 1er janvier 2009. L'article L. 441-6 du code de commerce, neuvième alinéa, dans sa rédaction issue de l'article 21 de la loi de modernisation de l'économie, dispose en effet que, à compter du 1er janvier 2009, « *le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture* ». En l'absence de convention, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. Les professionnels qui ne respecteraient pas ces dispositions s'exposent aux sanctions de l'article L. 442-6-III du code de commerce, et notamment à une amende civile.
3. Toutefois, le III de l'article 21 prévoit une possibilité de dérogation temporaire. Un accord interprofessionnel permet en effet de différer l'application du délai légal de paiement dans le secteur économique concerné à la condition que des raisons économiques particulières à ce secteur justifient ce report et qu'une réduction progressive des délais pratiqués soit mise en place par cet accord pour parvenir au délai légal au plus tard le 1er janvier 2012.
4. L'accord doit être approuvé par un décret pris après avis du Conseil de la concurrence, qui peut prévoir son extension à l'ensemble des entreprises dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord.
5. La disposition législative est rédigée dans les termes suivants :

« *III. Le 1° du I ne fait pas obstacle à ce que des accords interprofessionnels dans un secteur déterminé définissent un délai de paiement maximum supérieur à celui prévu au neuvième alinéa de l'article L.441-6 du code de commerce, sous réserve :*

  - 1°) *Que le dépassement du délai légal soit motivé par des raisons économiques objectives et spécifiques à ce secteur, notamment au regard des délais de paiement constatés dans le secteur en 2007 ou de la situation particulière de rotation des stocks ;*
  - 2°) *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 ;*
  - 3°) *Que l'accord soit limité dans sa durée et que celle-ci ne dépasse pas le 1<sup>er</sup> janvier 2012. Ces accords conclus avant le 1<sup>er</sup> mars 2009, sont reconnus comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis du Conseil de la concurrence. Ce décret peut étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord. »*

## **I – Le cadre économique et juridique des accords dérogatoires en matière de délais de paiement**

6. Le crédit que les entreprises s'accordent dans leurs échanges commerciaux, communément dénommé délais de paiement, recouvre des enjeux économiques et concurrentiels.

### **a) Le contexte économique :**

7. Le crédit commercial interentreprises représente, selon les données de la centrale des bilans de la Banque de France pour l'année 2005, un montant de 604 milliards d'euros pour l'ensemble de l'économie, qui est à rapprocher de l'encours de 133 milliards d'euros pour le crédit bancaire à court terme.
8. Au plan international, les comparaisons effectuées par la Banque de France pour 6 pays (Allemagne, France, Espagne, Italie, Japon et Etats Unis), montrent que la France est, après l'Italie, le pays ayant les règlements les plus tardifs, avec une tendance longue à l'augmentation du poids des dettes fournisseurs dans le total des bilans des entreprises.
9. 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. Le besoin de financement ainsi créé 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.
10. En premier lieu, le volume de financement et son coût dépendent de la taille de l'entreprise et de la perception de son secteur d'activité par la banque : autant de critères peu favorables d'une façon générale aux PME et aux entreprises en position de sous-traitance.
11. En second lieu, les ressources mobilisées le sont aux dépens du financement 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.
12. Les délais excessifs représentent, en conséquence, un risque économique et financier pour le partenaire le plus faible, la filière concernée, voire l'économie locale.
13. L'importance du crédit interentreprises accroît les risques de défaillances en cascade d'entreprises, le défaut de paiement se propageant aux entreprises de la filière ainsi qu'aux autres fournisseurs, avec leurs conséquences économiques et sociales à l'échelle d'une localité ou d'une région.

### **b) L'enjeu concurrentiel :**

14. Parallèlement, les délais de paiement représentent un avantage financier pour l'acheteur, qui n'a pas à payer comptant, et viennent réduire le prix de revient effectif de ses achats.
15. Les délais de paiement affectent ainsi 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.
16. A coté d'autres éléments, comme par exemple le prix unitaire, la politique de remises, le volume acheté, la durée du contrat ou l'achalandage, les délais de paiement doivent être appréciés comme un des éléments de la relation commerciale entre entreprises, qui doit

résulter du libre jeu de la concurrence dans le respect des prescriptions légales qui s'imposent aux acteurs économiques.

17. Il est ainsi dans la logique de la concurrence entre les formes de distribution que chacune se distingue quant à certains éléments constitutifs de la relation commerciale.

**c) L'extension des accords dérogatoires à l'ensemble des entreprises d'un secteur :**

18. Un accord dérogatoire a pour effet de donner aux entreprises concernées la possibilité d'obtenir, dans leurs relations avec leurs fournisseurs, des délais de paiement plus favorables que le délai légal de 60 jours nets, pendant la durée de la validité de l'accord. Les entreprises couvertes par l'accord dérogatoire bénéficient ainsi d'un avantage.
19. Une distorsion de concurrence pourrait résulter de ce qu'un accord ne s'applique pas à l'ensemble des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.
20. Ce risque potentiel pour le jeu de la concurrence est pris en compte par l'article 21, troisièmement, de la loi de 2008, qui ouvre la possibilité pour le décret validant un accord interprofessionnel conclu dans un secteur déterminé « d'étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord ».
21. L'extension par décret d'un accord dérogatoire a ainsi pour effet pratique d'appliquer le dispositif de cet accord à la totalité des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires, que ces entreprises soient adhérentes ou non à l'une de ces organisations.
22. A titre général, le Conseil de la concurrence considère donc que l'extension est souhaitable pour toutes les demandes d'accord dérogatoire en matière de délais de paiement.
23. Ce principe posé, plusieurs questions peuvent être soulevées au regard de l'objectif d'assurer la plus grande neutralité possible des accords dérogatoires au regard de la concurrence.
24. En premier lieu, le champ retenu par le décret d'extension devra être traité. Les accords déjà conclus donnent en effet lieu à des demandes d'adhésion de la part d'organisations professionnelles qui n'étaient pas parties aux négociations. Il semble peu conciliable avec le jeu de la concurrence de laisser aux seules organisations signataires de l'accord initial la décision d'accepter ou de refuser ces nouvelles demandes, sans qu'ait lieu un contrôle minimal de la part du pouvoir réglementaire.
25. Le Conseil recommande en ce sens au ministre de préciser le champ d'application de l'extension dans le décret, afin de faciliter l'application et le contrôle des règles en matière de délais de paiement et du pouvoir réglementaire.
26. L'autre question concerne le cas des entreprises présentes sur différents secteurs ou activités, dont une activité, sans constituer l'activité principale, est couverte par un accord dérogatoire existant. Cette situation concerne les cas de figure distincts de la grande distribution généraliste et des industriels multi-activités.
27. Premier cas de figure, la grande distribution généraliste (hypermarchés et supermarchés) est en concurrence, au moins sur une partie de l'offre, avec les distributeurs spécialisés. Elle pourrait ainsi souhaiter bénéficier des accords dérogatoires en matière de délais de paiement conclus par des distributeurs spécialisés avec leurs fournisseurs.

28. Pour se prononcer sur ce point, le Conseil procédera, dans chaque cas d'espèce, à une analyse et à une comparaison des caractéristiques de l'offre commerciale de chaque circuit de distribution.
29. Toutefois, deux remarques générales peuvent être avancées. D'une part, les délais de paiement ne constituent qu'un élément parmi d'autres définissant la relation commerciale entre un acheteur et son fournisseur. Comme il a déjà été dit, il est dans la logique de la concurrence entre les différentes formes de distribution que chacune se singularise sur tel ou tel élément de la relation commerciale.
30. D'autre part, le droit de la concurrence reconnaît que les conditions et les modalités de concurrence entre les opérateurs n'ont pas à être identiques, dans la mesure où les différenciations relèvent de considérations objectives.
31. Le second cas de figure porte sur les fournisseurs présents, non pas à titre principal mais pour une partie moins importante de leur activité, dans un secteur couvert par un accord dérogatoire.
32. Dans cette hypothèse, l'accord dérogatoire peut créer une distorsion de concurrence entre les fournisseurs relevant des organisations signataires, qui pourront appliquer des délais plus longs jusqu'à fin 2011, et ceux non couverts par l'accord, qui sont face à l'alternative de se placer dans l'illégalité ou de risquer de perdre un client si celui-ci leur demande d'appliquer le délai dérogatoire.
33. Ces risques de distorsion, qui n'appellent pas de réponse évidente à la lecture des dispositions législatives précitées, devront être traités au cas par cas, en gardant à l'esprit qu'ils n'auront qu'une durée limitée, compte tenu de la portée seulement transitoire des accords dérogatoires.

## **II – L'accord dérogatoire soumis au Conseil**

34. L'accord dérogatoire a été conclu entre 7 organisations professionnelles, représentant la distribution spécialisée dans l'horlogerie, la bijouterie, la joaillerie et l'orfèvrerie et les fournisseurs de ces produits.
35. Concernant la distribution spécialisée, deux organisations professionnelles étaient présentes à l'accord : la Fédération nationale des chambres syndicales des horlogers, bijoutiers, joailliers et orfèvres, détaillants et artisans de France, et le Syndicat Saint Eloi-Union du commerce de l'horlogerie, bijouterie, joaillerie et orfèvrerie et accessoires, pour respectivement les détaillants indépendants et le commerce sous enseigne (succursales et réseaux).
36. Les fournisseurs étaient représentés par 5 organisations : la Chambre syndicale nationale de la bijouterie fantaisie, bijouterie, métaux précieux, orfèvrerie, cadeaux, pour le travail des métaux précieux et les bijoux ; l'Union française bijouterie, joaillerie, orfèvrerie des pierres et des perles, pour l'industrie des métaux précieux ; la Fédération de l'horlogerie, représentant le commerce de gros en horlogerie ; la Chambre française de l'horlogerie et des microtechniques, pour les fabricants d'horlogerie ; et la Fédération nationale artisanale des métiers d'art, de création du bijou, représentant les ateliers de sous-traitance.
37. Le chiffre d'affaires total de l'horlogerie, bijouterie, joaillerie et orfèvrerie était de 5,4 milliards d'euros en 2007, dont 60 % d'importation. Ce chiffre d'affaires répartis entre

les bijoux en or (à hauteur de 52 % des ventes), les bijoux fantaisie (21 %) et les montres-horlogerie (22,5%).

38. Le secteur d'activité concerné par l'accord dérogatoire est l'horlogerie, bijouterie, joaillerie et orfèvrerie, et l'accord engage les fabricants et importateurs et la distribution spécialisée.
39. Le commerce spécialisé représente 4,2 milliards d'euros en 2007 soit 77 % des ventes totales, avec par produit, 70 % des ventes pour les bijoux or et 82,5 % en montres-horlogerie.
40. Il s'agit d'un secteur constitué pour l'essentiel de petites entreprises. Les statistiques de l'INSEE pour 2006 identifient 5 043 entreprises détenant 6 629 points de vente, qui se répartissent en 45 % de magasins de moins de 60 m<sup>2</sup>, 50,5 % de 60 à 120 m<sup>2</sup> et 3,7 % d'une superficie supérieure à 120 m<sup>2</sup>. La majorité des entreprises (77 % du nombre total) emploient moins de 5 salariés.
41. Les fabricants représentent un chiffre d'affaires de 2,1 milliards d'euros en 1997 et 3 075 entreprises, dont 95 % emploient moins de 10 salariés.
42. Les importations (distributeurs de marques étrangères, grossistes, fournisseurs de pièces détachées) correspondent à un chiffre d'affaires de 3,2 milliards d'euros pour 2007 et il s'agit pour l'essentiel des petites entreprises indépendantes d'une dizaine de salariés.

### **III - L'analyse du Conseil de la concurrence**

43. La reconnaissance par décret d'un accord dérogatoire est soumise à une double condition.
44. En premier lieu le secteur concerné doit présenter une ou plusieurs raisons économiques objectives et spécifiques, celles-ci pouvant notamment expliquer des niveaux élevés de délais de paiement et de stocks constatés en 2007 dans cette activité.
45. En second lieu, l'accord doit mettre en place une réduction progressive des délais de paiement dérogatoires afin de parvenir au délai légal de 45 jours fin de mois ou 60 jours nets date de facturation, au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2012.
46. En complément de ces critères posés par l'article 27, l'accord dérogatoire ne doit pas comporter de clauses contraires aux règles de concurrence. L'exercice du contrôle sur ce point va de soi, dès lors que le législateur a prévu l'avis du Conseil de la concurrence préalablement à l'adoption du décret validant un accord.
47. Ces différentes questions seront abordées successivement.

#### **a) L'existence de délais de paiement et de niveau des stocks particulièrement importants :**

48. Les organisations signataires ont transmis des estimations du niveau des stocks et des délais de paiement pour le commerce spécialisé en bijouterie-horlogerie.
49. Les stocks sont évalués en moyenne à 360 jours de chiffre d'affaires (420 jours dans le cas des bijoutiers-horlogers généralistes, 270 jours pour les bijoutiers-horlogers diffusant des produits de gamme moyenne, et 390 jours pour les joailliers). Ces chiffres pour 2008

proviennent de la base de données Panel 5 de la société GfK, qui est établie annuellement à partir d'un panel de 1 500 magasins.

50. Le crédit fournisseurs est en moyenne de 98 jours en jours d'achats, avec des données extrêmes allant de 60 à 90 jours dans le cas des réassortiments et de 120 à 150 jours pour les nouveautés. Ces résultats sont issus de l'étude sectorielle réalisée en 2007 par XERFI et portant sur 133 entreprises.
51. Une évaluation rigoureuse aurait demandé de vérifier ces ratios à l'aide d'une analyse des bilans d'au moins une dizaine d'entreprises les plus représentatives du secteur. Cette démarche n'a toutefois pas pu être mise en œuvre étant donnée la brièveté des délais impartis à l'instruction.
52. Le rapport de l'Observatoire des délais de paiement (établi à partir du fichier interbancaire de la Banque de France portant sur 220 000 entreprises personnes morales) permet de mettre en perspective les chiffres des organisations professionnelles et de disposer d'une appréciation extérieure.
53. Les moyennes nationales pour le secteur du commerce pris dans son ensemble mettent tout d'abord en évidence la spécificité de la situation du secteur de l'horlogerie-bijouterie sur ce point, lorsqu'elles sont comparées avec les résultats fournis par la profession.

2007 / en jours de CA	Stocks	Fournisseurs
ensemble du commerce (68 447 entreprises) :	45,1 jours	46,7 jours
commerce de détail (27 390 entreprises) :	46,3 jours	40,5 jours

54. Ensuite, il peut être tiré profit de l'existence de données spécifiques à l'horlogerie-bijouterie à travers le compte NAF 47.77Z « Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé ».

47.77Z - Commerce de détail spécialisé horlogerie- bijouterie (455 entreprises)	Stocks	Fournisseurs - en jours d'achat -
– moyenne (arithmétique) :	156,6 jours	80 jours
– 1 <sup>er</sup> quartile / 3 <sup>ème</sup> quartile :	95,2 / 205,4 jours	39,4 / 104,1 jours

55. Les résultats de l'Observatoire apparaissent différents de ceux déclarés par les organisations professionnelles signataires, mais appellent les commentaires suivants.
56. Pour le niveau des stocks, l'échantillon d'entreprises utilisé pour les calculs n'est pas comparable : 455 entreprises personnes morales dans le cas de l'Observatoire, contre 1 500 points de vente pour les travaux de GfK repris par les organisations professionnelles.
57. En revanche, les deux séries de chiffres pour le crédit fournisseurs peuvent être considérés comme un ordre de grandeur comparable de 80 à 100 jours, ce qui constitue un niveau élevé dans l'absolu et par rapport à la moyenne de l'ensemble du commerce.
58. Au delà de ces différences matérielles tenant aux sources d'informations utilisées, les critères quantitatifs mettent en évidence le poids du cycle d'exploitation dans le bilan des

distributeurs spécialisés en bijouterie-horlogerie, par rapport à l'ensemble du commerce et le commerce de détail pris dans sa généralité.

59. Les critères quantitatifs permettent donc d'établir une situation particulière de l'activité fabrication et distribution spécialisée de la bijouterie-horlogerie. Ils peuvent être considérés comme un premier indice de pertinence de la demande de dérogation, à compléter par un examen de la raison économique spécifique au secteur évoquée par les organisations professionnelles.

**b) L'existence d'une raison économique spécifique au secteur :**

60. Les conséquences, sur le cycle d'exploitation et le financement des magasins spécialisés, de l'étendue de leur offre commerciale sont accentuées par la saisonnalité des ventes annuelles.
61. L'activité est en effet dominée par deux périodes, qui représentent ensemble la moitié des ventes annuelles. Il s'agit des mois de mai à juillet (correspondant aux mariages et à la fête des mères) avec 28 % des ventes et du mois de décembre avec 23 % des ventes.
62. Cette concentration des ventes de bijouterie-horlogerie sur quelques mois ne peut pas être suivie au stade de la production. Les délais de fabrication imposent donc un lissage des commandes sur toute l'année.
63. En définitive, l'étendue de l'offre en magasin et la saisonnalité des ventes viennent se conjuguer pour conduire à la constitution de stocks importants dans les magasins spécialisés, ce qui pose le problème de leur financement, assuré aujourd'hui pour l'essentiel par le crédit fournisseur.

**c) Le calendrier de réduction des délais de paiement convenu par les parties :**

64. L'article 27, troisièmement, de la loi LME demande la mise en place par l'accord interprofessionnel d'une réduction progressive des délais de paiement dérogatoires, afin de parvenir au délai légal de 45 jours fin de mois ou 60 jours nets au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2012.
65. Les parties à l'accord se sont engagées sur le calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires suivant :

Délais de paiement maximum (fin de mois) :	1 <sup>er</sup> juillet 2009	1 <sup>er</sup> juillet 2010	31 décembre 2011
	90 jours	60 jours	45 jours

66. Le délai légal est atteint à l'échéance légale du 1<sup>er</sup> janvier 2012.
67. Sur la base d'un délai moyen actuel déclaré de 98 jours, l'effort de réduction est d'environ 10 jours au cours du 1<sup>er</sup> semestre, puis prévoit une baisse rapide délais de 30 jours la première année pleine et de 15 jours les deux années suivantes.
68. Le fait qu'une part conséquente de l'effort de réduction des délais soit concentré sur le début du calendrier convenu par les parties est un facteur de crédibilité de la réalisation de leur engagement.



**d) La prise en compte des réserves qui pouvaient être formulées à l'égard de plusieurs clauses de l'accord initial :**

69. L'instruction a conduit à faire des remarques sur trois articles de l'accord, qui ont été prises en compte par les organisations signataires avec l'adoption le 23 janvier 2009 d'un avenant (versé au dossier) modifiant les points litigieux dans le texte initial de leur accord.
70. Les parties ont modifié l'article 3 de leur accord, relatif aux modalités des intérêts de retard, afin de supprimer ce qui apparaissait dans le texte initial de l'accord comme permettant de négocier le principe de tels intérêts de retard. Une telle clause était contraire à l'article L.441-6 du code de commerce, qui rend obligatoire l'application d'intérêts pour retard de paiement d'une facture par rapport au délai convenu ou légal.
71. Par ailleurs, la rédaction des articles 4 et 5 a été clarifiée, afin dans le premier cas de cantonner l'application de délais de paiement exceptionnels au seul réassortiment des produits volés dans le cas des attaques de magasin, et d'exclure, pour ce qui concerne l'article 5, la possibilité pour le comité de suivi de l'accord mis en place de modifier l'accord dérogatoire.
72. Sur la base de ces modifications des articles 3, 4 et 5 de l'accord initial par l'avenant adopté le 23 janvier 2009 par les organisations professionnelles signataires, le texte de l'accord ne pose pas de difficultés.

**e) Les distorsions de concurrence éventuelles inhérentes au périmètre de l'accord dérogatoire :**

73. Les parties à l'accord demandent son extension à l'ensemble des entreprises relevant des 7 organisations professionnelles signataires.
74. L'extension est souhaitable afin d'éviter des distorsions de concurrence entre des entreprises partageant le même mode de mise en marché des produits.
75. En revanche, l'extension ne concernera pas l'activité horlogerie-bijouterie des grandes surfaces généralistes.
76. Les conditions d'exercice de l'activité apparaissent différentes entre les magasins spécialisés et le rayon horlogerie-bijouterie des grandes surfaces généralistes, au vu de données chiffrées et d'éléments factuels réunis par les parties à l'accord dérogatoire.
77. Les deux circuits de distribution se distinguent d'abord par le prix moyen des articles vendus et l'absence de produits haut de gamme dans la grande distribution. La base de données *Panel 5* de la société GfK (précitée) indique un prix moyen de 172 euros dans les magasins spécialisés contre 26 euros pour la grande distribution concernant les montres, et de respectivement 210 euros et 90 euros pour les bijoux or.
78. Parallèlement, l'offre commerciale des magasins spécialisés se définit par l'étendue et la permanence de la gamme présente dans les points de vente, ce qui est cohérent avec le fait qu'il s'agit de la seule activité de ces entreprises.
79. En outre, il est fait état de ce que la grande distribution aurait - mais cela reste à vérifier - obtenu de ses fournisseurs le retour des invendus au terme de ses opérations promotionnelles et de la période des fêtes de fin d'année.

80. Dans ces conditions et en tenant compte de ce que les délais de paiement ne constituent que l'un des éléments de la relation commerciale, elle-même variable selon les formes de la distribution, le champ envisagé de l'extension ne soulève pas non plus de difficultés.

**Conclusion :**

Le Conseil de la concurrence considère que le secteur de l'horlogerie, la bijouterie, la joaillerie et l'orfèvrerie remplit la condition liée à l'existence d'une raison économique spécifique à ce secteur, qui justifie un accord dérogatoire en matière de délai de paiement.

Cet accord présente par ailleurs un calendrier de réduction des délais dérogatoires comportant les caractéristiques attendues par le même texte en matière de progressivité pour atteindre le délai légal de paiement au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

Le Conseil émet donc un avis favorable sur le projet de décret, qui propose l'extension de l'accord.

Délibéré sur le rapport oral de M. Debrock, par M. Lasserre, président, président de séance, Mme Aubert, vice-présidente, M. Piot, membre.

La secrétaire de séance,

Marie-Anselme Lienafa

Le président,

Bruno Lasserre