

Autorité
de la concurrence



Avis n° 09-A-10 du 14 mai 2009
relatif au projet de décret concernant un accord dérogatoire en
matière de délais de paiement dans le secteur de la papeterie, de la
fourniture et de la bureautique

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre datée du 16 décembre 2008 et enregistrée le même jour sous le numéro 08/0116A, par laquelle le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi le Conseil de la concurrence, sur le fondement de l'article 21 III de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, d'une demande d'avis portant sur un projet de décret validant un accord dérogeant au délai de paiement imposé par ladite loi dans le secteur de la papeterie, de la fourniture et de la bureautique ;

Vu le livre IV du code de commerce dans sa version antérieure à l'entrée en vigueur de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 ;

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

Vu l'ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008 portant modernisation de la régulation de la concurrence, et notamment son article 5 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, le rapporteur général adjoint et le commissaire du Gouvernement entendus lors de la séance du 8 avril 2009 ;

Les représentants de l'Union de la Filière Papetière (UFIPA), du Syndicat National des Papetiers Répartiteurs Spécialisés (PRS), de la Fédération de l'Équipement de Bureau (FEB) et de l'Association des Industriels de la Papeterie et du Bureau (AIPB), 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 suivantes.

1. Le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi le 16 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 la papeterie, de la fourniture et de la bureautique, au titre de l'article 21 III de la loi de modernisation de l'économie 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 1^{er} 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 1^{er} 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 1^{er} janvier 2012.
4. L'accord doit être approuvé par un décret pris après avis du Conseil de la concurrence, devenu Autorité 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^o 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^o) *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^o) *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^o) *Que l'accord soit limité dans sa durée et que celle-ci ne dépasse pas le 1^{er} janvier 2012. Ces accords conclus avant le 1^{er} 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 États-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 côté 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 III 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, l'Autorité 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. L'Autorité 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, l'Autorité procèdera, 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 soumis au Conseil de la concurrence

34. Comme le permet l'article 21 III de la loi du 4 août 2008, quatre syndicats représentatifs du secteur de la papeterie, de la fourniture et de la bureautique, à savoir, l'Union de la Filière Papetière (UFIPA), du Syndicat National des Papetiers Répartiteurs Spécialisés (PRS), de la Fédération de l'Équipement de Bureau (FEB) et de l'Association des Industriels de la Papeterie et du Bureau (AIPB), ont signé le 12 novembre 2008 un accord relatif aux délais de paiement qui déroge aux délais de paiement imposés par la loi.
35. Cet accord a été soumis à la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) afin que le pouvoir réglementaire le valide par décret. Le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi le Conseil de la concurrence pour avis, en application du dernier alinéa du III de l'article 21 de la loi.
36. Le 19 janvier 2009 la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD), représentant la grande distribution généraliste, a demandé à être associée à la signature de cet accord. A ce jour, aucun accord n'a été signé avec la FCD.
37. Sont couverts par cet accord la plupart des fabricants d'articles de papeterie, de fournitures et de bureautique, les grossistes spécialisés, une partie des détaillants d'articles de papeterie, la

plupart des fournisseuristes et des spécialistes de bureau, la plupart des vendeurs par correspondance spécialisés, les superstores et d'autres points de vente comme les tabacs et les détaillants non spécialisés. Restent en dehors de l'accord la grande distribution généraliste et les commerces de vente à distance non spécialisés.

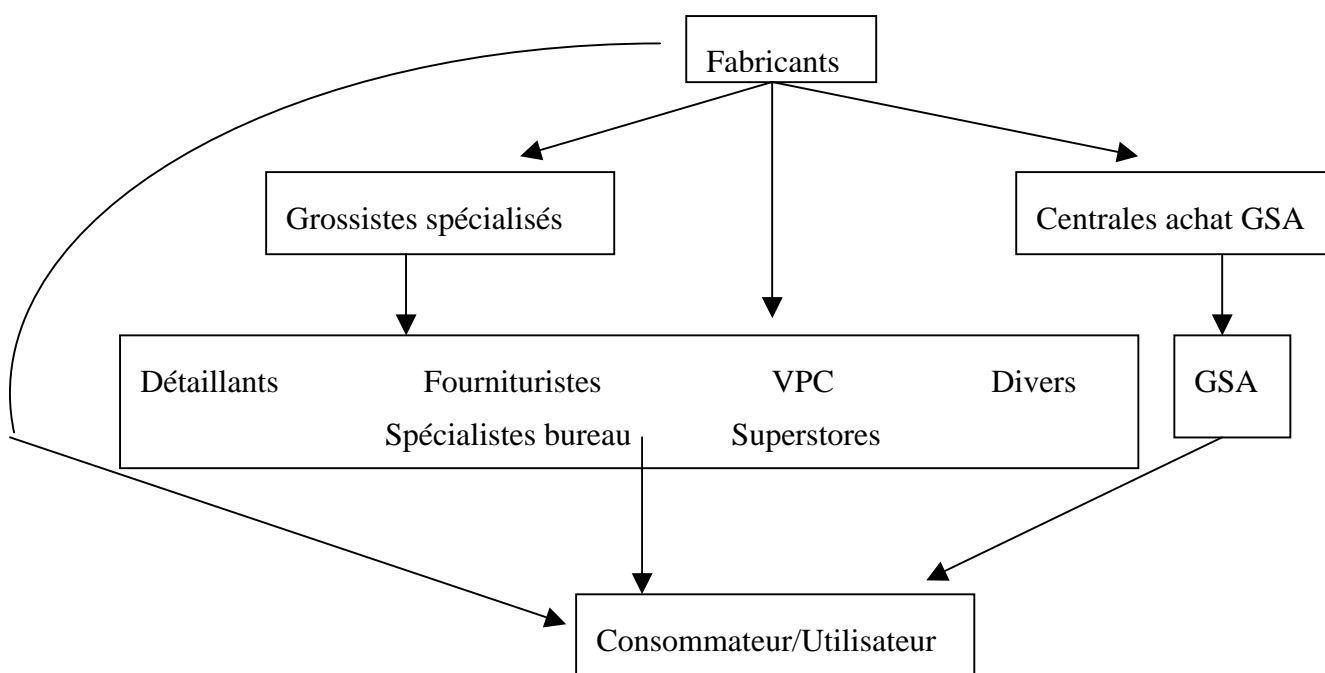
III. L'analyse de l'Autorité de la concurrence

38. Trois conditions sont posées par la loi du 4 août 2008 pour que les accords dérogatoires en matière de délais de paiement puissent être validés par décret. La première tient à la situation économique spécifique du secteur, les deux autres aux délais et aux conditions de mise en œuvre de la dérogation. Par ailleurs, la loi prévoit que l'adoption du décret doit être précédée de la consultation pour avis de l'Autorité de la concurrence, qui se prononce sur les conditions mentionnées ci-dessus, ainsi que sur les possibles distorsions de concurrence susceptibles d'être créées par un accord dérogatoire.

A. LES CONDITIONS POSÉES PAR LA LOI DU 4 AOÛT 2008 DE MODERNISATION DE L'ÉCONOMIE

1. LA PREMIÈRE CONDITION : LA SITUATION ÉCONOMIQUE SPÉCIFIQUE DU SECTEUR DE LA PAPETERIE, DE LA FOURNITURE ET DE LA BUREAUTIQUE

39. La première condition exige que le dépassement du délai légal soit motivé par des raisons économiques objectives et spécifiques au secteur, notamment au regard des délais de paiement constatés dans le secteur en 2007 ou de la situation particulière de rotation des stocks.
40. Les produits couverts par cet accord sont la papeterie (matériel scolaire, agendas, calculatrices...), les fournitures (calendriers, post-it, stylos, cartouches d'encre, agrafeuses, rangements...) et la bureautique (bureaux, lampes, portemanteaux, armoires, matériel informatique...). Certains de ces produits, notamment le matériel scolaire, les calendriers et les agendas sont marqués par une forte saisonnalité. En effet, environ la moitié du chiffre d'affaires réalisé avec ces produits est faite entre les mois de juillet et de septembre. Pour certaines entreprises, les opérations saisonnières peuvent représenter plus de 20 % de leur chiffre d'affaires.
41. Le secteur de la papeterie, de la fourniture et de la bureautique représente un chiffre d'affaires total de l'ordre de 5 milliards d'euros. Les principaux canaux de distribution sont les fournisseuristes et spécialistes en articles de bureau (2 165 millions d'euros), la grande distribution généraliste (1 135 millions d'euros), les papeteries et détaillants spécialisés (800 millions d'euros), la vente par correspondance et les superstores (751 millions d'euros), les fabricants vendant en direct (479 millions d'euros), et d'autres petits points de vente, tels les tabacs et les détaillants non spécialisés (43 millions d'euros).
42. Le schéma suivant permet de comprendre le circuit de distribution des produits concernés :



43. L'addition des gammes scolaires, bureautiques et fournitures, conduit les grossistes à disposer d'un référencement très large (entre 10 000 et 15 000 références), ce qui ralentit la rotation des stocks. Les détaillants spécialisés et les fournisseurs, devant proposer à leur clientèle un large choix de produits pendant toute l'année sont confrontés à la même situation.
44. Les parties signataires de l'accord ont procédé à une évaluation des délais de paiement actuels. Pour cela, les organisations professionnelles ont interrogé plusieurs acteurs du marché. Les chiffres résultent des réponses données par : les cinq principaux grossistes spécialisés, 111 détaillants adhérents de la FEB (dont trois groupements représentant 119 établissements) et 110 magasins de papeterie appartenant au réseau franchisé Bureau Vallée.
45. Les parties signataires de l'accord déclarent que les délais actuels (calculés en jours nets) sont les suivants, en distinguant la situation générale des campagnes spécifiques (rentrée scolaire, ventes d'agendas et de calendriers).

Situation générale :

	Délai maximum de paiement	Délai moyen de paiement	Rotation des stocks
Fabricants	70 jours	70 jours	4 / an
Grossistes nationaux	125 jours	100 jours	6 / an
Grossistes régionaux	125 jours	100 jours	6 / an
Fournituristes	125 jours	100 jours	8 / an
Détaillants spécialisés	125 jours	100 jours	3 / an
VPC / Superstores	125 jours	100 jours	7 / an :VPC 4 /an : Superstores
Autres points de vente (tabacs...)	Non significatif	Non significatif	Non significatif

46. Les chiffres avancés par les parties signataires pour les délais moyens de paiement des détaillants paraissent quelque peu surestimés. Plusieurs des entreprises interrogées ont, en effet, déclaré des délais légèrement inférieurs. 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. Toutefois, la brièveté des délais impartis à l'instruction n'a pas permis d'effectuer une telle analyse.

Les campagnes spécifiques :

47. Le secteur de la papeterie connaît un pic d'activité très important lors de la rentrée des classes avec la vente des produits saisonniers (agendas, trousse, cartables, matériel scolaire...).

	Délai maximum de paiement	Délai moyen de paiement	Rotation des stocks
Fabricants	125 jours	70 jours	1 fois / an
Grossistes nationaux	180 jours	180 jours	1 fois / an
Grossistes régionaux	180 jours	180 jours	1 fois / an
Fournituristes	180 jours	180 jours	1 fois / an
Détaillants spécialisés	180 jours	180 jours	1 fois / an
VPC / Superstores	180 jours	180 jours	1 fois / an
Autres points de vente (tabacs...)	180 jours	180 jours	1 fois / an

48. La profession est aujourd'hui organisée de façon à ce que les grossistes soient livrés très tôt, pour approvisionner à leur tour les détaillants au printemps afin d'assurer la mise en vente pour la rentrée. Ce système permet aux fabricants de lisser leur production et aux détaillants de pouvoir exposer les produits pendant plusieurs mois. Il en résulte, comme le montre le tableau précédent, des délais de paiement particulièrement élevés pour les fournisseurs.
49. La longueur des délais de paiement actuels, tant pour l'activité courante que pour les produits saisonniers, a conduit les entreprises du secteur à demander le bénéfice de la période d'adaptation prévue par la loi du 4 août 2008 afin de pouvoir réorganiser leur filière.
50. Dans le dossier transmis à l'Autorité, les parties avancent plusieurs pistes de réorganisation tendant à diminuer les stocks des entreprises les plus fragiles que sont les grossistes régionaux et les détaillants (livraisons directes par les grossistes pour le compte des détaillants, livraisons des marchandises aux magasins à l'unité).
51. L'Autorité considère que les délais particulièrement importants, la nécessité de proposer et de stocker une large gamme de références, et la forte saisonnalité de certains produits, établissent l'existence d'une situation économique spécifique et objective propre au secteur d'activité, que demande la loi du 4 août 2008.

2. LES DEUXIÈME ET TROISIÈME CONDITIONS : LE CALENDRIER ET LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE DE LA DÉROGATION

52. Les deuxième et troisième conditions de l'article 21 III de la loi du 4 août 2008 exigent que l'accord prévoit la réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai légal, l'application d'intérêts de retard en cas de non-respect du délai dérogatoire fixé dans l'accord, et que celui-ci soit limité dans sa durée qui ne peut pas excéder le 1^{er} janvier 2012.

53. Les parties signataires ont prévu deux calendriers : un pour les situations standard et un autre pour les campagnes spécifiques (essentiellement la rentrée des classes et la vente des agendas en fin d'année). Par ailleurs, elles ont prévu l'application des pénalités de retard tel que l'impose la loi du 4 août 2008.

54. Pour les situations standard, les parties ont établi le calendrier d'ajustement suivant :

Situation 2008	1 ^{er} janvier 2009	1 ^{er} janvier 2010	1 ^{er} janvier 2011
30 jours nets, fdm ou fdm le 10	30 jours nets, fdm ou fdm le 10	30 jours nets, fdm ou fdm le 10	30 jours nets, fdm ou fdm le 10
30 jours fdm le 15 (ou plus)	45 jours fdm ou 60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets
60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets
60 jours fdm, fdm le 10, 15 ou plus	45 jours fdm ou 60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets
90 jours fdm, fdm le 10, 15 ou plus	75 jours fdm ou 90 jours nets	60 jours fdm ou 75 jours nets	45 jours fdm ou 60 jours nets

55. D'après l'accord, les délais de paiement pour les situations standard seront réduits de 15 jours par année à compter du 1^{er} janvier 2009, pour tous les clients ayant un délai de paiement supérieur à 45 jours fin de mois ou 60 jours nets en 2008.

56. Les délais de paiement maximum seront donc :

- au 1^{er} janvier 2009 : 75 jours fin de mois ou 90 jours nets
- au 1^{er} janvier 2010 : 60 jours fin de mois ou 75 jours nets
- au 1^{er} janvier 2011 : 45 jours fin de mois ou 60 jours nets

57. Concernant les délais de paiement pour les campagnes spécifiques, le calendrier est le suivant :

	Livraison en	Paiement	Nombre de jours
2008	Mars, Avril ou Mai	30 Septembre	150 jours fdm
	Juin, Juillet	31 Octobre	150 jours fdm
2009	Mai	30 Septembre	120 jours fdm
	Juin	30 Septembre	90 jours fdm
	Juillet	31 Octobre	90 jours fdm
2010	Juin	30 Septembre	90 jours fdm
	Juillet	30 Septembre	60 jours fdm
	Août	31 Octobre	60 jours fdm
2011	Juillet	30 Septembre	60 jours fdm

58. Les délais de paiement spécifiques seront réduits de 30 jours par année à compter du 1^{er} janvier 2009, pour tous les clients ayant un délai de paiement supérieur à 120 jours fin de mois en 2008.

59. Les délais de paiement maximum seront donc :

- au 1^{er} janvier 2009 : 120 jours fin de mois
- au 1^{er} janvier 2010 : 90 jours fin de mois
- au 1^{er} janvier 2011 : 60 jours fin de mois
- au 1^{er} janvier 2012 : 45 jours fin de mois

60. L'Autorité de la concurrence considère que l'établissement de deux calendriers, le premier applicable aux situations standard et le second aux situations spécifiques, se justifie dans des secteurs marqués par la forte saisonnalité de certains produits.
61. Le risque que les grossistes et les détaillants tentent de profiter des délais accrus des campagnes spécifiques pour le règlement de leurs commandes standard, apparaît faible. En séance, l'AIPB, représentant les industriels du secteur, a en effet souligné qu'il est aisé pour les fabricants, qui n'ont pas intérêt à rallonger les délais de paiement, d'identifier les articles faisant partie des campagnes spécifiques. D'une part, ces articles sont commandés en général en une seule fois lors d'une grande « commande de rentrée » à partir du mois de mai, et d'autre part, les articles nécessaires à la rentrée scolaire sont facilement individualisables.
62. Par ailleurs, les deux calendriers mettent en place une réduction progressive des délais de paiement de 15 ou 30 jours par an et imposent un effort pour les entreprises dès la première année. Pour les situations standard, les entreprises appliqueront le délai légal dans deux ans, tandis que pour les campagnes saisonnières, elles le feront au bout de trois ans.
63. Les deuxième et troisième conditions de la loi du 4 août 2008 apparaissent donc remplies.

B. L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

64. Les organisations signataires de l'accord représentent une grande partie des fabricants, des grossistes et des détaillants de produits de papeterie, fourniture et bureautique, mais ils n'englobent pas la totalité des acteurs. Par ailleurs, la grande distribution généraliste et la vente à distance non spécialisée restent en dehors de l'accord.
65. L'article 21 III de la loi du 4 août 2008 prévoit que le décret validant l'accord de dérogation aux délais de paiement peut étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord. L'Autorité de la concurrence estime que, si cet accord est validé par le ministre, il doit être étendu à tous les acteurs de la filière afin de ne pas créer des distorsions de concurrence entre opérateurs concurrents en raison de leur appartenance à une organisation professionnelle.
66. La grande distribution généraliste et la vente à distance non spécialisée n'ont pas été associées à la signature de l'accord dérogatoire.
67. En séance, les organisations professionnelles des grossistes et des détaillants ont affirmé ne pas s'opposer à ce que l'accord leur soit étendu.
68. Pour sa part, l'AIPB, représentant les fabricants qui vendent directement aux centrales d'achat des hypermarchés, s'est déclarée opposée à l'extension de l'accord à la grande distribution généraliste. En effet, l'organisation professionnelle a précisé que la grande distribution généraliste appliquait le délai de paiement légal depuis le 1^{er} janvier 2009, mais avait obtenu en contrepartie des industriels une modification en sa faveur de leurs conditions de vente.
69. Sollicitée dans le cadre de l'instruction de la demande d'avis, la grande distribution généraliste, par l'intermédiaire de son organisation professionnelle la FCD, n'a été en mesure de communiquer des chiffres en matière de délais de paiement et de stocks que sur le segment de la papeterie. Les données avancées résultent de déclarations faites par cinq enseignes de la grande distribution généraliste.
70. La part de marché de la grande distribution généraliste sur le segment de la papeterie pendant la rentrée scolaire (14 juillet – 15 septembre) est de l'ordre de 45 %. La papeterie représente entre 1,3 % et 1,8 % du chiffre d'affaires des hypermarchés. Le délai moyen de paiement de

la grande distribution est de 91 jours et la rotation des stocks oscille entre 65 jours (5,6 fois par an) et 135 jours (2,7 fois par an). Le nombre de références proposées varie entre 490 et 2 058, sachant qu'il est beaucoup plus important pendant la période de rentrée scolaire.

71. La FCD affirme par ailleurs que les enseignes de la grande distribution généraliste réalisent plus de la moitié du chiffre d'affaires de leur rayon papeterie pendant cette période. Après le mois de septembre, les références proposées sont beaucoup moins nombreuses.
72. Ainsi, en dehors de la période de rentrée des classes, ce sont surtout les détaillants spécialisés qui offrent une large gamme de produits.
73. Le mode de fonctionnement de la distribution spécialisée dans les articles de papeterie, les fournitures et la bureautique, est constitutif d'une spécificité économique de cette activité. En effet, les magasins spécialisés proposent une offre commerciale différente de celle proposée par la grande distribution généraliste ou la vente à distance non spécialisée, au vu de ses caractéristiques propres d'étendue de gamme, de contenu, de présence constante des articles en magasin au cours de l'année et d'accueil du client. Par ailleurs, les détaillants et les fournisseuristes réalisent une partie de leur chiffre d'affaires avec des entreprises et des collectivités locales, qui paient en général dans un délai supérieur à 60 jours. Au contraire, les clients de la grande distribution généraliste paient toujours comptant.
74. En outre, les fabricants, les grossistes et la distribution spécialisée sont dans une situation de dépendance réciproque, qui n'existe pas ou à un degré nettement moindre pour les hypermarchés et la vente généraliste à distance. Les fabricants ont besoin du commerce spécialisé pour faire tourner leurs usines toute l'année, tandis que les points de vente doivent être approvisionnés et offrir en permanence une gamme importante qu'ils doivent financer.
75. Ainsi, les revendeurs spécialisés n'étant pas dans la même situation économique que la grande distribution généraliste ou la vente généraliste à distance, l'exclusion de l'accord de ces derniers ne risque pas de porter atteinte à la concurrence.
76. Si le ministre envisageait toutefois d'élargir l'accord à d'autres opérateurs, et en particulier à la grande distribution généraliste, des renseignements complémentaires devraient être demandés, notamment sur les produits autres que les articles de papeterie.

CONCLUSION

L'Autorité de la concurrence considère que le secteur de la papeterie, de la fourniture et de la bureautique en magasin spécialisé présente, au regard de l'objectif poursuivi par la loi, une véritable spécificité économique résultant de la saisonnalité des ventes, couplée avec l'existence d'un circuit de distribution spécialisée.

L'Autorité émet donc un avis favorable au projet de décret reconnaissant la conformité de l'accord aux conditions posées par la loi et propose son extension à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Eliezer García-Rosado Bordallo, par Mme Françoise Aubert, vice-présidente, présidente de séance, Mme Anne Perrot et M. Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Véronique Letrado

La vice-présidente,
Françoise Aubert