



**Avis n° 09-A-12 du 14 mai 2009
relatif à un projet de décret concernant un accord dérogatoire en
matière de délais de paiement dans le secteur des pneumatiques**

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 16 février 2009, enregistrée sous le numéro 09/0013 A, 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 des pneumatiques ;

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 commissaire du Gouvernement, entendus au cours de la séance du 8 avril 2009 ;

Les représentants des organisations professionnelles signataires de l'accord dérogatoire et de la Fédération des syndicats de la distribution automobile, 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 février 2009, le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur des pneumatiques, sur le fondement de l'article 21, troisièmement, 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 de la loi du 4 août 2008 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 de l'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 :*

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 ;

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 ;

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 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 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, 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, 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 être la 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 de la concurrence 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 présenté

a) Les organisations professionnelles signataires

34. L'accord dérogatoire a été conclu entre le Syndicat national du caoutchouc et des polymères (SNCP) et le Syndicat des négociants spécialistes en pneumatique, « *Les professionnels du pneumatique* ».
35. Le SNCP représente les industriels et les importateurs de pneumatiques neufs ou rechapés. Il s'agit d'un secteur très concentré autour d'un nombre réduit de groupes d'assise internationale avec des produits de marque et de haute technicité.
36. Les principaux manufacturiers sont Michelin, Goodyear-Dunlop, Bridgestone ou Continental. Plusieurs fabricants détiennent aussi en propre des distributeurs, tel est le cas de Michelin avec EuroMaster et de Bridgestone avec Métifiot-First Stop.
37. Le syndicat « *Les professionnels du pneumatique* » représente les distributeurs exerçant, à titre principal, l'activité de commercialisation de pneumatiques et les services directement associés (montage, équilibrage, géométrie).
38. Le syndicat déclare regrouper 756 entreprises adhérentes détenant 1 903 points de vente (chiffres de mars 2009). Ces entreprises présentent la particularité de réaliser en moyenne 85 % de leur chiffre d'affaires avec la vente de pneumatiques et des services s'y rapportant

(montage, équilibrage, géométrie, réparation et recrusage des pneus), et pour la majeure partie d'entre elles, de commercialiser à la fois des pneus tourisme et des pneus pour véhicules industriels (poids lourds, transports en commun, génie civil, agriculture et manutention).

39. L'activité de négoce spécialisé en pneumatiques est marquée par la coexistence d'entreprises d'envergure nationale voire européenne, telles EuroMaster (leader français et européen, filiale de Michelin), Point S, Eurotyre ou Métifiot/First Stop (filiale de Bridgestone), et d'un grand nombre de PME. Les grandes entreprises ne représentent qu'un tiers environ du chiffre d'affaires du négoce spécialisé dans le pneumatique, tandis que 85 % des négociants spécialisés réalisent moins de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploient moins de 7 salariés.

b) L'activité concernée

40. Les ventes de pneus en France ont représenté un chiffre d'affaires de 4,1 Mds d'euros en 2007, se répartissant à hauteur de 3,1 Mds d'euros pour les pneus de tourisme et de 1 Md d'euros pour les pneus destinés aux véhicules industriels.
41. Les ventes de pneus sont réalisées par deux circuits de distribution distincts : les négociants spécialisés dans le pneumatique précité, et un ensemble d'autres opérateurs intervenant dans l'entretien des véhicules (concessionnaires automobiles, centres autos, réparateurs rapides et garagistes indépendants).
42. Les principales entreprises sont Euromaster (négociant spécialisé), Feu Vert et Norauto-Midas (centres autos), avec chacune des ventes annuelles autour de 3 millions de pneus, et Point S (négociant spécialisé) légèrement en retrait.
43. La distribution spécialisée dans le pneumatique a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 2,5 Mds d'euros en 2007, réparti entre un peu plus de 1 Md d'euros pour les ventes de pneus de tourisme et 850 millions pour celles de pneus pour les véhicules industriels.
44. Le négoce spécialisé présente les particularités d'avoir une activité pneu dominante et d'intervenir sur tous les types de pneumatiques et d'utilisateurs. Il est ainsi le seul circuit de distribution pour les pneus destinés aux véhicules industriels. Les ventes de ce type de pneus représentent en moyenne la moitié du chiffre d'affaires des négociants, avec une part variant de 30 % à 70 % du chiffre d'affaires total selon les entreprises.
45. En parallèle, les négociants spécialisés ont développé des activités complémentaires à des fins d'amélioration des services rendus aux clients et de diversification. L'offre de services liés aux pneus a ainsi été étendue à l'assistance, au dépannage, à la gestion des flottes de véhicules (entretien, optimisation, conseils). Les négociants se sont aussi diversifiés dans l'entretien courant des véhicules (freins, suspensions, échappement ou vidange).
46. Les concessionnaires, les centres autos, les centres de réparation rapide et les garagistes indépendants, ne commercialisent que les pneus de tourisme et ont réalisé un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 Mds d'euros en 2007.
47. Les centres autos et les centres de réparation rapide sont multi-activités. Ils assurent la commercialisation des pneus de tourisme, l'entretien courant des voitures sans considération de marque constructeur (vidange, freins, amortisseurs, échappement, ...) et la vente au détail des pièces détachées et des accessoires automobiles.
48. S'agissant des ventes de pneus de tourisme, deux sources d'information citées par les parties donnent des résultats différents pour la part de chaque circuit de distribution. Les

organisations signataires de l'accord se réfèrent à une étude de la société Nielsen pour l'année 2008 (sur une base de 12 mois à compter du mois de novembre). La Fédération des syndicats de la distribution automobile (FEDA), syndicat de la distribution automobile non signataire de l'accord, a transmis les résultats d'une étude du Groupement interprofessionnel de l'automobile (GIPA) pour 2007.

Pneus de tourisme / 2007	Etude Nielsen	Etude GIPA
Distributeurs spécialisés :	40 %	24,1 %
Concessionnaires automobiles :	30 %	18.7 %
Centres autos :)	27.3 %
Réparateurs rapides :) 30 %	7.6 %
Garages indépendants :)	18.5 %

49. En revanche, pour les pneus des véhicules industriels, les négociants spécialisés sont les seuls distributeurs et assurent globalement 85 % du marché, le reliquat concernant des achats directs des entreprises utilisatrices auprès des manufacturiers.

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

50. L'article 21, troisièmement, de la loi du 4 août 2008 pose comme conditions pour valider un accord dérogatoire en matière de délais de paiement : que cet accord soit justifié par une raison économique objective et spécifique à l'activité concernée, et qu'une réduction progressive des délais dérogatoires soit mise en place afin d'atteindre le délai légal au plus tard le 1^{er} janvier 2012.
51. En complément de ces conditions, 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 de l'Autorité de la concurrence préalablement à l'adoption du décret validant un accord.
52. Ces différentes questions seront abordées successivement.

1. L'ACCORD DÉROGATOIRE PRÉSENTÉ

a) Le dispositif de réduction des délais de paiement

53. L'accord prévoit deux calendriers de réduction des délais de paiement, en distinguant la généralité des pneumatiques et les pneumatiques spéciaux pour l'hiver.

Délais de paiement maximum (fin de mois)	1 ^{er} janvier 2009	1 ^{er} janvier 2010	1 ^{er} janvier 2011	1 ^{er} janvier 2012
Tous pneus (sauf pneus hiver) :	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours
Pneus hiver :	90 jours	75 jours	60 jours	45 jours

54. Le délai légal est atteint à l'échéance du 1^{er} janvier 2012.
55. L'effort de réduction apparaît équilibré sur l'ensemble de la période de transition, avec une réduction régulière des délais dérogatoires de 10 jours par an ou de 15 jours par an selon les produits concernés.
56. Le traitement différent réservé aux pneus hiver répond au caractère saisonnier des ventes de ce type de pneus. Les négociants effectuent en effet une seule commande aux manufacturiers en octobre, qu'ils écoulent ensuite tout au long de la période hivernale.

b) Les justifications économiques de l'accord dérogatoire

57. Les parties présentent trois arguments pour justifier leur accord : l'impact financier d'une application immédiate du délai légal de paiement, les difficultés propres à la part de l'activité concernant les pneus pour les véhicules industriels, ainsi que l'évolution de la conjoncture dans leur secteur depuis le dernier trimestre 2008.

La situation actuelle en matière de délais de paiement et de stocks et les conséquences financières d'une application immédiate du délai légal

58. Le syndicat des négociants du pneu a effectué une étude des délais de paiement et du niveau des stocks auprès des entreprises de son secteur.
59. En retenant les 37 entreprises les plus importantes, correspondant à la moitié du chiffre d'affaires de l'ensemble des négociants spécialisés et après avoir écarté les filiales des manufacturiers Michelin (Euromaster) et Bridgestone (Metifiot/First Stop), il en ressort un crédit fournisseurs moyens de 76 jours de chiffre d'affaires et un montant moyen de stocks de 52 jours de chiffre d'affaires.
60. Le niveau des stocks peut être différencié selon le type de pneus. Les stocks sont alors de l'ordre de 45 jours pour les pneus tourisme, de 70 à 80 jours pour les pneus véhicules industriels, et de 120 à 150 jours pour les pneus spéciaux hiver.
61. S'agissant des 37 négociants retenus pour l'étude, un passage immédiat du délai de paiement actuel de 76 jours à la norme légale de 45 jours fin de mois représenterait un besoin de trésorerie évalué à 48 millions d'euros, soit l'équivalent de 4,5 % du chiffre d'affaires cumulé des entreprises de l'étude.
62. Les chiffres des organisations professionnelles peuvent être rapprochés des données 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), afin de disposer d'une appréciation extérieure.
63. A cette fin, plusieurs séries de résultats sont mis en perspective : les résultats de l'ensemble du commerce, ceux du commerce de détail, et ceux du compte spécifique NAF 45.32Z « Commerce de détail d'équipements automobiles ».
64. Ce dernier compte est le plus proche de l'activité en cause, mais comporte l'inconvénient d'inclure tous les produits et accessoires automobiles dont les pneus. La référence à ce

compte n'est donc utilisée qu'à titre d'information complémentaire, mais ne préjuge nullement d'une éventuelle définition du marché pour la demande d'avis examinée.

2007 / en jours de CA	Stocks	Fournisseurs
Ensemble du commerce : (68 447 entreprises)	45,1 jours	46,7 jours
Ensemble commerce de détail : (27 390 entreprises)	46,3 jours	40,5 jours
Commerce de détail éqts automobiles : (761 entreprises)	56,8 jours 36,1 / 70,1 jours 1 ^{er} quartile / 3 ^{ème} quartile	55,2 jours 36,4 / 71,6 jours 1 ^{er} quartile / 3 ^{ème} quartile

65. Un rapprochement entre les résultats de l'Observatoire et les données du syndicat des négociants amène à conclure que la distribution de pneumatiques se situe probablement parmi les entreprises de vente d'équipements automobiles ayant le crédit fournisseurs le plus élevé. Le délai moyen évalué par la profession à 76 jours correspond en effet à la valeur du 3^{ème} quartile dans les statistiques de l'Observatoire avec 71,6 jours.
66. En revanche, le niveau de stocks, tous types de pneus confondus, apparaît être dans la moyenne, ce qui laisse penser que le poids des stocks pour le négoce spécialisé concerne d'abord les pneus pour les véhicules industriels.
67. Au total, le niveau des délais de paiement, et dans une moindre mesure, celui des stocks des négociants spécialisés dans le pneumatique apparaissent élevés au regard des valeurs calculées par l'Observatoire des délais de paiement pour la branche d'activité prise comme référence, et plus généralement l'ensemble du commerce de détail.

Les particularités de l'activité vente de pneus destinés aux véhicules industriels

68. Les négociants spécialisés sont les seuls distributeurs de pneus pour équiper les poids lourds, les véhicules de transport en commun, les matériels agricoles, les engins de génie civil et de manutention.
69. La vente des pneus pour les véhicules industriels présente indéniablement des caractéristiques spécifiques qui la distinguent de la vente des pneus de tourisme. Les caractéristiques tiennent à l'usage uniquement professionnel de ce type de pneu, aux besoins de cette clientèle, au prix unitaire du pneu, au gabarit des produits, à l'étendue de la gamme devant être en permanence disponible pour les utilisateurs ainsi qu'aux moyens techniques et de personnel nécessaires lorsque ces pneus sont utilisés (montage, dépannage, retailage, rechapage).
70. Ces caractéristiques de l'activité véhicules industriels ont des conséquences pour les négociants spécialisés en matière de financement du cycle d'exploitation, qui doit à la fois couvrir des stocks importants et coûteux et prendre en compte les conditions de règlement accordées aux clients.
71. Les stocks sont plus importants pour les pneus de véhicules industriels que pour ceux de tourisme (en moyenne 70 à 80 jours contre 45 jours, comme mentionné ci-dessus par la profession). Ce constat peut s'expliquer par le prix unitaire beaucoup plus élevé et la diversité des références devant être détenues en magasin, afin de répondre rapidement aux exigences d'un usage professionnel du pneu.

72. Contrairement à la clientèle pour le pneu tourisme, les clients industriels ne règlent pas au comptant leurs achats de pneus et de services associés. Le délai légal de 45 jours fin de mois leur est désormais appliqué, mais un délai de paiement dans le cadre de ce plafond légal continuera à être accordé par les négociants à leurs clients industriels.
73. Aujourd'hui, les stocks et les délais clients inhérents à l'activité pneus véhicules industriels sont pour partie financés par un crédit fournisseurs plus élevé que les manufacturiers consentent sur ce type de produits. Selon les chiffres communiqués par le syndicat des négociants spécialisés, les manufacturiers sont payés en moyenne à 90 jours pour les pneus industriels contre 60 jours pour les pneus tourisme hors pneus d'hiver.
74. La conjugaison de la part occupée par les pneus véhicules industriels dans le chiffre d'affaires des négociants, des stocks inhérents à l'exercice de cette activité et d'un recours accru au crédit fournisseurs pour le financement, répond ainsi à l'exigence d'une raison économique spécifique au secteur concerné qu'impose la loi pour justifier un accord dérogatoire en matière de délais de paiement.

Les difficultés conjoncturelles

75. Au préalable, il faut rappeler que l'instauration par la loi de 2008 d'un délai légal de paiement correspond à une mesure structurelle, qui a vocation à obliger les entreprises à revoir les pratiques excessives constatées en matière de crédit interentreprises, avec le risque inhérent de défaillances d'entreprises en cascade.
76. A titre général, l'argument des difficultés conjoncturelles ne peut donc pas être pris en compte pour justifier un accord dérogatoire prévu par l'article 21, troisièmement, de la loi de 2008.
77. S'agissant de l'évolution récente des ventes de pneus en France, les parties mettent en avant les mauvais résultats constatés au cours des deux derniers mois connus de 2008.

Source : étude Nielsen	Pneus tourisme	Pneus poids lourds
janvier - nov. 2008 / janvier - nov. 2007	- 5 %	- 5 %
octobre 2008 / octobre 2007	- 24 %	- 32 %
novembre 2008 / novembre 2007	- 14 %	- 42 %

78. Néanmoins, la dégradation de la conjoncture économique, qui affecte l'activité des négociants spécialisés dans le pneu, est aussi générale et concerne l'ensemble de l'économie nationale.
79. La seule réelle spécificité, au sens de l'article 21, troisièmement, de la loi de 2008, est la chute rapide des ventes de pneus pour les véhicules industriels constatée au cours des derniers mois. L'activité du transport routier est en effet un reflet direct du niveau général de l'activité économique. En ce sens, la baisse d'activité importante consécutive pour les négociants spécialisés dans le pneumatique peut être considérée comme une particularité économique propre à ces entreprises, puisque ce sont les seuls distributeurs de ces produits.

2. LES DISTORSIONS DE CONCURRENCE ÉVENTUELLES CRÉÉES PAR L'ACCORD DÉROGATOIRE

80. L'Autorité de la concurrence a adopté une position de principe sur le sujet des accords dérogatoires de délais de paiement en recommandant au ministre l'extension des accords validés à l'ensemble des entreprises dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires, comme l'article 21, troisièmement, de la loi du 4 août 2008 le prévoit.
81. L'extension à toutes les entreprises relevant du périmètre ainsi délimité apparaît nécessaire, afin d'éviter des distorsions de conditions de concurrence entre des entreprises partageant le même mode de mise sur le marché des produits.

a) Le problème concurrentiel

82. Au cas présent, les deux organisations signataires demandent l'extension de l'accord à tous les manufacturiers et importateurs de pneumatiques, et à l'ensemble des négociants spécialisés, dès lors que « *l'activité pneumatiques représente plus de 50 % [de leur] chiffre d'affaires* » (point V de l'accord déposé auprès de la DGCCRF).
83. Cette restriction posée par les parties apparaît de nature à créer des difficultés pour l'exercice de la concurrence dans la vente de pneumatiques.
84. La présentation (paragraphe 40 et suivants) du secteur d'activité concerné par l'accord dérogatoire a en effet montré que la vente des pneus de tourisme se partageait entre plusieurs circuits de distribution : les négociants spécialisés dans le pneu, les centres autos, les entreprises de réparation rapide et les autres garages.
85. Le ministre interroge d'ailleurs expressément l' Autorité, par un courrier du 20 février 2009 complémentaire à sa saisine initiale, sur une application de l'accord dérogatoire au-delà des seuls négociants spécialisés.
86. La même question est aussi posée par plusieurs courriers adressés à l' Autorité, de la part de la Fédération des syndicats de la distribution automobile (FEDA) pour le compte des centres autos, des centres de réparation rapide et des garages, ainsi qu'à titre individuel par des entreprises.
87. Le point en débat est donc de savoir si les négociants spécialisés dans le pneumatique et les centres autos ainsi que les opérateurs assimilables opèrent sur un même marché pour la vente de pneus de tourisme aux consommateurs.
88. Sur ce sujet, le Conseil de la concurrence, et donc désormais l'Autorité, évite en général de se prononcer sur la définition du marché pertinent lors d'une saisine pour avis.
89. Les décisions antérieures des instances en charge de la concurrence peuvent certes être mentionnées, comme le font les différents intervenants sur ce dossier.
90. La Commission européenne dans sa décision *Michelin* du 20 juin 2001, confirmée sur ce point par l'arrêt du 30 septembre 2003 du Tribunal de première instance, a ainsi individualisé deux marchés distincts pour les pneumatiques, qui concernent les pneus de tourisme et les pneus pour les poids lourds.
91. Le ministre a pour sa part, au titre du contrôle des concentrations, distingué quatre marchés pour la vente des équipements automobiles : un marché amont de l'approvisionnement en pièces détachées, un marché aval de la réparation lourde, un marché aval de l'entretien et de la réparation légère et un marché aval de la vente au détail de pièces et d'accessoires

automobiles (décisions *Feu Vert*, du 20 mars 2003 et *Norauto-Midas*, du 24 septembre 2004).

92. Sur les deux marchés aval de la réparation légère et de la vente au détail des pièces détachées, le ministre a considéré que les négociants spécialisés dans le pneumatique (l'exemple de Point S est cité) et les centres autos et prestataires assimilables (tels Midas ou Speedy) étaient en concurrence directe : « *En matière d'entretien et de réparation légère, les centres autos entrent en concurrence avec les mécaniciens réparateurs, les chaînes spécialisées (Midas, Speedy, Point S), qui ont diversifié leurs activités sur l'ensemble des opérations d'entretien (vidanges, remplacement de pots d'échappement, batteries, bougies, amortisseurs, ...) ainsi que certaines chaînes de réparation rapide mises en place par les constructeurs automobiles (Renault Minute par exemple).* ».
93. Seule une saisine au contentieux permettrait à l'Autorité de la concurrence de se prononcer sur le marché pertinent et les catégories d'opérateurs en concurrence au cas d'espèce.
94. Néanmoins en retenant l'existence d'un marché spécifique pour le pneu de tourisme, on peut en effet relever que les distributeurs spécialisés, les centres autos et les autres opérateurs généralistes ont une offre pneu comparable (diversité des produits, des références, des marques distribuées) et s'adressent à la même clientèle potentielle des particuliers et des professionnels ayant un véhicule de tourisme ou utilitaire léger.
95. Le classement des principales entreprises sur le marché français des pneumatiques met d'ailleurs en évidence des acteurs appartenant aux deux catégories parmi les principaux opérateurs, avec Euromaster et Point S (négociants spécialisés) aux côtés de Feu Vert et Norauto (centres autos).
96. La vente de pneus ne représente certes qu'une part minoritaire du chiffre d'affaires des centres autos, que les différentes parties prenantes s'accordent à estimer à 20-25 % du chiffre d'affaires total, contre environ 85 % du chiffre d'affaires des distributeurs spécialisés. Mais les négociants spécialisés sont aussi présents dans les services de réparation légère ou rapide, même si leur concurrence reste marginale.
97. Le fait que l'accord sur les délais de paiement dérogatoires ne puisse s'appliquer qu'aux seuls négociants spécialisés dans le pneumatique, par le jeu de la clause de réalisation de plus de 50 % du chiffre d'affaires dans le pneumatique, est ainsi susceptible de créer des effets discriminatoires dans la concurrence opposant les différents circuits de vente des pneus.

b) L'aménagement de l'accord dérogatoire accepté par les deux organisations professionnelles signataires

98. Les parties signataires ont accepté de revoir leur accord, afin de répondre aux réserves qu'appelait un bon fonctionnement de la concurrence entre les différents circuits de distribution pour la vente des pneus de tourisme.
99. Une version corrigée de l'accord dérogatoire a été transmise à l'Autorité par un courrier du 11 mars 2009.
100. L'aménagement de l'accord s'effectue autour de trois orientations.

L'abandon de délais dérogatoires spécifiques pour les pneus hiver

101. Ce point du dispositif initial (article 1.2 de l'accord) était celui qui prévoyait les délais dérogatoires les plus élevés.

Un recentrage de l'accord dérogatoire autour de l'activité pneus destinés aux véhicules industriels

102. La vente des pneus pour les véhicules industriels constitue la principale et réelle spécificité du modèle économique des négociants spécialisés dans le pneumatique, pour laquelle ils sont les seuls opérateurs sur le marché, ce que personne ne conteste.
103. Dès lors, l'accord répond bien à l'exigence légale d'une raison économique objective et spécifique au secteur demandeur.

Délais de paiement maximum (fin de mois)	1 ^{er} janvier 2009	1 ^{er} janvier 2010	1 ^{er} janvier 2011	1 ^{er} janvier 2012
Pneus poids lourds / agricole / génie civil / travaux publics / manutention :	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours

Un dispositif dérogatoire pour les pneus de tourisme nettement réduit quant à sa portée et sa durée

104. La période de dérogation pour atteindre le délai légal est désormais limitée à 18 mois, et ce en prenant comme point de départ le 1^{er} janvier 2009, avec un délai dérogatoire fixé à 60 jours.

Délais de paiement maximum (fin de mois)	jusqu'au 30 juin 2010	à partir du 1 ^{er} juillet 2010
Pneus Tourisme :	60 jours	45 jours

105. Par comparaison, la version initiale du texte peut être rappelée. Elle retenait la durée maximale possible prévue par la loi pour la période de transition en atteignant le délai légal au 1^{er} janvier 2012, les délais dérogatoires fixés diminuaient progressivement de 75 jours à 45 jours en 3 ans, et enfin le délai de 60 jours n'était en pratique atteint que fin 2010.
106. La brièveté et la portée limitée de la période d'ajustement désormais prévue répondent au besoin d'une adaptation étalée dans le temps pour passer du délai de paiement moyen actuel de 76 jours à la norme légale.
107. Parallèlement, les deux circuits de distribution pour les pneus de tourisme ne présentent pas des conditions de fonctionnement et d'exploitation économique identiques.
108. La vente de pneus constitue en effet l'activité largement dominante des négociants spécialisés, contrairement aux centres autos, aux centres de réparation rapide et aux garagistes. Il en découle des obligations différentes en termes de gestion, de personnel et de moyens techniques à mettre en œuvre.
109. La diversification des négociants dans les services reste marginale. Pour vérifier ce caractère marginal, 10 négociants ont été choisis au hasard parmi les 37 entreprises les plus importantes et leurs comptes analysés sur la base de leur déclaration fiscale. Il en résulte que les ventes de services représentent en moyenne 20 % du chiffre d'affaires total de ces entreprises, une seule entreprise de cet échantillon réalisant 30 % de son chiffre d'affaires dans les services et il s'agit de la plus petite.

110. Enfin, la période d'ajustement pour les délais de paiement des pneus tourisme est désormais fortement limitée dans le temps, en prenant fin au 1^{er} juillet 2010.
111. Les principes généraux posés par les règles de concurrence admettent 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. Il est dans la logique de la concurrence entre les différentes formes de distribution que chacune se distingue quant à certains éléments constitutifs de la relation commerciale. On peut sur ce point rappeler que les délais de paiement ne constituent qu'un aspect de la relation commerciale entre un vendeur et ses fournisseurs aux côtés des autres enjeux de la négociation (tels que le prix unitaire, les politiques de remises, l'achalandage, le volume acheté, la durée des contrats, l'effort commercial...).

CONCLUSION

L'Autorité de la concurrence émet un avis favorable à la validation de l'accord dérogatoire en matière de délais de paiement conclu entre le Syndicat national du caoutchouc et des polymères et le Syndicat des négociants spécialistes en pneumatique dans sa version transmise par les parties à l'Autorité le 11 mars 2009, et propose son extension à l'ensemble des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires.

Délibéré sur le rapport oral de M. Pierre Debrock, par Mme Françoise Aubert, vice-présidente, présidente de séance, Mme Elizabeth Flüry-Hérard et M. Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Véronique Letrado

La vice-présidente,
Françoise Aubert