



**Avis n° 09-A-13 du 14 mai 2009
relatif au projet de décret concernant un accord dérogatoire en
matière de délais de paiement dans le secteur des
animaux de compagnie**

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 27 février 2009, enregistrée sous le numéro 09/0020 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 animaux de compagnie ;

Vu la nouvelle version de l'accord conclue le 31 mars 2009 et transmise le 2 avril 2009 à l'Autorité par l'organisation professionnelle signataire ;

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

Les représentants du Syndicat interprofessionnel des fabricants et distributeurs de produits et animaux familiers (PRODAF) 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 2 mars 2009, l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur des animaux de compagnie, au titre 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 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 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 1er 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 :*

 - 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 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 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 dérogatoire soumis à l'Autorité

34. L'accord dérogatoire a été conclu par le Syndicat interprofessionnel des fabricants et distributeurs de produits et animaux familiers, dénommé PRODAAF («Les professionnels de l'animal familial»), qui représente à la fois les fabricants, les fournisseurs et les distributeurs du secteur.
35. Le secteur d'activité concerné par l'accord dérogatoire est celui de la vente en magasin spécialisé de produits et accessoires pour animaux de compagnie aux consommateurs. Il représente un chiffre d'affaires total estimé par le PRODAAF à 3,35 milliards d'euros, hors vente d'animaux, en 2007.
36. Les ventes au consommateur sont réalisées principalement par les grandes surfaces alimentaires (GSA) avec 56 % des ventes. Le solde est partagé entre : d'une part le commerce spécialisé intégré (26 %), qui regroupe les jardineries, les livres services agricoles (LISA), les grandes surfaces de bricolage (GSB) et les animaleries sous enseigne, et d'autre part, le commerce spécialisé indépendant, qui comprend les animaleries indépendantes, les marchands grainetiers et les toiletteurs (5 %) et les vétérinaires (14 %).
37. La segmentation du marché par produits met en évidence la prépondérance de l'alimentation (72 %) par rapport aux accessoires (17 %) et à l'hygiène et aux soins (11 %). Au sein du marché des accessoires, de l'hygiène et des soins, la ventilation

des principales familles de produits est la suivante : hygiène et soins (41 %), litière (14 %), l'ensemble confort, sellerie, jouets (14 %), les cages et volières (6 %) et les accessoires en aquariophilie et jardin aquatique (17 %).

38. La segmentation par circuit de distribution et par famille de produits est caractérisée par une part de l'alimentation très différenciée selon le circuit de distribution. On distinguera ainsi les circuits où l'alimentation est largement prédominante (GSA et LISA avec une part alimentaire de près de 90 % du chiffre d'affaires animalerie), de ceux où le partage par famille est équilibré (jardinerie, GSB, marchands grainetiers avec une part alimentaire comprise entre 45 et 55 %), et ceux enfin où la part de l'alimentation est minoritaire (animaleries, toiletteurs et vétérinaires où elle est inférieure à 45 %).
39. Au sein de la catégorie des accessoires (hygiène et soins inclus), la structure par produit est fortement différenciée selon le circuit. Les grandes surfaces alimentaires se distinguent tout particulièrement par la prépondérance de la litière (53 %), par la place minoritaire de la catégorie confort, sellerie, jouets (17 %), mais aussi par une part résiduelle des cages et aquariums (2 %). Cette configuration des trois familles de produits est différente pour les circuits de distribution spécialisée : la catégorie « litières » est résiduelle en terme de chiffre d'affaires et celle des accessoires « lourds ou volumineux » représente environ le quart du chiffre d'affaires « accessoires », mais la part des produits « confort-sellerie-jouets » est en revanche comparable.
40. Le marché français de la vente d'animaux de compagnie est estimé par le PRODAF pour 2007 à 377 millions d'euros. Une part prépondérante est effectuée soit entre éleveurs et particuliers soit entre particuliers, c'est-à-dire hors circuit de distribution spécialisé. Dans les magasins spécialisés organisés (LISA, GSB, jardineries et animaleries sous enseigne), 10 % de l'activité totale correspond à la vente d'animaux vivants. La vente d'animaux vivants est inexistante en GSA.

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

41. La reconnaissance par décret d'un accord dérogatoire est soumise à une double condition.
42. En premier lieu, le secteur concerné doit présenter une ou plusieurs raisons économiques objectives et spécifiques, notamment des niveaux élevés de délais de paiement et de stocks constatés en 2007 dans cette activité.
43. 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 1er janvier 2012.
44. En complément de ces critères posés par l'article 21, troisièmement, de la loi du 4 août 2008, 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.
45. Ces différentes questions seront abordées successivement.

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

Les ratios d'exploitation fournis par l'organisme signataire

46. Le PRODAF a fourni dans son projet d'accord et lors de l'instruction de sa demande, les données suivantes relatives à l'année 2008 :

- Le délai de paiement moyen généralement pratiqué dans le secteur est supérieur à 60 jours fin de mois le 15, et peut atteindre 120 jours fin de mois pour les fournisseurs spécialisés sur les produits à rotation lente.
- La durée moyenne de rotation des stocks des distributeurs est supérieure à 80 jours. Les valeurs extrêmes évoluent entre le niveau de rotation des stocks de nourriture pour animaux familiers compris entre 37 à 45 jours et celui des produits soumis à la saisonnalité des ventes ou à un important stockage avant la haute saison (aquariophilie : octobre à mars ; oisellerie : février à mai), qui enregistrent des niveaux supérieurs à 110 jours :

Produits	Rotation du stock (jours de CA)
Cages	de 116 à 152 jours
Aquariums	de 137 à 159 jours
Sellerie (laisses, colliers, muselières...)	de 122 à 196 jours
Vêtements pour animaux	de 140 à 248 jours

Les ratios de l'Observatoire des délais de paiement

47. 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 mentionnés par le PRODAF et de disposer d'une appréciation extérieure.
48. Les moyennes nationales pour le secteur du commerce pris dans son ensemble peuvent être rappelées :

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

49. Les résultats de l'Observatoire des délais de paiement et ceux communiqués par le PRODAF ne peuvent pas être directement comparés. L'Observatoire a établi pour 2007 un compte NAF 47.76Z « Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé », à partir de 632 entreprises personnes morales du secteur, dont le champ recoupe partiellement le secteur d'activité objet de l'accord. Compte tenu de la prise en compte de l'activité de commerce de détail de fleurs, plantes, graines et engrais, les données du compte sont davantage représentatives de la distribution spécialisée en jardinerie ou libres-services

agricoles, que des autres formes de distribution visées (notamment animaleries sous enseigne ou indépendantes, GSB).

47.76Z – Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé (en jours de CA)	Stocks	Fournisseurs
- Moyenne	65	38,9
- 1 ^{er} quartile / 3 ^{ème} quartile	39,6 / 83	18,7 / 50,1

50. Le niveau des stocks communiqué par le PRODAF apparaît, avec une moyenne de 80 jours, nettement supérieur aux résultats calculés par l’Observatoire des délais de paiement, que ce soit par rapport à l’ensemble du commerce de détail (avec 46 jours) ou pour le compte spécifique précité (65 jours). Il faut se référer aux résultats du 3^{ème} quartile des statistiques de l’Observatoire pour retrouver une valeur correspondant à 80 jours de stock. De plus, le PRODAF précise que le niveau des stocks peut aller de 110 à 250 jours dans le cas des produits à rotation lente. Cet écart est cohérent avec le périmètre respectif des études, le champ couvert par la nomenclature NAF assurant la surreprésentation des formes commerciales caractérisées par une part prépondérante de produits à rotation rapide : la rotation moyenne du stock dans le commerce de gros de fleurs et plantes est estimée à 12 jours par l’Observatoire (compte 46.22Z).
51. Concernant les délais de paiement, le PRODAF indique un délai moyen de 60 jours à comparer à 39 jours pour le compte spécifique 47.76Z et 40 jours pour l’ensemble du commerce de détail. Dans ce cas aussi, les résultats les plus élevés du compte spécifique de l’Observatoire (valeur de 50 jours pour le 3^{ème} quartile) doivent être retenus pour avoir des délais comparables à la moyenne de 60 jours avancée par la profession.
52. Les données quantitatives mettent ainsi en évidence une tendance générale pour l’activité : la distribution spécialisée dans les produits pour animaux de compagnie se caractérise par un niveau des stocks et des délais de paiement plus élevé que celui observé pour le commerce de détail, avec des niveaux singulièrement élevés s’agissant du segment des accessoires hors alimentation animale.
53. Les éléments fournis par la FCD pour les GSA confirment a contrario cette spécificité des ratios d’exploitation de la distribution spécialisée. Ils traduisent le différentiel des structures d’offre marqué notamment par la prépondérance des produits à rotation rapide en GSA.
54. Ce constat conduit à ne pas limiter l’appréciation de la pertinence de l’accord dérogatoire aux seules valeurs du cycle d’exploitation et à prendre aussi en considération les raisons économiques propres au secteur.

b) L’existence d’une raison économique spécifique au secteur

Un modèle de développement fondé sur une faible rotation des stocks

55. L’organisation signataire de l’accord fait état du modèle économique de la distribution spécialisée des animaux de compagnie et des produits et accessoires y afférent, qui a assis

la dynamique de sa croissance, sur une faible rotation des stocks. Elle invoque tout particulièrement :

56. Une largeur de gamme importante en termes de tailles, formes, couleurs, et matières utilisées. Il ressort de l'instruction que cette spécificité caractérise tout particulièrement la distribution spécialisée, qui dispose d'environ 6 000 références de produits, par rapport aux grandes surfaces alimentaires, qui n'en compteraient selon le PRODAF que 500. Cet ordre de grandeur des références en GSA est tempéré par la FCD qui recense pour sept enseignes une moyenne de 460 références en alimentation pour chiens et chats (petfood) et pour une enseigne, 735 références en accessoires. La largeur et la profondeur de gamme assurent donc dans une certaine mesure la compétitivité de l'offre présentée par la distribution spécialisée.
57. La saisonnalité des ventes des produits soumis à effet de mode (collections de vêtements, bourrellerie, sellerie, coussinerie pour les chiens et chats) à laquelle se rattache un important stockage avant la saison haute de produits volumineux (cages à oiseaux avant la période février-mai ; aquariums avant la période octobre-mars), afin de rentabiliser dans ces deux derniers cas d'importants coûts de logistique et de bénéficier de conditions de livraison « franco de port ». Les produits saisonniers ainsi ciblés représentent une part minoritaire mais croissante du chiffre d'affaires qui est plus importante dans les structures spécialisées dans les seuls produits animaliers.
58. Le PRODAF évoque également l'incidence d'autres facteurs commerciaux favorisant la constitution de stocks importants chez les distributeurs spécialisés: la montée en puissance de produits de mode (« collection ») qui accélère leur obsolescence et accroît leur difficulté d'écoulement; l'achat auprès des fournisseurs de grandes quantités pour susciter une offre compétitive en prix avec pour contrepartie un écoulement sur une longue période ; la multiplicité des opérations commerciales qui suppose un engagement très en amont des distributeurs auprès de leurs fournisseurs, associé à un décalage par rapport à l'écoulement des produits; la mise en vente de produits innovants qui fait supporter par les distributeurs la phase de lancement commercial ainsi que les risques d'inventus.
59. Ce mode de développement fondé sur la largeur de gamme des produits proposés aux consommateurs et sur la capacité d'innovation des fournisseurs, associé à une saisonnalité d'une partie de l'activité, a demandé aux distributeurs la constitution de stocks importants avec une rotation souvent lente financée par le crédit fournisseurs.
60. En conséquence, le secteur a besoin d'un délai de transition pour s'adapter aux nouvelles règles de délais de paiement et envisage d'utiliser en totalité la période d'adaptation ouverte par la loi jusqu'au 1^{er} janvier 2012, afin de mettre en œuvre une dégressivité des délais de paiement. La réduction du crédit fournisseurs devrait être rendue possible par une réduction de gamme et par une centralisation des flux.

Des conséquences économiques et financières différenciées selon le circuit de distribution

61. Il convient d'observer que les conséquences économiques et financières de la spécialisation plus ou moins grande sur le seul secteur animalier, de la répartition de chiffre d'affaires par famille de produits au sein de l'animalerie, de la profondeur de gamme et dans une moindre mesure de la saisonnalité, varient selon le circuit de distribution concerné.
62. Les distributeurs spécialisés de manière exclusive dans le secteur de l'animalerie (animaleries indépendantes ou sous enseigne) doivent proposer une offre suffisamment

étendue tout au long de l'année (importance du nombre de références) et constituer des stocks susceptibles de répondre à la demande saisonnière d'une partie des produits proposés (accessoires, hors aliments pour animaux). Leur dépendance à l'égard du crédit fournisseurs est plus importante que celle d'autres distributeurs spécialisés (jardinerie, livres-services agricoles, marchands grainetiers, grandes surfaces de bricolage, toiletteurs) dont l'offre est orientée vers des familles de produits dont le cycle d'exploitation nécessite une moindre mobilisation du crédit fournisseurs (exception faite des GSB et potentiellement des circuits de distribution dans le secteur du jardin amateur)¹.

63. Les distributeurs spécialisés, mais présentant une offre non centrée sur le seul secteur animalier, disposent des mêmes contraintes d'organisation et de financement que les distributeurs mono-activité, en obéissant au même modèle de développement (étendue de gamme, saisonnalité), mais pour une partie minoritaire de leur chiffre d'affaires. La part du chiffre d'affaires animalerie est de 25 % pour les jardinerie, 33 % pour les livres-services agricoles, 10 % pour les grainetiers et 3 % en grandes surfaces de bricolage selon le PRODAF.
64. Cet effet de diversification de la structure de l'offre est associé à celui de la différenciation des structures de ventes par produits en fonction de la rotation des stocks, la part de l'alimentation étant le facteur le plus discriminant: le commerce spécialisé indépendant est caractérisé par une part prépondérante de produits à rotation potentiellement lente (accessoires : 59 % ; alimentation : 41%), alors que le commerce spécialisé organisé se caractérise par la prédominance de l'alimentation dans son offre animalière (accessoires : 38% ; alimentation : 62 %).
65. Au sein de la distribution spécialisée intégrée, la part de l'alimentation par rapport aux accessoires permet de distinguer les livres-services agricoles des autres circuits par la prédominance de l'alimentation animale, qui représente 90 % du chiffre d'affaires réalisé, alors que pour les grandes surfaces de bricolage, les jardinerie ou les marchands grainetiers elle est du même ordre que le chiffre réalisé avec les accessoires.

La spécificité des grandes surfaces alimentaires (GSA)

66. Dans le cas des grandes surfaces alimentaires, la vente des produits du secteur animalier représente une activité parmi d'autres au sein d'une offre à vocation généraliste. Selon le PRODAF, les aliments pour chiens et chats (petfood) correspondraient à 1 % du chiffre d'affaires alimentation et épicerie salées et les accessoires à environ 0,06 % du chiffre d'affaires « bazar », la vente d'animaux vivants étant nulle.
67. Par ailleurs, l'étendue de gamme est restreinte comparativement à la distribution spécialisée : 56 % du chiffre d'affaires du secteur hors vente d'animaux vivants est réalisé avec un millier de références, contre 44 % par la distribution spécialisée à partir d'environ 6000.
68. Ensuite, la prépondérance de l'alimentation animalière (87 % du chiffre d'affaires de l'animalerie) réduit considérablement l'impact de la rotation des stocks.
69. Enfin, la structure des produits « accessoires » autres qu'alimentaires est caractérisée par la part minoritaire des produits dont la rotation est lente.
70. Le modèle de développement du secteur animalier en GSA n'est donc pas assimilable à celui constaté pour la distribution spécialisée, en raison de son caractère résiduel dans

¹ cf. demandes d'accord dérogatoire dans ces secteurs.

l'ensemble de l'activité, d'une étendue de gamme plus restreinte, d'une part prépondérante des produits à rotation rapide dans l'activité et d'une faible saisonnalité quel que soit le type de produit envisagé.

71. Dans ces conditions, il n'y a pas de raisons économiques objectives et spécifiques permettant d'envisager l'extension de l'accord dérogatoire à la distribution des produits animaliers en grandes surfaces alimentaires, dès lors que les délais de paiement se révèlent à la fois cohérents avec la rotation moyenne des stocks et déjà en phase avec les délais légaux, eu égard au modèle économique développé.
72. La FCD n'est d'ailleurs pas demandeur d'une extension de l'accord dérogatoire à ses adhérents dès lors que, comme elle l'a précisé dans une note au rapporteur, « *dans le secteur de l'animalerie, les entreprises consultées ont des délais de paiement et des rotations de stocks d'ores et déjà inférieurs ou égaux au plafond fixé par la LME* ».

Une spécificité économique de la distribution spécialisée conforme aux exigences légales

73. En définitive, la largeur de gamme et dans une moindre mesure la saisonnalité des ventes, couplées avec l'existence d'un circuit de distribution spécialisé, correspondent à la spécificité économique exigée par la loi.
74. Au sein de la profession représentée par le PRODAF, les effets économiques et financiers de cette spécificité sont toutefois plus marqués pour les distributeurs mono-activité qui développent intégralement le modèle économique le plus dépendant du crédit fournisseurs, que pour les circuits de distribution fondés sur une offre diversifiée avec un secteur animalier minoritaire (libres-services agricoles, jardineries, grandes surfaces de bricolage).

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

75. L'article 21, troisièmement, de la loi du 4 août 2008 prévoit la mise en œuvre 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^{er} janvier 2012.
76. Le PRODAF s'est engagé initialement sur un calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires prévoyant deux cas de figure, selon que le délai à la date de signature de l'accord est supérieur à 90 jours fin de mois ou 120 jours nets (date de facture) ou qu'il est compris entre 45 jours et 75 jours fin de mois d'une part, entre 60 jours et 90 jours nets d'autre part.

	1 ^{er} janvier 2009	1 ^{er} janvier 2010	1 ^{er} janvier 2011	1 ^{er} janvier 2012
Délais de paiement fin de mois				
Si délais actuels > 90 jours fin de mois	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours
Si délais actuels compris entre 45 et 75 jours fin de mois	Baisse de 5 jours	Baisse de 5 jours	Baisse de 5 jours	Baisse de 5 jours
Délais (à la date de facture)				
Si délais actuels > 120 jours nets	90 jours	80 jours	70 jours	60 jours
Si délais actuels compris entre 60 et 90 jours nets	Baisse de 5 jours	Baisse de 5 jours	Baisse de 5 jours	Baisse de 5 jours

77. Par ailleurs, l'accord initial stipule que « *les départements d'outre mer et les autres collectivités territoriales visées par la loi bénéficient d'un délai supplémentaire maximum de 30 jours, date d'émission de la facture* ».
78. Le dispositif initial de réduction des délais de paiement ne permet pas de couvrir toutes les situations de délais constatés à la date de signature de l'accord, dès lors qu'aucune échelle de réduction n'est envisagée s'agissant des délais compris entre 75 et 90 jours fin de mois ou entre 90 et 120 jours nets. En tout état de cause, une baisse annuelle constante de 5 jours ne serait pas de nature à satisfaire le délai cible pour les délais de paiement situés à l'intérieur de ces intervalles.
79. Par ailleurs, le dispositif de réduction de 5 jours par an envisagé pour l'intervalle inférieur ne permet pas de satisfaire le délai légal pour des délais actuels supérieurs à 65 jours fin de mois ou à 75 jours nets.
80. Il convient donc d'aménager la grille de réduction afin que toutes les situations de délais actuels soient couvertes et que le délai cible soit systématiquement satisfait au terme de la période transitoire soit au plus tard le 1^{er} janvier 2012. L'accord modifié au 31 mars 2009 satisfait l'ensemble de ces exigences :

	1 ^{er} janvier 2009	1 ^{er} janvier 2010	1 ^{er} janvier 2011	1 ^{er} janvier 2012
Délais de paiement fin de mois				
Si délais actuels > 75 jours fin de mois	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours
Si délais actuels compris entre 45 et 75 jours fin de mois	Baisse de 10 jours	Baisse de 10 jours	Baisse de 10 jours	Baisse de 10 jours
Délais (à la date de facture)				
Si délais actuels > 90 jours nets	90 jours	80 jours	70 jours	60 jours
Si délais actuels compris entre 60 et 90 jours nets	Baisse de 10 jours	Baisse de 10 jours	Baisse de 10 jours	Baisse de 10 jours

81. La disposition initiale visant l'outre-mer n'est pas recevable en l'état puisque la loi du 4 août 2008, par le VI de son article 21, prévoit déjà le régime applicable à l'outre-mer pour ce qui concerne la computation des délais et qu'elle en réserve l'application à la mise en œuvre des délais de paiement légaux. Il ne s'agit pas au demeurant d'un délai supplémentaire mais de la prise en compte de la date de réception des marchandises comme point de départ du délai de paiement. L'accord modifié du 31 mars 2009 (article 2.2, alinéa 4) rapporte la disposition litigieuse et lui substitue un rappel du dispositif légal applicable à l'outre-mer.

d) La version initiale de l'accord soumise au Conseil introduisait une différence de traitement inacceptable des débiteurs selon qu'il s'agissait d'un distributeur ou d'un industriel

82. L'article 4 de l'accord, intitulé « prestations de services », dispose : « *Les factures de prestations de services émises par les distributeurs seront réglées par les fournisseurs à 45 jours fin de mois* ».
83. Cet article introduit un traitement totalement différent des parties à l'accord, puisque le délai légal de 45 jours fin de mois est appliqué immédiatement aux distributeurs pour leurs créances détenues sur les fournisseurs, alors que ceux-ci renoncent en application de l'accord à bénéficier du délai légal au 1^{er} janvier 2009, acceptant que sa mise en œuvre soit reportée au 1^{er} janvier 2012.
84. Cette application discriminante de la loi n'a aucune justification, sauf à révéler un abus par les distributeurs de leur puissance d'achat individuelle ou collective.
85. En conséquence, l'article 4 n'a pas sa place dans l'accord dérogatoire et a été supprimé dans la version de l'accord du 31 mars 2009.

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

Le champ d'application de l'accord

86. La formulation du champ d'application de l'accord initial apparaît trop restrictive et conduirait à exclure de son bénéfice certains adhérents du PRODAF représentatifs de la filière aval. En limitant sa portée aux acteurs de la filière de la vente de produits et animaux familiers ayant pour activité principale de revendre de tels produits ou animaux en magasin spécialisé, la formulation retenue exclut de fait du périmètre les principales formes du commerce spécialisé organisé pour lesquels cette vente n'est pas l'activité principale (libres-services agricoles, jardinerie, marchands grainetiers et grandes surfaces de bricolage). Son maintien conduirait à circonscrire l'accord à la seule partie des adhérents - très minoritaire en terme de chiffre d'affaires- qui exercent l'activité animalière à titre principal.
87. Le champ d'application de l'accord dans sa version du 31 mars 2009 est donc reformulé de telle sorte que les entreprises qui exercent à titre secondaire l'activité d'animalerie soient couvertes par l'accord, dans la mesure où elles développent cette activité dans des conditions de largeur de gamme et de commercialisation qui les différencient des circuits de distribution généralistes (article 1 de l'accord modifié).

88. Le champ d'application de l'accord apparaît par ailleurs trop extensif dès lors qu'il inclut dans son périmètre les aliments pour chiens et chats pour lesquels les délais de paiement sont d'ores et déjà, et tous circuits de distribution confondus, conformes aux délais légaux. Il a été modifié en conséquence dans la version du 31 mars 2009.
89. Le champ de l'accord est donc désormais la vente d'animaux et de produits et accessoires pour animaux de compagnie, hors aliments pour chiens et chats.

L'extension de l'accord

90. Le PRODAF ne demande pas l'extension de l'accord dérogatoire à l'ensemble des opérateurs de son secteur d'activité.
91. Cette extension est par principe souhaitable afin d'éviter des distorsions de concurrence entre des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité mais aussi pour ne pas lier le bénéfice de l'accord à la condition d'appartenance aux organisations signataires.
92. La FCD, en sa qualité de représentant des GSA, a indiqué ne pas vouloir solliciter une extension de l'accord à ses adhérents, dans la mesure où le mode d'organisation de sa filière animalerie lui assure dès à présent des délais de paiement cohérents avec le niveau de stocks et en phase avec les délais légaux.
93. Au cas d'espèce, l'extension proposée ne devrait donc pas concerner l'activité animalerie des grandes surfaces alimentaires. Les conditions d'exercice apparaissent significativement différentes au vu des données et des éléments factuels communiqués par le PRODAF ou par la Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD) : le modèle de développement du secteur animalier en GSA n'est en effet pas assimilable à celui constaté pour les autres circuits, en raison de son caractère résiduel, d'une étendue de gamme beaucoup plus restreinte et d'une part prépondérante des produits à rotation rapide dans l'activité.

CONCLUSION

L'Autorité de la concurrence émet un avis favorable à la validation de l'accord dérogatoire, dans sa nouvelle version au 31 mars 2009 conclue par l'organisation signataire, et transmise le 2 avril 2009 à l'Autorité, comme satisfaisant aux conditions posées par la loi et propose son extension aux opérateurs placés dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.

Délibéré sur le rapport oral de M. Gilles Vaury, par Mme Aubert vice-présidente, présidente de séance, Mme Flüry-Hérard et M. Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Véronique Letrado

La vice- présidente,
Françoise Aubert