



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

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 27 février 2009, enregistrée sous le numéro 09/0024 A, par laquelle le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi 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 deux roues motorisés ;

Vu la nouvelle version de l'accord conclue le 2 avril 2009 et transmise le même jour à l'Autorité par les organisations professionnelles signataires ;

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

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

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

Les représentants du Conseil National des Professions de l'Automobile (CNPA) de la Chambre Syndicale Internationale de l'Automobile et du Motorcycle (CSIAM) et de la Chambre syndicale nationale du motorcycle (CSNM) 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 deux roues, 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 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, l'article 21, troisièmement, 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 :*

 - 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 coté d'autres éléments, comme par exemple le prix unitaire, la politique de remises, le volume acheté, la durée du contrat ou l'achalandage, les délais de paiement doivent être appréciés comme un des éléments de la relation commerciale entre entreprises, qui doit résulter du libre jeu de la concurrence dans le respect des prescriptions légales qui s'imposent aux acteurs économiques.
17. Il est ainsi dans la logique de la concurrence entre les formes de distribution que chacune se distingue quant à certains éléments constitutifs de la relation commerciale.

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

18. Un accord dérogatoire a pour effet de donner aux entreprises concernées la possibilité d'obtenir, dans leurs relations avec leurs fournisseurs, des délais de paiement plus favorables que le délai légal de 60 jours nets, pendant la durée de la validité de l'accord. Les entreprises couvertes par l'accord dérogatoire bénéficient ainsi d'un avantage.
19. Une distorsion de concurrence pourrait résulter de ce qu'un accord ne s'applique pas à l'ensemble des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.
20. Ce risque potentiel pour le jeu de la concurrence est pris en compte par l'article 21, troisièmement, de la loi de 2008, qui ouvre la possibilité pour le décret validant un accord interprofessionnel conclu dans un secteur déterminé « *d'étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord* ».
21. L'extension par décret d'un accord dérogatoire a ainsi pour effet pratique d'appliquer le dispositif de cet accord à la totalité des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires, que ces entreprises soient adhérentes ou non à l'une de ces organisations.
22. A titre général, 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 entre les organisations représentatives des distributeurs, importateurs et constructeurs de véhicules deux ou trois roues motorisés, de quads et de pièces détachées d'origine y afférent pour les distributeurs, par le Conseil national des professions de l'automobile (« branche deux roues » du CNPA) et pour les constructeurs et/ou importateurs, par la Chambre syndicale internationale de l'automobile et du motocycle (CSIAM) et la Chambre syndicale nationale du motocycle (CSNM).
35. Le CNPA qui représente les distributeurs comprend 20 branches professionnelles dont la branche « deux roues motorisées et quads » qui est directement concernée par le présent accord. Le CNPA compte sur ce segment 1 700 adhérents parmi les 4 900 professionnels recensés. Les distributeurs sont également représentés par la Fédération Nationale du Commerce et de la Réparation du cycle et du Motocycle (FNCRM) qui n'est pas partie à l'accord. Une part non négligeable des distributeurs n'est représentée par aucune des deux organisations.

36. Les constructeurs sont représentés par la CSIAM et par la CSNM :
- la CSIAM représente les filiales françaises des constructeurs de marques étrangères. elle couvre 95 % du marché des motocycles hors cyclomoteurs (75 % avec les cyclomoteurs) ;
 - la CSNM représente les principaux constructeurs français de deux roues motorisés.
37. Le secteur d'activité concerné par l'accord dérogatoire dans sa version initiale est celui de la vente aux consommateurs de véhicules deux ou trois roues motorisés, de quads et de pièces détachées d'origine, nécessaires à l'entretien et à la réparation desdits véhicules. Les signataires ont précisé que l'accord couvrirait aussi bien la vente de véhicules neufs que d'occasion.
38. Dans sa version définitive du 6 avril 2009, le champ d'application de l'accord est précisé dans son article 1, alors que dans sa version précédente il ressortait implicitement des attendus de l'accord soumis à l'Autorité. A la demande de l'Autorité, son périmètre exclut la vente de pièces détachées dont les délais de paiement sont d'ores et déjà conformes aux délais légaux, indépendamment de la saison concernée. Par ailleurs, la saisonnalité des ventes et l'obligation d'un stock contractuel imposée par les fabricants, qui font parties des raisons économiques motivant l'accord dérogatoire (cf. ci-dessous n° 57 et suivants), ne trouvent pas à s'appliquer aux pièces détachées.
39. Le secteur d'activité, pièces détachées d'origine constructeur incluses, correspond selon une estimation de la CSIAM à un chiffre d'affaires annuel, de 2,3 milliards d'euros pour 475 000 immatriculations. En 2008, 70 % du marché est détenu par quatre principales marques : Yamaha, Honda, Suzuki et Kawasaki. Selon les données fournies, les pièces détachées peuvent être estimées à 15 % de la valeur des produits finis.
40. Le secteur de la distribution est atomisé, le CNPA identifiant 4 985 entreprises de distribution de deux roues à moteur. Il s'agit essentiellement de TPE : 95 % ont moins de 10 salariés, 44,4 % emploient entre 1 et 4 salariés, et 37 % sont des entreprises artisanales sans salariés (sources : INSEE et UNEDIC).

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, celles-ci pouvant notamment expliquer 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 importants constatée pour la saison d'hiver

Données communiquées par les parties signataires

46. Le CNPA a réalisé pour 2007 et 2008 une étude des ratios d'exploitation dans le secteur d'activité à partir d'une enquête réalisée auprès de tous ses adhérents.
47. Pour la détermination du délai de paiement moyen pratiqué entre fournisseurs et distributeurs, une distinction est opérée tenant compte du caractère saisonnier de l'activité. Au cours de la période d'été (avril à octobre) qui est la plus active, le délai de paiement moyen est estimé à 50,2 jours, alors qu'il est porté à 73 jours pour la période d'hiver (novembre à mars). Ces données qui concernent le secteur des deux roues neufs sont comparables pour les ventes d'occasion (respectivement 47,9 jours et 91,1 jours). Les délais de paiement relatifs aux pièces détachées sont en revanche inférieurs aux délais légaux et ne sont pas différenciés selon la saison 40,5 jours pour la saison d'été et 40,6 en hiver.
48. La durée moyenne de rotation des stocks est approchée au travers du délai moyen de revente des véhicules : 46,3 jours en été et 80,4 jours en hiver.

Données des constructeurs

49. Lors de l'instruction, la CSIAM a fourni des données concernant la rotation des stocks d'un des leaders du marché, qui confirment un niveau élevé : la rotation des stocks est évaluée à 103 jours en 2007 pour l'ensemble du réseau de ce constructeur, à 100 jours pour les concessionnaires exclusifs (étude fondée sur l'analyse de 125 bilans au titre de l'exercice 2007) et à 110 jours pour les multimarques (111 bilans analysés).
50. Les données communiquées par ce leader du marché ventilant le chiffre d'affaires 2008 par délai de paiement mettent en évidence un niveau élevé, une différenciation selon la période d'activité telle qu'elle a été définie, ainsi que l'effort à consentir par rapport à la valeur plafond de l'échelle de réduction des délais envisagée par l'accord (120 jours en hiver ou 90 jours en été).

Structure des délais de paiement par période d'activité en 2008

Echéance de la facture	Année (en % du CA)	Hiver (avril à septembre) (en % du CA)	Eté (octobre à mars) (en % du CA)
180 jours	11	14,1	7,4
150 jours	3,5	5,5	1
120 jours	17,6	13,3	22,9
90 jours	40,2	66,5	8,1
60 jours	27,7	0,6	60,6

51. La CSIAM fait observer que la moyenne des délais de paiement figurant dans l'accord recouvre des situations très hétérogènes entre les principaux constructeurs : l'un est en « paiement comptant », l'autre est à 68 jours et un troisième à 99 jours.

Mise en perspective avec les données de l'Observatoire des délais de paiement

52. Le rapport de l'Observatoire des délais de paiement permet de mettre en perspective les chiffres résultant de cette étude et de disposer d'une appréciation extérieure.

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

53. Par ailleurs, l'Observatoire dispose d'un compte NAF 45.40 Z « Commerce et réparation de motocycles », établi à partir de 900 entreprises personnes morales du secteur :

45.40Z – Commerce et réparation de motocycles (en jours de CA)	Stocks	Fournisseurs
- Moyenne	64,1	34,3
- 1 ^{er} quartile / 3 ^{ème} quartile	56,2/ 95,5	26,1 / 51,9

54. Les résultats de l'Observatoire des délais de paiement et ceux communiqués par les signataires recouvrent des périmètres directement comparables.
55. Le niveau des stocks calculé par l'Observatoire pour le compte 45.40Z est nettement supérieur (de près de 40 %) à la valeur du stock moyen constaté pour l'ensemble du commerce de détail, mais se situe à un niveau intermédiaire par rapport aux estimations communiquées par la profession, avec respectivement 64 jours de stocks pour l'Observatoire et en moyenne 80 jours en hiver et de 47 jours en été pour la profession. La prise en compte des valeurs du 3^{ème} quartile dans les statistiques de l'Observatoire excède toutefois avec 95,5 jours le niveau de stocks en hiver avec 80 jours.
56. Le niveau moyen des délais de paiement fournisseurs calculé par l'Observatoire est moins important que celui estimé par les signataires respectivement 34,3 jours, à comparer à 50 jours en été et à 73 jours en hiver. Il faut se référer au délai de paiement du 3^{ème} quartile des statistiques de l'Observatoire pour trouver un délai comparable à celui avancé par la profession.

57. On peut donc considérer que les chiffres communiqués par les signataires pour les valeurs moyennes de la rotation des stocks, approchées par le délai moyen de revente, sont validés par comparaison avec ceux de l'Observatoire. Les chiffres en matière de délais de paiement ne sont pas corroborés par ceux de l'Observatoire, mais sont cohérents avec les données fournies par les leaders du marché.
58. 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 de raisons économiques objectives et spécifiques au secteur

59. Les organisations signataires font état d'une double raison économique propre à leur activité pour justifier leur demande de dérogation d'une part le caractère saisonnier de l'activité du deux roues à moteur, et d'autre part l'obligation imposée par les fabricants de constituer et de détenir un stock contractuel permanent de motocycles et/ou cyclomoteurs et/ou quads afin d'assurer une présentation suffisante des produits de la marque dans les points de vente.

Le caractère saisonnier de l'activité

60. La saisonnalité de l'activité peut être constatée au vu de l'existence de deux périodes précisément individualisables pour le niveau des ventes de deux roues motorisés : la période dite d'été, comprise entre avril et octobre, correspond à une activité soutenue, tandis que la période dite d'hiver, allant de novembre à mars, se caractérise par des ventes nettement plus réduites.
61. Les données fournies par la CSIAM pour les marchés 2007 et 2008 en matière d'immatriculations mensuelles de motos et scooters (cf. tableau ci-dessous), mettent en évidence cette saisonnalité marquée de l'activité de vente de véhicules immatriculés, la moyenne mensuelle de la période estivale excédant par exemple en 2008 de 80 % celle de la période hivernale et de 17 % la moyenne observée sur l'année. La période d'été peut être subdivisée entre des niveaux d'immatriculation proches de la moyenne annuelle en mars et d'août à octobre, et des niveaux correspondant au véritable pic d'activité, d'avril à juillet.

Immatriculations mensuelles moto scooter	Moyenne mensuelle des immatriculations de la période d'hiver (novembre à février)	Moyenne mensuelle des immatriculations de la période d'été (mars à octobre)	Moyenne mensuelle sur l'année
Marché 2007	14 003	22 790	19 863
Marché 2008	12 929	23 244	19 805

Les contraintes contractuelles et légales de détention d'un stock incompressible

62. L'obligation imposée aux concessionnaires de constituer et de détenir un stock contractuel permanent de motocycles et/ou cyclomoteurs et/ou quads, couvre les véhicules de démonstration et ceux destinés à l'exposition en show-rooms. Le stock est défini quantitativement et doit par ailleurs refléter la variété des modèles proposés par les fabricants, notamment en termes de diversité des options offertes. Selon la CSIAM, le stock contractuel représente plus de 15 % de l'objectif annuel de vente de véhicules neufs.

63. Les dispositions du code de la route définissant les véhicules de démonstration (article 29 issu de l'arrêté du 6 février 1989) contribuent dans une certaine mesure à alourdir le stock par l'obligation d'affectation à cet usage, pour une durée d'au moins trois mois et dans la limite d'un an : « *On entend par véhicule de démonstration un véhicule neuf d'un PTAC n'excédant pas 3,5 tonnes affecté pour une durée de trois mois minimum et un an maximum à la démonstration, c'est-à-dire utilisé par les concessionnaires et agents de marque dans le cadre des opérations de présentation, d'essai et de vente auprès de la clientèle. Peut être affecté à la démonstration tout véhicule soumis à immatriculation répondant aux conditions précitées et ce, quels que soient son genre et sa carrosserie voiture particulière, motocyclette...* ».
64. Par ailleurs, le stock commercial doit être suffisamment important à la fin de la période hivernale pour éviter toute rupture d'approvisionnement. En pratique, le stock réel en basse saison est généralement supérieur au stock contractuel.
65. La saisonnalité de l'activité associée à l'obligation de constitution et de détention de stocks contractuels demandent donc aux distributeurs le maintien de stocks importants, avec une rotation lente en hiver, qui sont financés par le crédit fournisseurs.
66. 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.
67. En définitive, la saisonnalité des ventes et dans une moindre mesure l'obligation contractuelle de constitution et de pérennisation de stocks minimaux destinés à l'exposition ou à la démonstration, couplées avec l'existence d'un circuit de distribution spécialisé, correspondent à la spécificité économique exigée par la loi.

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

68. 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.

Les échelles de réduction soumises à l'examen de l'Autorité

69. Trois projets d'accord ont été examinés.
70. L'accord initial, en date du 23 décembre 2008, prévoyait un échéancier annuel ne distinguant pas les périodes d'activité, stabilisant les délais au cours des exercices 2009 et 2010, concentrant l'ajustement sur la fin de la période transitoire, et fixant les délais dérogatoires à l'intérieur d'une fourchette :

Echéancier	Délai de paiement fin de mois (en jours)
Au 1/01/2009	90 à 120
Au 1/01/2010	90 à 120
Au 1/01/2011	70 à 90
Au 1/01/2012	45 (ou 60 jours à dater de la facture)

71. Les signataires de l'accord se sont engagés, dans l'accord du 14 janvier 2009, sur un calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires, découpé semestriellement et intégrant le caractère saisonnier de l'activité:

Délai fin de mois	Hiver	Eté
1/1/09 au 31/03/09	120	
1/04/09 au 30/09/09		90
1/10/09 au 31/03/10	110	
1/04/10 au 30/09/10		80
1/10/10 au 31/03/11	90	
1/04/11 au 30/09/11		70
1/10/11 au 31/12/11	60	
1/01/2012	45	45

72. Si, dans le calendrier fixé par l'accord du 14 janvier, la diminution du délai dérogatoire est plus progressive que dans le précédent dispositif, au moins par période d'activité, l'ajustement le plus important continue à être reporté en fin de période. La réduction équilibrée des délais dérogatoires n'est donc pas assurée. Par ailleurs, la consolidation des deux échelles de réduction hiver et été met en évidence des ruptures dans l'ajustement proposé, découlant de l'alternance de phases de réduction ou d'augmentation des délais. La dégressivité, si elle est satisfaite tendanciellement, n'est donc pas suffisamment équilibrée sur la période et les variations de sens contraire du délai plafond contribuent à différer l'ajustement vers le délai cible.
73. Au vu de ces constatations, l'instruction a préconisé une échelle de réduction ayant un profil dégressif plus marqué et mieux équilibré sur l'ensemble de la période dérogatoire.
74. Une nouvelle échelle de réduction a été proposée dans le cadre de l'accord du 2 avril 2009 qui répond davantage à l'exigence de dégressivité, par un lissage de la réduction, mais qui conserve néanmoins un déséquilibre temporel dans l'ajustement, plus marqué pour la période d'hiver :

Délai fin de mois (en jours)	Hiver	Eté
1/1/09 au 31/03/09	120	
1/04/09 au 30/09/09		100
1/10/09 au 31/03/10	100	
1/04/10 au 30/09/10		85
1/10/10 au 31/03/11	85	
1/04/11 au 30/09/11		60
1/10/11 au 31/12/11	60	
1/01/2012	45	45

Accords dérogatoires contractuels prévoyant des délais inférieurs à l'accord général

75. L'accord stipule qu'il « *peut être toujours convenu, entre les membres de la profession, des accords contractuels dérogatoires prévoyant des délais inférieurs* ». Cette formule, qui ouvre la possibilité de déroger à l'accord susceptible d'être validé par le décret ministériel, n'est pas recevable dans la mesure où elle présente le risque de déstabiliser le dispositif de l'accord dérogatoire et de développer des accords qui n'auraient pas été authentifiés dans les formes légales.
76. Au demeurant, de tels accords, susceptibles de prévoir des délais supérieurs aux délais légaux, pourraient placer les entreprises concernées en situation d'infraction, en raison de la mise en œuvre de délais dérogeant à la loi sous le couvert d'un accord non validé. Cette clause semble enfin inutile en présence de délais plafond. Par conséquent, il est proposé de la supprimer.

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

77. Les signataires n'ont pas sollicité l'extension de l'accord dérogatoire à l'ensemble des opérateurs de leur secteur d'activité.
78. A titre général, l'extension est 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.
79. Du côté des constructeurs, la signature de l'accord par la CSIAM et par la CSNM limite le champ de l'extension à une population marginale de constructeurs non représentés par l'une ou l'autre des chambres syndicales. L'extension par décret de l'accord dérogatoire à cette frange d'entreprises non représentées est préconisée.

80. S'agissant des distributeurs de deux roues, il est proposé d'étendre le bénéfice de l'accord aux entreprises non adhérentes du CNPA, mais relevant à titre principal de l'activité couverte par l'accord. Cette extension devrait permettre d'inclure les membres de la Fédération nationale du commerce et de la réparation du cycle et du motocycle (FNCRM) qui n'est pas partie à l'accord et qui n'a pas manifesté son opposition.

CONCLUSION

L'Autorité de la concurrence émet un avis favorable à la validation de l'accord dérogatoire, dans sa nouvelle version du 2 avril 2009 conclue par les organisations signataires, et transmise le même jour à l'Autorité, comme satisfaisant aux conditions posées par la loi et propose son extension aux opérateurs placées 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 Elisabeth Flüry-Hérard et M. Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Véronique Letrado

La vice- présidente,
Françoise Aubert

© Autorité de la concurrence