



**Avis n° 09-A-16 du 2 juin 2009
relatif à un accord dérogatoire aux délais de paiement
dans le secteur du nautisme**

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre enregistrée le 2 mars 2009, enregistrée sous le numéro 09/0022 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 relatif aux délais de paiement entre professionnels du nautisme ;

Vu la nouvelle version de l'accord conclue le 9 avril 2009 et transmise le 17 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 la commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 13 mai 2009 ;

Les représentants de la Fédération des Industries Nautiques (FIN) 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 professionnels du nautisme, au titre de l'article 21- III de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008.
2. Ce dernier texte a instauré un délai de paiement maximal de 45 jours fin de mois ou de 60 jours nets pour les transactions entre entreprises, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2009. L'article L. 441-6 du code de commerce, neuvième alinéa, dans sa rédaction issue de l'article 21 de la loi de modernisation de l'économie, dispose en effet que, à compter du 1^{er} janvier 2009, « *le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture* ». En l'absence de convention, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. Les professionnels qui ne respecteraient pas ces dispositions s'exposent aux sanctions de l'article L. 442-6-III du code de commerce, et notamment à une amende civile.
3. Toutefois, le III de l'article 21 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 côté d'autres éléments, comme par exemple le prix unitaire, la politique de remises, le volume acheté, la durée du contrat ou l'achalandage, les délais de paiement doivent être appréciés comme un des éléments de la relation commerciale entre entreprises, qui doit résulter du libre jeu de la concurrence dans le respect des prescriptions légales qui s'imposent aux acteurs économiques.
17. Il est ainsi dans la logique de la concurrence entre les formes de distribution que chacune se distingue quant à certains éléments constitutifs de la relation commerciale.

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

18. Un accord dérogatoire a pour effet de donner aux entreprises concernées la possibilité d'obtenir, dans leurs relations avec leurs fournisseurs, des délais de paiement plus favorables que le délai légal de 60 jours nets, pendant la durée de la validité de l'accord. Les entreprises couvertes par l'accord dérogatoire bénéficient ainsi d'un avantage.
19. Une distorsion de concurrence pourrait résulter de ce qu'un accord ne s'applique pas à l'ensemble des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.
20. Ce risque potentiel pour le jeu de la concurrence est pris en compte par l'article 21-III de la loi du 4 août 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 procédera, dans chaque cas d'espèce, à une analyse et à une comparaison des caractéristiques de l'offre commerciale de chaque circuit de distribution.
29. Toutefois, deux remarques générales peuvent être avancées. D'une part, les délais de paiement ne constituent qu'un élément parmi d'autres définissant la relation commerciale entre un acheteur et son fournisseur. Comme il a déjà été dit, il est dans la logique de la concurrence entre les différentes formes de distribution que chacune se singularise sur tel ou tel élément de la relation commerciale.
30. D'autre part, le droit de la concurrence reconnaît que les conditions et les modalités de concurrence entre les opérateurs n'ont pas à être identiques, dans la mesure où les différenciations relèvent de considérations objectives.
31. Le second cas de figure porte sur les fournisseurs présents, non pas à titre principal mais pour une partie moins importante de leur activité, dans un secteur couvert par un accord dérogatoire.
32. Dans cette hypothèse, l'accord dérogatoire peut créer une distorsion de concurrence entre les fournisseurs relevant des organisations signataires, qui pourront appliquer des délais plus longs jusqu'à fin 2011, et ceux non couverts par l'accord, qui sont face à l'alternative de se placer dans l'illégalité ou de risquer de perdre un client si celui-ci leur demande d'appliquer le délai dérogatoire.
33. Ces risques de distorsion, qui n'appellent pas de réponse évidente à la lecture des dispositions législatives précitées, devront être traités au cas par cas, en gardant à l'esprit qu'ils n'auront qu'une durée limitée, compte tenu de la portée seulement transitoire des accords dérogatoires.

II. L'accord dérogatoire soumis à l'Autorité

34. L'accord dérogatoire a été conclu par la Fédération des Industries Nautiques (FIN), seule fédération professionnelle existant dans le secteur du nautisme, qui regroupe l'ensemble de la filière nautique à l'exception des ports de plaisance. Elle est organisée par métier en fonction des différentes activités du secteur nautique : constructeurs, négoce et maintenance, motoristes, équipementiers, loueurs maritimes et fluviaux, services, grande plaisance (bateaux de plus de 24 m), sports de glisse (planche à voile, surf) et sports nautiques de pleine nature (canoë-kayak, aviron).

35. La Fédération des Industries Nautiques (FIN) couvre plus de 80 % du chiffre d'affaires du secteur. Sa représentativité est forte en ce qui concerne les constructeurs, les équipementiers et les motoristes et moins marquée s'agissant du négoce.
36. L'accord dérogatoire présenté ne concerne que certains secteurs d'activité couverts par la Fédération des Industries Nautiques (FIN) :
 - les constructeurs, qui regroupent les activités de fabrication ou d'importation de bateaux de plaisance, de grande plaisance, de matériels de glisse et de pleine nature ;
 - les motoristes dont l'activité est la fabrication ou l'importation de moteurs marins ;
 - le négoce et la maintenance, c'est-à-dire les revendeurs d'accessoires et d'équipements (shipchandlers), les vendeurs de bateaux ou de matériels de glisse et de pleine nature, les chantiers de maintenance et de réparation.
37. En 2007, selon la FIN, la filière nautique française comptait 4933 entreprises, représentant 45 227 emplois et 4,96 milliards de chiffre d'affaires. La construction et le négoce associé à la maintenance génèrent plus de la moitié du chiffre d'affaires (62 % en 2007 dont 26 % pour la construction, et 36 % pour le négoce-maintenance-réparation). Les autres métiers regroupent les activités d'équipementiers (10 % du chiffre d'affaires), de motoristes (9 %), de loueurs maritimes et fluviaux (6 %), de gestion des ports de plaisance (8 %) et de prestations de services diverses.
38. Le chiffre d'affaires concerné par l'accord, qui couvre les activités de construction, de négoce-maintenance-réparation et de motoriste, est estimé à 3,5 milliards d'euros pour 2007 et concerne 66 % des effectifs de la profession.
39. Le nombre moyen d'emplois par entreprise est de 9 pour l'ensemble de la filière mais varie sensiblement selon le secteur d'activité, les effectifs employés par les constructeurs étant beaucoup plus concentrés que ceux des autres catégories d'entreprises.

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

40. La reconnaissance par décret d'un accord dérogatoire est soumise à une double condition.
41. 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.
42. 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.
43. En complément de ces critères posés par l'article 21, 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.

44. Ces différentes questions seront abordées successivement.

a) L'existence de délais de paiement et de stocks importants

Les ratios d'exploitation fournis par les professionnels

45. La FIN a réalisé au 4^{ème} trimestre 2008 une enquête auprès d'un échantillon de ses adhérents afin de recueillir par métier des données moyennes en terme de délais de paiement, de rotation des stocks et de saisonnalité de l'activité. L'échantillon couvre plus de 80 % du chiffre d'affaires des motoristes et plus de 75 % de celui des constructeurs. Il est en revanche moins représentatif s'agissant de l'activité de négoce-maintenance, peu représentée par la Fédération des Industries Nautiques (FIN).
46. Le niveau moyen de rotation des stocks correspond à 107 jours pour l'ensemble constitué par les constructeurs, les motoristes et le négoce-maintenance. Selon l'enquête, le niveau moyen est le plus faible pour les motoristes avec 80 jours, le plus élevé pour le négoce avec 133 jours, les constructeurs se situant à la moyenne.
47. Selon la Fédération des Industries Nautiques (FIN), le niveau du stock détenu par les distributeurs et les réparateurs est peu sensible au caractère saisonnier de l'activité, dès lors que ces professionnels sont tenus de présenter de manière permanente une large gamme de bateaux et de détenir un stock de pièces de rechange important et adapté aux modèles de bateau ou de moteur.
48. Le délai fournisseur moyen calculé sur l'ensemble de la chaîne est égal à 74 jours pour l'ensemble constitué par les constructeurs, les motoristes et le négoce-maintenance. Par métier, ce délai est peu différencié (71 jours pour les constructeurs, 75 pour les motoristes et le négoce). Par ailleurs, l'enquête professionnelle met en évidence pour les délais maximum des résultats excédant de 20 à 72 % le délai moyen (90 jours pour les constructeurs et le négoce et 129 jours pour les motoristes).
49. L'amplitude des délais de paiement varie selon les différentes phases du cycle de commercialisation : lors de la « mise en place » des produits (janvier à avril) avant la saison, les fournisseurs proposent des conditions de règlement favorables et les délais tendent vers le délai maximum de règlement ; lors de la phase suivante de réassortiment, les délais de règlement se contractent et sont conformes aux délais légaux (de l'ordre de 60 jours nets selon la FIN). Le délai de paiement moyen (74 jours) est le résultat de la politique de financement adoptée par les fournisseurs au cours des phases successives de commercialisation.
50. Les difficultés de trésorerie des distributeurs, qui seraient inhérentes à une entrée en vigueur immédiate des délais de la loi du 4 août 2008, affecteraient donc principalement la période de mise en place des produits.

Les données de l'Observatoire des délais de paiement

51. Les données fournies par l'Observatoire des délais de paiement (établies à partir du fichier interbancaire de la Banque de France portant sur 220 000 entreprises personnes morales) ne peuvent être directement comparées avec les chiffres résultant de l'enquête professionnelle, dès lors qu'aucun compte NAF n'est disponible en ce qui concerne la filière nautique. Elles permettent toutefois de situer les données de l'enquête professionnelle par rapport à la moyenne nationale pour le secteur du commerce pris dans son ensemble :

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

52. Il en ressort une rotation des stocks beaucoup plus lente pour le secteur nautique que pour l'ensemble du commerce (107 jours contre 45) et des délais de règlement moyen qui excèdent de 58 % le délai fournisseur constaté pour le commerce (74 jours contre 46,7).
53. Ce constat et les limites sectorielles de la comparaison avec les données de l'Observatoire des délais de paiement conduisent 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 particulières au secteur mentionnées par les parties.

b) L'existence de raisons économiques objectives et spécifiques au secteur

54. Les 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 nautique, d'autre part la nécessité pour le secteur d'un réseau de distribution de proximité.

Le caractère saisonnier de l'activité

55. Le secteur du nautisme obéit à un cycle de commercialisation qui s'étend au cours d'une période débutant le 1^{er} octobre et s'achevant le 30 septembre : le premier quadrimestre de l'année civile correspond au pic d'activité de la filière amont et à la constitution de stocks par la filière aval avant la saison; le deuxième quadrimestre correspond au pic d'activité des distributeurs et à une phase de réassortiment ; le dernier quadrimestre correspond à la période de plus faible activité pour l'ensemble de la filière.
56. Les données résultant de l'enquête professionnelle évoquée précédemment permettent d'établir au travers de la ventilation du chiffre d'affaires par phase d'activité et par secteur, ce profil saisonnier : plus de 40 % du chiffre d'affaires sont réalisés par les constructeurs et les motoristes au cours de la période de janvier à avril et près de 50 % des recettes des négociants sont réalisés de mai à août.
57. **Ventilation du chiffre d'affaires annuel par période d'activité et par secteur (source : enquête FIN 2008) :**

Période du cycle de commercialisation	Constructeurs (en % du CA de l'activité)	Motoristes (en % du CA de l'activité)	Négoce (en % du CA de l'activité)	Moyenne arithmétique
Septembre à décembre	18	31	17	22
Janvier à avril	44	43	36	41
Mai à août	38	27	47	37

58. Le caractère saisonnier de l'activité est d'autant plus fort que les bateaux sont de petite taille : il est donc plus marqué pour la plaisance (bateaux d'au plus 24 m) que pour la grande plaisance (bateaux supérieur à 24 m). L'activité de grande plaisance tend à amortir les effets de la saisonnalité et justifie aussi qu'une part minoritaire mais substantielle du chiffre d'affaires soit réalisée entre septembre et décembre.

La nécessité pour les constructeurs d'un réseau de distribution de proximité

59. Les signataires font valoir que les constructeurs ont besoin sur le territoire national de relais locaux auprès des consommateurs, qui soient implantés au niveau de chaque port de plaisance.
60. Ces relais, outre qu'ils assurent une offre de proximité tant en bateaux et en embarcations pour les sports de glisse ou de pleine nature qu'en moteurs et en pièces détachées, contribuent aussi à réduire les difficultés et les coûts de transport.
61. On distingue plusieurs types de réseaux de distribution : des circuits de distribution exclusifs généralement associés aux plus gros constructeurs et disposant d'une large gamme ; des circuits de distribution plus ouverts associés à des constructeurs de taille plus réduite ; des réseaux indépendants commercialisant des bateaux de plus faible valeur.
62. Le réseau des distributeurs (négoce-maintenance-réparation) est très atomisé (environ 2000 des 4900 entreprises de la filière) et constitué quasi exclusivement de petites et moyennes entreprises, dont l'effectif moyen ne dépasse pas 6 salariés. Il se caractérise par un niveau d'endettement significatif estimé par la FIN à 30% du chiffre d'affaires en 2007 ainsi que par le recours au crédit fournisseur afin d'assurer l'offre de proximité des constructeurs dans une gamme suffisamment large et de financer la mise en place avant la saison.
63. L'organisation commerciale et financière de la filière nautique est caractérisée par un cofinancement du système de distribution par les constructeurs, qui financent eux-mêmes les concessionnaires ou se portent garants en cas d'emprunts bancaires.
64. La saisonnalité de l'activité et le maintien d'un réseau de distribution de proximité ont imposé aux distributeurs la constitution de stocks importants avec une rotation lente financée en partie par le crédit fournisseur.
65. 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 presque totalement, en l'espèce jusqu'au 30 septembre 2011, la période d'adaptation ouverte par la loi, afin de mettre en œuvre une dégressivité des délais de paiement.
66. En définitive, la saisonnalité des ventes, couplée 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

67. L'article 21-III de la loi du 4 août 2008, prévoit la mise en place par l'accord interprofessionnel d'une réduction progressive des délais de paiement dérogatoires, afin de parvenir au délai légal de 45 jours fin de mois ou 60 jours nets au plus tard le 1^{er} janvier 2012.

Un calendrier progressif et équilibré

68. Les parties à l'accord se sont engagées à respecter un calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires déterminé en fonction du cycle de commercialisation de la filière nautique, soit du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante. Les échelles de réduction sont exprimées en délai fin de mois ou en date de facture, conformément au mode de fixation du délai légal :

PÉRIODE	DÉLAI FIN DE MOIS (JOURS)	VARIATION (JOURS)	OU /DATE DE FACTURE (JOURS)	VARIATION (JOURS)
1/01/09 au 30/09/09	75		90	
1/10/09 au 30/09/10	65	10	80	10
1/10/10 au 30/09/11	55	10	70	10
1/10/2011	45	10	60	10

69. La diminution du délai dérogatoire apparaît progressive et équilibrée sur l'ensemble de la période transitoire et atteint le délai légal, dès le 1^{er} octobre 2011, à l'issue du dernier cycle de commercialisation précédant sa date d'entrée en vigueur.
70. La définition de l'échelle par cycle de commercialisation est cohérente avec le fonctionnement du secteur d'activité. La fixation uniforme du premier palier de l'échelle de réduction à 90 jours nets traduit l'effort consenti par les entreprises au titre de la période du cycle de commercialisation correspondant à la « mise en place » des produits (janvier à avril).

Le caractère pro-concurrentiel de délais contractuels plus courts

71. La clause selon laquelle « la possibilité pour deux acteurs économiques de convenir entre eux de délais de paiement plus courts applicables à leur relation commerciale » ne déroge pas à l'accord dès lors que celui-ci a pour objectif de fixer des délais de paiement maximum. Elle revêt un caractère pro-concurrentiel pour autant que le délai effectif soit apprécié pour chaque palier de réduction.

Le cas particulier des DOM et collectivités d'outre-mer

72. Le paragraphe b de l'article 2 de l'accord prévoit, s'agissant des livraisons de marchandises faisant l'objet d'une importation dans les DOM ou dans les collectivités d'outre-mer que le point de départ des délais de paiement dérogatoires est la date de réception des marchandises et non la date d'émission de la facture.
73. Cette disposition 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 seule mise en œuvre des délais de paiement légaux.
74. Elle est supprimée dans le cadre de la version amendée de l'accord.

d) La mise en place d'un comité de suivi composé des animateurs de métiers de la Fédération des Industries Nautiques (FIN)

75. L'accord prévoit dans son article 6 que le comité de suivi mis en place pour évaluer l'évolution des délais de paiement peut être saisi par l'une des parties signataires pour apprécier l'opportunité de négocier « un éventuel avenant », dans l'hypothèse où

l'évolution de la situation économique du secteur imposerait une révision du calendrier ou de certaines clauses du présent accord.

76. Lors de l'instruction le retrait de cette disposition a été préconisé, dans la mesure où cette clause ouvre, de manière erronée, une possibilité de modifier l'accord dérogatoire par la seule voie contractuelle et risque, par l'effet d'annonce, de différer les mesures d'adaptation sectorielle nécessaires à la mise en œuvre des délais légaux. Au demeurant elle ne précise pas les critères d'évolution de la situation économique susceptibles de motiver la négociation d'un tel avenant.
77. Cette clause a été retirée de la version amendée de l'accord.
78. Lors de la séance tenue par l'Autorité le 13 mai 2009, la FIN a confirmé renoncer à constituer le comité de suivi, dont la mission résiduelle consistait à évaluer l'évolution des délais de paiement avant le 1^{er} octobre 2010 et à interpréter l'accord dérogatoire.
79. La mise en place d'un tel comité, dont la mission aurait pu dériver vers une police de l'accord, pouvait aussi favoriser le rapprochement des parties signataires à des fins sans rapport avec son objet, de nature potentiellement anticoncurrentielles.
80. En conséquence, les signataires acceptant de ne pas instituer de comité de suivi, l'article 6 de l'accord dans sa version amendée devrait être supprimé.

e) Une durée d'application de l'accord sous condition

81. L'article 5 de l'accord initial prévoit que « *l'accord dérogatoire entre en vigueur le 1^{er} janvier 2009 et restera en vigueur jusqu'au 30 septembre 2011 sous réserve de son extension à l'ensemble des opérateurs du secteur nautique dont l'activité relève du présent accord, publiée par voie de décret...* ». Cette disposition n'est pas recevable, dès lors qu'elle revient à postuler la caducité de l'accord dans l'hypothèse où l'extension ne serait pas décrétée.
82. La version amendée de l'accord fixe sans ambiguïté sa durée d'application, du 1^{er} janvier 2009 au 30 septembre 2011.
83. Afin d'éviter toute distorsion de concurrence, elle conditionne l'application de l'accord à son extension et s'en remet en la matière au dispositif légal de validation. Cette nouvelle rédaction de l'article 5 est sans portée réelle dans la mesure où il appartient au pouvoir réglementaire de définir le périmètre d'extension de l'accord.

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

84. 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 conditionner le bénéfice de l'accord à une adhésion aux organisations signataires.
85. Du côté des constructeurs et des motoristes, la signature de l'accord par la Fédération des Industries Nautiques limite le champ de l'extension à une population limitée de constructeurs et de motoristes non représentés par la FIN. L'extension par décret de l'accord dérogatoire à cette frange d'entreprises non représentées est préconisée.
86. S'agissant du négoce et de la maintenance, il est proposé d'étendre le bénéfice de l'accord aux entreprises non adhérentes de la FIN, mais relevant à titre principal de

l'activité couverte par l'accord. Cette extension est d'autant plus nécessaire que la FIN assure une représentation minoritaire de ces métiers, qui ne disposent par ailleurs d'aucune représentation organisée. Le défaut d'extension de l'accord dérogatoire créerait donc une distorsion de concurrence préjudiciable aux entreprises de négoce et maintenance non représentées et laissées hors du champ d'application de l'accord.

CONCLUSION

L'Autorité de la concurrence émet un avis favorable à la reconnaissance par décret de l'accord dérogatoire, dans sa nouvelle version du 9 avril 2009 conclue par l'organisation signataire, et transmise le 17 avril 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. Cet avis est accompagné des recommandations suivantes :

- rectifier l'erreur matérielle concernant la date de l'accord initial figurant dans la version amendée ;
- supprimer l'article 6 relatif au comité de suivi.

Délibéré sur le rapport oral de M. Gilles Vaury et sur l'intervention de M. Pierre Debrock, rapporteur général adjoint, par Mme Aubert vice-présidente, présidente de séance, Mme Perrot et M. Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Véronique Letrado

La vice-présidente,
Françoise Aubert