

**Avis n° 09-A-18 du 2 juin 2009
relatif aux deux accords dérogatoires aux délais de paiement dans le
secteur des véhicules de loisirs**

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre enregistrée le 17 mars 2009, sous les numéros 09/0045 A et 09/0046 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 deux accords dérogatoires en matière de délais de paiement concernant le secteur des véhicules de loisirs ;

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 l'UNI VDL (Union des Industries de Véhicules de Loisirs), du SIERA (Syndicat des Industries d'Equipements et d'Accessoires de la Remorque et de l'Automobile) de la DICA (Fédération nationale des distributeurs des véhicules de loisirs, camping cars, mobiles, caravanes) et Madame Sophie DIXON, de la Société DOMETIC, 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 17 mars 2009, l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur deux accords dérogatoires en matière de délais de paiement concernant le secteur des véhicules de loisirs, 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, l'article 21-III 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. Les accords dérogatoires soumis à l'Autorité

34. L'autorité est saisie pour avis de deux accords dérogatoires complémentaires pour le secteur des véhicules de loisirs : le premier concerne les relations entre les constructeurs et leurs fournisseurs de pièces ou de plateformes (véhicules nus), le second traite des relations entre ces constructeurs et leurs distributeurs s'adressant directement aux consommateurs, le stade des grossistes n'existant quasiment pas dans ce secteur.

a) Les organisations professionnelles signataires

35. L'accord amont couvre la fourniture de composants, matières premières, accessoires et bases roulantes nécessaires à la construction des véhicules de loisirs. Il s'applique aux relations entre les fournisseurs (fabricants, importateurs, grossistes) et les constructeurs de véhicules de loisirs.
36. L'accord dérogatoire amont a été conclu le 22 janvier 2009 entre les organisations représentatives des fournisseurs et des industriels de la filière du véhicule de loisirs : pour les clients industriels par l'UNI VDL (Union des Industries des Véhicules De Loisirs), pour les fournisseurs par le SIERA (Syndicat des Industries d'Equipements et d'accessoires de la Remorque et de l'Automobile), ainsi que les sociétés Fiat, représentant les constructeurs automobiles, et Dometic, représentant les équipementiers.

37. L'UNI VDL représente 95 % des constructeurs et des fournisseurs opérant sur le marché français. L'organisation a un caractère interprofessionnel et compte 70 adhérents regroupés en quatre catégories : les entreprises françaises construisant des caravanes et des camping-cars ; les importateurs de caravanes et camping-cars ; les fabricants de résidences mobiles et de remorques et des entreprises en tant que membres associés directs, telles les sociétés Fiat et Dometic précitées.
38. Le SIERA compte 17 adhérents équipementiers et accessoiristes (fabricants d'attelages, d'auvents, de faisceaux électriques, ...), qui représentent environ 80 % du chiffre d'affaires concerné.
39. L'accord aval s'applique aux relations entre les constructeurs et les distributeurs de véhicules de loisirs et concerne exclusivement les camping-cars, les caravanes et les résidences mobiles. Il exclut les accessoires à l'exception des « packs » et/ ou options d'accessoires affectés par les constructeurs à la vente des produits concernés par l'accord.
40. L'accord aval a été conclu entre les constructeurs représentés par l'UNI VDL et les distributeurs regroupés dans la DICA (Fédération nationale des distributeurs de véhicules de loisirs, camping-cars, mobiles, caravanes).
41. La DICA comprend 200 entreprises et 350 établissements, qui représentent environ 65 % du chiffre d'affaires de la profession et 5 500 salariés (source DICA).

b) L'activité concernée par les accords

42. Le secteur des véhicules de loisirs concerne les produits suivants : les camping-cars et les vans aménagés, les caravanes de toutes catégories, les résidences mobiles ou mobil homes, les remorques et les accessoires. Ces produits font l'objet d'une définition réglementaire par le code de la route et la directive 2007/46/CE relative au cadre de réception communautaire pour l'homologation des produits, ainsi qu'au titre du code de l'urbanisme, les caravanes, résidences mobiles et habitations légères de loisirs pouvant servir de résidence.
43. Au niveau des constructeurs, le marché correspond à un chiffre d'affaires en France d'environ 3 milliards d'euros en 2008 et est concentré entre une dizaine d'opérateurs, l'offre est abondante et diversifiée, une centaine d'enseignes sont répertoriées. Le leader incontesté est le groupe Trigano présent sur tous les segments et toutes les gammes, suivi de l'allemand Hymer (marques Hymer et Burstner), ces deux sociétés représentant près de la moitié du marché. Les entreprises françaises Pilote et Rapido sont également des acteurs de poids du secteur avec chacune 10 % de part de marché. Le segment des camping-cars représente en valeur plus des trois quarts du marché des véhicules de loisirs.
44. Quant à la distribution de véhicules de loisirs, elle représente selon la DICA un chiffre d'affaires d'environ 3 milliards d'euros en 2008. Les intervenants sont constitués par les filiales des constructeurs français ou étrangers (tels Socanor importateur des camping-cars slovènes, Adria France), ainsi que les réseaux de concessionnaires indépendants multimarques à l'instar de la société Ypo-Camp (source étude XERFI mai 2008).

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

45. La règle fixée par l'article 21-III de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 impose que l'application temporaire de délais de paiement dérogatoires soit justifiée par des raisons économiques objectives et spécifiques à l'activité concernée.
46. La loi donne par ailleurs comme raison possible mais non exclusive, l'existence de délais de paiement et de stocks importants constatée dans le secteur pour 2007.

a) L'existence de raisons économiques spécifiques au secteur

47. La construction de véhicules de loisirs se caractérise par la particularité des produits, la saisonnalité des cycles de consommation, et les usages commerciaux propres à ce secteur d'activité.

Particularité des produits

48. Les véhicules de loisirs sont fabriqués à partir d'une plateforme automobile (châssis, van ou remorque), qui est équipée pour servir d'hébergement à l'aide de multiples composants d'origine variée (métaux, bois, plastiques, mobilier, éclairage, électroménager) et le plus souvent adaptés à ce seul usage.
49. Les véhicules présentent également une grande variété de modèles pour répondre aux attentes des consommateurs, d'où une production en série limitée et encore essentiellement artisanale par rapport au secteur automobile. La longueur du cycle de production en découlant conduit les entreprises à planifier et à financer leurs commandes sur le long terme. Cela crée un besoin en fonds de roulement élevé, que la profession évalue à environ 4 mois de chiffre d'affaires en moyenne.

Saisonnalité des produits

50. Les produits sont destinés aux loisirs des ménages et achetés principalement lors de la période estivale, avec une forte influence des conditions climatiques du moment sur la concrétisation des intentions d'achat. Le secteur fonctionne sur la base d'un exercice annuel allant du 1^{er} septembre au 31 août, avec une mise en place des nouvelles gammes en fin de saison pour qu'elles soient exposées dans les points de vente tout au long de l'année.
51. L'UNI VDL a communiqué des tableaux sur l'évolution mensuelle des immatriculations de caravanes neuves et de camping-cars neufs sur les trois dernières saisons, qui montrent une concentration des achats par les consommateurs sur une période de cinq mois précédant l'été.
52. Ainsi, on constate que les immatriculations de camping-cars et de caravanes varient entre 800 et 1 500 exemplaires par mois au cours de la période hivernale et atteignent 2 500 à 3 000 exemplaires pendant la période estivale.

Usages commerciaux spécifiques

53. La grande variété des modèles demandés par la clientèle suppose la constitution par le fabricant de stocks de matières premières et de composants très importants destinés à un cycle de production, de stockage intermédiaire et de commercialisation plus long que dans le secteur automobile. Le marché européen connaît ainsi 800 modèles, répartis entre 40 marques, pour des immatriculations annuelles de 89 000 véhicules neufs.

54. Les conditions propres de fabrication et de mise en marché des véhicules de loisirs apparaissent au total de nature à établir une spécificité économique propre à ce secteur d'activité.

b) Le niveau des stocks et des délais de paiement de l'activité en 2007

55. Les organisations professionnelles représentatives ont transmis des éléments en matière de niveau de stocks et de délais de paiement, joints à leur demande d'accord dérogatoire.

56. Les constructeurs ont indiqué que les délais moyens accordés par leurs principaux fournisseurs de composants, de matières premières, de châssis et de vans, s'échelonnent actuellement entre 85 et 145 jours.

57. Pour la distribution, les délais de paiement accordés sont différents selon qu'il s'agit de la mise en gamme des modèles d'exposition ou des livraisons aux clients et des réassortiments de stocks en cours d'année. Pour l'exercice 2007/2008, l'UNI VDL a donné les délais moyens suivants :

- Camping-cars et vans : 150 jours nets (gamme d'exposition) ou 90 jours (réassortiments) ;
- Résidences mobiles : 120 jours ;
- Remorques toutes catégories : 99 jours ;
- Accessoires pour véhicules de loisirs : entre 60 et 90 jours.

58. Par ailleurs, l'UNI VDL a communiqué les chiffres recueillis auprès des trois principaux constructeurs français de véhicules de loisirs, qui montrent que la part des commandes payées au-delà de 150 jours peut représenter entre 30 et 45 % selon les opérateurs. Pendant la période de mise en gamme les modèles d'exposition sont vendus en général avec un crédit de 180 à 360 jours selon les constructeurs. De plus, selon l'organisation professionnelle les constructeurs étrangers accordent en général des délais de paiement plus importants (de 210 à 360 jours pour les gammes d'exposition et 120 jours pour le réassortiment).

59. S'agissant du niveau des stocks, les signataires de l'accord ont avancé une rotation des stocks chez les distributeurs de 120 jours en moyenne.

60. Les chiffres succincts ainsi communiqués par la profession n'ont pas pu être recoupés avec les résultats de l'Observatoire des délais de paiement, qui ne dispose pas de statistiques pour ce secteur d'activité.

61. La spécificité des produits et la saisonnalité de l'activité, associées à l'obligation de constitution et de détention de stocks, demandent donc aux constructeurs et aux distributeurs de véhicules de loisirs de constituer des stocks importants de véhicules, au regard de la production annuelle, qui sont aujourd'hui financés par le crédit interentreprises aux différents stades de la filière.

62. Sur ces bases, une période de transition pour l'application du délai légal de paiement semble justifiée.

63. La profession souhaite ainsi mettre à profit cette période transitoire pour organiser un mode de financement de son cycle d'exploitation, qui soit adapté à une production diversifiée et de petite série avec une commercialisation lente. L'objectif est, par le biais d'un dispositif tel un « *fonds de garantie* », de ne plus avoir un financement de la filière reposant exclusivement sur

des crédits fournisseurs de longue durée que se consentent les entreprises, avec les coûts et les risques financiers inhérents à cette situation.

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

64. L'article 21-III de la loi du 4 août 2008 impose 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 de 60 jours nets au plus tard le 1^{er} janvier 2012.
65. Les délais de paiement dérogatoires prévus par les deux accords amont et aval conclus entre les parties, peuvent être présentés de façon synthétique dans le tableau suivant :

en jours nets / date de facture	constructeurs	distributeurs		
		caravanes et camping-cars (exposition)	caravanes et camping-cars (réassortiment)	Mobil homes
au 1 ^{er} janvier 2009	135 jours	180 jours	90 jours	120 jours
au 1 ^{er} janvier 2010	120 jours	150 jours	90 jours	120 jours
au 1 ^{er} janvier 2011	90 jours	120 jours	60 jours	90 jours
au 1 ^{er} janvier 2012	60 jours	60 jours	60 jours	60 jours

66. Le délai légal de paiement est atteint en 2011 pour les caravanes/camping-cars en réassortiment, et en 2012 pour les 3 autres activités.
67. Les délais moyens actuellement pratiqués étaient selon la profession : au stade des constructeurs, de 85 à 145 jours, et pour les distributeurs, de 150 jours pour les caravanes/camping-cars d'exposition, de 90 jours pour les caravanes/camping-cars en réassortiment et de 120 jours pour les mobil homes. Ils correspondent donc aux engagements de départ pris dans les accords dérogatoires, hormis pour le règlement des caravanes/camping-cars d'exposition, où une augmentation de 30 jours du délai peut être relevée. Ce dernier point n'est pas satisfaisant et appelle une correction de la part des parties.
68. Par ailleurs pour les caravanes/camping-cars en réassortiment et les mobil homes, les 2 premières années de la période de transition (2009 et 2010) ne donnent lieu à aucune réduction des délais de paiement, ce qui là encore n'est pas satisfaisant au regard de l'article 21-III (2^{ème} alinéa) de la loi du 4 août 2008 qui prévoit une « *réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai légal* ».
69. Subsidiairement, le tableau d'ensemble met en évidence des délais dérogatoires pour les distributeurs plus élevés, en ce qui concerne les caravanes/camping-cars en exposition et les mobil homes, que pour les constructeurs. Les distributeurs continuent donc, au moins pour 2009 et 2010, à financer leur exploitation par un crédit fournisseur long accordé par les constructeurs, ce qui est peu compatible avec l'objectif d'adaptation progressive assigné aux accords dérogatoires par la loi. La profession n'avait probablement pas d'autre solution à sa portée, mais il aurait été préférable d'engager et de répartir l'effort de réduction des délais de paiement à accomplir dès la première année.
70. Enfin, les accords amont et aval doivent être complétés par une clause supplémentaire prévoyant que l'application des accords ne peut pas donner lieu à une augmentation des délais

des opérateurs ayant déjà souscrit des engagements contractuels instaurant des délais de paiement plus courts. De plus, les opérateurs économiques qui le souhaitent peuvent convenir de délais de paiement inférieurs à ceux prévus par les accords dérogatoires. Les organisations professionnelles sollicitées ont donné leur accord sur ces points.

d) Les distorsions de concurrence éventuelles inhérentes au périmètre des accords dérogatoires

71. Les deux accords dérogatoires posent en premier lieu des problèmes quant à la définition de leur périmètre d'application (article 1^{er} de chaque accord).
72. L'accord amont entre les constructeurs et leurs fournisseurs s'applique aux remorques, sans véritablement spécifier s'il s'agit d'un usage de loisirs ou professionnel. Parallèlement, les remorques destinées à des activités de loisirs ne sont pas prises en compte dans le second accord concernant les relations entre les constructeurs et les distributeurs. Il serait dès lors souhaitable que ce type de remorques soit précisément défini et couvert par les 2 accords dérogatoires.
73. L'accord aval exclut les accessoires de son champ d'application, hormis « *les packs ou options d'accessoires affectés par les constructeurs à la vente des véhicules* », alors que l'accord amont inclut « *les accessoires véhicules de loisirs* » sans plus de précision, donc à titre général. Ce traitement différent apparaît difficilement compréhensible et source de difficultés pour les entreprises, les distributeurs payant ces produits dans les délais légaux alors que les constructeurs bénéficieraient des délais dérogatoires de la part de leurs propres fournisseurs.
74. Les organisations signataires ont fait valoir, d'une part, qu'une proportion importante d'accessoires est importée de pays à bas coût de main d'œuvre, et d'autre part, que les accessoires et les remorques étaient déjà réglés dans des délais conformes aux délais légaux du fait d'une rotation plus rapide des stocks pour ces produits.
75. Sur ce point, il peut être rappelé que l'existence dans un secteur économique d'un accord dérogatoire de délais de paiement ne remet pas en cause les délais plus favorables pouvant déjà être appliqués par certaines entreprises de ce secteur. La modification demandée du périmètre des deux accords n'aura donc pour conséquence que de régler les cas résiduels où les délais de paiement resteraient supérieurs au délai légal.
76. Concernant l'extension des accords, l'Autorité y est par principe favorable pour ne pas créer des distorsions de concurrence entre des entreprises ayant des conditions comparables d'exercice de leur activité.
77. Au cas présent, l'accord aval est prévu pour ne s'appliquer qu'entre les constructeurs nationaux et les distributeurs, les importateurs - grossistes n'étant pas parties à l'accord. Dès lors, ces derniers ne seraient pas tenus d'accorder les délais de paiement dérogatoires à leurs clients distributeurs, tandis que les constructeurs français devront les appliquer. Une telle situation pourrait créer une distorsion de concurrence et mettre en difficulté les distributeurs s'approvisionnant principalement chez les importateurs - grossistes. Il est donc souhaitable d'étendre l'accord aux importateurs - grossistes.

CONCLUSION

L'Autorité émet un avis favorable à la validation des deux accords dérogatoires et à leur extension à tous les opérateurs du secteur d'activité, en formulant les recommandations suivantes :

- l'insertion dans les deux accords des remorques destinées à des activités de loisirs et un traitement uniforme du délai de règlement pour les accessoires ;
- un aménagement du calendrier de réduction des délais de paiement concernant l'accord aval entre les constructeurs et les distributeurs, afin d'éviter une augmentation du délai de paiement pour les caravanes/camping-cars en exposition la première année, et de prévoir un premier effort de réduction des délais dérogatoires pour les années 2009 et 2010 dans le cas des caravanes/camping-cars de réassortiment et des résidences mobiles, tendant à une réduction mieux équilibrée des délais sur l'ensemble de la période dérogatoire.

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

La secrétaire de séance,
Véronique Letrado

La vice-présidente,
Françoise Aubert