

Autorité
de la concurrence



**Avis n° 09-A-19 du 8 juin 2009
relatif à un accord dérogatoire aux délais de paiement
dans le secteur des activités manuelles et artistiques**

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 17 mars 2009, enregistrée sous le numéro 09/0042 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 les activités manuelles et artistiques ;

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 du syndicat professionnel CREAPLUS et de l'Association des Fabricants de Couleurs pour l'Art, le Loisir et l'Enseignement (AFCALE) 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 un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur des activités manuelles et artistiques, sur le fondement de l'article 21-III de la loi de modernisation de l'économie, en date 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. La logique concurrentielle pousse les différentes formes de distribution à se distinguer suivant certaines caractéristiques, parmi lesquelles les délais de paiement.

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 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 que l'administration exerce un contrôle.
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 de prévenir les contentieux.
26. L'autre question concerne le cas des entreprises présentes sur différents secteurs ou activités, dont une activité, sans être la principale, est couverte par un accord dérogatoire existant. Cette situation concerne les cas de figure distincts de la grande distribution généraliste et des industriels multi-activités.
27. Premier cas de figure, la grande distribution généraliste (hypermarchés et supermarchés) est en concurrence, au moins sur une partie de l'offre, avec les distributeurs spécialisés. Elle

pourrait ainsi souhaiter bénéficier des accords dérogatoires en matière de délais de paiement conclus par des distributeurs spécialisés avec leurs fournisseurs.

28. Pour se prononcer sur ce point, l'Autorité 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 secondaire de leur activité, dans un secteur couvert par un accord dérogatoire.
32. Dans cette hypothèse, l'accord dérogatoire peut créer une distorsion de concurrence entre les fournisseurs relevant des organisations signataires, qui pourront appliquer des délais plus longs jusqu'à fin 2011, et ceux non couverts par l'accord, qui sont face à l'alternative de se placer dans l'illégalité ou de risquer de perdre un client si celui-ci leur demande d'appliquer le délai dérogatoire.
33. Ces risques de distorsion, qui n'appellent pas de réponse évidente à la lecture des dispositions législatives précitées, devront être traités au cas par cas, en gardant à l'esprit qu'ils n'auront qu'une durée limitée, compte tenu de la portée seulement transitoire des accords dérogatoires.

II. L'accord dérogatoire présenté

a) Les organisations professionnelles signataires

34. L'accord dérogatoire a été conclu entre les organismes professionnels CREAPLUS et AFCALE (Association des Fabricants de Couleurs pour l'Art, le Loisir et l'Enseignement).
35. Le syndicat CREAPLUS représente la majeure partie des personnes physiques ou morales dont l'activité a pour objet la fabrication, l'importation, la distribution et la promotion des matériels et fournitures dans les secteurs suivants : dessin, beaux-arts, création graphique et activités manuelles et décoratives, art du fil et de l'aiguille, encadrement et image, papeterie familiale et fantaisie, carterie et produits festifs.
36. Les adhérents de CREAPLUS sont répartis en un collège fournisseurs et un collège distributeurs, revendeurs et détaillants.
37. CREAPLUS a notamment pour adhérents les fournisseurs et les distributeurs, revendeurs et détaillants, dont les marques les plus connues sont Dalbe, Dmc, Canson et Clairefontaine.
38. Ne sont pas représentés dans CREAPLUS certains réseaux de distribution spécialisés et des enseignes dont les activités manuelles et artistiques ne constituent pas l'activité principale.

39. L'AFCALE est une association regroupant la quasi-totalité des fabricants et diffuseurs de produits de couleurs et de matériels utilisés pour l'art, le loisir et l'enseignement principalement dans le secteur de la peinture.
40. L'AFCALE est membre de la FIPEC (Fédération des Industries des Peintures, Encres, Couleurs, colles et adhésifs) et est affiliée en Europe au CEPE (Conseil Européen de l'industrie des Peintures, des Encres d'imprimerie et des couleurs d'art).

b) L'activité concernée par l'accord

41. Le secteur d'activité concerné par l'accord dérogatoire est celui des activités manuelles artistiques.

Pour 2007, le chiffre d'affaires du marché des activités manuelles et artistiques a été évalué à 763 millions d'euros (enquête 2007 CREAPLUS). Il se répartit ainsi : beaux arts (21 %), encadrement et cartonnage (19 %), activités manuelles (15,5 %), écriture-dessin-graphique (7 %), tissus patchwork (8 %), travaux d'aiguille (14,5 %), mercerie (6,5 %), art floral (2,5 %), livres/édition (5 %).

42. Le secteur regroupe des produits susceptibles de n'être utilisés que pour les activités manuelles et artistiques, étant donné leurs caractéristiques de prix, de qualité, de conditions d'emploi ou de diversité de gamme. Ils se distinguent ainsi clairement des produits disponibles en papeterie scolaire, ou pour les peintures et les encadrements des articles vendus par les magasins de bricolage. Les réseaux de distribution sont également le plus souvent spécifiques.
43. La segmentation par circuit de distribution et par famille de produits est caractérisée par une part des activités manuelles et artistiques très différenciée selon le circuit de distribution : on distinguera les circuits où ces produits sont largement prédominants (magasins spécialisés beaux-arts, merceries traditionnelles et spécialisées), de ceux où la part de ces produits est minoritaire (spécialistes jouets).
44. CREAPLUS, dans son étude sectorielle pour l'année 2007 distingue 8 circuits de distribution :
 - les grandes surfaces spécialisées et la VPC (28 %) ;
 - les merceries traditionnelles (18.5 %) ;
 - les spécialistes beaux-arts et travaux manuels (15 %) ;
 - les merceries spécialisées loisirs créatifs (12.5 %) ;
 - les magasins de bricolage (8.5 %) ;
 - les grandes surfaces alimentaires (6 %) ;
 - les papeteries et les librairies-papeteries-presse (4.5 %) ;
 - les spécialistes jouets (1.5 %).
45. Au total, le commerce de détail spécialisé regroupait, pour l'année 2007, environ 16 200 distributeurs.

46. Ce secteur est principalement composé de commerçants indépendants et ne compte qu'une faible proportion de commerces en réseaux (groupements, franchises). Les commerces spécialisés sont pour la plupart de petites entreprises.

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

47. La reconnaissance par décret d'un accord dérogatoire est soumise à une double condition.
48. 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.
49. 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.
50. En complément de ces critères posés par l'article 21-III 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.
51. Ces différentes questions seront abordées successivement.

1. LE NIVEAU DES STOCKS ET DES DÉLAIS DE PAIEMENT DE L'ACTIVITÉ EN 2007

52. Les organisations professionnelles représentatives des différents stades de la filière ont transmis des éléments sur le niveau des stocks et le crédit fournisseur, joints à leur demande d'accord dérogatoire.
53. Les organisations signataires ont indiqué dans l'accord et lors de l'instruction de leur demande que le délai de paiement moyen généralement pratiqué dans le secteur est supérieur à 90 jours. Le délai varie de 60 jours fin de mois en moyenne dans le réseau des détaillants classiques à 90 jours fin de mois, notamment pour les logisticiens qui sont mandataires ou commissionnaires pour le compte d'adhérents, et jusqu'à 180 jours pour la commercialisation de produits liés aux fêtes de fin d'année et de rentrée des écoles de beaux arts.
54. Ces chiffres sont basés sur les situations d'entreprises du secteur, qui ont servi de références lors des discussions relatives à cet accord. Les organisations signataires n'ont pas été en mesure de communiquer des données plus détaillées quant aux niveaux des délais de paiement et des stocks dans leur activité à l'appui de leur accord dérogatoire, faute de disposer de bases de données ou d'outils de suivi économique du secteur.
55. De son côté, l'Observatoire des délais de paiement de la Banque de France n'établit pas de compte spécifique correspondant à ce secteur d'activité. Les délais de paiement de l'ensemble du commerce de détail peuvent seulement être rappelés. En 2007, le délai moyen de paiement des fournisseurs était de 40,5 jours, soit un résultat nettement inférieur au délai moyen déclaré par les parties signataires de l'accord (90 jours) ou aux valeurs extrêmes indiquées par elles (respectivement 60 jours et 180 jours).

56. Le taux de rotation des produits est très variable mais il reste dans l'ensemble très faible selon les organisations professionnelles concernées en raison du grand nombre de références, de la saisonnalité de l'activité, et du faible volume de marché.
57. Globalement, le niveau élevé des délais de paiement et des stocks dans l'activité peut être admis.

2. L'EXISTENCE DE RAISONS ÉCONOMIQUES SPÉCIFIQUES AU SECTEUR

58. Les organisations signataires de l'accord font état de conditions de fonctionnement économique qui sont particulières et caractéristiques de leur secteur d'activité :
- une grande proportion de commerces spécialisés de petite surface, avec peu de surfaces supérieures à 400 m² ;
 - une forte saisonnalité des ventes, qui sont dépendantes des périodes de rentrée des cours dans les écoles d'art, ainsi que des fêtes de Noël ;
 - une gamme de produits particulièrement large : 2 280 références en moyenne et pouvant atteindre 20 000 références dans les magasins spécialisés les plus importants ;
 - enfin, cette gamme très étendue porte sur des volumes faibles voire très réduits d'articles extrêmement spécifiques et s'adresse le plus souvent à une seule catégorie d'utilisateurs potentiels : par exemple, pour les peintures les parties ont indiqué en séance que chaque matière (gouache, pastel, huile et acrylique) devait être déclinée en 200 couleurs différentes afin de répondre aux besoins des artistes peintres.
59. Selon les organisations professionnelles, les opérations saisonnières représentent globalement plus de 20 % du chiffre d'affaires du secteur, cette proportion pouvant aller jusqu'à 40 % des ventes pour une partie significative des fournisseurs. Par exemple, l'usage dans la profession était jusqu'à maintenant que dans la perspective de la rentrée des écoles de beaux-arts, certaines plateformes de distribution soient livrées dès le mois de mars, tout en ne réglant le prix des marchandises livrées qu'une fois la rentrée effectuée.
60. Ce modèle économique reposant sur la largeur de gamme des produits proposés aux consommateurs, associé à une saisonnalité d'une partie de l'activité, exige des distributeurs la constitution de stocks importants avec une rotation lente, qui est aujourd'hui financée par le crédit fournisseur.
61. L'application immédiate de la loi du 4 août 2008 aurait pour conséquence une réduction des stocks et donc moins de visibilité sur les produits en magasin. Cela se traduirait par une réduction du nombre de références en rayon, avec une augmentation corrélative du montant des commandes, des livraisons plus fréquentes portant sur des volumes réduits, et donc une hausse des coûts de transport et de logistique.
62. CREAPLUS et l'AFCALE mettent ainsi en avant que l'adaptation de ce secteur à la réforme des délais de paiement nécessite pour les commerces spécialisés de revoir la structure des assortiments, leur politique d'achat et les processus de traitement des commandes, des livraisons, des implantations en magasin et des paiements.
63. Les organisations précisent également que le secteur des activités manuelles et artistiques connaît des difficultés économiques depuis déjà plusieurs mois, comme l'attestent les défaillances d'un certain nombre d'entreprises au cours des mois passés.

64. L'extrême spécialisation du secteur d'activité et la petite taille des intervenants rendent nécessaire l'application d'un délai de transition pour l'adaptation aux nouvelles règles de délais de paiement.
65. Au total, dans un circuit de distribution dédié aux produits des activités manuelles et artistiques, la mise en évidence d'une forte saisonnalité de ventes, de l'importance des références pour un usage extrêmement spécifique et de la faiblesse des ventes unitaires pour chacune d'elle, conduisent à considérer que ces activités relèvent de la situation économique objective et particulière exigée par la loi pour justifier un accord dérogatoire de délais de paiement.

3. LE CALENDRIER DE RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT CONVENU PAR LES PARTIES

66. L'article 21-III 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.
67. Le syndicat CREAPLUS et l'AFCAL se sont engagés sur un calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires exprimés, soit en jours nets, soit en Jours Fin de Mois (JFDM) calculés à partir du premier jour du mois suivant celui d'émission de la facture concernée.
68. Les organisations professionnelles ont choisi de faire reposer leur accord sur deux calendriers de réduction différents, selon qu'il s'agit de la situation générale et normale d'activité, ou du cas spécifique des ventes saisonnières :

Grille n°1 : cas général

SITUATION ACTUELLE	2009	2010	2011	2012
60 JFDM ou 75 jours nets	55 JFDM ou 70 jours nets	50 JFDM ou 65 jours nets	45 JFDM ou 60 jours nets	45 JFDM ou 60 jours nets
plus de 60 JFDM ou 90 jours nets	60 JFDM ou 75 jours nets	55 JFDM ou 70 jours nets	50 JFDM ou 65 jours nets	45 JFDM ou 60 jours nets
90 JFDM et plus	75 JFDM ou 90 jours nets	65 JFDM ou 80 jours nets	55 JFDM ou 70 jours nets	45 JFDM ou 60 jours nets

69. Plusieurs hypothèses sont retenues quant aux délais de paiement pratiqués actuellement, qui servent de référence de départ, et reposent sur les différentes situations individuelles constatées. En effet, ces ensembles ont été construits en fonction du type de délais de paiement utilisés dans les différents réseaux de distribution de ce secteur. Pour les parties, la mise en œuvre de ces différentes hypothèses de réduction ne suscite pas d'ambiguïté, car chaque fournisseur appliquera les délais dérogatoires en fonction des délais de règlement qu'il accordait jusqu'à maintenant à ses clients.
70. Le calendrier de réduction reflète en effet la situation propre à chacune des catégories de taille de magasin identifiées pour le secteur en 2008. L'objectif est que l'adaptation soit accélérée pour les situations aujourd'hui les plus éloignées du délai légal de paiement. Pour l'année 2011, il ne subsistera comme délais dérogatoires que 50 et 55 JFDM. En 2012, l'ensemble du secteur devra se conformer à la loi du 4 août 2008.

71. Par ailleurs, l'accord stipule que « *pour tout autre délai supérieur à ceux de cette grille pratiqué pour l'année 2008, il sera fait application des délais de paiement de la dernière tranche* ».
72. Le calendrier d'adaptation suivant traite des ventes saisonnières. Les produits concernés (papeterie, beaux-arts et clubs de loisirs) sont en pratique clairement identifiables par les fournisseurs et font l'objet de commandes particulières. Par ailleurs, il n'est pas dans l'intérêt des fournisseurs d'étendre le champ des articles concernés, puisqu'ils auraient à supporter les délais de paiement accrus correspondants :

Grille n°2 : cas des ventes saisonnières

ANNÉE	PÉRIODE LIVRAISON	PAIEMENT	NOMBRE DE JOURS
2008	mars, avril, mai	30 septembre	120 à 180 JFDM
	juin, juillet	31 octobre	120 à 150 JFDM
2009	mai	30 septembre	120 JFDM
	juin	30 septembre	90 JFDM
	juillet	31 octobre	90 JFDM
2010	juin	30 septembre	90 JFDM
	juillet	30 septembre	60 JFDM
	août	31 octobre	60 JFDM
2011	juillet	30 septembre	60 JFDM

73. Jusqu'en 2008 les livraisons de produits saisonniers étaient effectuées de mars à juillet avec des paiements au 30 septembre ou au 30 octobre. Progressivement le secteur des activités manuelles et artistiques décalera les livraisons de mai à juillet et de juin à août, puis uniquement en juillet pour l'année 2011 avec un règlement au 30 septembre, afin que l'écart entre les livraisons et les paiements correspondent au délai de paiement légal à compter du 1^{er} janvier 2012.
74. L'accord réserve enfin la possibilité pour les entreprises concernées de fixer des délais plus courts si elles le souhaitent, ce qui ne peut qu'être favorable au jeu de la concurrence.
75. La progressivité et la régularité de l'effort de mise en conformité des délais de paiement du secteur avec le délai légal fixé par la loi rendent l'accord crédible.

4. PROMOTION DE L'ACCORD

76. L'article 3.2 prévoit dans son premier alinéa l'application de l'accord sur l'ensemble du territoire français et stipule dans le second que : « *les signataires s'engagent à promouvoir auprès de leurs confrères et membres de leurs organisations professionnelles la diffusion et l'explication du présent accord.* »
77. L'Autorité de la concurrence est, par principe, réticente à ce qu'un texte réglementaire facilite la mise en place d'une concertation entre les entreprises d'un même secteur, qui permettrait de faciliter l'échange d'informations relevant de la confidentialité commerciale, comme le sont les délais de paiement.

78. Les parties ne doivent pas non plus pouvoir imposer l'accord à des acteurs ne souhaitant pas y participer. Cette stipulation est en contradiction avec la loi et avec le texte de l'accord en lui-même, qui prévoit la possibilité pour les entreprises qui le souhaitent de fixer des délais plus courts.
79. La suppression du second alinéa de l'article 3.2 est donc recommandée.

5. LES DISTORSIONS DE CONCURRENCE ÉVENTUELLES INHÉRENTES AU PÉRIMÈTRE DE L'ACCORD

80. Le champ d'application de l'accord dérogatoire est défini par l'article 3.1, ainsi rédigé : « *Le présent accord est applicable aux transactions commerciales passées entre les entreprises n'intervenant pas au même stade du processus économique de la filière des activités manuelles et artistiques et qui relèvent du secteur d'activité de chacune des parties, à savoir les fournisseurs d'une part, et les distributeurs, disposant d'un ou de plusieurs magasins de vente au détail et dont l'activité exclusive ou principale porte sur la vente d'articles relevant des activités manuelles artistiques, d'autre part* ».
81. La proposition conclusive de cet article n'a pas pour objet, selon les parties à l'accord, d'exclure des distributeurs, pour lesquels le secteur des activités manuelles et artistiques représenterait un chiffre d'affaires important même s'il ne s'agit pas de leur activité principale. C'est notamment le cas des enseignes comme Cultura ou Picwic. Les parties signataires se sont engagées à modifier cet article pour clarifier ce point.
82. Les parties à l'accord demandent au pouvoir réglementaire son extension à l'ensemble des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires.
83. Par principe, l'extension de l'accord à l'ensemble des distributeurs spécialisés dans les produits destinés aux activités manuelles et artistiques 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 afin de ne pas lier le bénéfice de l'accord à la condition d'appartenance aux organisations signataires.
84. S'agissant des grandes surfaces alimentaires (GSA) ou des grandes surfaces de bricolage (GSB) pour leur activité dans le secteur des activités manuelles et artistiques, les conditions d'exercice de l'activité apparaissent différentes de celles des distributeurs spécialisés.
85. Dans le cas des grandes surfaces, la vente des produits du secteur activités manuelles et artistiques représente une activité parmi d'autres au sein d'une offre à vocation généraliste et ne représente qu'une part mineure du chiffre d'affaires du secteur (moins de 10 % à chaque fois). Les GSA et GSB n'ont d'ailleurs pas demandé à bénéficier de cet accord.
86. Au sein des professions représentées par CREAPLUS et l'AFCALE, les spécificités économiques tenant à la diversité de l'offre, au nombre de références en magasin, aux conseils apportés pour l'emploi des produits et la clientèle principale visée, constituent un modèle économique distinct que l'on ne retrouve pas dans les grandes surfaces. Enfin, selon les organisations signataires, les grandes surfaces appliquent déjà le délai légal de paiement instauré par la loi de 2008.
87. Dans ces conditions, il n'y a pas de raisons économiques objectives et spécifiques permettant d'envisager l'extension de l'accord dérogatoire à la distribution des produits des activités manuelles et artistiques aux GSA et GSB.

88. Parallèlement, les organisations signataires demandent l'extension de leur accord aux entreprises situées en amont de la filière, c'est-à-dire aux fournisseurs de matières premières (pigments, emballages, produits chimiques), afin d'éviter que les fabricants et les fournisseurs spécialisés ne subissent des difficultés de trésorerie en appliquant les délais dérogatoires pour leurs ventes tout en devant supporter le délai légal pour leurs achats à ces fournisseurs.
89. Cette demande ne peut toutefois pas être accueillie favorablement, étant donné que l'article 21-III de la loi de 2008 prévoit que la conclusion d'un accord ou l'adhésion à un accord existant, dépend de la seule volonté des organisations professionnelles concernées.

CONCLUSION

L'Autorité de la concurrence émet un avis favorable, à la reconnaissance par décret de l'accord fixant des délais de paiement dérogatoires dans le secteur des activités manuelles et artistiques et propose son extension aux opérateurs placés dans une situation comparable quant à l'essentiel de leur activité. Cet avis est accompagné des recommandations suivantes :

- reformuler l'article 3.1 relatif au champ d'application, afin que les opérateurs non adhérents aux organisations signataires et ayant les mêmes conditions d'exercice de l'activité que les adhérents puissent bénéficier de l'accord dans l'hypothèse d'une extension par décret ;
- supprimer le second alinéa de l'article 3.2 relatif à la promotion de l'accord.

Délibéré sur le rapport oral de M. Philippe Sauze 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