

Autorité
de la concurrence



Avis n° 09-A-38 du 26 juin 2009
relatif à un accord dérogatoire aux délais de paiement
dans le secteur de la pêche de loisirs

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 17 mars 2009, enregistrée sous le numéro 09/0041 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 dans le secteur de la pêche 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 le commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 23 juin 2009 ;

Les représentants des organisations professionnelles signataires de l'accord dérogatoire 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 de la pêche 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 États-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 présenté

1. LES PARTIES ET L'ACTIVITÉ CONCERNÉS PAR L'ACCORD DÉROGATOIRE

a) Organisations professionnelles signataires

34. L'accord dérogatoire a été conclu entre des organisations représentatives des fournisseurs et des distributeurs du secteur de la pêche de loisirs : pour les fournisseurs par le Groupement de l'Industrie Française d'Articles de Pêche (GIFAP), pour les distributeurs par l'association Promopêche.

Pour les distributeurs

35. L'association Promopêche représente deux sociétés coopératives de détaillants (Groupements d'Achats Europêche et Concept Pro) et trois grandes surfaces de pêche, Pacific Pêche, Mondial Pêche et Terres et eaux. Les distributeurs signataires couvrent selon l'accord (cf. annexe), 53 % du chiffre d'affaires annuel réalisé par le commerce de détail spécialisé. Les détaillants indépendants membres des deux groupements d'achats représentent 20 % des 1 500 détaillants indépendants du secteur.

Pour les fournisseurs

36. Le GIFAP est un syndicat professionnel agissant pour le compte de ses adhérents, les sociétés Amiaud, Daiwa France, Garbolino, Lemer, Mossalgue, Mystic, Pure Fishing, Rapala France, Sensas, Sert et VMC Pêche. Il regroupe les principaux industriels du secteur qu'ils soient fabricants ou importateurs et couvre 90 % du secteur de la fabrication.

b) Le secteur d'activité concerné par l'accord

Les activités éligibles

37. Le secteur d'activité concerné par l'accord dérogatoire est celui de la vente aux consommateurs de produits et articles de pêche par les détaillants spécialisés, indépendants ou en réseau et en grandes surfaces spécialisées dans la pêche. Les grandes surfaces alimentaires (GSA) et les grandes surfaces sport (GSS) ne sont pas mentionnées.
38. Les produits et articles visés sont détaillés par famille de produits ou en rapport avec un type de pêche (article 4 de l'avenant du 8 juin 2009). Il s'agit de manière générale, de tous les articles destinés à la pêche à la truite et aux carnassiers, à la pêche au coup, à la pêche à la carpe, à la pêche à la mouche ou aux leurres et à la pêche de loisir en mer. Par famille de produits cela recouvre en particulier :
- les cannes, moulinets et équipements complets ;
 - le petit matériel et les accessoires tels que paniers, sièges et vêtements de pêche ;
 - les appâts, amorces et farines.
39. Tous circuits confondus, la part du chiffre d'affaires par grande famille de produits est estimée à 45-50 % pour les biens d'équipement, cannes à pêche et moulinets et à 55 % pour les accessoires et appâts.
40. Le chiffre d'affaires annuel de la filière « pêche de loisirs » est estimé par les signataires à 1 milliard d'euros et représenterait 15 000 emplois. La France compte environ 3 millions de pêcheurs dont 1,8 sont titulaires d'une licence de pêche en eau douce. Les pêcheurs en mer sont estimés à 2,3 millions.

Les circuits de distribution des articles et produits de la pêche de loisir

41. La distribution des articles de pêche relève majoritairement de détaillants indépendants (50 % du chiffre d'affaires du secteur), de grandes surfaces de pêche (GSP : 10 %), de grandes surfaces de sport (GSS : 25 %) et des grandes surfaces alimentaires (GSA : 15 %).

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

1. LES RAISONS ÉCONOMIQUES SUSCEPTIBLES DE JUSTIFIER L'ACCORD DÉROGATOIRE

42. La règle fixée par l'article 21-III de la loi du 4 août 2008 consiste à justifier l'application temporaire de délais de paiement dérogatoires par des raisons économiques objectives et

spécifiques à l'activité concernée. La loi donne comme raisons possibles, mais non exclusives l'existence de délais de paiement et de stocks importants constatée pour 2007.

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

Les ratios d'exploitation communiqués par les signataires de l'accord

43. Les signataires ont fourni dans leur accord des données estimatives des délais de paiement et de la rotation des stocks :
- S'agissant des délais de paiement, il est opéré une distinction entre la période des commandes de saison livrées aux revendeurs de novembre à mars et celle de vente à la clientèle au cours du printemps et de l'été. Au cours de la première période, les délais de paiement usuellement pratiqués sont de 120 jours. En dehors, les commandes de réassortiment sont réglées à 60 jours.
 - La rotation moyenne des stocks serait supérieure à 120 jours, compte tenu d'un nombre important de références caractéristique de la distribution spécialisée.

Les ratios de l'Observatoire des délais de paiement

44. Le rapport de l'Observatoire des délais de paiement (établi à partir du fichier interbancaire de la Banque de France portant sur 220 000 entreprises personnes morales) permet de mettre en perspective les chiffres mentionnés par les signataires et de disposer d'une appréciation extérieure.
45. Les moyennes nationales pour le secteur du commerce pris dans son ensemble peuvent être rappelées :

2007 (EN JOURS DE CA)	STOCKS	FOURNISSEURS
Ensemble du commerce : 68 447 entreprises	45,1	46,7
Commerce de détail : 27 390 entreprises	46,3	40,5

46. Les résultats de l'Observatoire des délais de paiement et ceux communiqués par les signataires ne peuvent être directement comparés, l'Observatoire ne disposant pas d'un compte NAF retraçant les ratios d'exploitation du secteur de la pêche de loisirs.
47. Les données non recoupées de l'accord, que les parties se sont engagées à certifier, traduisent néanmoins une tendance pour l'activité : la distribution spécialisée dans le secteur de la pêche de loisirs se caractérise par un niveau des délais de paiement plus élevé que ceux observés pour le commerce de détail, s'agissant de la période de pré-saison. Sinon, les délais de paiement sont proches de ceux constatés pour le commerce de détail.
48. Ce constat conduit à ne pas limiter l'appréciation de la pertinence de l'accord dérogatoire aux seules valeurs du cycle d'exploitation et à prendre aussi en considération les raisons économiques propres au secteur.

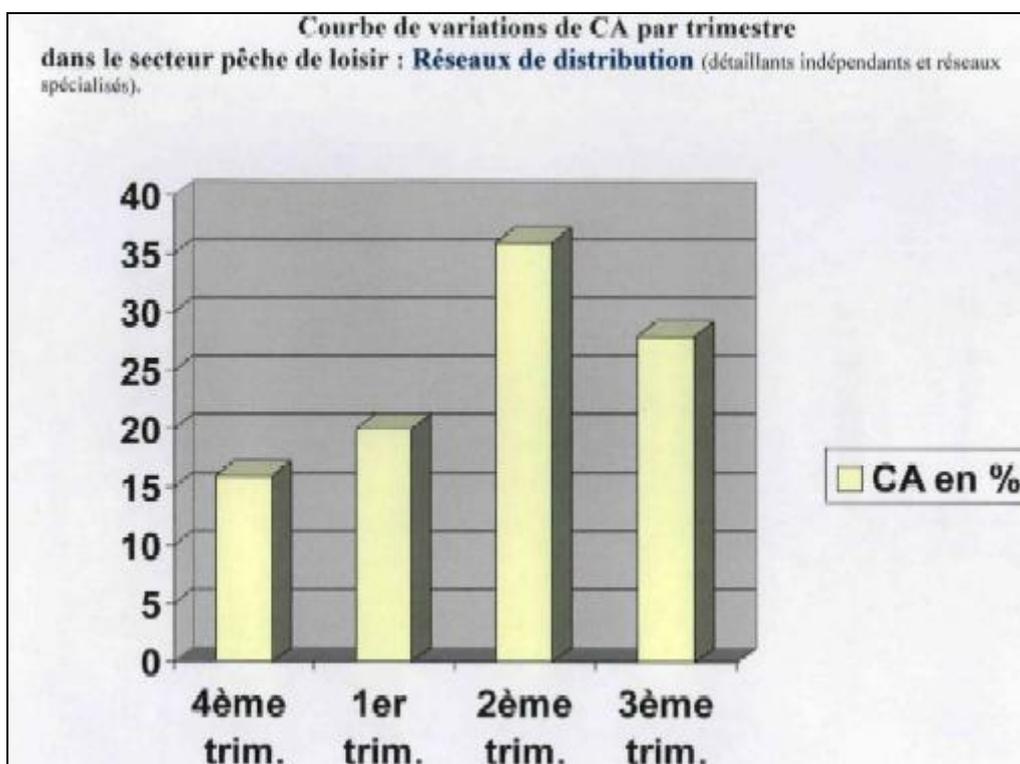
b) L'existence de raisons économiques objectives et spécifiques au secteur

49. Les organisations signataires de l'accord font état de la spécificité du modèle économique de la distribution spécialisée des articles de la pêche de loisirs, fondée sur une rotation des stocks

faible, induite par la saisonnalité des ventes, par l'anticipation des commandes par rapport à la saison et par la largeur de la gamme présentée au client. En conséquence, le modèle de la distribution spécialisé dans le secteur de la pêche de loisirs est associé au cours de la pré-saison à des délais de paiement entre fournisseurs et distributeurs, supérieurs aux délais légaux visés par l'article L. 441-6 du code de commerce.

Caractère saisonnier de l'activité et anticipation des commandes

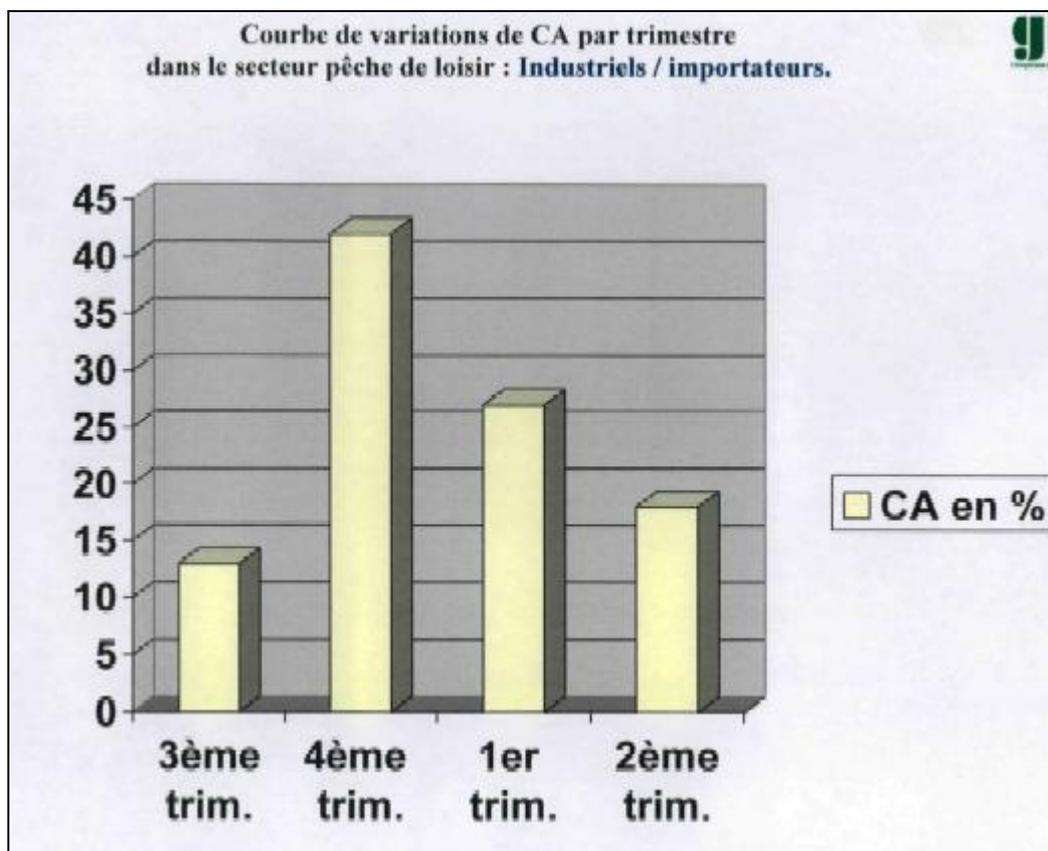
50. Ce caractère saisonnier résulte de la loi (article L. 436-5 et R. 436-6 du code de l'environnement), qui fixe selon les espèces et les catégories de cours d'eau, les périodes légales d'autorisation de pêcher. Les données trimestrielles de chiffre d'affaires fournies par le GIFAP¹, représentatives des détaillants indépendants et des réseaux spécialisés, mettent en évidence que près de 64 % du chiffre d'affaires annuel est réalisé sur une période correspondant aux 2^{ème} et 3^{ème} trimestres :



51. Les deux tiers des commandes et livraisons destinées à la saison d'activité des revendeurs sont effectués par les industriels et importateurs au cours d'une période de 5 mois, comprise entre novembre et mars. Elles alimentent alors les stocks des distributeurs sans générer le chiffre d'affaires correspondant à leur revente, qui est différé sur la période de 6 mois qui suit. Ce mode d'approvisionnement des distributeurs favorise aussi le lissage de l'activité des fournisseurs. En contrepartie de cette contrainte de transfert anticipé et étalé du stock, les fournisseurs consentent des délais de paiement adaptés aux distributeurs, qui utilisent la trésorerie générée par les mois de forte activité pour régler à 120 jours leurs commandes de pré-saison.

¹ Sources des données concernant les industriels : sociétés Sensas et Rapala France ; sources concernant les distributeurs : Terres et eaux, Concept Pro Pêche et Pêcheur.com.

52. Les données trimestrielles de chiffre d'affaires fournies par le GIFAP², représentatives des industriels, mettent en évidence que 69 % du chiffre d'affaires annuel est réalisé sur une période correspondant au 1^{er} et au 4^{ème} trimestre, dont 42 % pour ce dernier.



53. S'agissant de la pêche en mer, le profil saisonnier de l'activité est décalé de deux mois par rapport à celui de la pêche en eau douce.

Une largeur de gamme importante

54. Les magasins spécialisés en articles de pêche de loisirs s'appuient sur une largeur de gamme importante avec un nombre de références compris entre 10 000 et 15 000, sélectionné parmi les 177 000 références proposées par les principaux industriels et importateurs³.
55. Selon les données fournies au cours de l'instruction, les références produits de la pêche de loisirs ne dépassent pas 3 000 en grandes surfaces spécialisées en articles de sport et sont de l'ordre de 1 000 en GSA, soit moins de 10 % du référencement produits d'un magasin spécialisé dans la pêche de loisirs.
56. Cette situation des GSA est directement liée au fait que le rayon pêche de loisirs ne constitue pas un rayon permanent mais n'est mis en place qu'en saison.
57. Cette caractéristique ainsi que le caractère résiduel de la vente d'articles de pêche en GSA contribuent à la différenciation de l'offre de ces produits entre la distribution spécialisée et les GSA.
58. L'ensemble de ces spécificités assure la compétitivité de l'offre présentée par la distribution spécialisée, mais contribue aussi à une rotation lente des stocks.

² Cf. renvoi précédent.

³ Source GIFAP : nombre de références en articles de pêche pour le marché français.

IV. Les engagements pris dans le cadre de l'accord dérogatoire

1. LES ENGAGEMENTS PRIS DANS LE CADRE DE L'ACCORD DÉROGATOIRE

59. L'accord joint à la saisine ministérielle en date du 8 décembre 2008 a fait l'objet d'un avenant consécutif à l'instruction par l'Autorité de la concurrence en date du 8 juin 2009⁴, qui précise la rédaction de l'article 4 relatif au champ d'application et modifie la présentation de l'échelle de réduction des délais de paiement dérogatoires visée par l'article 2.

a) Champ d'application

60. Le champ d'application de l'accord initial visé par l'article 4 se limitant au seul champ territorial, il a été demandé aux signataires de définir par avenant les produits, les opérateurs et les opérations concernés par l'accord.

61. L'avenant du 8 juin 2009 précise le champ d'application concernant les produits, exprimés par famille de produits et par type de pêche ainsi que les opérateurs concernés, qui se limitent au commerce spécialisé, entendu comme les détaillants spécialisés indépendants ou en réseau et les grandes surfaces spécialisées en pêche. Il en ressort que les GSA et les commerces spécialisés dans les articles de sport ne sont pas concernés.

62. Dès lors que l'Autorité a entendu exclure du champ de l'accord relatif aux articles de sport, les articles de pêche, aucun des deux accords ne couvre la distribution d'articles de pêche par les grandes surfaces spécialisées en articles de sport, qui réalisent 25 % de l'activité pêche de loisirs, tous réseaux de distribution confondus. Cette exclusion est de nature à provoquer des distorsions de concurrence et est évoquée au paragraphe ci-dessous.

63. Le périmètre de l'accord relatif aux articles de la pêche de loisirs, qui mentionne les « *vêtements de pêche* » ne recoupe pas l'accord dérogatoire, concernant le textile, dans la mesure où les distributeurs visés par l'accord pêche de loisirs sont des distributeurs spécialisés dans la vente au détail d'articles de pêche. Les articles ainsi visés couvrent une gamme pêche de loisirs en magasin spécialisé en référence à une largeur de gamme et à un mode de distribution spécifique. Or, l'accord généraliste du textile, lorsqu'il vise des circuits de distribution spécialisés, évoque une spécialisation dans un produit générique textile plutôt que dans un type particulier de produit associé à une pratique spécifique du consommateur. Ainsi, l'annexe 2 de l'accord textile relative aux codes activités et produits couverts par les signataires, mentionne notamment en son point B, « *le commerce de détail de textiles en magasin spécialisé* » (code 47.51Z) et « *le commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé* » (code 47.71Z), qui se distinguent du commerce de détail d'articles de pêche en magasins spécialisés.

64. Il n'y a enfin pas de recoupement possible du champ d'application avec celui de l'accord nautisme dès lors que celui-ci ne couvre pas les articles destinés à la pêche, notamment en mer, mais les embarcations au sens large.

⁴ Cet avenant annule et remplace l'avenant modificatif du 26 mai 2009.

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

65. L'article 27-III de la loi du 4 août 2008 demande 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.
66. Les organisations signataires opèrent une distinction entre les factures des mois d'avril à octobre correspondant aux commandes de réassortiment, dont les délais de paiement sont d'ores et déjà conformes aux délais légaux et les factures relatives aux mois de mise en place des produits (novembre à mars). S'agissant des premières, l'accord stipule que les délais légaux s'appliquent dès le 1^{er} janvier 2009. S'agissant des secondes, les parties se sont engagées sur un calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires, calculé en délais maximum fin de mois, permettant d'atteindre le délai cible en quatre paliers à compter du 1^{er} janvier 2009 :

PÉRIODE DE FACTURATION ET LIVRAISON	DU 1 ^{ER} JANVIER 2009 AU 31 MARS 2009	DU 1 ^{ER} NOVEMBRE 2009 AU 31 MARS 2010	DU 1 ^{ER} NOVEMBRE 2010 AU 31 MARS 2011	A COMPTER DU 1 ^{ER} NOVEMBRE 2011
Délais de paiement fin de mois	120 jours	90 jours	60 jours	45 jours (ou 60 jours nets)

67. Pour l'application des délais dérogatoires, l'accord fait référence aux facturations et aux livraisons effectuées au cours des mois concernés, alors qu'il se réfère à la seule notion de facturation pour l'application des délais légaux. Dès lors que l'accord entend soumettre aux délais légaux les commandes de réassortiment effectuées sur la période d'avril à octobre, il convient de ne retenir que la notion de facturation. Le retrait de la référence à la livraison assurera la cohérence avec le champ d'application du délai légal défini par l'accord pendant la période transitoire.
68. Le dispositif de réduction des délais limite donc l'application des délais dérogatoires à la seule période utile de mise en place des produits. Il assure par ailleurs une réduction progressive et équilibrée pendant la période transitoire avec un point de départ à 90 jours à compter de novembre 2009, qui crédibilise l'effort consenti.
69. Par souci de cohérence, il est recommandé aux signataires de supprimer la référence à la livraison associée à la facturation.

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

70. L'article 7 de l'accord qui prévoit son entrée en application au 1^{er} janvier 2009, réserve l'opportunité de son extension à tous les opérateurs du secteur, par voie de décret ministériel pris après avis de l'Autorité de la concurrence.
71. A titre général, l'extension est souhaitable afin d'éviter des distorsions de concurrence entre des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité mais aussi pour ne pas lier le bénéfice de l'accord à la condition d'appartenance aux organisations signataires.
72. Par l'article 5 de l'accord, les signataires demandent que ses dispositions puissent être étendues par décret à l'ensemble des professionnels du secteur de la pêche de loisirs.

73. Du côté des fournisseurs du secteur de la pêche de loisirs (industriels et importateurs), il est préconisé l'extension de l'accord dérogatoire aux opérateurs non membres du GIFAP.
74. S'agissant des distributeurs spécialisés du secteur de la pêche de loisirs, il est proposé d'étendre le bénéfice de l'accord aux détaillants indépendants ou en réseau ainsi qu'aux grandes surfaces de pêche non adhérents de Promopêche, dès lors qu'ils sont placés dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.
75. L'extension est également préconisée en ce qui concerne le rayon pêche de loisirs des grandes surfaces spécialisées dans les articles de sport, dont le modèle économique du rayon « *pêche de loisir* » s'apparente, par la permanence et, dans une moindre mesure, par la largeur de gamme, à celui des commerces spécialisés dans la pêche de loisirs. La portée de cette extension devrait toutefois être limitée dès lors que, selon les informations données au service d'instruction, les délais de paiement pratiqués en matière de pêche de loisirs par les GSS sont d'ores et déjà conformes aux délais légaux. La clause selon laquelle « *le présent accord ne saurait avoir pour effet d'allonger les délais de paiement en vigueur entre fournisseurs et distributeurs* » (alinéa 2.2 de l'article 2) fige cette situation et ne devrait donc pas avoir un effet d'accroissement des délais.
76. En revanche, il ne semble pas opportun que l'extension concerne le rayon pêche de loisirs des grandes surfaces alimentaires. Les conditions d'exercice de l'activité apparaissent différentes entre la distribution spécialisée et le rayon sport des grandes surfaces alimentaires. Plus fondamentalement, le modèle de développement du secteur « *pêche de loisirs* » en GSA n'est pas assimilable à celui constaté pour les autres circuits, en raison de son caractère très résiduel et d'une gamme restreinte et non permanente mise en place en saison.

CONCLUSION

L'Autorité donne un avis favorable à l'accord dérogatoire et à son extension aux distributeurs spécialisés non adhérents de Promopêche, aux grandes surfaces de sport, pour leur rayon pêche de loisirs ainsi qu'aux fournisseurs d'articles et produits de la pêche de loisirs non membres du GIFAP.

Il est recommandé aux signataires de supprimer la référence à la livraison associée à la facturation, figurant à l'alinéa 2.1 de l'article 2 de l'accord modifié par avenant.

Délibéré sur le rapport oral de M. Gilles Vaury et 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