

**Avis n° 12-A-22 du 5 décembre 2012
relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement
dans le secteur du jouet**

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre enregistrée le 3 août 2012 sous le numéro 12/0069 A, par laquelle le ministre de l'économie et des finances a saisi l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord professionnel dérogatoire en matière de délais de paiement, concernant le secteur du commerce du jouet ;

Vu la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives, notamment son article 121-III ;

Vu l'avis du Conseil de la concurrence n° [09-A-03](#) du 20 février 2009 relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le secteur du jouet ;

Vu le décret n° 2009-372 du 2 avril 2009 portant dérogation aux dispositions relatives aux délais de paiement dans le secteur du jouet ;

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

Le rapporteur et le commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 13 novembre 2012 ;

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 qui suivent :

1. Le ministre de l'économie et des finances a saisi, le 3 août 2012, l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement dans le secteur du commerce du jouet, sur le fondement l'article 121, troisièmement, de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012, relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives.
2. L'accord dérogatoire soumis à l'Autorité a été conclu entre, d'une part la Fédération française des industries jouet-puériculture (FJP), qui représente les fabricants de jouets et de produits de puériculture, et d'autre part la Fédération des commerces spécialistes du jouet et des produits de l'enfant (FCJPE), qui représente les commerces spécialistes du jouet, disposant d'un ou de plusieurs magasins de vente au détail et dont l'activité exclusive ou principale porte sur la vente de jouets aux consommateurs.
3. Les adhérents de la FJP représentent plus de 75 % de l'ensemble du marché de la fabrication de jouets. Il s'agit d'industriels français du jouet et de la puériculture et d'importateurs (sociétés françaises filiales de sociétés étrangères de production et agents français exclusifs de sociétés étrangères de fabrication), étant précisé que les importations de jouets s'élevaient à 1,6 milliard d'euros en 2011, dont 61,9 % en provenance de Chine.
4. La FCJPE représente 1 667 magasins de jeux et jouets sous enseignes (intégrés en majorité ou adhérents) ou indépendants, disposant d'une offre jouets complète. Ces magasins réalisent 45,4 % des ventes pour 2011, mais la part de marché des adhérents FCJPE dans le circuit des commerces spécialistes est de 89,6 %. Les principaux opérateurs de la distribution spécialisée sont membres de la fédération professionnelle. Il s'agit des sociétés Toys R Us (premier opérateur des commerces spécialistes), Luddendo (enseignes La Grande Récré et Jouetland), Kingjouet et des diverses sociétés indépendantes à l'enseigne Jouéclub. La société Maxitoys, quatrième opérateur de la distribution spécialisée de jouet, n'est pas membre de la FCJPE.
5. L'accord dérogatoire soumis à l'Autorité fait suite à un précédent accord couvrant le secteur du jouet, qui a donné lieu à l'avis n° [09-A-03](#) du 20 février 2009.

I. Le marché du jouet

6. Le marché des jeux et jouets, hors jeux vidéos, correspond à un chiffre d'affaires de 3,2 milliards d'euros en 2011, selon la Fédération Française des industries jouet et puériculture. Le marché français du jouet est le deuxième marché européen (28 % des parts de marché) après celui du Royaume-Uni (30 %).
7. Les ventes aux consommateurs sont réalisées pour l'essentiel par deux circuits de distribution : les commerces spécialisés, à hauteur de 45,4 % et les grandes surfaces généralistes (hypermarchés et supermarchés), pour 38,1 %. Le solde des ventes se partage entre la vente à distance sur internet (pure players), pour 7,7 % et les autres formes de ventes (grands magasins, vente par correspondance, bazars, discounts, solderies et autres distributeurs) pour 8,8 %. Depuis 2009, la répartition entre les trois principales formes de distribution des jouets est demeurée à peu près stable, avec une légère progression de la part de la distribution spécialisée (44,9 % en 2009), une augmentation sensible de la vente par internet (5,7 % en 2009, y compris la VPC) et une contraction limitée des ventes en GSA (40,9 % en 2009).

II. Le cadre juridique et économique des accords dérogatoires en matière de délais de paiement

8. La loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 a instauré un délai de paiement maximal pour les transactions commerciales entre les entreprises, fixé au choix des parties à un délai de 45 jours fin de mois ou de 60 jours nets, à partir de la date d'établissement de la facture.
9. Dans le même temps, le III de l'article 21 de la loi avait également prévu un dispositif transitoire en permettant aux organisations représentatives d'un secteur d'activité de conclure un accord interprofessionnel destiné à atteindre le délai de paiement légal maximal, au plus tard le 1^{er} janvier 2012. Ces accords dérogatoires devaient être approuvés par un décret pris après l'avis de l'Autorité de la concurrence.
10. Dans ses avis rendus en 2009 sur les accords de délais de paiement dérogatoires, l'Autorité avait relevé les enjeux économiques et concurrentiels que représentent les délais de paiement.
11. Un crédit interentreprises élevé accroît les risques de défaillances en cascade des entreprises, les conséquences économiques et sociales du défaut de paiement d'un opérateur affectant les entreprises de la filière et les autres fournisseurs à l'échelle d'une localité ou d'une région.
12. Les délais de paiement concernent également 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.
13. Ces délais représentent un élément constitutif de la relation commerciale entre entreprises aux côtés par exemple du prix unitaire, de la politique de remises, du volume acheté, de la durée du contrat ou de l'achalandage. En tant que telle, la détermination des délais de paiement entre partenaires commerciaux doit résulter du libre jeu de la concurrence dans le respect des prescriptions légales qui s'imposent aux acteurs économiques. Il est ainsi dans la logique de la concurrence entre les différentes formes de distribution que chacune se distingue quant à ces éléments constitutifs de la relation commerciale.
14. Ces enjeux économiques et concurrentiels des délais de paiement interentreprises restent aujourd'hui inchangés.
15. Dans ce contexte, la loi du 22 mars 2012 relative à la simplification administrative ouvre, à son article 121/III, la possibilité aux secteurs d'activité ayant bénéficié d'un accord dérogatoire en 2009 de conclure un nouvel accord dérogatoire, qui doit être motivé par l'existence d'un « *caractère saisonnier particulièrement marqué* » de l'activité en cause. Ce nouvel accord dérogatoire est prévu pour une période supplémentaire de 3 années au plus.
16. Cette seconde dérogation à l'application par un secteur d'activité du délai légal de paiement interentreprises revient donc à constater pour les secteurs concernés l'échec de la première période de transition, par laquelle la loi avait entendu accorder aux entreprises pratiquant des délais de paiement particulièrement élevés en 2009 le temps nécessaire pour s'adapter au délai légal fixé par ailleurs.
17. Dès lors, la condition, posée par la loi, de l'existence d'une saisonnalité « *particulièrement marquée* » de l'activité demandant un nouvel accord dérogatoire conditionne la recevabilité de cet accord et doit être interprétée de façon restrictive.

18. Une saisonnalité marquée des ventes dans une activité présente en effet un enjeu concurrentiel réel, en étant susceptible d'influer fortement sur les conditions de concurrence entre les entreprises, du fait de la concentration des ventes aux consommateurs sur un laps de temps réduit.
19. La nécessité pour une activité d'écouler rapidement la majeure part de la production annuelle crée un pouvoir de marché important pour les distributeurs de ces produits, au cours de la période de réalisation de l'essentiel des ventes annuelles.
20. Ce pouvoir de marché, certes temporaire, confère néanmoins aux distributeurs en place la capacité d'imposer leurs conditions et leurs prix aux fabricants comme aux consommateurs qui, les uns comme les autres, ne disposent pas le plus souvent d'alternative. En amont, les délais de paiement demandés aux fournisseurs s'inscrivent pleinement dans cette analyse.
21. L'Autorité considère qu'une saisonnalité de l'activité pour un secteur, de plus particulièrement marquée selon les termes mêmes de la loi, ne doit pas résulter d'un choix délibéré de stratégie commerciale de la part des entreprises qui demandent l'accord dérogatoire.
22. Confrontées à une activité avec un caractère saisonnier prédominant, les entreprises en cause ne doivent pas avoir la capacité de s'affranchir, au moins en partie, de cette saisonnalité par un fonctionnement et une politique commerciale adaptés, qui leur permettrait de « *désaisonnaliser* » leurs ventes.
23. En retenant des exemples pris dans les décisions antérieures du Conseil puis de l'Autorité de la concurrence, une situation de saisonnalité particulièrement marquée peut ainsi être imposée par le cycle incontournable de la production agricole (n° [03-D-36](#), production de fraises) ou la nature intrinsèque de l'activité (n° [09-D-13](#), desserte maritime de la Corse).
24. Ce dernier cas d'une liaison maritime vers une zone touristique illustre le cas d'espèce que chaque situation doit constituer pour l'analyse puisque, dans un domaine comparable, le Conseil avait relevé l'effort réalisé par le transporteur pour disposer d'un navire couvrant aussi bien les liaisons estivales que le maintien d'une continuité territoriale avec les îles concernées au cours de la période hivernale (n° [04-D-79](#), vedettes vendéennes).
25. En ce qui concerne le contenu des accords dérogatoires soumis à son avis, l'Autorité considère que les échéanciers de réduction des délais de paiement présentés par un secteur demandant une nouvelle dérogation doivent satisfaire à l'exigence du respect par la profession des délais de paiement légaux fixés par l'article L. 441-6 du code de commerce, et ce, au plus tard au terme des 3 ans prévus par l'article 121/III de la loi de 2012.
26. Ces échéanciers devront par ailleurs tirer les conséquences de l'échec du premier accord dérogatoire, en intégrant une réduction réelle et équilibrée des délais de paiement pour le secteur d'activité demandeur, sur la période de la dérogation.

III. La mise en œuvre du précédent accord

A. DISPOSITIONS DU PRÉCÉDENT ACCORD DÉROGATOIRE

27. L'accord dérogatoire du 19 janvier 2009, modifié par un avenant en date du 12 mars 2009, distingue deux périodes des ventes, chacune associée à un échéancier spécifique, afin de prendre en compte l'impact du décalage entre le lissage du stock et la période effective des ventes :
 - la première période, de janvier à septembre (« *période du permanent* »), se caractérise par les délais dérogatoires les plus longs destinés à assurer le financement du stock permanent en dehors de la période haute des ventes ;

- la seconde période, d'octobre à décembre (« période de fin d'année »), se caractérise par des délais plus courts traduisant le moindre décalage temporel par rapport aux ventes.

28. L'échéancier présente un délai de paiement maximum dérogatoire, exprimé en jours nets, décomptés à partir de la date d'émission de la facture.

Période du permanent (janvier à septembre)

LME	1/01/09 au 30/09/09	1/01/10 30/09/10	au	1/01/11 au 30/09/11	A compter 1/01/12 (délai légal)
Délai maximum	180 (1/01 au 30/06) 160 (1/07 au 30/09)	140		100	60
Variation annuelle		-40		-40	-40

Période de fin d'année (octobre à décembre)

LME	1/10/09 au 31/12/09	1/10/10 au 31/12/10	1/10/11 au 31/12/11	A compter 1/01/12 (délai légal)
Délai maximum	120	100	80	60
Variation annuelle		-20	-20	-20

B. L'AVIS DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE N° 09-A-03 DU 20 FÉVRIER 2009

29. Par sa décision n° [09-A-03](#), le Conseil de la concurrence a rendu un avis favorable au projet de décret, reconnaissant la conformité de l'accord aux conditions posées par la loi et proposant son extension.
30. Toutefois, le Conseil « *aurait préféré une transition plus volontariste, à partir de maxima moins élevés en 2009* », émettant des réserves quant à la « *réalisation économique effective* » du calendrier retenu. Il recommandait au ministre de solliciter les parties « *afin d'accélérer leur effort de réduction de leurs délais de paiement dérogatoires* ».

C. LES DÉLAIS EN VIGUEUR, RÉSULTAT DE L'EFFORT D'ADAPTATION ENGAGÉ PAR LA FILIÈRE

31. En l'absence d'études quantitatives sur l'activité de l'ensemble de leurs adhérents, les signataires ont communiqué à l'appui du nouvel accord une situation des délais de

paiement mis en œuvre par l'un des quatre adhérents majeurs de la FCJPE¹, au cours de la période 2008-2011.

Entreprise type	2008	2009	2010	2011
Délai moyen de paiement (permanent)	112	110	106	93
Délai moyen de paiement (fin d'année)	112	101	91	76
Délai moyen de paiement total	112	108	104	91

32. Il en ressort que des progrès ont été accomplis par le secteur pour rapprocher les délais pratiqués du délai légal, sans atteindre ce dernier, puisqu'on observe une réduction des délais effectifs de 17 % sur la période 2008-2011, en ce qui concerne le permanent et de 32 % en ce qui concerne la fin de l'année. Les délais de 2011 restent supérieurs de 55 % au délai légal s'agissant de la période du permanent et de 27 % en ce qui concerne les délais de fin d'année.
33. Selon les professionnels, la période transitoire a été mise à profit pour adapter le modèle économique aux contraintes légales en matière de délais de paiement. Ces adaptations ont consisté principalement à réduire le stock, à fractionner les commandes et à assurer une meilleure prévisibilité des ventes, afin de mieux ajuster la production au profil de l'activité.
34. L'Observatoire des délais de paiement a établi pour les années 2009 et 2011 un compte NAF 47.65Z « *commerce de détail de jeux et jouets en magasins spécialisés* », à partir d'un échantillon représentatif (> 70 % de représentativité en termes de chiffre d'affaires) de 733 entreprises, dont le champ recoupe le secteur d'activité objet de l'accord.
35. L'évolution des délais de paiement fournisseur des commerces de l'échantillon met en évidence une grande stabilité des délais de paiement moyens ou médians au cours de la première période dérogatoire, à un niveau proche du délai légal. L'amorce de réduction des délais fournisseurs n'a concerné que les 25 % d'entreprises qui ont les délais les plus longs².

47.65Z - commerce de détail de jeux et jouets en magasins spécialisés (délais fournisseurs en nombre de jours)	2009	2011
Moyenne	59	59
Médiane	52	53
1 ^{er} quartile	25	30
3 ^{ème} quartile	84	81

¹ Commerce spécialisé succursaliste.

² Diminution de 3,6 % entre 2009 et 2011.

IV. Appréciation du dispositif proposé

36. L'article 121/III de la loi du 22 mars 2012 soumet l'homologation par décret d'un accord dérogatoire à une condition de fond et à diverses conditions formelles ou objectives.
37. En premier lieu, les ventes des produits relevant du secteur objet de l'accord doivent présenter « *un caractère saisonnier particulièrement marqué* », rendant difficile le respect du délai légal.
38. Les autres conditions tiennent :
- à l'existence d'un accord dérogatoire antérieur conclu au titre de l'article 21/III de la loi du 4 août 2008 (« *des ventes (...) relevant de secteurs ayant été couverts par un accord conclu conformément à l'article 21 de (cette loi)* ») ;
 - à la période de conclusion de l'accord qui doit être effective avant le premier jour du septième mois suivant la publication de la loi du 22 mars 2012, soit avant le 1^{er} octobre 2012 ;
 - au quantum des délais dérogatoires (« *des délais inférieurs aux délais de paiement applicables au 31 décembre 2011 en application de l'accord conclu conformément (à la LME)* ») ;
 - à la durée de validité des accords fixée par les parties qui ne peut être supérieure à trois ans.
39. Ces questions seront abordées successivement ainsi que celle de l'extension du bénéfice de l'accord à tous les opérateurs dont l'activité est couverte par l'accord, indépendamment de leur appartenance à l'une des organisations signataires.
40. L'Autorité constate que les conditions relatives à l'éligibilité du secteur, tenant à l'existence d'un précédent accord, ainsi qu'à la période de conclusion de l'accord sont satisfaites.

A. L'EXISTENCE D'UNE SAISONNALITÉ PARTICULIÈREMENT MARQUÉE DE L'ACTIVITÉ

1. LES DONNÉES INFRA-ANNUELLES DE L'ACTIVITÉ³

41. Le marché du jouet présente une forte saisonnalité des ventes, caractérisée par une concentration de l'activité au dernier trimestre (57,7 % des ventes annuelles en 2011), les mois de novembre et décembre représentant à eux seuls, 51,2 % de l'activité. Les parties ont précisé le profil hebdomadaire de la période de fin d'année qui se caractérise par une concentration des ventes au cours des dernières semaines : « *la période des 5 semaines, 47 à 51, représente 37,2 % du marché annuel soit l'équivalent de la période de janvier à*
-

³ Sources : NPD Group sous-couvert des parties.

août compris. Bien plus, la période des deux semaines, 50 et 51, représente à elle seule 16,8 % du marché annuel, soit l'équivalent de la période de janvier à avril ». Le reste de l'année (de janvier à octobre), la part des ventes mensuelles dans le total des ventes annuelles varie entre 3,9 % (février) et 6,5 % (octobre), avec une part moyenne de 4,8 %.

42. Ce profil de l'activité est constant pour les années 2009 à 2011, pour lesquelles la part des ventes des deux derniers mois de l'année varie entre 51,2 % et 52 % sur la période.

En %	Part mensuelle moyenne des ventes (01 à 10)	Amplitude de la part mensuelle des ventes (01 à 10)	Ventes de novembre / ventes annuelles	Ventes de décembre / ventes annuelles	Part des ventes novembre et décembre
2009	4,8	3,6 (jan.) – 6,3 (oct.)	18,9	33,1	52
2010	4,8	3,7 (jan.) – 6,4 (oct.)	19,4	32,5	51,9
2011	4,8	3,9 (fév) – 6,5 (oct)	17,6	33,6	51,2
Cumul 2009-2011	4,8	3,8 (fév.) – 6 (oct.)	17,4	34,5	51,9

43. La part des ventes des mois de novembre et décembre est généralement supérieure à 50 % pour les différents segments du marché, comme le montrent les données cumulées des ventes de la période 2009-2011 (cf. tableau ci-dessous). Toutefois, les ventes de jeux de plein air et de jouets sportifs⁴ se distinguent par un profil infra-annuel plutôt orienté par la période d'avril à juillet (48,5 % de l'activité pour ce segment), que par celle de fin d'année.

Données cumulées 2009-2011	Part des ventes de la catégorie en novembre et décembre	Part des ventes de la catégorie dans le total des ventes jeux et jouets (2011)
Jeux d'action et accessoires	45,4	6,2
Activités artistiques	53,7	6,9
Jeux de construction	55,3	9,3
Poupées	57,4	11,6
Jeux et puzzles	57	10,9
Premier âge	57,1	19,2
Jeux électroniques	71,2	2,4
Plein air et jouets sportifs	25,8	11,0
Peluches	54	5,3
Véhicules	53,5	10,0
Autres jouets	43,2	7,2
Total	51,9	100

⁴ Notamment balançoires, toboggans, piscines et cycles.

2. SUR LE CARACTÈRE PARTICULIÈREMENT MARQUÉ DE LA SAISONNALITÉ DES VENTES

44. Dans son avis n° [09-A-03](#), le Conseil de la concurrence a rappelé que « *les commerces spécialisés dans les jouets réalisent l'intégralité de leur chiffre d'affaires avec la vente de ces seuls produits, et connaissent une extrême saisonnalité de leurs ventes liée aux fêtes de Noël* ». A l'appui de cette observation, il a constaté que « *les magasins spécialisés dans le jouet réalisent en moyenne mensuelle 4,7 % de leur chiffre d'affaires annuel au cours des 9 premiers mois, sans qu'existe de mois atypique puisque les valeurs extrêmes relevées sont de 3,7 % et 5,8 %. En revanche, les deux derniers mois de novembre et de décembre correspondent à 53 % du chiffre d'affaires total de ces magasins* ». Le Conseil en concluait que « *le déséquilibre de l'activité au cours de l'année est en effet patent* » et que « *ce déséquilibre des ventes constitue une véritable spécificité, propre à l'activité, de plus insusceptible d'être modifiée par l'action des fabricants ou des distributeurs* ».
45. Les données présentées ici actualisent le constat en matière de saisonnalité et confirment que le profil général des ventes de jouets par les commerces spécialisés relève d'une saisonnalité particulièrement marquée au sens de l'article 121/III de la loi. Appréciation des délais dérogatoires du nouvel accord

3. SUR L'INTÉRÊT PARTAGÉ DES FABRICANTS ET DES DISTRIBUTEURS À UNE SECONDE DÉROGATION

46. Les représentants des fabricants et des distributeurs ont rappelé⁵ les spécificités économiques du secteur du jouet liées à la saisonnalité marquée de l'activité, ainsi que la nécessité des délais de paiement dérogatoires qui en résulte.
47. Fabricants et commerces spécialistes du jouet ont un intérêt lié à exposer les articles proposés pour la fin de l'année de nombreux mois à l'avance (période du permanent), dans la mesure où, même s'ils sont peu vendus, l'exposition a des effets d'incitation particulièrement forts en faveur d'un achat ultérieur⁶.
48. Par ailleurs, les fabricants, n'ayant pas une capacité de production et de livraison leur permettant de répondre au pic de demande de fin d'année, doivent l'anticiper et partager avec les distributeurs le financement des stocks qui découlent de cette contrainte.
49. Les professionnels ont précisé qu'à la fin du mois d'août, 73 % des livraisons sont réalisées au titre de l'exposition ou de l'anticipation du stock de fin d'année, alors que cette proportion des ventes ne sera atteinte que courant décembre.

⁵ Pour une présentation détaillée des contraintes d'organisation liées à la saisonnalité, on pourra se reporter à l'avis n° [09-A-03](#) (paragraphe n° 57 et suivants).

⁶ Comme le précisait l'avis du Conseil de la concurrence, « *les distributeurs spécialisés n'offrant qu'une seule famille de produits doivent proposer une offre suffisamment étendue tout au long de l'année, afin d'attirer les consommateurs dans leurs magasins et assurer le fonctionnement des entreprises (de fabrication). Cette exigence commerciale a pour conséquence la nécessité de présenter et de maintenir en rayon tout au long de l'année un nombre élevé de références (12 000 à 14 000 références selon la profession)* ».

50. L'organisation commerciale et logistique de la filière assure donc au cours de la période du permanent un débouché immédiat aux fabricants et de manière différée le débouché de fin d'année de toute la filière, mais elle contraint les commerces spécialistes du jouet à financer l'exposition précoce des articles ainsi que la constitution progressive du stock destiné aux ventes de fin d'année. Les ventes courantes de la période du permanent n'assurent pas la couverture des stocks d'exposition et d'anticipation.
51. Dans ce contexte, les délais de paiement consentis par les fabricants aux distributeurs, compensent la trésorerie négative que ces derniers acceptent de supporter⁷ au titre de la spécificité d'une filière organisée autour d'une saisonnalité particulièrement marquée des ventes.
52. Les mesures d'adaptation à la contrainte légale en matière de délais de paiement, qui ont été mises en œuvre au cours de la période de dérogation s'achevant au 31 décembre 2011 (cf. paragraphe 34), n'ont pas permis de mettre fin à cette situation, de telle sorte que les délais de paiement légaux puissent être appliqués entre fabricants et distributeurs sans dérogation complémentaire.

4. SUR LE QUANTUM ET L'ÉCHÉANCIER DES DÉLAIS DÉROGATOIRES

53. Si les parties à l'accord sont en mesure de justifier économiquement le maintien de délais longs dans l'intérêt de l'ensemble de la filière, il n'en demeure pas moins que cette situation atypique ne permet pas d'envisager l'application des délais légaux sans une adaptation progressive.
54. L'Autorité tient à souligner la difficulté de cet ajustement à la contrainte légale, dès lors que les cycles de production et de distribution inhérents à une filière organisée en fonction de la saisonnalité du produit lui paraissent à l'heure actuelle difficilement modifiables.
55. L'accord qui lui est soumis présente l'échéancier des délais dérogatoires exprimés en jours nets, en fonction des deux périodes de ventes retenues par l'accord précédent.
56. En ce qui concerne la période du permanent, l'échéancier se caractérise par un gel de l'effort de réduction au cours de la période 2012 à 2014. Il fait porter l'essentiel de l'effort de réduction sur une quatrième année (2015) et au-delà des 36 mois de la durée de validité de l'accord.

Période du permanent (janvier à septembre)

Nouvel accord	1/01/12 au 30/09/12	1/01/13 au 30/09/13	1/01/14 au 30/09/14	1/01/15 au 30/09/15	Au-delà des 36 mois
Délai maximum	95	95	95	80	60
Variation annuelle	-5	0	0	-15	-20

⁷ Selon les professionnels, « les commerces spécialistes sont dans une situation de trésorerie négative permanente et ne voient leur situation devenir positive que lors du mois de décembre ».

Période de fin d'année (octobre à décembre)

Nouvel accord	1/10/12 au 31/12/12	1/10/13 au 31/12/13	1/10/14 au 31/12/14	1/10/15 au 31/12/15	Au-delà des 36 mois
Délai maximum	75	75	70	70	60
Variation annuelle	-5	0	-5	0	-10

57. L'Autorité constate que le nouvel échéancier interrompt le mouvement de réduction antérieur, en stabilisant les délais dérogatoires du permanent, à un niveau juste inférieur aux délais maximum en vigueur au 31 décembre 2011.
58. Sans sous-estimer les contraintes du secteur, mais dans la perspective du respect de la contrainte légale au terme de la période dérogatoire, il paraîtrait nécessaire de demander aux signataires de l'accord d'intégrer une progressivité plus marquée dans la réduction des délais maximum du permanent.
59. Par courrier du 3 octobre 2012, les signataires font état d'un projet d'avenant, qui décalerait la période de trois ans de l'accord dérogatoire, afin de tenir compte d'un « *délai d'inapplicabilité* » de l'accord, entre le terme de la précédente période dérogatoire (31 décembre 2011) et la publication du décret d'homologation. Cette modification étant opérée à dégressivité constante, elle n'affecte pas le constat d'une dégressivité insuffisante des délais de paiement du permanent.

5. SUR LA DURÉE DE VALIDITÉ DE L'ACCORD

60. L'article 121-III-3° de la loi du 22 mars 2012 dispose que l'accord fixe sa durée de validité « *qui ne peut être supérieure à trois ans* ».
61. L'échéancier proposé mentionne une période de 4 ans, couvrant la période comprise entre le 1^{er} janvier 2012 et le 31 décembre 2015. Cette période n'est pas conforme à la loi, qui limite la durée de validité de l'accord à trois ans. Ce constat d'une durée de validité excessive peut aussi être opéré pour chaque période des ventes prise séparément : la durée de validité de l'accord est de 45 mois pour le permanent et de 39 mois, s'agissant de la période de fin d'année.

B. L'EXTENSION DE L'ACCORD

62. Les parties sollicitent l'extension de l'accord à l'ensemble des industriels fabriquant des jouets et des commerces spécialistes du jouet, tels qu'ils sont définis à l'article 3.1 de l'accord. Ces derniers s'entendent des commerces « *disposant d'un ou de plusieurs magasins de vente au détail et dont l'activité exclusive ou principale porte sur la vente de jouets aux consommateurs* ».
63. Conformément à l'avis n° 09-A-03 du Conseil de la concurrence, l'Autorité est favorable à l'extension de l'accord dans le cadre défini par les parties signataires, pour éviter d'éventuelles distorsions de concurrence liées à la qualité de membre de l'une des deux fédérations signataires.

V. Conclusion

64. L'Autorité considère que le profil général des ventes du secteur du jouet par les commerces spécialisés relève bien d'une saisonnalité marquée au sens de l'article 121-III-1° de la loi, à laquelle peut être imputée la difficulté du secteur à respecter le délai légal.
65. Elle recommande au ministre d'inviter les parties à proposer un échéancier conforme à la durée de validité fixée par la loi.
66. Par ailleurs, le ministre pourrait demander aux signataires de l'accord d'améliorer la progressivité dans la réduction des délais de paiement du permanent, chaque année de la période triennale correspondant à un pas de réduction vers l'objectif légal.
67. Enfin, l'Autorité se déclare favorable à l'extension de l'accord « à l'ensemble des industriels du jouet et à l'ensemble des commerces spécialistes du jouet tels que définis à l'article 3.1 » de l'accord.

Délibéré sur le rapport oral de M. Gilles Vaury, rapporteur, par Mme Elisabeth Flüry-Hérard, vice-présidente, présidente de séance, Mme Françoise Aubert et M. Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Caroline Orsel-Sébès

La vice-présidente,
Elisabeth Flüry-Hérard