

Avis n° 13-A-06 du 30 janvier 2013
relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement
dans la filière du cuir

L'Autorité de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre, enregistrée le 3 octobre 2012 sous le numéro 12/0086 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 entre professionnels de la filière du cuir ;

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-29](#) du 25 juin 2009 relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le secteur du cuir ;

Vu le décret n° 2009-1334 du 28 octobre 2009 portant dérogation aux dispositions relatives aux délais de paiement entre professionnels de la filière cuir ;

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 9 janvier 2013 ;

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 octobre 2012, l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement applicables entre professionnels de la filière cuir, sur le fondement du III de l'article 121 de la loi relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives du 22 mars 2012.
2. L'accord dérogatoire soumis à l'avis préalable de l'Autorité fait suite à un précédent accord dérogatoire couvrant le même secteur, objet de l'avis n° 09-A-29 du 25 juin 2009.

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

3. 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 à 45 jours fin de mois ou 60 jours nets, à partir de la date d'établissement de la facture.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. Ces enjeux économiques et concurrentiels des délais de paiement interentreprises restent aujourd'hui inchangés.
10. Dans ce contexte, la loi du 22 mars 2012 relative à la simplification administrative ouvre, au III de son article 121, 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.

11. 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.
12. 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.
13. 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.
14. 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.
15. 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.
16. 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 de stratégie commerciale de la part des entreprises qui demandent l'accord dérogatoire.
17. 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.
18. 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).
19. 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 le III de l'article 121 de la loi de 2012.
20. 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.
21. En ce sens et sur les précédentes considérations, l'Autorité a adopté un premier avis sur les délais de paiement : avis n° [12-A-22](#) du 5 décembre 2012 relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le secteur du jouet.

II. L'accord dérogatoire soumis à l'Autorité

A. LES ORGANISMES REPRÉSENTATIFS ET LA FILIÈRE

22. L'accord dérogatoire concerne la filière du cuir, allant de la collecte et des premières transformations des peaux d'animaux jusqu'aux commerces de détail spécialisés dans les produits manufacturés en cuir.
23. L'accord a été conclu le 1^{er} septembre 2012 au sein du Conseil national du cuir (CNC), organisation interprofessionnelle de producteurs et utilisateurs de cuir et, par extension, de tous ceux qui contribuent à la production, à l'utilisation ou à la distribution du cuir. Constitué sous forme de confédération, il regroupe 19 fédérations ou syndicats professionnels de la filière française du cuir.
24. L'accord dérogatoire a été signé par 10 organisations, dont le nom, la place dans la filière et la représentativité sont les suivants :

Position dans la filière et représentativité des organisations signataires			
Activité dans la filière	Organisation	Représentativité	NAF
PRODUCTION	Syndicat général des cuirs et peaux (SGCP)	90% du volume échangé	9411Z
TRANSFORMATION	Fédération française de la tannerie mégisserie (FFTM)	100 % des entreprises	9411Z
FABRICATION	Fédération française de la ganterie	100 % des fabricants	1419Z
	Fédération française de la chaussure (FFC)	90 % des fabricants	1520Z 2219Z 2229B 7410Z
	Fédération française de la maroquinerie, articles de Voyage, chasse-sellerie, gainerie, bracelets cuir	Entre 80 et 90 % du personnel salarié ; entre 80 et 90 % de la production	9411Z
	Syndicat des réparateurs industriels de la chaussure	≈ 100 % des entreprises	9523Z
DISTRIBUTION	Union française des distributeurs grossistes et importateurs en chaussures (UDIC)	80 % de la profession	4642Z
	Fédération des enseignes de la chaussure (FEC)	80 % des entreprises	9420Z
	Fédération nationale des détaillants en chaussures (FDCF)	≈ 100 % des entreprises	9411Z 4772A
	Fédération nationale des détaillants en maroquinerie et voyage (FNDMV)	La quasi totalité des – de 10 salariés	4772B

25. L'accord stipule qu'il « *s'applique aux relations entre tout fournisseur de la filière cuir adhérent au Conseil national du cuir et signataire de l'accord et tout distributeur spécialisé cuir. Il s'applique également à l'ensemble des relations inter-entreprises au sein de la filière cuir* ».
26. Trois organisations adhérentes au CNC, qui auraient eu vocation à signer l'accord, n'ont pas souhaité s'y joindre. La Fédération des syndicats de négociants en cuirs et crépins de France et professions connexes a indiqué que son organisme comptait peu de membres et n'était pas intéressée. Le Syndicat national des matériels & articles de protection (SYNAMAP) a été interrogé mais n'a pas répondu. Enfin, la Chambre syndicale nationale des bottiers de France, qui regroupe des entreprises occupant une niche de haut de gamme (chaussures sur mesure), directement en relation avec les clients finaux payant à livraison des commandes, a indiqué qu'elle n'était pas intéressée par l'accord.

1. DONNÉES GÉNÉRALES SUR LA FILIÈRE

27. D'après les organismes et plusieurs études sectorielles¹, les chiffres clés de l'activité concernée par l'accord dérogatoire sont pour l'année 2011 les suivants :
- 8 000 entreprises (hors élevage et artisans) ;
 - un peu moins de 80 000 salariés ;
 - autour de 13 milliards d'euros de chiffre d'affaires.
28. La distribution est largement prépondérante, représentant, avec près de 9 milliards d'euros, près de 70 % du chiffre d'affaires global couvert par l'accord. Au sein de la distribution, la distribution spécialisée de chaussures représente près de 55 %, avec près de 5 milliards d'euros.
29. L'accord concerne près de 8 000 entreprises, dont 62,5 % chez les distributeurs spécialisés en chaussure, et 27,5 % chez les détaillants indépendants en maroquinerie et voyage.

2. LA FILIÈRE AMONT : COLLECTE ET TRANSFORMATION DES CUIRS, FABRICATION

30. Le cuir se définit comme « *le produit transformé d'une peau animale au moyen d'un tannage ou d'une imprégnation* » (source CNC).
31. En amont de la filière, une première activité consiste en la collecte et le négoce de cuirs et peaux bruts. L'activité regroupe, en 2011, une quarantaine d'entreprises pour 369 salariés et représente un chiffre d'affaires de 416 millions d'euros. Elle est représentée par le Syndicat général des cuirs et peaux, partie à l'accord dérogatoire.

¹ Etudes XERFI : Apprêt et tannage de cuirs, mai 2012 ; Maroquinerie et articles de voyages (fabrication et distribution), août 2011 ; Chaussures (fabrication et négoce), novembre 2011 ; Chaussures (distribution), juin 2012.

32. L'amont de la filière comprend également le traitement et la transformation des peaux par les tanneurs et mégissiers. La Fédération française de la tannerie-mégisserie, partie à l'accord dérogatoire, représente ces métiers.
33. Cette première transformation se fait en trois étapes principales :
 - l'apprêt prépare la peau brute au tannage ;
 - le tannage permet de rendre imputrescible la peau à l'aide d'agents tanins et de la doter de caractéristiques distinctes en termes de souplesse, d'élasticité ou d'aptitude à la teinture ;
 - le corroyage et le finissage donnent au cuir tanné des propriétés différentes selon son utilisation finale (habillement, ameublement, chaussure).
34. Les tanneurs et les mégissiers exercent une activité similaire, mais interviennent sur des produits différents. Les tanneurs transforment des peaux de gros animaux (bovins et porcins principalement), les mégissiers travaillent sur des peaux d'animaux plus petits ou plus rares, plus en relation avec l'industrie du luxe.
35. La transformation des peaux constitue une industrie à dominante de main d'œuvre, la production faisant appel à un personnel important et qualifié et n'étant guère susceptible d'employer des procédés de fabrication mécanisés. Cette particularité est présentée par la profession comme gage de qualité, mais est aussi un facteur d'allongement des délais et des coûts de fabrication.
36. L'industrie de la tannerie-mégisserie ne représente plus, en 2011, que 47 entreprises (contre 260 en 1980 et 79 en 2000) et un effectif salarié de 1 500 personnes environ. Les tanneurs et mégissiers ont réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 364 millions d'euros.
37. Les années 2010 et 2011 marquent un retour à la croissance de la production d'apprêt et de tannage (+ 4 % en volume en 2011), l'année 2012 serait toutefois incertaine. Les tanneurs et mégissiers ont profité du dynamisme de la maroquinerie, qui compense la baisse de la demande de la fabrication de chaussures. Les exportations tirent également l'activité avec près de 40 % du chiffre d'affaires.
38. La très forte hausse des cours du cuir (bovin et agneau notamment) a été répercutée sur les chiffres d'affaires des deux professions les plus en amont (collecte et négoce de cuirs et peaux bruts, et tannerie-mégisserie).
39. Les cuirs et peaux produits par les tanneurs et mégissiers trouvent les débouchés suivants : pour les mégissiers, à 65 % vers la fabrication d'articles de maroquinerie, 25 % pour les vêtements, 10 % pour les chaussures. Pour les tanneurs : à 70 % vers la fabrication d'articles de maroquinerie et à 30 % pour les chaussures. D'autres débouchés existent, tel l'ameublement ou l'automobile, mais dans des proportions moins notables et quantifiées (source audition amont).
40. Plus en aval, la fabrication française de produits finis en cuir (chaussures, articles de maroquinerie, gants notamment) regroupe 250 entreprises pour un chiffre d'affaires total de 3 milliards d'euros.
41. La production française de chaussures regroupe, en 2011, 90 entreprises (contre 437 en 1980), à l'effectif de près de 5 800 salariés (contre 62 300 en 1980), pour un chiffre d'affaires de 860 millions d'euros. On distingue quatre grandes familles de chaussures : de ville, d'intérieur, de sécurité et de sport et détente. Le segment chaussures de ville représente 55 % de la production française et emploie essentiellement le cuir. La

production française a encore décliné en 2011, de 6 % en volume. La Fédération française de la chaussure (FFC), partie à l'accord dérogatoire, représente cette industrie.

42. La fabrication française d'articles de maroquinerie recouvre, pour 2011, 433 entreprises (1 500 en comptant les artisans) pour un effectif compris entre 18 000 et 19 000 salariés, et un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros. Des entreprises très différentes : des grandes entreprises du luxe (marques Vuitton, Hermès, Lancel, Longchamp par exemple) mais pour l'essentiel des structures de moins de 10 salariés (63,9 %). Les principaux produits sont les sacs à main (50%), la petite maroquinerie (portefeuilles, porte-monnaie, etc., 26 %) et les articles de voyage (10 %). La fabrication de maroquinerie est orientée à la hausse depuis 2010 (+17,6 % en volume entre 2009 et 2010). Les exportations croissent fortement, représentant 4,3 milliards d'euros en 2011. La hausse est de 40 % entre 2007 et 2010. La Fédération française de la maroquinerie, articles de voyage, chasse-sellerie, gainerie et bracelets cuir, partie à l'accord dérogatoire, représente cette industrie.
43. La fabrication française de gants compte, en 2012, 7 entreprises, pour un effectif de 120 salariés. Elle représente un chiffre d'affaires d'environ 25 millions d'euros. Elle fabrique autour d'un million de paires de gants par an, essentiellement des gants de ville en cuir (chevreau, agneau) haut de gamme à destination du secteur du luxe. La Fédération française de la ganterie, partie à l'accord dérogatoire, représente les 7 entreprises précitées ainsi que des entreprises négociantes ou grossistes.
44. Au total, le secteur du cuir amont (production, transformation et fabrication) comptait, en 2011, 338 entreprises et employait 21 000 salariés pour un chiffre d'affaires d'environ 3,8 milliards d'euros. En 2007, la filière amont comptait 417 entreprises et employait 22 541 personnes. Le nombre d'entreprises ainsi que les effectifs du secteur sont en baisse continue et régulière depuis le début des années 1980. L'effectif global semble toutefois se stabiliser.
45. Selon des données XERFI de 2007, la maroquinerie représentait 57 % du chiffre d'affaires de la filière amont (3,647 milliards d'euros), la chaussure 34 % ; l'apprêt et le tannage 7,5 % ; les vêtements 1,5 %.
46. A l'instar de l'apprêt et de la production de peaux, le secteur de la fabrication se caractérise également par des importations très importantes. Les industriels français de la chaussure, une industrie structurellement orientée à la baisse, ont ainsi produit 24 millions de paires de chaussures en 2011, tandis que 480 millions de paires étaient importées cette même année. Pour les produits de maroquinerie, les importations ont repris leur augmentation en 2010 (2 milliards d'euros soit une hausse de 14 % par rapport à 2009), au même rythme que les exportations précitées. En ganterie, la production française ne fournit que 3 % du nombre des paires de gants de ville vendues.

3. LA FILIÈRE AVAL : DISTRIBUTION DES PRODUITS EN CUIR

47. Les activités de commerce de gros et d'importation de chaussures sont incluses dans le champ de l'accord et sont représentées principalement par l'Union française des distributeurs grossistes et importateurs en chaussures (UDIC), et par la Fédération française de la chaussure (FFC), bien que cette dernière soit surtout centrée sur la fabrication.
48. L'UDIC reflète l'évolution du secteur et notamment le développement des activités d'importation et de distribution de marques sous licence (Converse, Walt Disney, Hello

Kitty, etc.). L'organisme représente 60 sociétés membres, ayant réalisé 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2011.

49. Enfin, sont également couvertes par l'accord les activités de distribution au détail d'articles en cuir, soit par les groupes succursalistes, représentés par la Fédération des enseignes de la chaussure (FEC), soit par les détaillants indépendants, représentés par la Fédération nationale des détaillants en chaussures (FDCF) et la Fédération nationale des détaillants en maroquinerie et voyage (FNDMV).
50. La FEC représente, en 2011, 60 entreprises de commerce de détail de chaussures sous enseigne et succursalistes, 20 000 salariés, 5 000 magasins et un chiffre d'affaires de 3,5 milliards d'euros. Si 90 % de ses adhérentes sont des PME, la fédération compte des grands groupes : Vivarte (La Halle aux Chaussures, San Marina, André, Minelli, etc.) et Eram (Gemo, Eram, Texto, France Arno, Heyraud, Bocage, etc.).
51. La FDCF représente l'ensemble des commerces de détail indépendants de chaussures, soit, en 2011, plus de 5 000 entreprises, 10 000 salariés et un chiffre d'affaires de 1,5 milliard d'euros.
52. Pour la maroquinerie, la FNDMV représente, en 2011, plus de 2 200 entreprises de commerce de détail, pour la plupart indépendantes et de petite taille (75 % emploient moins de 10 salariés).
53. Le secteur aval de la distribution regroupe, en 2011, 7 600 entreprises employant plus de 55 000 salariés, pour un chiffre d'affaires d'environ 9 milliards d'euros.
54. Les circuits de distribution des chaussures laissent apparaître la prépondérance des détaillants ou succursalistes spécialisés.

CIRCUIT DE DISTRIBUTION	PART DU VOLUME
Grandes surfaces spécialisées succursalistes	22,5 %
Détaillants indépendants	20 %
Boutiques succursalistes	14,5 %
Magasins de sports	20 %
Grandes surfaces alimentaires	6,5 %
Vente à distance	6,5 %
Magasins d'habillement	5 %
Autres	5 %

(source : Xerfi juin 2012, données 2010)

55. Les circuits de distribution d'articles de maroquinerie et de voyage laissent apparaître la prépondérance des détaillants spécialisés.

CIRCUIT DE DISTRIBUTION	PART DU VOLUME
Spécialistes maroquinerie / voyage	54,7 %
Grands magasins	17,6 %
Spécialistes de l'habillement	8,7 %
Spécialistes des chaussures	8,2 %
Grandes surfaces alimentaires	4,2 %
Commerce hors magasin	4,1 %
Autres	2,5 %

(source : Xerfi août 2011, données 2010)

B. LA DEMANDE DE DÉLAI DÉROGATOIRE

56. Le nouvel accord, conclu en date du 1^{er} septembre 2012, par les dix organismes représentatifs précités prévoit un délai de paiement dérogatoire de 54 jours fin de mois, sur une période allant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015.

C. L'ACCORD ANTÉRIEUR ET LES DÉLAIS ACTUELLEMENT PRATIQUÉS

57. Les délais dérogatoires précédemment convenus et homologués par le décret n° 2009-1334 du 28 octobre 2009 sont les suivants :
- « - au 1^{er} janvier 2009 : 75 jours fin de mois ;
 - au 1^{er} janvier 2010 : 65 jours fin de mois ;
 - au 1^{er} janvier 2011 : 55 jours fin de mois ;
 - au 1^{er} janvier 2012 : 45 jours fin de mois », soit le délai légal.
58. Par son avis n° 09-A-29 du 25 juin 2009, l'Autorité s'était prononcée favorablement sur ce dispositif, tant sur sa conformité aux conditions requises alors par la LME que sur son extension par décret à des acteurs non signataires (hors le cas d'enseignes généralistes ayant demandé à en bénéficier).
59. Dans le cadre de l'instruction de l'avis portant sur le nouvel accord, les organismes signataires ont fait part de situations diverses quant aux délais actuellement pratiqués.
60. La tannerie-mégisserie fait état du constat, dans les bilans, d'un délai fournisseur de 80 jours, pour des clients français et étrangers. Elle a fait part de difficultés à traiter moins avantageusement ses clients français. La hausse des cours du cuir en amont et sa répercussion dans les prix ne permettraient pas un raccourcissement des délais pratiqués.

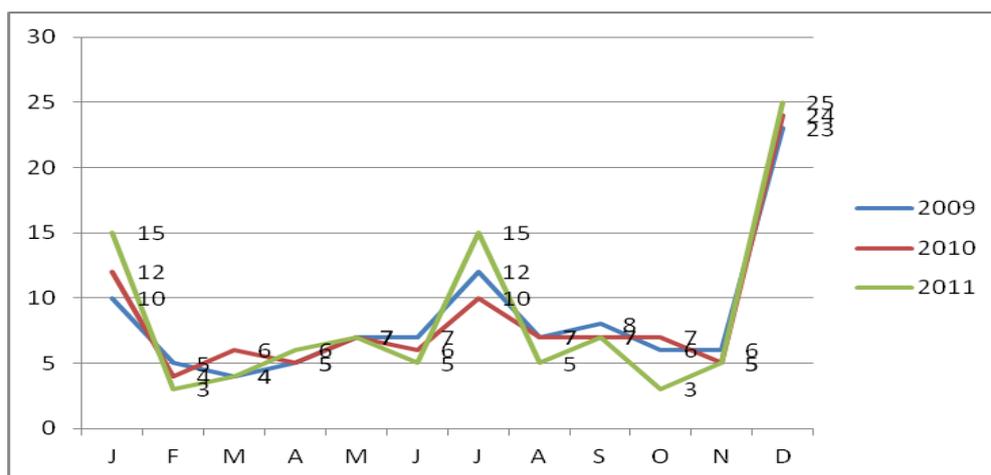
61. La ganterie a indiqué une pratique de délais de 60 jours fin de mois, et a souligné une résistance des clients à payer en-deçà.
62. La fabrication de maroquinerie a indiqué ne pas avoir de vue d'ensemble mais fait part de difficultés de la part des petits clients. Les grands clients, du secteur du luxe en particulier, ont des pratiques de paiement comptant de leurs fournisseurs.
63. Les détaillants de chaussures et d'articles de maroquinerie ont indiqué pratiquer globalement les délais légaux au bénéfice des fournisseurs français, et ont fait état de délais plus longs pour les fournisseurs étrangers. Les détaillants de chaussures présentent des délais fournisseurs moyens pour 2011 de 55 jours d'achat, 61 pour le plus longs. Les détaillants spécialisés de maroquinerie présentent un délai fournisseur médian de 91 jours pour 2010.
64. Toutes les parties, en premier lieu le CNC, ont fait état d'une distorsion de concurrence pouvant résulter de l'application des délais légaux aux fournisseurs (fabricants et grossistes) français, par rapport à leurs homologues étrangers.

III. L'analyse de l'Autorité

65. Seront successivement examinées : la condition tenant à la saisonnalité (A), les conditions formelles (B), le calendrier de réduction des délais (C), ainsi que la question de l'extension de l'accord à des acteurs non signataires (D).

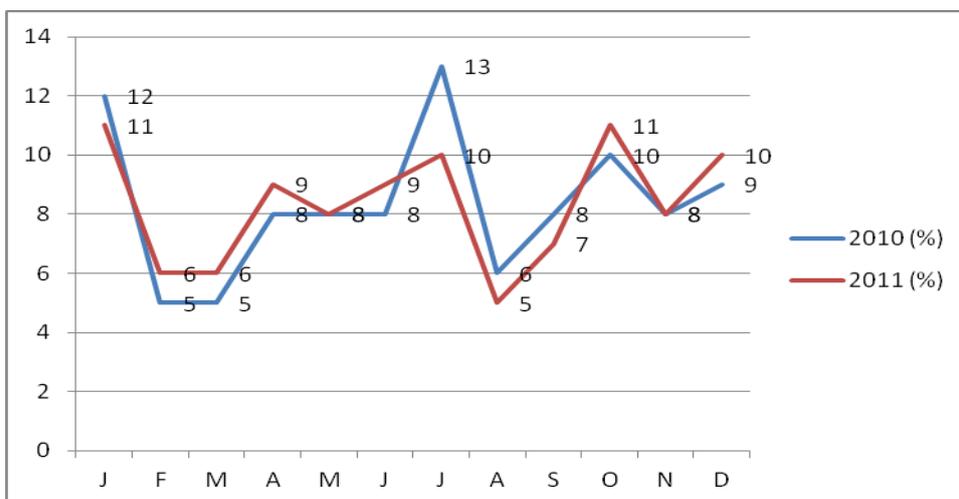
A. SUR LA SAISONNALITÉ DE L'ACTIVITÉ

66. L'accord étudié doit pour l'essentiel porter « *sur des ventes de produits ou des prestations de services [...] qui présentent un caractère saisonnier particulièrement marqué rendant difficile le respect du délai [légal]* ».
67. En amont de la distribution de détail, l'instruction n'a pas permis de discerner de saisonnalité particulière, à l'exception de la fabrication de gants : 80 % de la production a lieu sur six mois, d'avril à septembre.
68. La distribution de maroquinerie et voyage est organisée en deux saisons commerciales. Elle présente des mois forts autour des soldes et des fêtes, en particulier celle de Noël, réalisant entre 23 % et 25 % du chiffre d'affaires annuel, tandis que les mois les plus faibles en représentent entre 3 % et 5%.
69. La répartition du chiffre d'affaires par mois des détaillants en maroquinerie et voyages est ainsi la suivante (en pourcentage) :

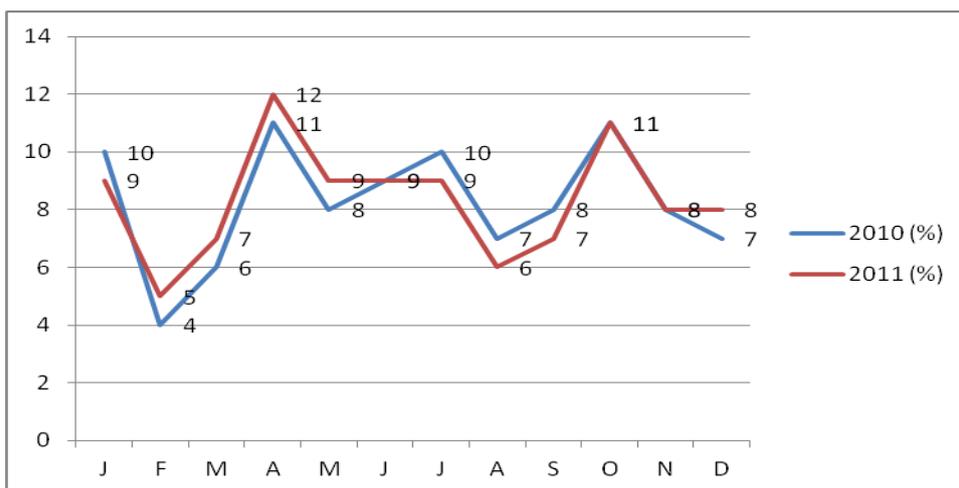


70. Deux mois « forts » résultent des soldes, en janvier et juillet. L’Autorité considère que le caractère subi de la saisonnalité est discutable en ce qui concerne ces opérations commerciales.
71. L’Autorité fait en revanche le constat d’une saisonnalité particulièrement marquée concernant le mois de décembre, qui représente le quart du chiffre d’affaires annuel et le triple de la vente mensuelle moyenne si elle était également répartie sur l’année (8,3 %).
72. Cette saisonnalité se conjugue par ailleurs avec une difficulté tenant à un besoin de stock important, pour répondre à des besoins d’achat immédiat. La valeur de stocks pour 2011 est ainsi en moyenne de 155 jours de chiffre d’affaires (source FNDMV).
73. L’Autorité considère ainsi que le caractère saisonnier de l’activité de distribution d’articles de maroquinerie et voyage rend difficile le respect du délai légal.
74. La distribution de chaussures présente quant à elle, selon le CNC, une saisonnalité « *particulièrement sensible* ».
75. Le cycle d’exploitation est également basé sur deux saisons commerciales de six mois : printemps/été et automne/hiver. Les industriels présentent leurs collections six mois avant la livraison chez les distributeurs, qui présentent eux-mêmes ces collections pendant six mois aux acheteurs finaux. Chaque saison se termine par un mois de soldes, pouvant représenter 40 % des ventes en volume.

76. La répartition annuelle du chiffre d'affaires des commerçants sous enseigne, qui réalisent 40 % des ventes au détail, est la suivante (source : FEC) :



77. La répartition annuelle du chiffre d'affaires des détaillants indépendants, qui réalisent 20 % des ventes au détail, est la suivante (source : FDCF) :



78. La saisonnalité apparaît dès lors peu prononcée sous l'angle de la réalisation du chiffre d'affaires des principaux distributeurs de chaussures.
79. Néanmoins, la saisonnalité commerciale de la distribution de chaussures se combine avec une saisonnalité climatique, la météorologie influant particulièrement sur les ventes de certains types de chaussures, comme les bottes ou les sandales. Le chiffre d'affaires des périodes des soldes peut également varier de manière importante selon la météorologie.
80. Ces contraintes de saisonnalité engendrent ainsi des besoins de stocks importants, du fait de la grande variété de pointures, coloris et modèles permettant de répondre aux besoins

aléatoires des acheteurs. La durée de rotation des stocks est ainsi particulièrement longue, de 195 jours en moyenne en 2011, selon la saisine. Le poids des stocks dans les bilans est de 135 jours de chiffre d'affaires, selon une estimation XERFI pour 2011². Les contraintes d'approvisionnement (6 à 8 semaines de délai entre commande et livraison, selon les détaillants) compliquent les réassorts et participent également des besoins de stocks.

81. Ces particularités couplées à la saisonnalité rendent difficile le respect du délai légal et sont de nature à justifier, dans un contexte économique particulier et sur la considération d'une demande de dérogation limitée à neuf jours (cf. infra), l'octroi d'une dérogation aux délais de paiement légaux.
82. Ce constat d'une saisonnalité particulièrement marquée rendant difficile le respect du délai légal concerne ainsi l'ensemble de la distribution de détail de produits manufacturés en cuir et fonde un accord étendu à l'ensemble de la filière.

B. SUR LES AUTRES CONDITIONS REQUISES PAR LA LOI

83. Outre la condition tenant à la saisonnalité marquée, un accord dérogatoire doit également satisfaire aux quatre conditions suivantes :
 - L'activité doit avoir fait précédemment l'objet d'un accord dérogatoire fondé sur la LME (« *des ventes (...) relevant de secteurs ayant été couverts par un accord conclu conformément à l'article 21* » de cette loi) ;
 - Le nouvel accord doit avoir été conclu avant le premier jour du 7^{ème} mois suivant la publication de la loi du 22 mars 2012, soit avant le 1^{er} octobre 2012 ;
 - Il doit stipuler des délais dérogatoires « *inférieurs aux délais de paiement applicables au 31 décembre 2011 en application de l'accord conclu conformément [à la LME]* » ;
 - Sa durée de validité ne peut être supérieure à trois ans.
84. Les conditions formelles sont remplies : la filière cuir a fait l'objet d'un précédent accord dérogatoire en date du 3 février 2009 et homologué conformément à la LME par un décret en date du 28 octobre 2009 ; le nouvel accord a été conclu en date du 1^{er} septembre 2012 donc antérieurement à l'échéance légale du 1^{er} octobre ; il stipule un délai de 54 jours fin de mois quand le précédent accord stipulait 55 jours fin de mois au 31 décembre 2011 ; enfin, il prévoit une durée d'application de trois ans.

C. SUR LE CALENDRIER DE RÉDUCTION DES DÉLAIS

85. L'accord prévoit un seul et unique délai dérogatoire, sans progression vers le délai légal. Avec une diminution d'un seul jour, la proposition est minimale par rapport aux délais

² Etude juin 2012, Chaussures (distribution).

dérogatoires antérieurs. Il y a lieu toutefois de noter que l'écart entre le délai dérogatoire et le délai légal devient faible, car réduit à 9 jours. Ce faible écart participe d'une appréciation favorable du dispositif.

D. SUR L'EXTENSION DE L'ACCORD A L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES RELEVANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES SIGNATAIRES

86. La loi prévoit au dernier alinéa du III de l'article 121 de la loi du 22 mars 2012 que le décret prévu pour valoir homologation d'un accord dérogatoire « *peut étendre le bénéfice des délais de paiement dérogatoires à tous les opérateurs dont l'activité est couverte par l'accord.* »
87. Dans ses précédents avis de 2009, le Conseil de la concurrence a indiqué considérer, à titre général, que l'extension est souhaitable pour toutes les demandes d'accord dérogatoire en matière de délais de paiement. Ce principe posé, il a néanmoins indiqué que la question pouvait faire l'objet d'une appréciation au cas par cas, notamment dans l'objectif d'assurer la plus grande neutralité possible des accords dérogatoires au regard de la concurrence.
88. Les parties à l'accord n'ont pas expressément demandé l'extension des effets de l'accord à l'ensemble des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires. Comme il a été vu précédemment, certains organismes adhérents au Conseil national du Cuir ont indiqué ne pas être intéressés par l'accord (cf. supra, § 27). Contrairement à 2009, aucun organisme non adhérent au CNC n'a manifesté le souhait de bénéficier des accords dérogatoires conclus³.
89. Bien que la représentativité des organismes signataires soit déjà importante, l'Autorité se déclare favorable à l'extension des effets de l'accord à tous les opérateurs dont l'activité est couverte par l'accord.

IV. Conclusion

90. L'Autorité se déclare favorable à l'accord proposé, sur la base du constat, concernant la distribution de chaussures et d'articles de maroquinerie et voyage, d'une saisonnalité particulièrement marquée rendant difficile le respect du délai légal, et en considération d'une demande d'un délai dérogatoire proche du délai légal, l'écart entre les deux étant de 9 jours.

³ En 2009, l'Union du commerce de Centre Ville (UCV), regroupant huit grandes enseignes de centre ville (Printemps, Galeries Lafayette, Monoprix, C&A, etc.), avait demandé à bénéficier de l'accord dérogatoire de la filière. Le Conseil avait considéré la demande non fondée, estimant que la distribution spécialisée est placée dans une situation économique et commerciale différente de celle de la distribution généraliste (cf. avis n° [09-A-02](#), bricolage, n° [09-A-03](#), jouets, ou n° [09-A-04](#), horlogerie-bijouterie).

91. L’Autorité se déclare également favorable à la demande d’extension des effets de l’accord à l’ensemble des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires.

Délibéré sur le rapport oral de M. Alexandre Beaudouin, rapporteur, par Mme Françoise Aubert, vice-présidente, présidente de séance, et MM. Emmanuel Combe et Patrick Spilliaert, vice-présidents.

La secrétaire de séance,
Béatrice Déry-Rosot

La vice-présidente,
Françoise Aubert

© Autorité de la concurrence