



**Avis n° 09-A-02 du 20 février 2009  
relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement  
dans le secteur du bricolage**

**NOR ECEC0910284V**

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 16 décembre 2008, enregistrée sous le numéro 08/0117 A, par laquelle le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur du bricolage ;

Vu la nouvelle version de l'accord conclue le 17 février 2009 et transmise le 18 février 2009 au Conseil par les organisations professionnelles signataires ;

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, et le commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 17 février 2009 ;

Les représentants de la Fédération des magasins de bricolage et de l'Union nationale des industries du bricolage et du jardinage 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 16 décembre 2008, le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis portant sur un accord dérogatoire en matière de délais de paiement concernant le secteur du bricolage, au titre de l'article 21, troisièmement, 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 1er 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 1er janvier 2009, « *le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture* ». En l'absence de convention, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. Les professionnels qui ne respecteraient pas ces dispositions s'exposent aux sanctions de l'article L. 442-6-III du code de commerce, et notamment à une amende civile.
3. Toutefois, le III de l'article 21 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 1er janvier 2012.
4. L'accord doit être approuvé par un décret pris après avis du Conseil 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° 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°) 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°) 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°) Que l'accord soit limité dans sa durée et que celle-ci ne dépasse pas le 1<sup>er</sup> janvier 2012.*

*Ces accords conclus avant le 1<sup>er</sup> mars 2009, sont reconnus comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis du Conseil de la concurrence.*

*Ce décret peut étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord. »*

## **I – Le cadre économique et juridique des accords dérogatoires en matière de délais de paiement**

6. Le crédit que les entreprises s'accordent dans leurs échanges commerciaux, communément dénommé délais de paiement, recouvre des enjeux économiques et concurrentiels.

### **a) Le contexte économique :**

7. Le crédit commercial interentreprises représente, selon les données de la centrale des bilans de la Banque de France pour l'année 2005, un montant de 604 milliards d'euros pour l'ensemble de l'économie, qui est à rapprocher de l'encours de 133 milliards d'euros pour le crédit bancaire à court terme.
8. Au plan international, les comparaisons effectuées par la Banque de France pour 6 pays (Allemagne, France, Espagne, Italie, Japon et Etats Unis), montrent que la France est, après l'Italie, le pays ayant les règlements les plus tardifs, avec une tendance longue à l'augmentation du poids des dettes fournisseurs dans le total des bilans des entreprises.
9. Les délais de paiement importants accordés aux clients pèsent sur la trésorerie des entreprises, lorsqu'ils ne sont que partiellement compensés par les délais obtenus des fournisseurs. Le besoin de financement ainsi créé par l'exploitation est couvert par l'endettement bancaire, direct (crédits de trésorerie) ou indirect (mobilisation des créances commerciales et affacturage), ce qui pose deux problèmes aux entreprises.
10. En premier lieu, le volume de financement et son coût dépendent de la taille de l'entreprise et de la perception de son secteur d'activité par la banque : autant de critères peu favorables d'une façon générale aux PME et aux entreprises en position de sous-traitance.
11. En second lieu, les ressources mobilisées le sont aux dépens du financement de la croissance de l'activité, de l'innovation et de l'investissement. Une telle situation est préjudiciable au développement de l'entreprise, mais aussi à la pérennité et à la vitalité du tissu industriel de PME, dès lors que le phénomène est généralisé à un secteur d'activité.
12. Les délais excessifs représentent, en conséquence, un risque économique et financier pour le partenaire le plus faible, la filière concernée, voire l'économie locale.
13. L'importance du crédit interentreprises accroît les risques de défaillances en cascade d'entreprises, le défaut de paiement se propageant aux entreprises de la filière ainsi qu'aux autres fournisseurs, avec leurs conséquences économiques et sociales à l'échelle d'une localité ou d'une région.

### **b) L'enjeu concurrentiel :**

14. Parallèlement, les délais de paiement représentent un avantage financier pour l'acheteur, qui n'a pas à payer comptant, et viennent réduire le prix de revient effectif de ses achats.
15. Les délais de paiement affectent ainsi les conditions de concurrence. Les délais obtenus de ses fournisseurs par une entreprise et sa capacité à obtenir leur allongement ont un impact direct sur sa compétitivité par rapport à ses concurrents sur le marché, en lui procurant une trésorerie gratuite pour financer son exploitation et son développement.
16. A côté d'autres éléments, comme par exemple le prix unitaire, la politique de remises, le volume acheté, la durée du contrat ou l'achalandage, les délais de paiement doivent être appréciés comme un des éléments de la relation commerciale entre entreprises, qui doit résulter du libre jeu de la concurrence dans le respect des prescriptions légales qui s'imposent aux acteurs économiques.

17. Il est ainsi dans la logique de la concurrence entre les formes de distribution que chacune se distingue quant à certains éléments constitutifs de la relation commerciale.

**c) L'extension des accords dérogatoires à l'ensemble des entreprises d'un secteur :**

18. Un accord dérogatoire a pour effet de donner aux entreprises concernées la possibilité d'obtenir, dans leurs relations avec leurs fournisseurs, des délais de paiement plus favorables que le délai légal de 60 jours nets, pendant la durée de la validité de l'accord. Les entreprises couvertes par l'accord dérogatoire bénéficient ainsi d'un avantage.
19. Une distorsion de concurrence pourrait résulter de ce qu'un accord ne s'applique pas à l'ensemble des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.
20. Ce risque potentiel pour le jeu de la concurrence est pris en compte par l'article 21, troisièmement, de la loi de 2008, qui ouvre la possibilité pour le décret validant un accord interprofessionnel conclu dans un secteur déterminé « d'étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord ».
21. L'extension par décret d'un accord dérogatoire a ainsi pour effet pratique d'appliquer le dispositif de cet accord à la totalité des entreprises relevant des organisations professionnelles signataires, que ces entreprises soient adhérentes ou non à l'une de ces organisations.
22. A titre général, le Conseil 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. Le Conseil 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, le Conseil 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 soumis au Conseil**

34. L'accord dérogatoire a été conclu entre six organisations professionnelles, représentant, d'une part, les distributeurs spécialisés dans le bricolage et, d'autre part, les fournisseurs de ces produits.
35. La Fédération des magasins de bricolage (FMB) regroupe les distributeurs spécialisés dans les produits de bricolage et d'aménagement de la maison s'adressant aux consommateurs, avec des magasins d'une superficie supérieure à 400 m<sup>2</sup>, et disposant au minimum de rayons bois, décoration, électricité, outillage, peinture et quincaillerie.
36. Les syndicats de fabricants signataires représentent les différentes catégories de produits du secteur vendus par les grandes surfaces spécialisées, avec lesquelles leurs adhérents effectuent en règle générale les trois quart de leurs ventes.
37. A ce jour, l'accord dérogatoire a été signé par cinq organisations, avec la possibilité que des syndicats représentant d'autres industries fournisseurs de la distribution spécialisée dans le bricolage se joignent à l'accord. Les cinq organisations signataires sont : l'Union nationale des industriels du bricolage, du jardinage et de l'aménagement du logement (UNIBAL), le Syndicat des entreprises de commerce international de machines portatives, pneumatiques, àagrafer et à clouer (SECIMPAC), la Fédération des industries des peintures, encres, couleurs, colles et adhésifs (FIPEC), la Fédération française de la brosse (FFB), et le Groupement interprofessionnel des fabricants d'appareils ménagers (GIFAM), pour ses seuls adhérents fabriquant des matériels de chauffage.
38. Le secteur des produits de bricolage et d'aménagement de la maison correspond, selon une étude transmise par UNIBAL, à un chiffre d'affaires de 21 Mds d'euros en 2007.
39. L'accord dérogatoire présenté ne concerne que la vente aux consommateurs par les grandes surfaces spécialisées, soit un chiffre d'affaires de 14,4 Mds d'euros en 2007, mais il s'agit aussi du principal segment de ce marché (69 % du marché total) et du plus dynamique.

40. Les autres circuits de distribution ont des finalités différentes : 21 % du marché total sont détenus par les négociants en matériaux, qui s'adressent aux professionnels et aux consommateurs, 6 % par les grandes surfaces généralistes à dominante alimentaire, et 4 % pour le commerce traditionnel.
41. La FMB identifie 2 285 magasins spécialisés, dont 1 800 appartiennent à des enseignes adhérentes à l'organisation et totalisent 95 % du chiffre d'affaires de l'activité. Ces enseignes font partie de groupes de distribution multi-activités (BHV/groupe Galeries Lafayette ; Bricodépôt et Castorama/Kingfisher ; Leroy-Merlin, Bricoman et Weldom/Auchan ; Bricomarché/Intermarché), ou constituent des opérateurs indépendants, sous forme d'entreprises intégrées, de réseaux franchisés ou de coopératives (Brico Leclerc, BricoPro, Bricorama, Les Briconautes, Mr Bricolage/Catena).
42. Les ventes se répartissent, selon les données transmises par UNIBAL, entre les différentes catégories de produits en 2007 entre : les matériaux pour 18 % , les peintures et revêtements (17,5 %), le jardin (13 %), la plomberie, le bois, l'électricité (11 % chacun) et l'outillage et la quincaillerie (7 % chacun).

### **III - L'analyse du Conseil de la concurrence**

43. La reconnaissance par décret d'un accord dérogatoire est soumise à une double condition.
44. En premier lieu le secteur concerné doit présenter une ou plusieurs raisons économiques objectives et spécifiques, celles-ci pouvant notamment expliquer des niveaux élevés de délais de paiement et de stocks constatés en 2007 dans cette activité.
45. En second lieu, l'accord doit mettre en place une réduction progressive des délais de paiement dérogatoires afin de parvenir au délai légal de 45 jours fin de mois ou 60 jours nets date de facturation, au plus tard le 1er janvier 2012.
46. En complément de ces critères posés par l'article 27, l'accord dérogatoire ne doit pas comporter de clauses contraires aux règles de concurrence. L'exercice du contrôle sur ce point va de soi, dès lors que le législateur a prévu l'avis du Conseil de la concurrence préalablement à l'adoption du décret validant un accord.
47. Ces différentes questions seront abordées successivement.

#### **a) L'existence de délais de paiement et de niveau des stocks particulièrement importants :**

48. La FMB a réalisé une étude pour l'année 2007 auprès d'un échantillon de ses adhérents représentant 60 % du chiffre d'affaires du secteur.
49. Les stocks correspondent en moyenne à 140 jours pour les neuf familles de produits (bois, décoration, électricité, jardin, matériaux, outillage, plomberie, quincaillerie, revêtements) ou à 136 jours en pondérant par le chiffre d'affaires réalisé respectivement avec chaque famille. Selon l'étude, le niveau des stocks est le plus faible pour le bois avec 109 jours et le plus élevé pour les articles jardin avec 165 jours.
50. Le crédit fournisseurs est égal en moyenne à 112 jours pour les neuf familles de produits recensés ou de 109 jours pondéré par le chiffre d'affaires. Les valeurs extrêmes vont de 109 jours pour l'outillage à 119 jours pour la décoration.

51. 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 de l'étude de la FMB et disposer d'une appréciation extérieure.
52. Les moyennes nationales pour le secteur du commerce pris dans son ensemble peuvent tout d'abord être rappelées et s'avèrent nettement inférieures aux résultats donnés par la FMB.

2007 / en jours de CA	Stocks	Fournisseurs
ensemble du commerce (68 447 entreprises) :	45,1 jours	46,7 jours
commerce de détail (27 390 entreprises) :	46,3 jours	40,5 jours

53. Au cas présent, les résultats de l'Observatoire des délais de paiement et ceux de l'étude FMB peuvent être directement comparés.
54. L'Observatoire établit en effet un compte NAF 47.52B « Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces (400 m<sup>2</sup> et plus) », à partir de 1 040 entreprises personnes morales du secteur. Parallèlement, la FMB n'indique pas le nombre d'entreprises ou de magasins de son échantillon, mais déclare avoir 1 800 magasins adhérents et avoir retenu pour son étude un échantillon représentant 60 % du chiffre d'affaires du secteur.

47.52B - Commerce de détail de quincaillerie / en jours de CA	Stocks	Fournisseurs
moyenne (arithmétique) :	101,6 jours	60,3 jours
1 <sup>er</sup> quartile / 3 <sup>ème</sup> quartile :	80,2 / 127,2 jours	41 / 74,9 jours

55. Le rapprochement des résultats du compte dédié de l'Observatoire et de ceux avancés par les organisations signataires permet d'établir deux constats.
56. En premier lieu, les deux sources d'information donnent des valeurs élevées pour le crédit fournisseurs et très élevées pour les stocks, que ce soit en valeur absolue ou par rapport aux résultats du commerce en général mentionnés précédemment.
57. En deuxième lieu, les écarts entre elles sont conséquents, en particulier pour le crédit fournisseurs : la moyenne du secteur serait de 101 jours de stocks pour l'Observatoire contre 140 jours pour la FMB, et respectivement 60 et 112 jours pour le crédit fournisseurs. Il faut prendre en compte quasiment tous les résultats de l'Observatoire (ceux correspondant au 95<sup>ème</sup> centile) pour retrouver une valeur supérieure à 100 jours en matière de crédit fournisseurs. On peut donc estimer que les chiffres communiqués par la FMB correspondent aux magasins les moins performants sur ce point.
58. Au total, le niveau précis des stocks et du crédit fournisseurs pour la grande distribution spécialisée dans le bricolage reste en débat et aurait demandé d'analyser les bilans de la dizaine d'opérateurs les plus importants pour disposer de données incontestables. La brièveté des délais impartis à l'instruction n'a toutefois pas permis matériellement d'effectuer cette analyse.

59. L'ensemble de ces séries de chiffres ne remet pas en cause une tendance générale : la grande distribution spécialisée dans le bricolage se caractérise par un niveau des stocks et un crédit fournisseurs particulièrement élevés. Ce constat conduit à poser la question du délai nécessaire aux distributeurs pour se mettre en conformité avec la norme légale de 60 jours nets de délais de paiement.

**b) L'existence d'une raison économique spécifique au secteur :**

60. Les parties considèrent que la fixation d'un délai de paiement légal à 60 jours nets impose à la filière de réorganiser son mode de fonctionnement.

61. La croissance rapide du marché du bricolage en France reposerait ainsi sur la concurrence entre les distributeurs, obtenue par le développement du nombre de magasins et une gamme de produits proposés aux consommateurs très étendue et soutenue par la capacité d'innovation des fournisseurs. Ce développement a demandé aux distributeurs la constitution de stocks importants, avec une rotation de ces stocks souvent lente, qui est financée par le crédit fournisseurs.

62. La réorganisation du mode de financement et de fonctionnement des magasins exige d'optimiser la chaîne logistique, de modifier les conditionnements des produits et de créer de nouvelles gammes.

63. En conséquence, les entreprises du secteur invoquent le besoin d'un délai de transition pour s'adapter aux nouvelles règles de délais de paiement.

64. L'argument de la refonte du modèle économique inhérente à la nouvelle législation en matière de délais de paiement est néanmoins avancé par la plupart des demandes d'accord dérogatoire transmises pour avis au Conseil de la concurrence.

65. Il paraît dès lors difficile de considérer la remise en cause éventuelle d'un modèle économique partagé par l'ensemble de la grande distribution française comme constituant la raison économique spécifique à un secteur, qui est exigée par le III de l'article 21 de la loi pour justifier l'octroi d'une dérogation.

66. La raison économique susceptible de justifier une dérogation transitoire à l'application du délai légal maximal de paiement, doit plutôt être recherchée dans l'existence de délais excessivement élevés, tant en valeur qu'en durée, chez certains distributeurs spécialisés dans le bricolage.

67. A cet égard, la dépendance des distributeurs indépendants vis-à-vis du financement de leur exploitation courante par le crédit fournisseurs, est probablement plus forte que pour les enseignes intégrées appartenant à de grands groupes de distribution multi-activités. Selon les informations communiquées par les organisations signataires à l'appui de leur demande, les indépendants représenteraient environ la moitié des magasins et un tiers de ceux-ci seraient potentiellement dans l'incapacité de régler leurs fournisseurs ou placés dans de grandes difficultés financières, dans l'hypothèse d'une application du délai de 60 jours au 1<sup>er</sup> janvier 2009.

68. Face à cette situation, les industriels considèrent que leur intérêt est de préserver un équilibre de leur portefeuille clients entre les magasins indépendants et les groupes intégrés. Un tel argument est plutôt pro-concurrentiel, dans la mesure où il milite pour une diversité des formes de distribution, en compétition les unes avec les autres.



69. L'accord dérogatoire doit donc être analysé en terme de délai indispensable aux distributeurs pour résorber des délais fournisseurs actuellement excessifs, en particulier pour le segment des distributeurs indépendants présumé le plus fragile financièrement. Cet objectif demanderait toutefois un effort rapide et important dès le début de la période de transition, afin d'établir le caractère irréversible de l'ajustement engagé.

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

70. L'article 27, troisièmement, de la loi LME 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 60 jours nets au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

71. Les parties à l'accord se sont engagées sur un calendrier de réduction des délais de paiement dérogatoires prévoyant deux cas de figure, selon que le délai constaté en 2008 était supérieur à 90 jours, ou compris entre 90 jours et le délai légal de 45 jours fin de mois.

Délai fin de mois	1 <sup>er</sup> janvier 2009	1 <sup>er</sup> janvier 2010	1 <sup>er</sup> janvier 2011	1 <sup>er</sup> janvier 2012
– délais actuels > 90 jours :	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours
– délais actuels < 90 jours :	baisse de 15 jours	baisse de 10 jours	baisse de 10 jours	baisse de 10 jours

72. La diminution du délai dérogatoire apparaît progressive et équilibrée sur l'ensemble du calendrier envisagé et atteint le délai légal à l'échéance ultime prévue par la loi.

**d) La version initiale de l'accord soumise au Conseil introduisait une différence de traitement inacceptable des débiteurs selon qu'il s'agissait d'un distributeur ou d'un industriel :**

73. L'article 4 de l'accord dans sa rédaction initiale stipulait que le délai légal de 45 jours fin de mois s'appliquait immédiatement aux créances des distributeurs sur leurs fournisseurs, au titre des factures de prestations de services émises par les premiers (la coopération commerciale), mais qu'en revanche les fournisseurs ne bénéficieraient du délai légal de paiement pour leurs factures qu'à l'expiration de l'accord au 1<sup>er</sup> janvier 2012.

74. La différence de traitement ainsi prévue ne pouvait pas se justifier. La dérogation au délai légal doit s'appliquer à l'ensemble des signataires d'un accord dérogatoire, pour l'ensemble de la filière, sauf à renforcer de manière excessive la puissance d'achat individuelle ou collective des distributeurs, qui revendiqueraient -dans un rapport souvent jugé déséquilibré- un traitement asymétrique.

75. En séance, les organisations professionnelles signataires ont accepté la suppression de cet article. Une nouvelle version de leur accord conforme à cet engagement a été reçue par le Conseil le 18 février 2009.

**e) Les distorsions de concurrence éventuelles inhérentes au périmètre de l'accord dérogatoire :**

76. Les signataires demandent l'extension de l'accord à l'ensemble des entreprises de leur secteur d'activité.
77. A titre général, l'extension est souhaitable, afin de ne pas lier le bénéfice de l'accord à la condition d'une adhésion aux organisations signataires (clause dite de *closed-shop*), et d'éviter de créer des distorsions de concurrence entre des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité.
78. Du côté des acheteurs, l'activité en cause apparaît suffisamment spécifique et précisément délimitée pour ne pas créer de problèmes de périmètre dans l'application de l'accord. Tous les magasins exerçant l'activité de vente d'articles de bricolage en grande surface spécialisée, que représente la FMB, bénéficieront des délais dérogatoires fixés par l'accord après son extension par décret.
79. Concernant les industriels fournisseurs des magasins spécialisés dans le bricolage, les difficultés potentielles inhérentes au périmètre de l'accord dérogatoire persistent après l'extension.
80. L'adhésion à l'accord dérogatoire de nouvelles organisations professionnelles reste aujourd'hui ouverte, et d'ailleurs la Fédération française de la broserie (FFB) et le Groupement interprofessionnel des fabricants d'appareils ménagers (GIFAM), pour ses membres fabriquant des matériels de chauffage, ont rejoint l'accord après sa conclusion par les premières parties prenantes.
81. L'extension envisagée ne prend toutefois pas en compte les fournisseurs des magasins de bricolage dont l'activité ne relèvera pas de l'une des organisations ayant signé au départ ou s'étant jointes ultérieurement. Mais cette distorsion, qui n'appelle pas de réponse juridique évidente, est suffisamment limitée dans le temps pour pouvoir être tolérée.

**Conclusion :**

Le Conseil émet donc un avis favorable sur le projet de décret qui reconnaît l'accord dérogatoire, dans sa nouvelle version du 17 février 2009 conclue par les organisations signataires, et transmise le lendemain au Conseil, comme satisfaisant aux conditions posées par la loi et propose son extension.

Délibéré sur le rapport oral de M. Debrock, par M. Lasserre, président, Mme Aubert, vice-présidente et M. Piot, membre.

La secrétaire de séance,

Le président,

Marie-Anselme Lienafa

Bruno Lasserre