



**Avis n° 09-A- 03 du 20 février 2009
relatif à un accord dérogatoire pour les délais de paiement dans le
secteur du jouet**

NOR ECEC0910286V

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre du 17 novembre 2008, enregistrée sous le numéro 08/0107 A, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie 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 jouet ;

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 ;

Le représentant des organisations professionnelles signataires de l'accord dérogatoire entendu sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations suivantes.

1. Le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi, le 17 novembre 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 jouet, sur le fondement de l'article 21, troisièmement, de la loi de modernisation de l'économie, en date du 4 août 2008.
2. Ce dernier texte a instauré un délai de paiement maximal de 45 jours fin de mois ou de 60 jours nets pour les transactions entre entreprises, qui est entré en vigueur le 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^{er} janvier 2012. Ces accords conclus avant le 1^{er} mars 2009, sont reconnus comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis du Conseil de la concurrence. Ce décret peut étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord. »*

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

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

a) Le contexte économique :

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

b) L'enjeu concurrentiel :

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

17. 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. Le secteur des jouets et jeux correspond à un chiffre d'affaires de 2,6 milliards d'euros en 2006 selon les organisations signataires.
35. Les ventes aux consommateurs sont réalisées pour l'essentiel par deux circuits de distribution : les commerces spécialisés, à hauteur de 48,3 %, et les grandes surfaces généralistes (hypermarchés et supermarchés), pour 40,4 %. Le reliquat des ventes se partage entre la vente à distance, pour 5,3 %, et l'ensemble des autres formes de vente ((magasins populaires, librairies, divers), pour 6 %.
36. L'accord dérogatoire a été conclu entre les 2 organisations professionnelles représentant la distribution spécialisée dans le jouet et les jeux, et les fournisseurs de ces produits.
37. La distribution spécialisée est représentée par la Fédération des commerces spécialisés du jouet et des produits de l'enfant (FCJPE). Ses adhérents réalisent ensemble 50 % des ventes du circuit de la distribution spécialisée, avec les principaux opérateurs : le groupe Ludendo (enseignes La grande récré et Jouetland), KingJouet, FNAC Eveil et Jeux, Disneystore.
38. Trois entreprises importantes ne sont pas membres de la FCJPE : Toys R'Us (premier opérateur en termes de part de marché détenue), Joueclub et Maxitoys.
39. La Fédération française des industries du jouet-puériculture (FJP) regroupe les fabricants et les importateurs de jouets, avec l'adhésion des principales entreprises du secteur (Mattel, leader du marché, Hasbro, Smoby-Majorette, Playmobil, ...), en sachant que les importations assurent 70 % des ventes, dont 64 % en provenance de la Chine.

III - L'analyse du Conseil de la concurrence

40. La reconnaissance par décret d'un accord dérogatoire est soumise à une double condition.
41. 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.
42. 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.
43. 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.
44. Ces différentes questions seront abordées successivement.

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

45. A l'appui de sa demande de dérogation, la FCJPE a réalisé une étude interne sur la base de données transmises par ses adhérents afin d'estimer les ratios de financement du cycle d'exploitation en 2007. L'étude distingue deux périodes, les trois premiers trimestres et le dernier trimestre, pour tenir compte des flux d'activité différents au cours d'une année.
46. Les stocks moyens annuels apparaissent être équivalents à 212 jours de chiffre d'affaires, avec 300 jours pour les neuf premiers mois de l'année et 96 jours le dernier trimestre. Ces résultats ont été calculés à partir d'un échantillon de 320 magasins sur un total existant de 1 673 magasins spécialisés, représentant 36 % des ventes totales réalisées par la distribution spécialisée.
47. Le crédit fournisseurs est égal à 119 jours, avec 129 jours pour les neuf premiers mois de l'année et 93 jours le dernier trimestre. Dans ce cas, l'étude a porté sur les 100 principaux fournisseurs de 160 magasins, qui assurent 17 % des ventes totales du commerce spécialisé.
48. Une évaluation rigoureuse aurait demandé de vérifier ces ratios à l'aide d'une analyse des bilans d'au moins une dizaine d'entreprises les plus représentatives du secteur. Toutefois, la brièveté des délais impartis à l'instruction n'a pas permis d'effectuer une telle analyse.
49. 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 des organisations professionnelles et de disposer d'une appréciation extérieure.
50. Les ratios établis par les organisations professionnelles apparaissent ainsi très supérieurs aux moyennes calculées par l'Observatoire, que ce soit en regard du commerce considéré dans sa globalité ou pour le seul commerce du détail. Ces premiers résultats tendraient ainsi à conforter la situation économique particulière du secteur de la vente de jouets en magasin spécialisé.

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

51. Toujours à l'aide du rapport de l'Observatoire des délais de paiement, la situation du jouet peut être précisée en se référant au compte spécifique correspondant, identifié sous le code NAF 47.65Z dénommé « Commerce de détail de jeux et jouets en magasin spécialisé ».

47.65Z - Commerce de détail de jeux et jouets en magasin spécialisé (101 entreprises)	Stocks	Fournisseurs <i>en jours d'achat</i>
moyenne :	84,1 jours	78,5 jours
1 ^{er} quartile / 3 ^{ème} quartile :	62,2 / 99,2 jours	48,3 / 100,6 jours

52. Les résultats obtenus sont alors plus élevés que les moyennes nationales pour le commerce, mais restent nettement inférieurs aux chiffres avancés par les parties : soit pour les stocks 84 jours contre 212 jours selon les parties, et respectivement pour le crédit fournisseurs 78 jours contre 119 jours.
53. Dans le cas du crédit fournisseur, cette différence peut s'expliquer par l'emploi d'un échantillon plus important pour les résultats transmis par la profession (320 magasins contre 101 entreprises personnes morales pour l'Observatoire), et probablement par la référence retenue pour calculer le ratio (le chiffre d'affaires pour la profession et les achats pour l'Observatoire), bien que ce point technique ne soit pas précisé par la FCJPE.
54. En revanche, le niveau des stocks est calculé à partir d'un échantillon comparable (101 entreprises pour l'Observatoire et 160 magasins pour la profession) et exprimé dans les deux cas par rapport au chiffre d'affaires. Une prise en compte de la dispersion des résultats permet toutefois de rapprocher les deux séries de données. Mais cela conduirait à postuler que les organisations professionnelles ont retenu les résultats les plus défavorables de l'activité.
55. La situation réelle en matière de stocks et de délais de paiement est donc probablement moins défavorable que celle évaluée par les organisations signataires.
56. Nonobstant cette réserve sur le niveau réel des ratios, l'activité de vente de jouets en magasins spécialisés présente effectivement des niveaux de stocks et des délais de paiement des fournisseurs élevés et atypiques en 2007, mais ce premier constat demande à être complété par l'examen des conditions économiques qui pourraient être particulières au fonctionnement de ce secteur.

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

57. Les organisations signataires font état d'une double raison économique, particulière à leur activité, pour justifier leur demande de dérogation : d'une part le caractère saisonnier extrêmement marqué des ventes des magasins spécialisés, d'autre part la nécessité pour l'activité de revoir complètement son mode de fonctionnement du fait de la réduction des délais de paiement.

58. 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.
59. Le déséquilibre de l'activité au cours de l'année est en effet patent.
60. 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.
61. 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.
62. Par ailleurs, les conséquences économiques et financières de la forte saisonnalité des ventes apparaissent différentes selon le circuit de distribution concerné.
63. 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. 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).
64. Dans le cas des hypermarchés et des supermarchés, la vente des jouets représente une activité parmi d'autres, au sein d'une offre à vocation généraliste. Elle est concentrée sur la période des fêtes, puis fortement réduite le reste de l'année.
65. Selon les organisations signataires de l'accord, il en découle pour les grandes surfaces généralistes des niveaux bien moindres de délais de paiement et de stocks liés à l'activité jouets. Les premiers sont estimés à 75 jours. Les seconds sont évalués à 15 jours de chiffre d'affaires pour 2 000 références en période de fêtes et à 30 jours pour un millier de références le reste de l'année (chiffres communiqués par 16 fabricants adhérents de la FJP).
66. Ces résultats n'engagent toutefois que les parties et ne peuvent pas être corroborés à l'aide des chiffres de l'Observatoire des délais de paiement, qui ne donnent pas ce degré d'analyse pour les commerces généralistes.
67. Toutefois, la différence de résultats des ratios du cycle d'exploitation entre les magasins spécialisés et les grandes surfaces généralistes paraît cohérent avec le mode de fonctionnement lui-même distinct de ces deux formes de commerce pour la vente des jouets.
68. Le niveau élevé des stocks des magasins spécialisés va déterminer directement l'importance des délais de paiement, puisque l'usage était jusqu'à maintenant de financer une large partie du cycle d'exploitation à l'aide du crédit fournisseurs.
69. La FCJPE peut ainsi mettre en avant les contraintes particulières rencontrées par les magasins spécialisés au regard de la mise en conformité du mode de gestion de ces entreprises avec la nouvelle législation sur les délais de paiement.
70. Parallèlement à la forte saisonnalité des ventes, les organisations professionnelles signataires de l'accord dérogatoire évoquent la nécessité de réorganiser le mode de fonctionnement de la filière, qui est induite par la fixation d'un délai de paiement légal à 60 jours nets.

71. Les nouvelles règles les obligent à mettre en place une série de mesures de fond, en termes de diminution du nombre de références, de report partiel du stockage sur les fabricants, et de passage à une logistique en flux tendus, dont la mise en œuvre demande de pouvoir disposer d'un délai d'adaptation.
72. Les mesures d'adaptation avancées s'analysent comme une intégration et une concentration de la vente spécialisée. On peut néanmoins noter que le processus est déjà largement engagé dans le secteur de la distribution spécialisée dans le jouet : les groupes intégrés y représentent déjà 41 % des ventes et 44 % des magasins en 2007.
73. En réalité, l'argument économique tiré de la nécessité de réorganiser le fonctionnement du secteur se confond avec celui analysé aux paragraphes 45 à 56, qui fait état de l'écart existant aujourd'hui par rapport à l'objectif légal. C'est parce que cet écart est important que l'effort de réorganisation s'impose dans ce secteur comme dans tous ceux qui sollicitent des dérogations.
74. En définitive, seule la forte saisonnalité des ventes, couplée avec l'existence d'un circuit de distribution extrêmement spécialisé, correspond à la spécificité économique exigée par la loi.

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

75. 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 1er janvier 2012.
76. La forte saisonnalité des ventes a conduit les organisations signataires à prévoir 2 délais de paiement dérogatoires distincts selon la période de l'année :

Engagements pris sur les délais de paiement (en jours nets)	2009	2010	2011	1 ^{er} janvier 2012
période janvier-septembre : délai au 1 ^{er} janvier	180	140	100	60
période octobre-décembre : délai au 1 ^{er} octobre	120	100	80	60

77. Au plan juridique, les règles fixées par l'article 21, troisièmement, de la loi sont satisfaites : le délai légal est bien atteint à l'échéance du 1er janvier 2012, avec notamment l'application d'un délai unique quelle que soit la période de l'année, et la progressivité de la réduction du délai dérogatoire est effectivement respectée dans l'intervalle.
78. Les délais dérogatoires convenus restent néanmoins très élevés sur l'essentiel de la période de transition au regard du délai normal de 60 jours. Ils apparaissent aussi nettement supérieurs aux délais moyens pour 2007 communiqués par la FCJPE, qui étaient de 129 jours pour la période janvier à septembre et de 93 jours pour octobre à novembre (cf. paragraphe 47).
79. Le niveau des délais dérogatoires retenu comme point de départ pour la première année de l'accord a probablement été choisi afin de s'adapter à la situation des distributeurs ayant aujourd'hui les délais de paiement les plus importants. Le calendrier d'ajustement prévu est ainsi rendu plus aisément supportable pour tous les distributeurs spécialisés.

80. Cette solution a pour inconvénient une réduction très lente des délais de paiement dérogatoires dans le secteur du jouet, avec en particulier une ultime diminution des délais de 20 jours à réaliser le dernier jour de la période de transition. Elle ne peut que fausser la perception par les entreprises concernées du caractère volontariste et irréversible, que la loi de 2008 a souhaité donner à la réforme des délais de paiement en instaurant un délai légal unique et d'application à très court terme.
81. La réalisation effective du calendrier de réduction des délais dérogatoires, prévue par l'accord jouets, apparaît ainsi au plan économique sujette à caution.
82. Dans ce contexte, le pouvoir réglementaire pourrait inciter les signataires à revoir leurs engagements dans le but d'accélérer leur effort de réduction des délais de paiement, en partant d'un chiffre moins élevé en 2009 et en accélérant la transition.

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

83. Les deux parties à l'accord demandent l'extension de ce dernier à l'ensemble des entreprises relevant des deux organisations professionnelles signataires.
84. L'extension est souhaitable afin d'éviter des distorsions de concurrence entre des entreprises partageant le même mode de mise en marché des produits.
85. Au cas d'espèce, l'extension ne concernera pas les rayons jouets des grandes surfaces généralistes, mais les deux modes de distribution du jouet présentent des caractéristiques de fonctionnement suffisamment différentes pour ne pas considérer qu'elles feraient ainsi l'objet d'un traitement différencié injustifié.
86. Le mode de fonctionnement de la distribution spécialisée a été considéré précédemment comme constitutif d'une spécificité économique de cette activité.
87. Les magasins spécialisés dans le jouet et les hypermarchés et supermarchés proposent en effet une offre commerciale foncièrement différente, quant à son étendue, son contenu, sa présence constante ou non en magasin au cours de l'année et l'accueil du client.
88. En outre, la distribution spécialisée et les fabricants sont dans une situation de dépendance réciproque, qui n'existe pas ou à un degré nettement moindre pour les hypermarchés et supermarchés. Les fabricants ont besoin du commerce spécialisé pour faire tourner leurs usines toute l'année et pour tester leurs nouveaux produits avant les fêtes, tandis que les points de vente doivent être approvisionnés et offrir en permanence une gamme importante qu'ils doivent financer.

Conclusion :

Le Conseil de la concurrence considère que le secteur de la distribution des jouets et jeux en magasin spécialisé présente, au regard de l'objectif poursuivi par la loi, une véritable spécificité économique résultant de l'extrême saisonnalité des ventes, couplée avec l'existence d'un circuit de distribution extrêmement spécialisée.

Le Conseil émet donc un avis favorable au projet de décret reconnaissant la conformité de l'accord aux conditions posées par la loi et proposant son extension.

Néanmoins, il aurait préféré une transition plus volontariste, à partir de maxima moins élevés en 2009. Si le calendrier retenu est juridiquement conforme aux règles fixées par la loi, sa réalisation économique effective appelle des réserves. Les parties pourraient en conséquences être sollicitées par le ministre, afin d'accélérer leur effort de réduction de leurs délais de paiement dérogatoires.

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

La secrétaire de séance

Le président,

Marie-Anselme Lienafa

Bruno Lasserre