

**ACCORD INTERPROFESSIONNEL
SUR LES DELAIS DE PAIEMENT DANS LE SECTEUR DU DISQUE
PRIS EN APPLICATION DE L'ARTICLE 21 DE LA LOI N°2008-776
DU 4 AOUT 2008 DE MODERNISATION DE L'ECONOMIE**

ENTRE

Le **Syndicat des Distributeurs de Loisirs Culturels**, dont le siège social est 16, boulevard du Général Leclerc, 92110 Clichy, représenté par son Président, M. Laurent FISCAL,

Ci-après dénommée le « **SDLC** »,

D'UNE PART

ET

Le **Syndicat National de l'Edition Phonographique**, dont le siège social est 131, boulevard Sébastopol, 75002 Paris, représenté par son Président, M. Christophe LAMEIGNERE,

Ci-après dénommée la « **SNEP** »,

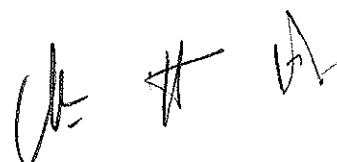
DE SECONDE PART

L'**Union des Producteurs Phonographiques Français Indépendants**, dont le siège social est 28 rue de Châteaudun, 75009 Paris représentée par son Président, M. Vincent FREREBEAU,

Ci-après dénommée l' « **UPFI** »,

DE TROISIEME PART

Ci-après dénommées collectivement les « **Parties** ».



SOMMAIRE

PREAMBULE

- I. LES PARTIES
- II. OBJET DE L'ACCORD
- III. EXPOSE DES MOTIFS
 - 1. Contexte législatif
 - 2. Economie générale du secteur du disque
 - 3. Raisons économiques objectives et spécifiques justifiant l'adoption temporaire de délais de paiement dérogatoires dans le secteur des commerces spécialisés dans la vente de disques.

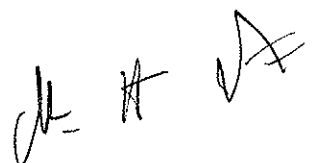
ACCORD INTERPROFESSIONNEL

ARTICLE 1^{ER} – DELAIS DE PAIEMENT DEROGATOIRES

ARTICLE 2 – PENALITES DE RETARD

ARTICLE 3 – APPLICABILITE GEOGRAPHIQUE DE L'ACCORD

ARTICLE 4 – ENTREE EN VIGUEUR - TERME



PREAMBULE

I. LES PARTIES

1. Le **SNEP (Syndicat National des Editeurs Phonographiques)** est une fédération professionnelle dont l'objet est de défendre et de représenter les intérêts des éditeurs de disques auprès notamment des pouvoirs publics, des autorités européennes et internationales, des prescripteurs, des associations de consommateurs, des partenaires sociaux, des médias et de la distribution. Ses adhérents représentent plus de 80 % de l'ensemble du marché de la distribution de disques.

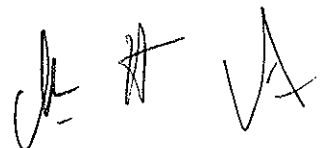
Le SNEP dont la liste des membres est jointe en Annexe 1 représente soit :

- Des éditeurs français de disques;
- Des sociétés françaises filiales de sociétés étrangères produisant des disques;
- Des agents français exclusifs de sociétés étrangères produisant des disques

2. **L'UPFI (Union des Producteurs Phonographiques Français Indépendants)** est une organisation professionnelle qui a pour objet de regrouper et de représenter toutes personnes exerçant la profession de producteurs, d'éditeurs de phonogrammes et de vidéogrammes ; d'organiser, d'étudier et de protéger leurs intérêts professionnels, économiques et moraux, et d'une façon générale de tout mettre en œuvre pour assurer la promotion des activités liées à la production phonographique, tant en France qu'à l'étranger. Elle compte à ce jour 81 adhérents qui représentent la majeure partie du secteur indépendant de la production phonographique.

3. Le **SDLC (Syndicat des Distributeurs de Loisirs Culturels)** est une fédération professionnelle représentant les principaux distributeurs de produits culturels, et notamment de CD et de DVD musicaux. Ses adhérents (la FNAC, Virgin, Cultura et le groupement Starter) représentent environ 45 % du marché total de la vente au détail de disques et 80% du circuit des commerces spécialistes.

Le SNEP, l'UPFI et le SDLC ont déjà à plusieurs reprises collaboré dans le cadre de la filière musicale, notamment lors de la signature de la Charte d'engagements pour le développement de l'offre légale de musique en ligne du 28 juillet 2004 ou lors du vote de la loi n° 2006-961 du 1er août 2006 relative au droit d'auteur et aux droits voisins dans la société de l'information.



II. OBJET DE L'ACCORD

Le présent accord a pour objet de définir des délais de paiement temporairement dérogatoires à ceux prévus par les nouvelles dispositions de l'article L.441-6 alinéa 9 du Code de commerce, telles qu'issues de la loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (ci-après : la « LME »).

Ces délais de paiement dérogatoires ont été convenus en raison des particularités économiques objectives et spécifiques au secteur du commerce spécialisé dans la vente de CD et DVD musicaux, et afin de permettre l'adaptation de la filière aux dites nouvelles dispositions.

III. EXPOSE DES MOTIFS

1. Contexte législatif

Afin de réduire les délais de paiement qui, de manière générale, pénalisent l'économie française, le législateur est intervenu par la LME afin de fixer des délais de paiement maximum et impératifs dans les relations entre commerçants.

L'article 21-I de la LME a ainsi introduit à l'article L.441-6 du Code de commerce un nouvel alinéa 9 qui prévoit que « *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* ».

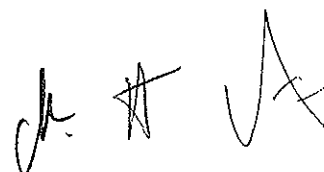
L'article 21-II a modifié les dispositions de l'article L.442-6 du Code de commerce afin d'assimiler à un abus de nature à engager la responsabilité civile de son ou ses auteurs, le fait de soumettre un partenaire à un délai de règlement supérieur au plafond prévu par le nouvel alinéa 9 de l'article L.441-6 du Code de commerce.

Enfin, l'article 21-III de la LME prévoit la possibilité, de conclure des accords interprofessionnels sectoriels et dérogatoires, qui prévoient un dépassement temporaire du plafond des délais de paiement prévu par l'article L. 441-6 du Code de commerce précité.

Cette dérogation est possible aux trois conditions suivantes :

- les délais de paiement plus longs doivent être motivés par « *des raisons 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* » ;
- l'accord interprofessionnel doit prévoir la réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai maximum légal ; et
- la durée de l'accord dérogatoire ne doit pas dépasser le 1^{er} janvier 2012.

Il est en outre prévu que ces accords interprofessionnels doivent avoir été conclus avant le 1^{er} mars 2009 et reconnus par décret, pris après avis de l'Autorité de la Concurrence, comme satisfaisant aux trois conditions précitées.



Les Parties entendent rappeler que le présent accord interprofessionnel n'a pas pour objet d'é luder l'application des nouvelles dispositions, mais bien au contraire de permettre aux opérateurs économiques concernés de bénéficier d'un délai pour l'application des nouvelles dispositions légales, afin d'opérer les mutations nécessaires de leur modèle économique pour respecter au plus tard le 31 décembre 2011 les nouveaux délais de paiement introduits par la LME.

2. Economie générale du secteur du disque

En 2008, le chiffre d'affaires réalisé en France par la vente de disques au consommateur représentait 914 millions d'euros TTC ⁽¹⁾.

L'industrie française du disque est composée d'importants groupes internationaux tels que notamment les groupes Universal Music, Sony Music, Warner Music, EMI et d'un tissu important de producteurs et de distributeurs indépendants composé de plusieurs centaines de sociétés actives sur le marché français.

La vente de disques aux consommateurs s'effectue en France au travers de divers circuits de distribution que sont : les commerces spécialistes de la vente de disques et autres biens culturels (tels que la FNAC, Virgin, Starter, Cultura,...), les hypermarchés et supermarchés (ci-après : les « GSA »), les circuits alternatifs (Internet, vente à distance,...).

Les commerces spécialistes constituent le principal circuit de distribution des disques. En 2008, ils représentaient environ 48 % ⁽¹⁾ des ventes de disques, devant les GSA qui représentaient, elles, 40 % ⁽¹⁾. Les circuits alternatifs de distribution réalisaient environ 12 % ⁽¹⁾ des ventes, de disques en France.

La part des commerces spécialisés sur le marché français connaît une croissance continue depuis plusieurs années.

➤ Une grande diversité de l'offre sur le marché du disque en France :

Le marché du disque est caractérisé par une concentration des producteurs de disques et une grande diversité des références de disques qui sont commercialisées.

Les quatre producteurs de disques principaux représentent environ 80% du marché en valeur. Les plus petits producteurs représentent produisent environ 20% des disques commercialisés sur le marché français.

En 2008, 292 000 références différentes de disque ont fait l'objet de ventes au cours de l'année ⁽¹⁾.

Près de 60 000 nouvelles références de disques ont été commercialisées au cours de l'année 2008 ⁽¹⁾.

(1) Source GFK

Le rôle majeur des distributeurs spécialisés dans le maintien de la diversité de l'offre

Le nombre moyen de références de disques présents dans un magasin spécialisé dans la vente de disque est variable mais en moyenne d'environ 15 000 ⁽¹⁾. Les grandes surfaces spécialisées dans le commerce de détail de disques peuvent offrir jusqu'à 60.000 références ⁽¹⁾ de disques.

Les commerces spécialistes doivent nécessairement être en mesure d'offrir à leur clientèle un panel extrêmement varié de références de disques selon le genre musical (Pop/Rock, Rap/Ragga, Soul/Funk/R'n'b, Electro, Metal, Indépendant, Comédie musicale, Country/Folk, Compilations, Bandes originales, Enfant, Variété, Musiques du monde, Jazz, Blues, Classique, Ambiance), mais également en fonction du caractère plus ou moins récent de leur sortie.

Les enseignes spécialisées ont également un rôle majeur dans le développement de jeunes artistes qui représentent ces dernières années une part de plus en plus importante des ventes du marché et sont la source même du renouvellement de l'offre et de la diversité. Ce travail de développement est effectué dans un premier temps exclusivement dans le réseau de vente des spécialistes et ce sur une période allant de trois à six mois voire plus. Or, par la nature même de la création, il y a beaucoup d'échecs qui entraînent des risques importants sur les stocks.

La nécessaire diversité de l'offre, requise par la diversité de la demande exige la détention de stocks de disques importants.

Ces stocks permanents dans les linéaires sur des albums à faibles voire très faibles rotations sont indispensables pour un spécialiste qui se doit de présenter l'offre la plus large possible aux consommateurs.

Par ailleurs, le caractère aléatoire du succès des disques sur les artistes en développement constitue un facteur de gonflement des stocks détenus par les commerces spécialistes.

Le secteur du disque est donc, par nature, caractérisé par une grande diversité de l'offre dont le corollaire réside dans l'importance des stocks détenus par les magasins spécialisés.

➤ Une situation aggravée par la crise subie par le secteur du disque

Le secteur du disque connaît, depuis la fin des années 2002, une crise sectorielle grave.

Entre 2002 et 2008, les ventes totales de CD ont chuté de près de 60 % ⁽²⁾. Le chiffre d'affaires réalisé par les commerces spécialistes sur le marché du disque a chuté sur la même période dans une proportion assez similaire.

(1) Source interne SDLC

(2) Source IFOP

Cette crise sectorielle connue par le secteur du disque est liée à deux facteurs principaux :

- le développement de supports dématérialisés tels que le MP3, qui s'est partiellement substitué aux disques
- et le développement concomitant du piratage musical.

Les supports musicaux traditionnels sont aujourd'hui concurrencés par des supports dématérialisés. Les formats de compression, tels que le MP3 notamment, constituent des supports alternatifs aux disques et tendent par conséquent à en limiter la consommation.

Le développement du piratage, qu'il s'agisse de la copie physique ou de la copie illégale par téléchargement a eu un impact destructeur sur le secteur du disque :

Le « *Rapport sur le développement et la protection des œuvres culturelles sur les nouveaux réseaux* » évalue les pertes de recettes liées à la duplication physique de la musique à 35,62 millions d'euros pour la seule année 2007.

Le « *Rapport sur le développement et la protection des œuvres culturelles sur les nouveaux réseaux* » évalue à 333,30 millions d'euros (dont 148,11 millions d'euros pour la seule perte relatives aux ventes en magasins) la perte de chiffre d'affaires subie par les acteurs du secteur du disque en 2007, du fait du téléchargement illégal de musique.

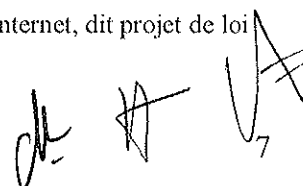
Ces deux facteurs de crise combinés ont entraîné des pertes d'emplois directes pour l'ensemble de la filière musicale.

Le secteur du disque se trouve donc dans une situation particulièrement délicate, qui a d'ailleurs été partiellement prise en compte par les pouvoirs publics, un projet de loi prévoyant la création d'une Haute autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur internet ayant été présenté au Conseil des Ministres le 18 juin 2008 et renforçant les sanctions prévues en cas de piratage.

Les difficultés de trésorerie des distributeurs spécialisés seraient accentuées par la réduction des délais de paiement prévue par la LME et se traduiraient par :

- la réduction sensible des volumes d'achats de nouveautés, notamment sur les nouveaux artistes
- un moindre temps d'exposition des CD en magasin, c'est-à-dire une réduction accélérée du fonds de catalogue
- des retours accélérés et augmentés pour des questions de trésorerie

¹ Hadopi = Haute autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur internet, dit projet de loi « Olivettes ».



➤ **Un niveau élevé de stocks dont la rotation s'avère plus lente que les délais de paiement maximaux prévus par les dispositions de l'article L. 441-6 du Code de commerce**

Compte tenu, du niveau de stock moyen élevé, nécessaire pour présenter au consommateur un choix très large de produits, la situation nette de trésorerie des commerces spécialistes est actuellement négative

Pour financer cette situation due au modèle économique de cette activité, de nombreux commerces spécialistes sont ainsi contraints, à certaines périodes de l'année, de faire appel à un financement de trésorerie par les banques.

Du fait de la diversité de l'offre, du caractère aléatoire du succès des nouvelles références de disques, sur lequel repose pourtant une grande part de la rentabilité des commerces spécialistes, et du fait de la crise à laquelle fait actuellement face le secteur du disque, **la rotation des stocks des magasins spécialisés dans la vente de disques est particulièrement lente** : leur stock est vendu, en moyenne, en **124 jours** [*moyenne pondérée des durées de vente moyenne des stocks des adhérents du Syndicat des Distributeurs de Loisirs Culturels*].

Les délais de paiement moyens négociés entre les éditeurs et les commerces spécialistes sont en règle générale de **60 jours fin de mois** [*moyenne pondérée des délais de vente moyens des adhérents du Syndicat des Distributeurs de Loisirs Culturels*]. Les délais de paiement effectifs des commerces spécialistes à l'égard des éditeurs de disques s'élèvent eux à **77,8 jours**. Ils sont donc inférieurs au rythme moyen de rotation des stocks et ne permettent donc pas de les couvrir.

Au vu de ces éléments, et en particulier de la comparaison entre la durée moyenne de rotation des stocks et des délais de paiement moyens évoquée ci-dessus, le cycle achat/vente des commerces spécialistes produit une trésorerie négative.

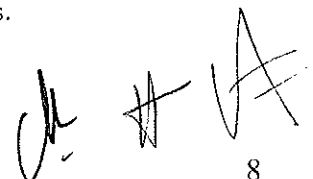
En conséquence, la réduction des délais de paiement prévue par la LME qui a introduit un nouvel alinéa 9 dans l'article L. 441-6 du Code de commerce, aggraverait le caractère négatif de la trésorerie des commerces spécialistes.

Les nouvelles dispositions de l'article L.441-6 du Code de commerce prévoyant un raccourcissement des délais de paiement risquent de causer d'importantes difficultés économiques et financières, en particulier de trésorerie, aux commerces spécialistes.

C'est pourquoi les Parties considèrent qu'il est nécessaire que le commerce spécialiste du disque bénéficie d'une période transitoire pour l'application des nouvelles dispositions de l'article L.441-6 du Code de commerce relatives aux délais de paiement et ce, afin de permettre l'adaptation progressive du secteur à celles-ci.

En conséquence, et conformément à l'article 21-III de la LME, les **Parties** ont défini des délais de paiement temporairement dérogatoires à ceux prévus par le nouvel alinéa 9 de l'article L.441-6 du Code de commerce et définis ci-après.

Les **Parties** demandent à Madame le Ministre de l'économie, de l'emploi et de l'industrie de bien vouloir étendre le bénéfice du présent accord à l'ensemble des éditeurs du disque et l'ensemble des commerces spécialistes du disque tels que définis à l'article 3.1 ci-dessous.



8

ACCORD INTERPROFESSIONNEL

ARTICLE 1^{ER} – DELAIS DE PAIEMENT

Les **Parties** sont convenues des délais de paiement dérogatoires suivants :

	Délais maximum 2009	Délais maximum 2010	Délais maximum 2011	Délais maximum 2012
Délais effectifs de paiement	60 jours fin de mois	55 jours fin de mois	50 jours fin de mois	45 jours fin de mois

Il est rappelé que la date de règlement résultant de l'application du présent article devra figurer sur la facture.

Ces dispositions sont sans préjudice de la possibilité pour les **Parties** de prévoir des délais de paiement plus courts. Dans ce cas, la date de règlement figurant sur la facture sera celle convenue par les **Parties**.

Il est établi qu'en aucun cas, le présent accord interprofessionnel ne pourra donner lieu, à compter de sa date de prise d'effet, à une augmentation des délais de paiement moyens annuels existant en 2008 entre un industriel et un magasin spécialisé dans la vente de disques.

ARTICLE 2 – PENALITES DE RETARD

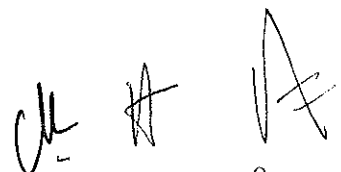
Tout retard de paiement constitutif d'un manquement à l'article 1^{er} du présent accord entraînera l'exigibilité de plein droit d'une pénalité d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date d'échéance du délai de paiement applicable.

Les intérêts commenceront à courir à compter du jour suivant la date de règlement figurant sur la facture et continueront à courir jusqu'au jour du parfait paiement de la totalité des sommes dues au créancier.

ARTICLE 3 – CHAMP D'APPLICATION DE L'ACCORD

3.1. CHAMP D'APPLICATION MATERIEL

Le présent accord est applicable aux transactions commerciales passées entre les entreprises n'intervenant pas au même stade du processus économique et qui relèvent du secteur d'activité de chacune des **Parties**, à savoir les éditeurs fabriquant de disques, d'une part, et les commerces spécialisés dans la vente de disques, disposant d'un ou de plusieurs magasins de vente au détail et dont l'activité porte sur la vente de disques aux consommateurs nécessitant une offre large ou d'autres biens culturels, d'autre part.



3.2. APPLICABILITE GEOGRAPHIQUE DE L'ACCORD

Le présent accord est applicable sur l'ensemble du territoire français, en ce compris les départements et collectivités d'outre mer (DOM et COM).

ARTICLE 4 – MODALITES DE MISE EN OEUVRE

Les modalités de mise en œuvre des plans d'affaires annuels devant intervenir entre les éditeurs et les commerces spécialistes demeurent de la libre négociation commerciale entre les différents acteurs de la filière.

Pendant la durée du présent accord, chaque adhérent du SDLC s'engage formellement à ne pas réduire les surfaces totales consacrées à la vente de CD albums et DVD vidéomusiques à un rythme supérieur au pourcentage de baisse des marchés respectifs du CD albums et DVD vidéomusiques en France pour la même année de référence. Pour l'application du présent engagement, les parties s'accordent pour considérer que les données fournies par l'institut IFOP Music/GFK serviront de référence.

ARTICLE 5 – CLAUSE DE NON COMPENSATION FINANCIERE

Le respect des délais maximaux prévus à l'article 1^{er} du présent accord ne peut donner droit à aucun avantage financier au profit du négociant.

ARTICLE 6 – MOYENS DE PAIEMENT INTERENTREPRISES

L'utilisation des chèques comme moyen de paiement peut être source de retard dans le règlement des factures.

Dans un souci de bonnes pratiques, les organisations professionnelles signataires du présent accord s'engagent à promouvoir auprès de leurs adhérents l'utilisation des moyens de paiement électroniques, comme par exemple la LCR directe en banque ou le virement commercial.

ARTICLE 7 – ENTREE EN VIGUEUR – TERME

Le présent accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2009 et sera applicable aux factures émises à compter de cette date jusqu'au 31 décembre 2011, date à laquelle l'accord prendra fin de plein droit.

ARTICLE 8 – EXTENSION DE L'ACCORD

Le présent accord sera transmis dès sa signature aux Pouvoirs Publics, aux fins de validation et extension dans les conditions prévues par la loi.

Fait à PARIS


Le 27/2/2003

En quatre exemplaires originaux

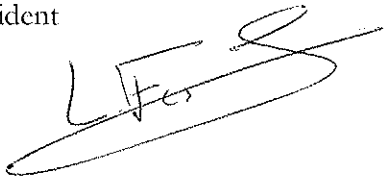
Pour le Syndicat National de l'Édition Phonographique
Christophe LAMEIGNERE
Président



Pour l'Union des Producteurs Phonographiques Français Indépendants
Vincent FREREBEAU
Président



Pour le Syndicat des Distributeurs de Loisirs Culturels
Laurent FISCAL
Président



ANNEXE 1

ABACABA (*)
ABEILLE MUSIQUE
ALIA VOX France
ARB FILMS ET EDITIONS (*)
ARION
ARPEGE
AUSTERLITZ (*)
BONSAI MUSIC
BROCELIANDE PRODUCTIONS
CORELIA (*)
LE CHANT DU MONDE
PELLEGRINI Gilles Editions (*)
PREMIERE PARTIE (*)
PRODUCTION ALLELUIA (*)
PSCHENT
RICORDU
ROYAL RIVER (*)
SCORPIO MUSIC
SIP ANIMATION (*)
SONY MUSIC France
SOUNDS
DE PLEIN VENT Studio (*)
EDEL France (*)
E.D.S. STUDIO DAVOUT (*)
EMI MUSIC FRANCE
GAUMONT MUSIQUE (*)
INSTITUT NATIONAL DE L'AUDIOVISUEL (*)
IRFAN
JUST FOR KIDDING MUSIC (*)
MALLIGATOR PRODUCTIONS
MOULAGES PLASTIQUES DE L'OUEST
SOURCE ETC
NOCTURNE
STUDIO SM
STUDIO KOS & CO (*)
SUNSET FRANCE
UNIVERSAL MUSIC S.A.
VADIM MUSIC (*)
VITAL SONG PRODUCTION (*)
WARNER MUSIC FRANCE
THE WALT DISNEY COMPANY (*)
XIII BIS RECORDS

