



**Position française
en faveur d'un taux de TVA réduit sur le
disque et les cassettes sonores**

**MEMORANDUM
du Gouvernement Français**

9 Septembre 2002

Argumentaire synthétique¹
Position française sur la TVA réduite sur le disque et les cassettes sonores

Le Président de la République française s'est engagé en faveur de l'alignement du taux de TVA des disques et des cassettes sonores sur le taux de TVA du livre et de certains autres biens culturels.

Comme première étape de cet engagement, le Gouvernement français a adressé le 24 juillet 2002 une demande officielle au Commissaire en charge de la fiscalité, M. Frits Bolkestein, pour que le disque et les cassettes sonores soient inscrits à la liste de l'annexe H de la sixième directive sur la TVA n°77/388 modifiée du conseil du 17 avril 1977, qui autorise l'application d'un taux de TVA réduit.

La demande française s'appuie sur les articles 151-1 et 151-4 du traité instituant la Communauté européenne, selon lesquels « la Communauté contribue à l'épanouissement des cultures des États membres dans le respect de leur diversité nationale et régionale, tout en mettant en évidence l'héritage culturel commun » et « la Communauté tient compte des aspects culturels dans son action au titre d'autres dispositions du présent traité, afin notamment de respecter et de promouvoir la diversité de ses cultures ».

Les arguments et les objectifs portent à la fois sur la culture, la société et l'économie européenne.

Arguments culturels : favoriser une plus grande diversité culturelle de l'offre
--

- **Le disque est un bien culturel comme le livre et il vient immédiatement après le livre en termes de consommation culturelle** : il doit donc bénéficier du même taux réduit pour éviter une distorsion et favoriser les commerces culturels multi-supports.
- **Toute distinction entre biens culturels (livre) et objets de divertissement (disque) est absurde** : en quoi un disque de Monteverdi ou de Jacques Brel serait-il moins culturel qu'un roman de gare ?
- **Les traités et les directives communautaires reconnaissent l'objectif de diversité culturelle** : d'ailleurs le livre, mais aussi les droits d'auteur, les droits voisins, les entrées aux spectacles... peuvent déjà faire l'objet d'un taux réduit.
- **Un prix élevé renforce la tendance à la restriction de l'offre, ce qui pénalise les courants culturellement les plus exigeants**. Au contraire, les expériences de diminution des prix (opérations commerciales des producteurs ou distributeurs) profitent surtout aux fonds de catalogue à rotation plus lente, donc plus coûteux à amortir, et qui concernent des courants moins porteurs (jazz, musique classique, contemporaine, musiques régionales, chansons à texte, etc...).

¹ Ce document peut être consulté et téléchargé sur le site du ministère de la culture et de la communication à l'adresse suivante : <http://www.culture.fr/>

Arguments sociaux : démocratiser l'accès à la culture

- **Les plus gros consommateurs de disques sont les populations jeunes**, généralement dotées d'un pouvoir d'achat modeste, inférieur à celui des lecteurs de livres : l'achat de disques et de cassettes est le deuxième poste du budget des jeunes de 12-24 ans.
- **Il serait donc injuste de maintenir un taux de taxe plus élevé pour cette catégorie de la population**, d'autant plus que certains publics gros consommateurs de disques mais dotés de revenus modestes contournent l'obstacle par le piratage, la copie sauvage et le *peer to peer*. La disponibilité croissante de musiques gratuites renforce le caractère relativement élevé du prix du disque. La croissance très forte du marché parallèle s'effectue au détriment de la création et se traduit par des moins values fiscales au titre de la TVA.
- **La TVA à taux réduit permettrait de favoriser l'accès à ce bien culturel de forte nécessité, qui par ailleurs joue un rôle important en matière d'insertion sociale** : l'écoute de la musique encourage la pratique musicale, qui est en elle-même un encouragement aux échanges et à l'ouverture aux autres.

Arguments économiques et industriels

- **Externalités positives** : les biens musicaux sont porteurs d'effets positifs sur les mœurs, l'insertion sociale, le développement humain, et le progrès de la civilisation. Il est naturel que la fiscalité puisse encourager les biens dont les externalités positives ne sont pas prises en compte par le libre jeu de l'offre et de la demande.
- **Effet de relance du marché** : la rentabilité de l'industrie du disque connaît une chute brutale depuis deux ans. La baisse de la TVA, sous réserve d'être entièrement répercutée sur les prix de vente, devrait permettre de créer une dynamique vertueuse ; la diminution du prix de détail, au dessous du seuil psychologique de 15 euros par album, suscitant une augmentation du volume des ventes de disques, des revenus des ayants droits, une hausse des investissements, des créations d'emplois, ce qui réduira d'autant l'impact net sur les recettes de TVA.
- **Réduction du piratage grâce à des prix plus attractifs** : l'importance de cet argument croît à mesure des pratiques de téléchargement et de copie sauvage, qui s'effectuent naturellement à taux nul, sans paiement de TVA. En Espagne et en Grèce, la piraterie représente 30 à 50% du marché, ce qui représente autant de moins values fiscales au titre de la TVA.
- **Augmentation de la diversité de l'offre au consommateur** : la hausse des ventes sur les fonds de catalogue devrait permettre de réduire la durée d'amortissement et d'accroître la capacité d'investissement des labels dédiés à des musiques de niches.
- **Soutien d'une industrie d'avenir pour laquelle l'Europe est leader : trois majors sur les cinq mondiales sont européennes** : BMG (Allemagne), EMI (Royaume Uni), UNIVERSAL (France), et **plus de 600 000 emplois sont concernés par la filière musicale dans l'Union européenne**.

SOMMAIRE

I. LE TAUX RÉDUIT DE TVA SUR LE DISQUE : L’OUTIL D’UNE POLITIQUE CULTURELLE DE RENOUVEAU MUSICAL	9
1. LE DISQUE EST UN BIEN CULTUREL MAJEUR	9
2. LA BAISSÉ DE LA TVA PEUT CONTRIBUER AU NÉCESSAIRE MAINTIEN DE LA DIVERSITÉ MUSICALE	10
3. LA BAISSÉ DE LA TVA EST ADAPTÉE À LA SPÉCIFICITÉ DU MARCHÉ DES BIENS CULTURELS	11
4. LA BAISSÉ DE LA TVA PEUT FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT DE LA DIVERSITÉ DES RÉPERTOIRES.....	12
5. UNE MESURE CIBLÉE SUR LE DISQUE N’EST PAS DISTORDANTE EN RAISON DES EXTERNALITÉS POSITIVES ATTACHÉES AU DISQUE	14
II. LE TAUX RÉDUIT DE TVA SUR LE DISQUE : FACTEUR D’ÉQUITÉ SOCIALE ET VECTEUR D’ÉDUCATION MUSICALE POUR LES JEUNES GÉNÉRATIONS	15
1. LA TVA RÉDUITE FAVORISERAIT L’ACCESSIBILITÉ DE LA MUSIQUE ENREGISTRÉE POUR LE PLUS GRAND NOMBRE	15
2. LE CARACTÈRE POPULAIRE DU DISQUE SE TRADUIT PAR UNE RÉACTIVITÉ SIGNIFICATIVE AUX BAISSÉ DE PRIX	16
III. LE TAUX RÉDUIT DE TVA SUR LE DISQUE : UN OUTIL DE DÉFENSE D’UNE INDUSTRIE EUROPÉENNE EN DIFFICULTÉ	19
1. LE DISQUE EST UNE INDUSTRIE FORTEMENT PRÉSENTE EN EUROPE.....	19
2. LA DÉGRADATION STRUCTURELLE DE LA RENTABILITÉ DU MARCHÉ DU DISQUE RENFORCE L’OPPORTUNITÉ D’UNE BAISSÉ DE LA TVA DU DISQUE.....	20
3. LES RISQUES POSÉS PAR LES IMPORTATIONS PARALLÈLES, LA PIRATERIE ET LA CONTREFAÇON RENFORCENT L’OPPORTUNITÉ DE LA MESURE	23

INTRODUCTION

La demande d'inscription du disque et des cassettes sonores à l'annexe H de la sixième directive TVA est conforme à la philosophie des articles 151-1 et 151-4 du traité instituant la Communauté européenne, selon lequel « la Communauté contribue à l'épanouissement des cultures des États membres dans le respect de leur diversité nationale et régionale, tout en mettant en évidence l'héritage culturel commun » et « la Communauté tient compte des aspects culturels dans son action au titre d'autres dispositions du présent traité, afin notamment de respecter et de promouvoir la diversité de ses cultures ».

De fait, comme cela est démontré ci-après, le disque est un bien culturel de forte nécessité, et une politique fiscale adaptée peut favoriser, à travers cette mesure, la diversité des courants musicaux et des pratiques d'écoute.

1. Le disque est un bien culturel majeur

Une véritable politique culturelle en matière musicale passe tout à la fois par la diffusion et la promotion du spectacle vivant, par la présence de la musique dans les médias et par la diffusion du disque.

La voie d'accès privilégiée à la musique a été, historiquement, l'Eglise et les fêtes populaires, puis le concert et le spectacle, jusqu'à ce que le disque fasse son apparition et devienne son principal vecteur. Ainsi l'écoute de disques est devenu en France la deuxième pratique culturelle derrière le livre, ce qui en fait un mode privilégié d'accès à la culture musicale.

Il doit donc être l'objet d'un soin particulier de la part des pouvoirs publics. De ce point de vue, les objectifs de la politique à l'égard des industries musicales rejoignent ceux de la politique culturelle en général : s'assurer de la qualité et de la diversité des œuvres et des courants artistiques, ainsi que leur accès aux publics les plus larges.

Au delà des aspects culturels et sociaux, le disque est aussi une économie et une industrie de premier plan en France et en Europe : trois multinationales sur les cinq premières sont européennes (EMI, BMG, UNIVERSAL) et plus de 600 000 emplois sont concernés par la filière de l'industrie musicale.

Les exigences de la politique culturelle et de la politique économique sont *a priori* convergentes dans la mesure où les consommateurs achètent en fonction de leurs goûts musicaux, qui sont variés et évolutifs, ce qui incite l'industrie à diversifier la production, à prospecter et investir sans cesse sur des nouveaux talents capables de prendre la relève d'artistes ou de courants déjà établis.

Néanmoins, cette conjonction n'a jamais été parfaite, et la dégradation de la rentabilité des industries musicales constatée depuis le milieu des années 1990 se traduit aujourd'hui par une concentration croissante du marché, à quoi s'ajoute depuis quelques années un développement considérable de la piraterie et de la contrefaçon. Les deux phénomènes cumulés ne peuvent que nuire à l'émergence de nouveaux artistes, qui sont les valeurs sûres de demain.

Des valeurs artistiquement élevées mais jugées économiquement non rentables parce qu'elles sont en avance sur leur temps ou plus exigeantes, ce qui se traduit par une rotation lente des stocks, sont ainsi menacées par le raccourcissement de l'horizon sur lequel cette rentabilité est jugée.

Pour éviter cet effet d'entonnoir, qui profite aux productions internationales au détriment des répertoires européens, plusieurs politiques peuvent être mises en œuvre en faveur de la production et de la diffusion du plus grand nombre de références :

- Le développement de l'offre non marchande dans les médiathèques, qui, en France, est à un niveau assez bas en comparaison avec le secteur du livre : toutefois cela peut poser des difficultés à la filière marchande
- L'instauration d'une réglementation des prix avec la mise en place d'un prix unique
- La mise en place de mesures de soutien à la production et à la distribution : gérées au sein de l'interprofession, les aides à la production existent en France depuis 1985. Par ailleurs, un travail sur la distribution du disque est engagé afin de permettre un meilleur référencement des répertoires difficiles.
- Une politique fiscale favorisant la baisse des prix.

2. La politique fiscale est l'un des instruments les plus adaptés

Par rapport aux autres pistes, l'option de l'alignement du taux de TVA sur le taux réduit du livre préserve tout à la fois la libre concurrence, les intérêts commerciaux et financiers des industriels européens, qui représentent un secteur important au niveau mondial, et les intérêts culturels des consommateurs, qui peuvent faire l'acquisition de plus de biens et donc découvrir un champ plus large de créations.

La baisse de la TVA est ainsi l'instrument qui permet aussi bien le renouvellement culturel des contenus et le développement économique des entreprises. Ces deux axes ne peuvent être dissociés ni marginalisés sous peine de remettre en cause le dynamisme de la filière et donc l'offre culturelle faite aux consommateurs.

Le Parlement européen dans son rapport du 5 juin 2002 sur la communication de la Commission concernant certains aspects juridiques liés aux œuvres cinématographiques et autres œuvres audiovisuelles confirme au point 17 son intérêt pour que l'application des taux de TVA réduits aux produits et services culturels audiovisuels soit introduite lors du réexamen de l'annexe H de la 6^{ème} directive TVA, « par analogie avec les taux réduits appliqués à d'autres secteurs culturels ».

Le disque – premier support de diffusion de la musique – est un bien culturel. Il peut à cet égard être caractérisé comme un bien de forte nécessité. Or, le plupart des biens de forte nécessité bénéficient d'un taux de TVA réduit, ce qui a pour effet majeur de réduire le taux proportionnel de la TVA, effet qui s'applique tout particulièrement aux ménages disposant des revenus les plus modestes.

C'est en ce sens que le conseil ECOFIN du 18 décembre 1989 avait établi que les taux réduits seraient en priorité réservés aux biens et services de première nécessité satisfaisant à un objectif de politique sociale ou culturelle.

La baisse de la TVA sur le disque constituerait alors une voie volontariste pour favoriser l'accès de chacun au disque. Le caractère de « forte nécessité » serait alors appliqué au disque non pas seulement pour enrayer la baisse du marché du disque, mais sur la base d'une volonté politique d'améliorer l'accès des publics au disque et d'en diffuser la consommation le plus largement possible. Cette volonté s'accorde à l'esprit de l'article 13 de la sixième directive, qui exempte de TVA les prestations des « activités d'intérêt général » telles que les activités médicales, sociales, éducatives... Cette position a été réaffirmée récemment au point 63 du rapport de la Commission (COM (2001) 599 final) sur les taux réduits de TVA qui établit qu'une « attention toute particulière sera portée...à la question de l'utilisation des taux réduits dans la poursuite des diverses politiques communautaires (par exemple l'environnement, l'emploi, la culture, les transports...) ».

La baisse de la TVA sur le disque ne peut s'analyser sur une base purement financière. Le secteur culturel a des coûts clairement identifiables. En revanche, ses bénéficiaires sont en grande partie intangibles. Il ne s'agit donc pas d'une décision purement économique mais d'une politique culturelle et sociale, ou, si l'on veut conserver une approche économique, il s'agit d'une externalité positive au système de formation des prix, que la politique fiscale doit encourager par des mesures incitatives. Cette spécificité des biens culturels a été reconnue par les textes européens (notamment dans le Traité CE, article 87, paragraphe 3, d) qui permet par exemple à la Commission d'autoriser des aides d'Etat en raison de leurs effets culturels.

Ces éléments sont valables uniquement dans la mesure où la baisse de la TVA est répercutée sur les prix de vente de ces biens aux consommateurs. Les professionnels français, aussi bien les détaillants que les producteurs et distributeurs se sont engagés à répercuter la baisse de la TVA sur le prix public. Les producteurs pour leur part se sont en outre engagés à ne pas augmenter leurs prix plus que l'indice de progression des prix à la consommation sur une période de trois ans suivant la répercussion de la baisse.

I. LE TAUX REDUIT DE TVA SUR LE DISQUE : L'OUTIL D'UNE POLITIQUE CULTURELLE DE RENOUVEAU MUSICAL

1. Le disque est un bien culturel majeur

La musique constitue une part très importante du patrimoine culturel européen. Le développement des musiques populaires et sérieuses contribue à renforcer la diffusion des différentes cultures musicales locales, la diversité linguistique et à vivifier les traditions musicales.

Depuis que le 78 tours a remplacé le disque de cire en 1936, le marché du disque n'a cessé de se développer. Si, initialement, le disque avait pour objectif la conservation de la mémoire, c'est à dire qu'il pouvait être entendu comme un dérivé de la scène musicale, la situation est tout à fait différente aujourd'hui. Le disque est le premier support de la création musicale, et le support le plus démocratique de sa diffusion. Il est ainsi difficile aujourd'hui d'identifier qui, du spectacle vivant et du disque, est le produit qui dérive de l'autre : beaucoup de tournées sont ainsi réalisées pour assurer la promotion d'un disque, et, loin d'être uniquement la consécration d'une carrière, l'enregistrement est souvent un moyen de débiter un parcours, parfois en dehors de tout circuit commercial : il s'agit alors de l'auto-production, qui connaît un développement important chez les jeunes talents.

Ainsi, pour tous les musiciens (compositeurs et interprètes), et tous les courants musicaux (du baroque à la musique électronique) une carrière musicale s'envisage toujours dans la double perspective de la production discographique et de la prestation scénique.

Le spectacle et les médias constituent les autres éléments de diffusion de la création musicale. Or, le spectacle est, par essence, limité dans l'espace et le temps. D'autre part les médias ont de plus en plus de difficultés à assumer un rôle moteur en matière de promotion de la diversité de la création musicale dans toutes ses composantes, étant soumis à de fortes contraintes d'audience. Si la visibilité de la création musicale a été renforcée grâce à la mise en place de politiques spécifiques, et notamment les quotas d'œuvres francophones à la radio, il demeure nécessaire de les accompagner en permettant à tous les publics d'accéder au plus grand nombre de productions musicales.

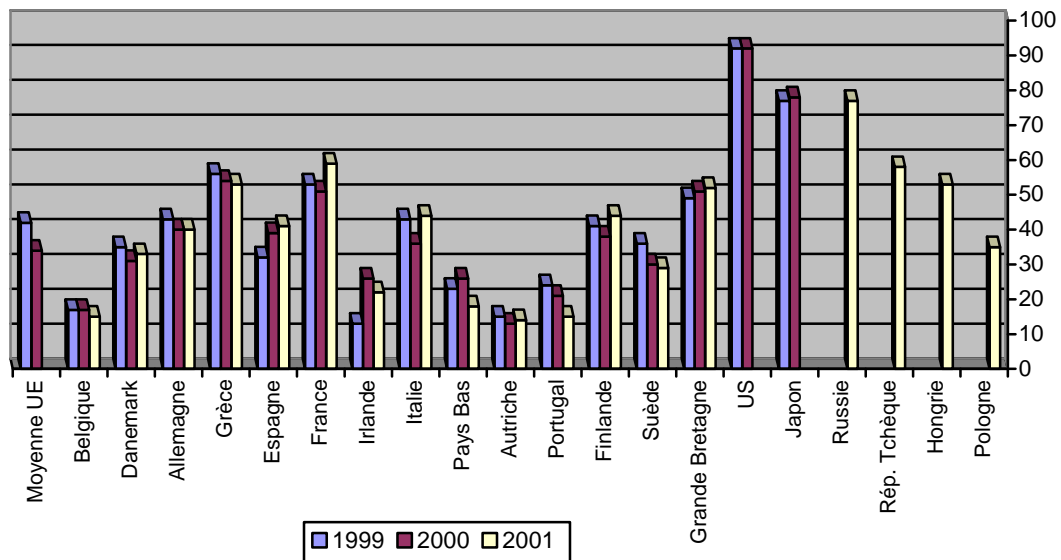
La musique mobilise des sentiments très différents du cinéma ou du livre et fait appel, à l'instar des arts plastiques, à des ressources plus sensibles qu'intellectuelles. L'approche de la culture en Europe a privilégié une vision littéraire / narrative de la culture. Le disque, support de la musique, a de ce fait été défini comme un bien de divertissement, et sa contribution au patrimoine culturel n'a pas réellement été prise en compte, contrairement au livre. Or, le taux de TVA applicable au livre se situe entre zéro et 5 % dans la plupart des pays de la Communauté (hormis L'Autriche, le Danemark et la Finlande qui appliquent un taux supérieur à 10%), alors que la moyenne du taux normal – applicable au disque -sur l'ensemble des Etats membres s'établit à 19,5 %. Or désormais, compte tenu de l'évolution des pratiques culturelles du public, le disque est devenu, au même titre que le livre est le bien culturel de diffusion de la littérature, un vecteur essentiel de diffusion de la musique.

2. La baisse de la TVA peut contribuer au nécessaire maintien de la diversité musicale

Le disque étant le vecteur privilégié de l'expression des courants musicaux des peuples, la sauvegarde de ce patrimoine ainsi que le développement des répertoires nationaux et régionaux doivent être une préoccupation des pouvoirs publics au niveau national mais aussi communautaire.

La diversité de la production s'observe par le nombre d'albums commercialisés chaque année. De ce point de vue, la situation diffère selon les pays. On observe globalement une pénétration croissante des courants de musique internationale, d'origine américaine en particulier, à des prix bas, ce qui tend à mettre en difficulté le dynamisme des productions locales. Comme le montre le graphique ci-après, la part du répertoire national est ainsi passée en moyenne, pour les 15 pays de l'Union européenne, de 42% à 34% du marché, entre 1999 et 2000. Les évolutions sont loin d'être uniformes car les productions locales résistent voire progressent dans certains pays.

Evolution de la part en % des répertoires locaux (en valeur, source IFPI / Eurostat)



La rentabilité d'un répertoire n'est pas le seul facteur pris en considération par les maisons de disques. De nombreux titres sont présents dans les catalogues des éditeurs phonographiques, bien que leur exploitation ne soit pas lucrative, parce que leur présence est indispensable pour l'image d'un label ou d'un groupe. Toutefois, ce choix de diversité peut être menacé par une exigence accrue de rentabilité, ce qui passe par des investissements concentrés sur les biens à plus forte rotation de stocks.

Des aspects de la filière musicale relèvent donc de l'intérêt général dans la mesure où certains répertoires confrontés aux seules lois du marché ne peuvent survivre alors qu'ils contribuent à la diversité du patrimoine et de la création musicale. La baisse des prix obtenue par le passage au taux réduit de TVA peut donc favoriser une meilleure exposition de ces musiques.

De fait, les difficultés actuelles de la filière du disque concernent la distribution et l'exposition plus encore que la production. L'augmentation du nombre de références cumulée à une concentration croissante de la distribution, risque de conduire en retour à une concentration de l'offre.

Inversement, la baisse de la TVA pourrait permettre d'améliorer l'accessibilité au disque grâce à la baisse des prix qu'elle induirait, en créant un effet dynamique : l'élargissement du pouvoir d'achat des consommateurs obtenu grâce à un prix plus bas faciliterait l'acculturation de publics traditionnellement rétifs à l'achat de disques, et l'accroissement de leur niveau de culture musicale permettrait à cet effet vertueux de se poursuivre et de s'accélérer. Il est en effet reconnu que le capital culturel d'un individu donné augmente avec sa proximité aux biens culturels, et que la connaissance d'un répertoire donné s'acquiert par capitalisation d'expériences culturelles diversifiées. L'amélioration de la rentabilité des fonds de catalogue qui en résulterait serait une incitation à mieux les distribuer, et rétroagirait favorablement sur la production.

Cet effet devrait ainsi profiter avant tout aux produits spécialisés, moins « grand public », qui ne se vendent pas habituellement à des quantités très importantes. Les publics peu enclins à investir dans ce type d'œuvres compte tenu de leur prix pourraient ainsi franchir le pas pour s'ouvrir à des esthétiques originales. En témoignent, en France, les opérations de baisse de prix et de simulation de la baisse de la TVA pratiquées chaque année par de grands distributeurs (FNAC, VIRGIN) : ces opérations profitent surtout aux courants musicaux habituellement les moins vendus.

L'alignement du taux de TVA du disque sur celui du livre favoriserait également l'amélioration des conditions de distribution en facilitant la gestion des commerces culturels multi-produits, qui pâtissent aujourd'hui du différentiel de TVA sur les produits. Ainsi le circuit des librairies indépendantes, qui a été sauvegardé contrairement à celui des disquaires, pourrait élargir son action de mise en avant de la diversité de l'offre culturelle, en présentant aux acheteurs des livres mais également des disques (avec une gestion plus simple des procédures de TVA grâce au taux unique).

3. La baisse de la TVA est adaptée à la spécificité du marché des biens culturels

A l'instar des autres biens culturels, le marché du disque est un marché de l'offre. Le consommateur agit souvent par impulsion ou par prescription. Par ailleurs, chaque enregistrement est unique et constitue un prototype. Le comportement du consommateur de biens culturels ne peut donc être assimilé à celui du consommateur de biens substituables. Cette particularité doit être impérativement prise en compte dans le raisonnement sur les conséquences d'une baisse du taux de TVA sur ce type de produits, notamment en ce qui concerne l'élasticité au prix.

En effet, la spécificité d'un bien culturel comme le disque est que les achats de ces biens se font – sauf exception marginale – à l'unité. Aussi, la notion d'élasticité au prix pour un disque donné n'a-t-elle que peu de signification en ce qui concerne l'achat d'un disque donné par un acheteur donné. En revanche, la probabilité qu'un acheteur achète un disque est plus élevée si le prix unitaire est plus faible, et par ailleurs la probabilité qu'il achète d'autres disques, en plus de celui qu'il voulait acheter, est également plus forte.

De ce point de vue, **l'un des effets vertueux de la baisse du prix permise par un taux de TVA réduit, est l'encouragement à la prise de risque.** De fait, en dehors des achats de prescription (lié à un goût particulier pour un artiste ou un courant musical, à une publicité, etc.), le consommateur est soumis à des impulsions d'achats à l'égard de produits dont il ne peut connaître *a priori* la satisfaction qu'il est susceptible de retirer de leur usage. Il doit donc prendre un risque, et c'est bien la prise de risque qui est favorisée par la baisse du prix de ce type de biens.

Inversement, plus le prix du disque est élevé plus ce sont les « valeurs sûres » qui sont mises en avant, ce qui pénalise les artistes peu connus, les jeunes talents et les répertoires difficiles (classique, jazz, musiques traditionnelles...). La baisse de la TVA sur le disque devrait donc favoriser un comportement de découverte chez les consommateurs qui ne pourra qu'être bénéfique pour la diffusion des nouveaux talents.

4. La baisse de la TVA peut favoriser le développement de la diversité des répertoires

L'entreprise de production de disques peut être assimilée à une entreprise de recherche et développement. Le producteur doit assumer des coûts élevés en amont pour produire le *master* du disque, et le délai de récupération de ces investissements est souvent très long. **Ainsi, en France en 1999, 92% des albums vendus étaient déficitaires.** A l'instar de ce qui se passe dans l'édition de livres, le fort taux d'échec des disques produits met donc le producteur dans une situation économique fragile.

Sur les répertoires difficiles (classique, jazz, musiques traditionnelles), le coût de la production du disque d'un artiste nouveau ainsi que les frais de mise sur le marché sont généralement moins élevés que pour des grosses productions (avec une exception notable pour les enregistrements de concerts symphoniques ou lyriques, souvent très coûteux). Pour ces répertoires, le cycle de vie du produit est plus long et donc la récupération des investissements s'étale dans le temps.

Ainsi, pour l'ensemble des répertoires, les seuils de rentabilité des disques (point mort) ont augmenté au cours des dix dernières années. A titre d'exemple, le seuil de rentabilité des disques en France pour les majors (BMG, East West, EMI, SONY, Virgin, Universal, Warner) a augmenté en moyenne de 10% entre 1996 et 2001 :

Dégradation du seuil de rentabilité	
1996	70 000 albums vendus
2001	77 000 albums vendus 100 000 albums pour la variété française 65 000 albums vendus pour la variété internationale entre 5 et 6000 albums pour le classique

Cette dégradation du point mort s'explique en partie par la forte progression des dépenses de marketing et de publicité, comme le montre le tableau ci-dessous (source SNEP).

M€	Investissements Production marketing / promotion	Publicité télévisée
1995	85	39
1997	122	56
1999	129	60
2000	143	69
2001	161	76

Ces dépenses visent à rendre les productions visibles pour le consommateur, mais leur coût croissant conduit à un effet pervers de concentration autour du segment de marché le plus porteur (moins de 20% de l'offre), ce qui freine les producteurs dans leur capacité à signer des contrats avec des artistes en développement, pour lesquels ils sont quasiment assurés de ne pas être en capacité d'amortir les frais qu'ils auront engagés. Cette situation ne favorise pas le renouvellement des répertoires.

En France, le nombre de productions de jeunes talents a pu s'accroître dans la deuxième moitié des années 1990, grâce à la loi sur les quotas de radiodiffusion de titres francophones. Toutefois cet effet s'essouffle, et la pérennité des investissements n'est plus assurée.

Aussi la baisse de la TVA, en provoquant une augmentation des ventes, donc une augmentation de la rotation des disques dans les bacs des disquaires, devrait permettre aux producteurs, tous répertoires confondus, de réduire le seuil de rentabilité et d'investir à nouveau dans le développement de carrière de jeunes artistes, et de continuer à élargir l'éventail des productions existantes.

La baisse de la TVA sur le disque, par l'effet d'augmentation de la prise de risque du consommateur, devrait donc permettre une rotation plus rapide des disques dits du « fonds de catalogue », une augmentation des ventes entraînant une augmentation du chiffre d'affaires et donc un seuil de risque abaissé pour les producteurs. Cela favoriserait le réinvestissement plus rapide en production des sommes gagnées, et donc la diversité des répertoires et l'enrichissement du patrimoine vivant de l'Europe. Ces éléments sont particulièrement probants pour les producteurs indépendants. Or ceux-ci, comme l'indique le tableau ci-dessous, ont une action particulièrement favorable en matière de diversité des répertoires.

Poids des genres musicaux en % de chiffre d'affaires		
Source GFK / Observatoire de la musique	Tous producteurs confondus	Producteurs indépendants
BOF	2,7%	1,4%
Classique	3,4%	7,9%
Variété française	39,6%	17,1%
Variété internationale	37,7	32,2%
Jazz / blues	3%	5,4%
Musiques du monde	5,9%	19%
Autres	7,7%	17%

Au delà de la baisse de la TVA, des mesures complémentaires pourraient naturellement être prises pour inciter les producteurs à maîtriser leurs dépenses de marketing et de publicité, qui pèsent également sur leur rentabilité.

5. Une mesure ciblée sur le disque n'est pas distordante en raison des externalités positives attachées au disque

Les externalités sont la mesure des effets liés à la consommation ou la disponibilité d'un produit, qui ne peuvent être pris en compte par le système de formation des prix. La fiscalité est un moyen de corriger les externalités négatives, et d'encourager les biens à externalités positives, ce qui est le cas des biens musicaux.

De fait, l'écoute de la musique, qui encourage à sa pratique, est porteuse d'effets positifs sur les mœurs, sur l'insertion sociale, notamment des jeunes générations, sur le développement humain, et, en définitive, sur le progrès de la civilisation.

Les institutions de l'Union européenne ont reconnu, de façon générale, la pertinence de cet argument appliqué à la fiscalité indirecte. La Commission a indiqué dans son rapport intermédiaire ainsi que dans sa communication 348 du 7 juin 2000 que la question de « l'utilisation des taux réduits de TVA dans la poursuite des diverses politiques communautaires, par exemple en vue de favoriser la protection de l'environnement, l'emploi, la culture, les transports », était posée. Cette philosophie s'est déjà traduite par l'inscription à la liste de l'annexe H d'un certain nombre de biens culturels (livre, billets d'entrée pour le cinéma et les spectacles, etc).

La position récemment exprimée par le Parlement Européen en faveur d'un taux réduit pour les biens culturels participe de cette philosophie.

II. LE TAUX REDUIT DE TVA SUR LE DISQUE : FACTEUR D'EQUITE SOCIALE ET VECTEUR D'EDUCATION MUSICALE POUR LES JEUNES GENERATIONS

1. La TVA réduite favoriserait l'accessibilité de la musique enregistrée pour le plus grand nombre

Le disque s'est considérablement popularisé au cours des 20 dernières années. Le tableau ci-dessous fait état du taux d'équipement des ménages français en chaîne hi-fi selon des sources INSEE.

Equipement des ménages en chaîne hi-fi	
%	2000
Ensemble	61
- 30 ans	74
30-39 ans	79
40-49	80
50-59	64
60-69	49
+ de 70	< 28
Agriculteurs	23
Indépendants	55
Cadres	83
Professions intermédiaires	70
Employés / Ouvriers	56

NB : ces chiffres n'intègrent pas les autres appareils de diffusion sonore (baladeurs, minidisc...) qui ont connu une forte progression particulièrement chez les moins de 25 ans, les cadres et les professions intermédiaires.

L'achat de disques est une pratique culturelle majeure des Européens, surtout chez les jeunes et dans les classes populaires. Selon une étude réalisée en France par la SOFRES (1997), 33% des jeunes de 15 à 24 ans achètent plus de 10 disques ou cassettes sonores par an, contre 22% pour les personnes âgées de 50 à 64 ans.

Cette même étude montre que l'achat de disques et de cassettes sonores est le deuxième poste dans le budget des jeunes de 12 à 25 ans. 38% des jeunes interrogés déclarent que la musique est le principal poste dans leur budget, juste derrière le cinéma.

De même, une étude parue en février 2000 menée par le ministère de la culture et de la communication sur les dépenses des ménages pour la culture montre qu'entre 1989 et 1995, les dépenses culturelles des ménages de 18-24 ans ont connu une régression qui correspond à une paupérisation perceptible des jeunes. Malgré cela, cette catégorie de ménages consacre toujours plus de 5% de son budget à la culture en général (contre 3,5% pour la population globale). En structure, leur consommation se distingue par de plus fortes dépenses pour le cinéma, la musique enregistrée et les sorties de divertissement.

Quelles que soient les différences de prix dans les différents pays européens, le prix du disque est resté élevé pour ces populations, et l'on peut donc s'attendre à ce qu'une nouvelle baisse de TVA sur le disque se traduise par une dynamique importante dans les pratiques d'achat.

Selon les données dont nous disposons, et malgré la difficulté inhérente à ce type d'exercice (il existe autant de prix que de disques), la comparaison des prix des 10 meilleures ventes fait apparaître des prix TTC compris en moyenne entre 14 et 21 euros.

Comparaison de prix du TOP 10					
	GB	Suède	France	Allemagne	Etats Unis
Prix moyen (€)	20,87	19,13	16,73	14,45	16,80
TVA (%)	17,5	25	19,6	16	7,5*
Prix détail HT (€)	17,76	15,31	13,99	12,46	15,63

* moyenne estimée des taxes à la consommation / Source SNEP

Pour ces populations, le prix est un élément déterminant de l'achat. En France le niveau de 15€ (100 F) est considéré par les professionnels comme un seuil psychologique en deçà duquel la propension à l'achat augmente fortement. Une étude sur le prix du disque réalisée par Sony (en 1991) a également montré que le prix est déterminant sur la décision d'achat. Même s'il est impossible d'affirmer que le niveau du prix de lancement est la clé du succès pour les nouveaux talents, il est indispensable qu'ils puissent bénéficier de prix abordables pour se faire connaître.

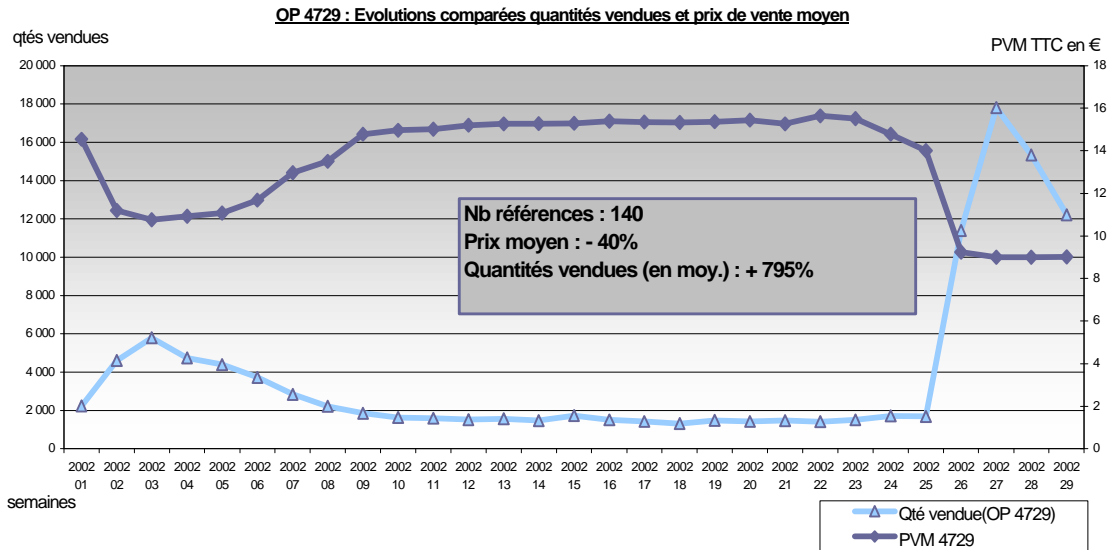
De même, on note une quasi similitude en France entre la répartition des ventes par département et l'indice de consommation (source IFOP). Au delà des problématiques d'offre mise à disposition du public, cette comparaison met en avant le lien étroit entre diffusion du disque et pouvoir d'achat.

2. Le caractère populaire du disque se traduit par une réactivité significative aux baisses de prix

Dans l'ensemble des études économiques, l'élasticité prix des produits « culture-loisirs » est importante compte tenu du fait qu'il ne s'agit pas de biens de première nécessité.

S'agissant du disque, la précédente baisse du taux de TVA survenue en 1987 (certes accompagnée de l'autorisation de la publicité du disque en télévision, ainsi que de l'arrivée du CD sur le marché en 1983), tout comme les effets des opérations ponctuelles de baisse des prix montrent que le consommateur de disque est très sensible au prix.

La FNAC, principale enseigne de la distribution spécialisée en termes de chiffre d'affaires, va entamer une série de tests sur l'élasticité prix, dont les résultats seront communiqués au mois d'octobre prochain. Des études faites par cette chaîne de magasins spécialisée sur les opérations promotionnelles de baisse de prix sur un certain nombre de références, il ressort que la répercussion sur les ventes de ces promotions est considérable, que ce soit pour les albums qui étaient déjà de gros succès commerciaux ou pour les titres bénéficiant d'un volume de vente moindre. Sur 7 opérations réalisées au premier semestre 2002 portant sur 23 à 160 références et proposant des baisses du prix moyen de 40 %, les quantités vendues subissent une hausse moyenne de 578% à 920 %. L'effet est surtout sensible en début d'opération mais, dans tous les cas, les ventes demeurent au bout de plusieurs semaines 5 à 6 fois plus élevées (voir graphique ci-dessous / source FNAC).

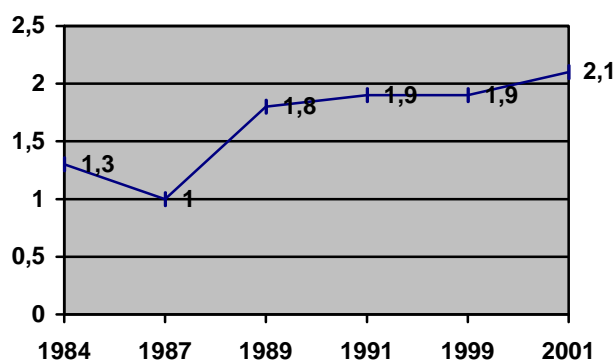


Par ailleurs, on peut constater que, malgré le développement du marché du CD et en dépit de l'élévation forte du seuil de rentabilité, le disque est le bien culturel dont le prix a le moins varié depuis 30 ans, ce qui peut notamment s'expliquer par la sensibilité du consommateur aux variations de prix (le phénomène jouant dans les deux sens).

Sur l'ensemble du marché, l'effet-prix est d'autant plus fort que les jeunes sont, de très loin, les principaux consommateurs de disques : plus de la moitié des disques vendus dans l'UE le sont à des populations jeunes. Le nombre moyen de CD achetés en 2000 pour les 15-49 ans (source SNEP) était de 6,6 CD, contre 2 CD pour le reste de la population.

La baisse de la TVA en France intervenue en 1987, faisant passer le taux de 33,6% à 18,6%, partiellement répercutée par les professionnels de l'industrie du disque, a entraîné **une baisse des prix au public de 8% en 1988, et de 0,5% en 1989 et 1990. Or les ventes de phonogrammes ont progressé de 35,7% en 1988, et la progression cumulée des ventes entre 1988 et 1990 a été de 91%.** Bien que cette mesure soit intervenue dans le contexte de la substitution du CD au disque de vinyle, il reste que l'effet prix lié à la baisse de la TVA a été significatif, comme le graphique ci-dessous le montre.

Nombre moyen de disques achetés par individu en France



Source SNEP

NB : 1987 = année de la baisse de la TVA sur le disque de 33,3% à 18,6% en France

Cet effet prix est corroboré par les enquêtes sur les motivations d'achat. Les consommateurs achètent deux fois plus de singles en hypermarchés que dans les magasins spécialisés, le prix étant considéré comme le déterminant d'achat le plus fort.

Détail des motivations d'achat	
%	Très et assez important
Eventail des choix	87
Prix attractifs	86
Promotions	80
Nouveautés	79

Source SNEP

Un coût excessif des biens et des services entraîne donc l'exclusion d'importantes catégories de consommateurs. Cette discrimination se ressent particulièrement pour les couches sociales les plus faibles ou en tout cas dont le revenu disponible est le moins élevé.

Ce sont également les individus cultivés mais sensibles aux prix (étudiants, classes moyennes, professions intermédiaires) qui profiteront d'une baisse de la TVA. Pour ces populations, les dépenses culturelles, déjà supérieures ou égales à la moyenne, sont vraisemblablement limitées par leurs revenus et donc par le prix des biens auxquels ils ont accès.

L'ensemble de ces éléments fait la preuve s'il en était encore besoin, que le disque n'est définitivement plus un bien réservé aux couches élevées de la population, ce qui, en France notamment, a justifié qu'il ne soit plus soumis au taux de taxation des biens de luxe (en 1987, baisse de la TVA sur le disque de 33,3% à 18,6%). Au contraire, avec la pénétration du disque et l'évolution du profil des acheteurs, le disque peut aujourd'hui être considéré comme un produit plus populaire que le livre.

III. LE TAUX REDUIT DE TVA SUR LE DISQUE : UN OUTIL DE DEFENSE D'UNE INDUSTRIE EUROPEENNE EN DIFFICULTE

1. Le disque est une industrie fortement présente en Europe

Le marché européen est le second marché mondial : derrière l'Amérique du Nord, qui représente près de la moitié du marché, dont 39,8% pour les Etats-Unis, l'Europe occupe un tiers du marché, dont 8,3% pour le Royaume Uni, 6,3% pour l'Allemagne, et 5,4% pour la France (l'Asie représentant 18,9%, dont 15,6% pour le Japon).

L'industrie du disque est par ailleurs un secteur économique d'importance pour l'Europe. En effet, contrairement au cinéma, sur les cinq acteurs qui dominent le marché, trois sont européens : BMG en Allemagne, EMI au Royaume Uni, Universal en France. Plus de 600 000 emplois seraient concernés par l'industrie européenne du disque.

Le marché du disque est polarisé entre de très grosses entreprises multinationales et une multiplicité de petits acteurs intervenant sur des répertoires ou des artistes peu connus ou en développement. Les entreprises de taille intermédiaire sont quasi inexistantes. Ainsi, il existe seulement 27 entreprises de plus de 20 salariés sur 637 labels professionnels (source IRMA). Généralement les entreprises qui ont plus de 20 salariés exercent également une activité de distribution et comprennent des représentants commerciaux dans leurs effectifs.

Cette forte polarisation est temporisée par l'existence de liens capitalistiques ou commerciaux entre les labels indépendants et les groupes intégrés.

Part de marché des distributeurs	Classique		Jazz / Blues	
	%	Rang	%	Rang
Indépendants	22,8	2	25,1	2

Source GFK / Observatoire de la musique

Pour préciser les chiffres de ce tableau, il est nécessaire d'ajouter que certains producteurs indépendants sont distribués par des majors, aussi la part de marché des indépendants est-elle encore plus importante en production.

Cette situation est accentuée par un phénomène grandissant au sein de cette industrie : loin de constituer des groupes intégrés, certaines *majors* se transforment en des structures holdings regroupant les fonctions financières et commerciales, qui abritent une myriade de labels dotés d'une autonomie artistique, pour lesquels elles assurent la promotion et la distribution des productions, en leur laissant le soin du développement artistique.

Comme le montrent les exemples d'EMI/VIRGIN et d'UNIVERSAL, une mesure de baisse de la TVA aurait donc un effet bénéfique, non seulement sur ces deux majors, mais aussi sur les 65 labels qu'elles abritent, et qui assurent une part importante de la production locale (nationale) et régionale (européenne).

Labels sous contrat de distribution ou de licence (prise en charge de la promotion et de la distribution) en 2000 en France	
EMI / Virgin	Universal
Blue Note ; Food ; Paraphone ; Positiva ; Apple ; Atoll Music ; AB Disques ; XIII bis ; Carso ; AMC ; Point Blank ; Skyranch ; Silvertone ; New Risin' Blues ; Realworld ; Luaka Bop ; Yerba Buena ; Beggars Banquet ; 4AD ; Mute ; Domino ; Soma ; Wall of sound ; Novamute ; VC Recordings ; One Little Indian ; City Slang ; Mo' Wax ; Science ; Grand Royal ; Word Play ; Hostile ; Première classe	Sound of Barclay ; BPM ; Pro-Zak ; Rosebud ; Motor ; Daf Jam ; Motown ; MCA ; Def Soul ; Manifesto ; Give Me Five ; Talking Loud ; A&M ; Dreamworks ; Interscop ; Geffen ; Impulse ! ; Verve ; Chess ; Blue Thumb ; GRP ; Emarcy ; Gitanes Jazz Productions ; Owl ; Jazzland ; Harmolodic ; Scorpio Music ; Airplay Records ; Rym Music ; Decca ; Deutsche Gramophon ; Philips ;

En outre, sur certains répertoires, et notamment les plus difficiles, la présence de distributeurs indépendants est loin d'être négligeable et garantit la diversité de l'offre.

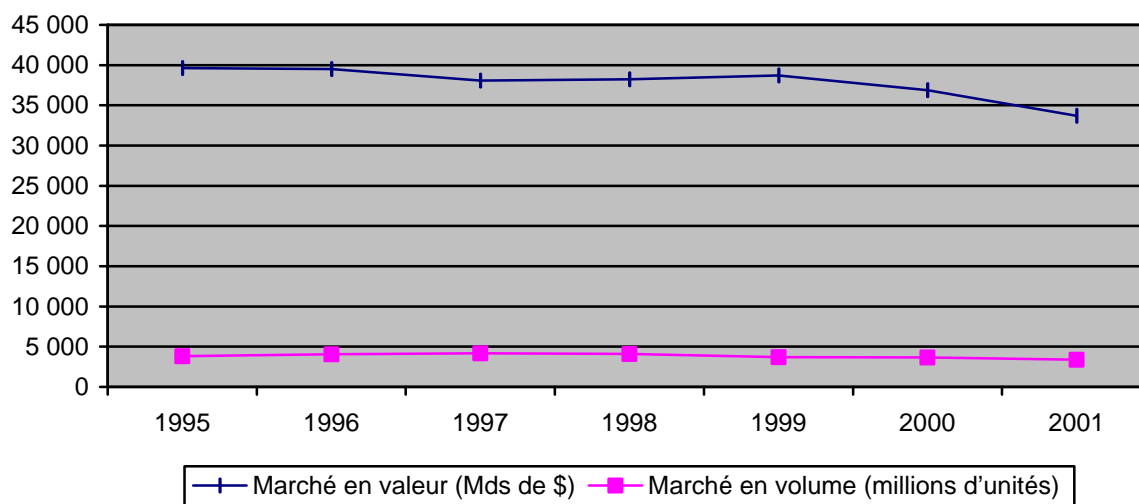
2. La dégradation structurelle de la rentabilité du marché du disque renforce l'opportunité d'une baisse de la TVA du disque

La situation du marché mondial du disque se dégrade depuis 1995, après avoir connu une croissance importante pendant 10 ans (1984-1994). Les marchés européens sont des marchés arrivés à maturité dont la croissance ne devrait pas – toutes choses égales par ailleurs – échapper durablement aux tendances du marché mondial, qui semble caractérisé par un effondrement progressif du marché, lié notamment à la percée de la musique gratuite.

Comme le montre le tableau ci-dessous, après un point haut en 1995 suivi d'un palier 1996-1999, la production connaît une chute significative qui s'accroît en 2001

Production mondiale	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Marché en valeur (Mds de \$)	39 620	39 524	38 082	38 238	38 700	36 900	33 700
Evolution (%)		-0,24%	-3,65%	0,41%	1,21%	-4,65%	-8,67%
Marché en volume (millions d'unités)	3 819	4 052	4 173	4 098	3 699,8	3 657,5	3 386,4
Evolution (%)		6,1%	3,0%	-1,8%	-9,7%	-1,1%	-7,4%

Source IFPI



Source IFPI.

La baisse concerne tous les continents, bien que l'Union européenne ait été davantage préservée jusqu'en 2000.

Année 2001 (%)	Progression en volume	Progression en valeur
Amérique du Nord	-9,5%	-4,7%
Union européenne	-2,2%	-0,8%
Asie	-4,3%	-8,5%
Amérique Latine	-21,4%	-21,5%
Etats Unis	-9,4%	-4,5%
Japon	-12,4%	-9,4%
Allemagne		-9,2%

Source IFPI

La baisse du marché est plus marquée au Japon et depuis 2001 en Allemagne et en Espagne, deux pays particulièrement touchés par la piraterie.

En 2001, le marché français (tout comme le marché anglais) a été épargné par la crise mondiale grâce, notamment, aux ventes exceptionnelles de deux productions nationales (les disques issus des émissions de télé-réalité « Popstar » et « Star academy ») sorties en fin d'année, qui à elles seules ont réalisé 25% du marché du mois de décembre, ce mois représentant traditionnellement près de 20% de l'activité annuelle. Le reste du marché et notamment les nouveaux talents ou les répertoires peu connus demeurent des marchés fragiles.

Marché français	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Marché en valeur (Mds d'€)	1,05	1,07	1,13	1,16	1,13	1,12	1,25
Evolution (%)		+1,09	+5,7	+2,7	-1,09	-0,9	+11,6
Marché en volume (millions d'unités)	139	147	160	163	155	154,3	165,7

Source SNEP

En outre, certaines musiques ont souffert d'une accentuation de leur déclin, notamment la musique classique.

Marché français en 2000

Classique : -8% en vol, -13% en valeur

Variété nationale : +2,6 %

Variété internationale : -1,7 %

Source SNEP

Marché français en 2001

Classique : -0,8 %

Variété nationale : +2,3 %

Variété internationale : -1,5 %

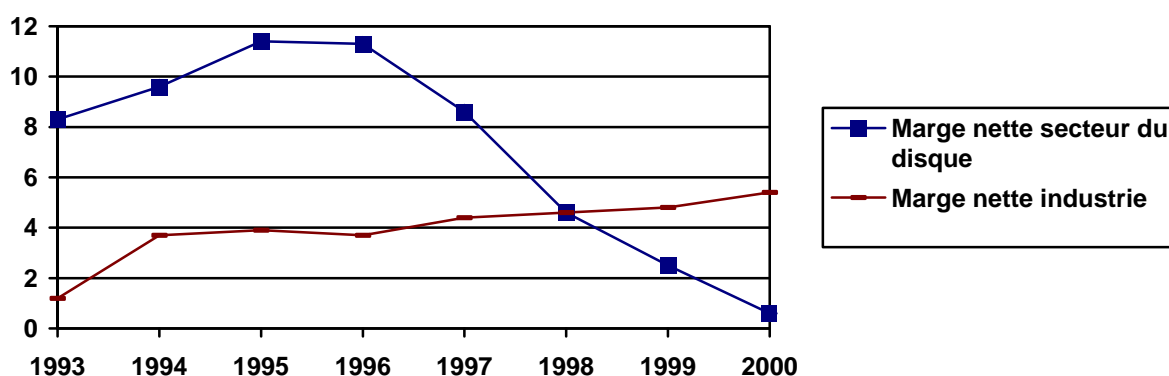
L'effondrement progressif du marché et l'augmentation des seuils de rentabilité conjuguent leurs effets et se traduisent depuis 1997 par une chute de la rentabilité des industries phonographiques, qui semble structurelle.

Marge nette du secteur du disque 1989-2000 :

% / pts	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Secteur du disque	8,3	9,6	11,4	11,3	8,6	4,6	2,5	0,6
Industrie	1,2	3,7	3,9	3,7	4,4	4,6	4,8	5,4
Différentiel	7,1	5,9	7,5	7,6	4,2	0,0	-2,3	-4,8

Source: SESSI (Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie)

Il en résulte que la rentabilité du secteur du disque, après une décennie faste, est passée sous le seuil de la moyenne de l'industrie en 1998, pour devenir quasi nulle en 2000.



Source: SESSI (Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie)

Ces deux éléments fragilisent la situation des nombreuses petites entreprises intervenant dans le champ de la création. Or, dans un secteur économique constitué d'entreprises à l'équilibre précaire, une diminution de la TVA acquittée, par la baisse des prix induite, augmenterait le chiffre d'affaires des professionnels et leur permettrait d'améliorer leurs conditions d'exercice et leur situation financière par un cercle vertueux : augmentation des ventes donc du chiffre d'affaires, tendance à l'amélioration de la situation financière et de la rentabilité des opérateurs, incitation à une plus forte production, tendance à une baisse des prix par anticipation à terme d'un marché plus vaste.

Par ailleurs, il est vraisemblable que l'amélioration des conditions d'exercice du métier de producteur conduise au réinvestissement des recettes dans la production de disques plus risqués et donc à la présence de plus de références différentes chez les détaillants.

3. Les risques posés par les importations parallèles, la piraterie et la contrefaçon renforcent l'opportunité de la mesure

Le commerce électronique (par VPC ou téléchargement) renforce le risque d'augmentation des importations parallèles au détriment des échanges intra-communautaires, ce qui est en partie lié au différentiel de taux de TVA. En effet, les taxes locales sont faibles et le différentiel de taux avec celui de la TVA européenne peut atteindre 15%. L'économie réalisée par un acheteur sur un site américain reste donc réelle une fois intégrés les frais de port, sans compter que les taxes américaines sont rarement perçues, et que la TVA est rarement appliquée à l'arrivée de ces biens en France (que ce soit par téléchargement ou vente par correspondance). Les disques sont donc achetés beaucoup moins chers par ce circuit de distribution et, même si le marché de la vente par correspondance via internet n'a pas encore décollé, ce risque reste très réel.

La nouvelle directive communautaire « TVA commerce électronique » n°2002/38/CE devrait corriger en partie ce phénomène en permettant une perception de la TVA au taux du pays de destination.

Il reste que, pour des raisons structurelles de taille de marché, les disques américains bénéficient d'un marché national vaste qui permet un amortissement des coûts de production à des prix unitaires plus faibles que ceux des produits européens. Cette logique de marché de surplus (similaire à celle des marchés d'exportation de produits agricoles) peut donc mettre en danger des productions locales contraintes pour des raisons linguistiques et culturelles, à s'amortir sur des marchés étroits, avec des prix unitaires plus élevés. En gommant la segmentation continentale des marchés de distribution, la vente en ligne conduira donc à approvisionner le marché européens de disques internationaux à des prix de ventes plus faibles que ceux qui sont retenus par les importateurs européens. Ce phénomène est indépendant de celui des difficultés actuelles de perception des recettes de TVA sur les ventes en ligne, mais il reste qu'une baisse de la TVA permettrait de limiter ce désavantage comparatif qui pénalise les producteurs européens.

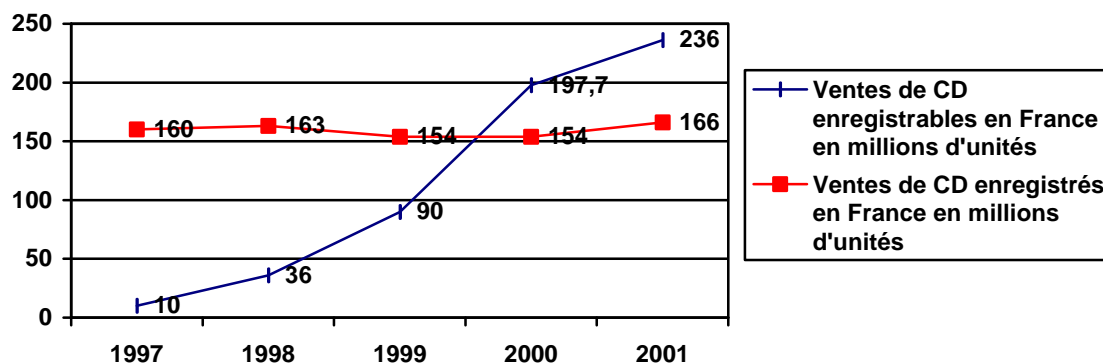
La piraterie et la contrefaçon constituent des menaces encore plus fortes. Le niveau de la piraterie dans le monde a considérablement augmenté depuis 1998, avec une accélération récente et marquée : **la piraterie a augmenté de 48% entre 2000 et 2001**, passant de 640 à 950 millions d'unités. Elle représente 28% des unités vendues en 2001, contre 20% en 2000. Le nombre de cassettes piratées baisse (49% des unités piratées en 2001 contre 65% en 2000), tandis que le nombre de CD piratés (26% en 2000, 27% en 2001) et de CDR gravés (9% en 2000, 24% en 2001) augmente. Or contrairement à la copie analogique, la copie numérique est l'équivalent d'un « clonage » de CD, la qualité étant identique.

Taux de pénétration de la production pirate dans les principaux pays consommateurs de musique				
% des unités vendues	1998	1999	2000	2001
USA	1	5	3	4
Canada	1	2	3	3
Japon	1	2	1	1
UE	1	4	6	8
Suède	0	2	1	2
Italie	25	25	25	25
Allemagne	2	2	2	2
Grande Bretagne	1	1	2	4
France	9	3	3	2
Espagne	2	10	15	30
Grèce	25	45	50	50

Source IFPI

La piraterie prend deux formes, l'une physique (pressage de CD R) et l'autre dématérialisée (téléchargement).

En 2001, 236 millions de CDR ont été vendus en France, soit deux fois plus que le marché de la musique enregistrée en France (122 millions d'albums), le décrochement s'étant produit en 2000. Au Royaume Uni, on estime que 40% des CD-R vendus sont consacrés à l'enregistrement de musique. Une étude TMO réalisée en France en 2001 auprès de personnes physiques, fait état d'une part évaluée à 66,6%. Une partie résulte de l'exercice légal du droit à la copie privée. Une autre, destinée à des tiers, est illégale et résulte de l'activité d'usines de pressage clandestines, dont la plupart sont localisées dans les pays en développement, mais dont certaines, profitant de la miniaturisation des nouvelles techniques de gravure, s'installent désormais en Europe occidentale.



Source FNAC

L'augmentation de la part des CDR gravés entraîne l'afflux de disques piratés à très bas prix sur les marchés et peut causer un préjudice particulièrement important aux répertoires locaux dans la mesure où ces productions ne peuvent s'amortir que sur des territoires nationaux : ainsi des copies en série limitée peuvent suffire à mettre en danger des œuvres. En outre, même lorsque la piraterie s'attaque aux segments de marché les plus rentables (variété internationale), les musiques artistiquement plus risquées et *a priori* moins exposées sont les premières à en souffrir, car les maisons de disques ne peuvent plus financer ces productions les productions à plus faible rentabilité sur les marges dégagées par les produits phares, sur lesquelles au surplus elles ont engagé des dépenses importantes de promotion.

Des dispositions ont d'ores et déjà été prises afin de lutter contre la piraterie à la fois par les professionnels de l'industrie du disque et par les pouvoirs publics nationaux (saisies opérées par les services des douanes : 1 million d'unités en 2000, 19 millions d'unités en 2001, loi italienne anti-piraterie d'août 2000) et au niveau communautaire (directive sur le commerce électronique du 8 juin 2000, directive sur les droits d'auteurs et les droits voisins dans la société de l'information...).

Toutefois les chiffres montrent que ces actions ne sont pas suffisantes. La piraterie, qui ralentit le marché et donc freine les investissements des professionnels dans le développement de nouveaux talents, aura à terme un impact sur l'emploi et l'industrie, surtout si les titres les plus piratés sont ceux qui disposent du plus fort potentiel de ventes.

Un étude réalisée en 2001 sur les acheteurs de disques par IFOP montre que 18% des personnes interrogées possèdent un graveur de CD, contre 4,8% en 2000 et 1,9% en 1999 (étude Médiamatric). Cette proportion passe à 23% pour la catégorie des 15-24 ans. Sur la population disposant de ce type d'équipement, le nombre de CD copiés représente 10% de la discothèque détenue (sans que l'on puisse distinguer la copie privée de la copie illégale).

Outre le marché de la contrefaçon physique, qui nourrit une économie parallèle en fort développement, y compris au sein de l'Union européenne, la pratique du **téléchargement illégal** de musiques sur le net, sans rémunération des ayants droits, nourrit l'idée que la musique doit être gratuite pour tous.

Dans cette situation, la baisse de la TVA ne saurait à elle seule résoudre l'ensemble des problèmes liés au piratage et à la contrefaçon car la lutte pour la préservation des droits des artistes et de leurs partenaires doit prendre la forme d'une politique globale utilisant l'ensemble des instruments de prévention, de dissuasion et de répression, au plan national et international. Dans ce cadre, **la baisse de la TVA apparaît comme un instrument de dissuasion efficace, en exerçant un levier doublement positif sur l'économie du disque**, d'une part en réduisant de façon significative l'écart de prix entre les CDR vierges et les CD enregistrés (la copie privée ne représentant qu'une fraction des gravures de CDR), et d'autre part en permettant l'amélioration des résultats de la filière, synonyme d'investissements accrus et de possibilités de baisse des prix.

En outre, la réintégration d'une partie du marché parallèle dans l'économie légale pourrait se traduire par des rentrées supplémentaires de TVA : en effet, une partie des 236 millions de CD enregistrables vendus en France en 2001, auraient dû être taxés au prix de la musique enregistrée, alors qu'ils ne l'ont été que sur le prix d'achat du support vierge, soit un écart de base imposable de un à sept.