

COMMISSION DE L'ARTICLE L. 311-5 DU CODE DE LA PROPRIETE INTELLECTUELLE

COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 22 MAI 2002 ETABLI EN APPLICATION DE L'ARTICLE 12 DU REGLEMENT INTERIEUR

1). Membres présents et quorum

Le président constate que le quorum est atteint (liste des émargements jointe) et ouvre la séance.

2). Examen et adoption du compte-rendu de la séance du 2 mai 2002

Le compte rendu de la séance du 2 mai 2002 a été adopté sous réserve des modifications suivantes :

- En page 7, premier paragraphe, deuxième phrase, remplacer les termes " l'indemnisation " par les termes " la rémunération ".
- En page 9, sixième paragraphe, second tiret lire " 0,250 € par Go sur la tranche de 40 à 80 Go "
- Il est précisé que SAGEM n'est pas membre du SIMAVELEC en conséquence les termes " SAGEM étant membre de cette organisation " sont supprimés (page 7, deuxième paragraphe, dernière phrase)

Le président rappelle ensuite que les membres de la commission ont reçu en pièces jointes à l'ordre du jour les propositions formalisées de rémunérations des ayants droit concernant les supports intégrés aux matériels audiovisuels et sonores et ouvre la discussion sur ce point.

3) Présentation par M. Van Der Puyl des nouvelles propositions de barèmes applicables aux disques durs intégrés aux téléviseurs, aux magnétoscopes et aux décodeurs .

M. Van Der Puyl relève tout d'abord que les ayants droit ont révisé leurs propositions afin de tenir compte des observations formulées lors de la précédente séance.

En premier lieu, il souligne que les propositions de barèmes ont été revues à la baisse. Ainsi

- sur la première tranche de 0 à 40 Go, le taux par Go passe de 0,375 à 0,350 €, soit pour 40 Go **14 €** au lieu de 15 €

- sur la deuxième tranche de 40 à 80 Go le taux par Go reste à 0,250 € mais, par le jeu de la révision des paramètres, la baisse se répercute sur la rémunération qui pour un disque dur de 80 Go ne serait plus que de **24 €** au lieu de 25 €.

Il fait ensuite observer que ces barèmes affichés par tranche de Go sont présentés de façon synchrétique pour les rendre facilement applicables aux différents supports concernés.

Il relève que la construction de cette proposition reprend les paramètres évoqués lors de la précédente séance auxquels est rajouté un quatrième facteur qui est le coefficient de majoration des capacités liées à la nature du répertoire copié. Ce coefficient permet de faire le lien entre les capacités théoriques affectées à la copie privée, leur équivalent en norme standard Mpeg2 et les capacités horaires annoncées par les opérateurs de bouquets satellites. De plus il permet de tenir compte de la nature du répertoire copié. Il importe, en effet, de prendre en considération le taux de débit moyen des programmes audiovisuels qui sont copiés pour mettre en cohérence les capacités en Go annoncées par les opérateurs et leur équivalent en capacité horaire. Il explique que la proposition est basée sur un taux de débit pour les programmes audiovisuels de 3,5 megabits par seconde, ce taux correspond au taux de débit moyen annoncé par Canal Satellite pour la « cinquième » et se situe dans la fourchette moyenne des données annoncées par les différents opérateurs de bouquets satellites en France et en Allemagne. La prise en compte de ce taux de débit aboutit à une capacité théorique de 0,65 heure par Go ce qui correspond à un coefficient de majoration moyen de 28,6 % par rapport à la capacité standard dans la mesure où 80 % des programmes copiés seront issus de ce type de flux.

Ainsi sur l'hypothèse d'un disque dur de 40 Go d'une capacité standard en norme Mpeg 2 de 19 heures et dont 45 % serait affecté à une utilisation pour copie privée, 18 Go sont affectés à des fonctionnalités de copie privée ce qui correspond à 8,6 heures en norme Mpeg 2. Ces 8,6 heures majorées d'un coefficient de 28,6 % aboutissent à une capacité de 10 heures de copie privée qui est la capacité annoncée par Canal Satellite.

Les barèmes proposés de 14 € pour 40 Go et de 24 € pour 80 Go sont basés sur une assiette de capacité horaire en copie privée de respectivement 11 heures et 19 heures. Il en souligne la modération comparés aux capacités théoriques horaires d'un disque dur (19 heures pour 40 Go et 38 heures pour 80 Go) et aux capacités en norme Div X/ Mpeg 4 qui sont de l'ordre de 300 heures pour 40 Go.

En conclusion, il souligne le fait que cette nouvelle proposition forfaitaire se cale sur le bas de la fourchette et permettrait de viser à la fois les appareils majoritairement dédiés à la copie privée du type des décodeurs Nokia ou TPS dans sa version actuelle mais aussi les décodeurs offrant d'autres fonctionnalités telles le "pay per view" ou les services interactifs qui sont annoncés par canal satellite et TPS à terme.

Le président remercie M. Van Der Puyl puis il ouvre la discussion. Il relève l'intérêt d'analyser cette proposition au regard de la décision du 4 janvier et de la situation de concurrence avec les supports amovibles (DVD) et invite le collège des industriels à réagir notamment sur ce point.

M. Ducos- Fonfrede (Secimavi) fait tout d'abord observer que la proposition précédente, ayant pour base un taux de conversion horaire de 3 heures pour 4,7 Go comportait une erreur d'appréciation. Il constate, en le regrettant, que si cette proposition retient comme cela était convenu un taux de 2 heures pour 2,7 Go elle n'aboutit pas pour autant une baisse de 33% de la tarification proposée ce qui en aurait été la conséquence mécanique. D'un point de vue plus général, il estime que cette nouvelle proposition cherche, par un jeu de variables des paramètres, à obtenir un montant de rémunération forfaitaire pour les décodeurs de l'ordre, suivant la capacité en Go des disques durs, de 14 € ou 24 € et sans différenciation suivant le type de décodeur et son affectation pour usage de copie privée. Il considère que cela n'est pas acceptable et en souligne l'iniquité pour le consommateur. De plus, elle n'est pas conforme au critère légal de la durée. En effet, la loi de 1985 impose de tenir compte de la durée d'enregistrement du support et la rémunération doit s'imposer par rapport à cette durée. En outre, il estime qu'il n'est pas sérieux d'aligner la rémunération des décodeurs sur celle des DVD-R car, selon lui, il n'y a pas de comparaison possible entre les formes et usages d'enregistrement de ces supports l'un permettant principalement des enregistrements de confort l'autre des copies patrimoniales. En conclusion, il indique que les industriels attendent des propositions plus sérieuses.

Le président relève tout d'abord que la proposition des ayants droits repose sur le critère de la durée. Il constate en le regrettant que la commission ne dispose que de commentaires et pas de contre-proposition, toutefois il prend acte de l'existence d'une suggestion de baisser de 33 % les rémunérations antérieurement proposées de 15 € et 25 €. Il précise que la rémunération pour copie privée se situe dans un système de détermination forfaitaire basée sur des moyennes et qu'il convient aussi de tenir compte de l'évolutivité dans le temps et dans l'espace des capacités affectées à la copie privée pour les décodeurs, ce qui de toute évidence est le cas pour les décodeurs TPS. Il rappelle que la durée est forfaitaire pour une période donnée et que c'est seulement par commodité qu'elle est ramenée au sens de la durée nominale offerte par le support alors qu'au sens de la loi il faut prendre en compte la durée offerte aux fins de copie privée. Enfin, il fait observer que la notion de patrimonialité de la copie est d'un maniement délicat et qu'elle est sans influence du point de vue de la qualification juridique de la copie privée. Il relève que cet élément traduit une forme de consommation de copie et que de ce point de vue les décodeurs permettent une consommation différente de celle constatée sur les supports amovibles.

M. Dourgnon (UFC) relève qu'il convient de nuancer le raisonnement suivant lequel l'imputation d'une redevance, entraîne une augmentation des prix et donc un impact négatif pour le consommateur et, inversement, qu'une absence de redevance entraîne une baisse des prix, et procure donc un avantage au consommateur. En effet, il fait observer que la formation des prix reste un mystère pour la science économique et qu'il n'est pas certain que l'existence d'une redevance ait automatiquement un impact sur les prix proposés aux consommateurs. A cet égard il fait remarquer, que l'hypothèse d'une absence de redevance et de modification des prix aboutit –in fine- à un transfert de rente des ayants droit aux industriels et inversement, et que cela met aussi en évidence l'existence d'un partage d'intérêt entre deux secteurs duquel les consommateurs sont en fait économiquement exclus. A titre d'exemple, il explique qu'il n'est pas certain que la suppression de tout ou partie la redevance sur les CDR vierges entraînerait une répercussion automatique et totale sur leur prix et que dans ce cas le consommateur n'en profiteraient pas.

Le président exprime tout d'abord sa satisfaction à voir exposé ce raisonnement par un représentant des consommateurs en soulignant qu'il a lui-même à maintes reprises fait valoir ces arguments à l'occasion de discussions vives entre les industriels et les ayants droit sur la répercussion de la redevance ou encore à l'encontre de certaines formes de lobbying dont la teneur des raisonnements à cet égard, était à l'évidence teintée de mauvaise foi. Il relève la pertinence du raisonnement économique, toutefois il émet des réserves quant à l'exclusion de tout intérêt pour le consommateur. En effet, du point de vue économique, les mécanismes de formation des prix, tiennent compte au moins indirectement et parfois effectivement du niveau de la redevance. En outre, le niveau de redevance permet d'évaluer l'intérêt du public à conserver la copie privée comme moyen d'accès facilité aux oeuvres. De ce point de vue, il souligne que la présence des consommateurs au sein de cette commission se justifie justement par leur rôle d'arbitre des équilibres économiques et sociaux de la copie privée. Il convient donc de relativiser " l'exclusion des consommateurs " d'autant plus que quelle que soit la validité du raisonnement on ne peut méconnaître l'impact psychologique du niveau de la redevance.

M.Chite (SNSE) précise que s'il ne peut, en tant que représentant des supports amovibles, préjuger de l'impact de la redevance sur les décodeurs en revanche il souhaite apporter son éclairage concernant l'impact de la redevance sur le prix des supports amovibles. A cet égard, il pointe tout d'abord le fait que depuis la décision du 4 janvier 2001 la vitesse d'enregistrement des supports a considérablement augmenté alors que la durée d'enregistrement est restée constante. Il fait observer qu'il existe actuellement sur le marché des CDR dotés d'une vitesse d'enregistrement nettement supérieure à celle existante en janvier 2001 au prix de 0,20€ hors taxe et hors redevance et rappelle que le montant de la redevance sur ce produit est de 0,33€. Il souligne qu'à ce niveau de prix (0,20€) il est impossible pour les importateurs où les distributeurs d'absorber en tout ou partie le montant de la redevance. En effet, plus le prix est bas, moins la distribution peut absorber la redevance, le prix de ces produits proposés à la distribution est donc majoré du montant de la redevance et de la TVA, et de ce point de vue l'impact sur le consommateur est évident.

Le président relève que la redevance est acquittée par le fabricant ou l'importateur et demande des précisions quant à l'acteur économique et au moment de l'introduction d' un support hors taxe et hors redevance sur le marché.

Sur ces points, M. Chite précise qu'il y a très peu de producteurs en France et que la majorité des produits sont importés. Les importateurs émettent des tarifs officiels sur lesquels il est précisé, pour éviter toute fraude, que les prix sont communiqués hors taxe et hors redevance à charge pour les opérateurs qui achètent les produits, soit principalement la grande distribution ou des multi-spécialistes- d'effectuer une déclaration auprès de Sorecop et Copie-France. Par ailleurs, il précise que lorsque la grande distribution achète des produits facturés directement des pays étrangers elle devient importateur puisqu'elle les met sur le marché français et conformément à la loi elle doit effectuer la déclaration. Il souligne enfin qu'il est impossible pour la grande distribution, compte tenu

de la compétition du secteur d'absorber le montant de la redevance sur un produit de 0,20€ et que dans ce cadre l'impact direct pour le consommateur est évident.

M. Dourgnon fait remarquer que ces propos étaient généraux et ne portaient pas sur des particuliers et que, pour ce qui concerne les décodeurs, il avait le sentiment d'une certaine inélasticité du prix fixé par les opérateurs.

M. Chite précise qu'il ne peut pas se prononcer sur le prix des décodeurs et qu'il ne connaît pas le business model des opérateurs. Par ailleurs, du point de vue de la comparaison entre les supports intégrés et les supports amovibles il fait remarquer que ramenée à un ratio par Go la rémunération proposée par les ayants droits sur les disques durs intégrés aux décodeurs de 40 Go est quasiment équivalente à celle des DVD-R. En effet, suivant ce raisonnement on aboutit à 0,338 € pour un DVD-R de 4,7 Go et à 0,350 € pour un décodeur à disque dur de capacité de 40 Go. Il souligne l'anomalie dans la mesure où les DVD sont des produits dédiés alors qu'une partie des capacités des décodeurs est réservée à d'autres fonctions que la copie privée telles que, par exemple, les services interactifs.

Le président relève que suivant ce raisonnement on peut estimer que le montant de la redevance des disques durs intégrés aux décodeurs est trop élevé par rapport à celui des DVD et note par ailleurs que les propos de M. Ducos-Fonfrede induisent une appréciation d'une sur-valorisation de la rémunération de l'ordre d'un tiers par rapport à la capacité réellement offerte. Pour ce qui concerne les prix, il relève qu'en réalité ceux-ci sont évalués dans le cadre d'une négociation entre les opérateurs, et fait remarquer que la baisse des prix assortie de l'augmentation des performances des matériels est justement le modèle économique de ce secteur. Dans ce contexte, il est possible dans des cas limites que la redevance dépasse le prix des matériels et qu'elle ait une répercussion directe sur le prix proposé aux consommateurs mais il est aussi probable que le poids de la redevance pèse sur les marges des uns et des autres.

M. Chite relève que la facturation des produits distingue d'une part, le prix des produits et d'autre part celui de la redevance ce qui signifie que seul le prix des produits peut être négocié et non le montant de la redevance et relève qu'en outre les distributeurs ne prennent pas sur leur marge pour absorber la redevance.

M. Ducos-Fonfrede relève que le prix des décodeurs a aussi considérablement baissé et fait observer que le prix d'achat des premiers décodeurs sans disque dur était de l'ordre de 275 € et qu'il est aujourd'hui possible d'acheter un décodeur numérique à 150 €. Il fait remarquer que les négociations et la rentabilité des business model intègrent la baisse des matériels et qu'en réalité ce sont les recettes sur le prix d'achat pondéré des années futures qui permettent d'équilibrer le business model et l'incidence de la redevance compte tenu de la baisse des prix des matériels devient dans cette mesure proportionnellement plus lourde par rapport au prix d'achat.

Le président relève que les mécanismes de formation des prix et des business model sont complexes et qu'en tout état de cause cette question dépasse les compétences de la commission. Il rappelle qu'à cet égard la préoccupation de la commission est de déterminer un niveau de redevance sans perturber les équilibres économiques c'est pourquoi elle doit tenir compte des données de marges des opérateurs et des données de concurrence entre les types de matériels. Il invite ensuite les ayants droit à réagir aux critiques formulées sur leur proposition.

M. Van Der Puyl relève en premier lieu que la rémunération proposée sur les disques durs intégrés aux décodeurs est cohérente avec celle des DVD-R. En effet, il fait remarquer que le ratio de 0,338 € porte sur un DVD-R data, qui est un support hybride avec un taux d'affectation en copie privée fixé par la commission de 45 %. Il souligne donc qu'il y a bien quasi équivalence de rémunération sur des hypothèses de copie similaires. En second lieu, il précise que les paramètres de la proposition des ayants droit sont calés sur les éléments fournis par les opérateurs et que l'assiette proposée de 11

heures de copie privée est honnête par rapport à la fourchette de 11,5 à 15 heures annoncée par Canal Satellite. Pour ce qui concerne l'impact économique, il fait observer que 14 € sur une cible de prix d'achat de l'ordre de 380 € hors taxe est en-deçà des 5% et est raisonnable. Enfin il relève que la rémunération doit aussi s'apprécier au regard de la tendance à la croissance des abonnements et des recettes et que de ce point de vue la rémunération aura dans le temps tendance à baisser.

M. Chite relève qu'il convient de faire attention au vocabulaire dédié-hybride et estime quant à lui que le DVD data n'est pas un produit hybride. Il relève que pour la cohérence du raisonnement il faudrait alors comparer la rémunération sur les décodeurs avec celle des DVD- Vidéo produit dédié

M. Van Der puyt, effectuant cette comparaison, relève que dans l'hypothèse d'un DVD vidéo de trois heures pour 4,7 Go on aboutit à un ratio de 0,8 € ce qui démontre en fait la modération des rémunérations proposées sur les décodeurs puisqu'un alignement des rémunérations sur les supports aboutit à une majoration des tarifs.

M. Rogard (Copie-France) précise que, quel que soit le business model il convient désormais de considérer qu'il existe aujourd'hui sur le marché des nouveaux décodeurs d'une capacité de 80 Go facturée à 10 € par mois et dont la seule différence avec les anciens est de permettre de faire de la copie privée et relève que la copie privée est donc facturée au consommateur à raison de 10 € par mois.

M. Dourgnon relève que ces décodeurs permettront de faire de l'enregistrement durable mais aussi de l'enregistrement différé dit de confort. Il fait également observer que le consommateur peut acquitter plusieurs redevances pour une même diffusion, en effet il paie son abonnement, une redevance pour l'enregistrement en différé et une autre s'il l'enregistre sur cassette. Il suggère, pour tenir compte de ces éléments de pondérer la rémunération par un coefficient d'attrition qui permettrait d'anticiper la part d'enregistrement de confort.

Le président fait valoir que, d'après les éléments d'informations fournis par les opérateurs on peut estimer que le surcoût de location des décodeurs par rapport aux services complémentaires acquis par la disponibilité d'un disque dur est de l'ordre de 3 à 5 euros par mois. En effet, il fait remarquer que le décodeur sans disque dur est chargé à environ 6 à 8 euros et que le décodeur numérique est chargé à 3 à 5 euros de plus; en conséquence dans le cas du décodeur TPS facturé à 18€, la répercussion du service supplémentaire apporté par la disponibilité offerte par le disque dur semble être de l'ordre de 3 à 5 € par mois. A cet égard il fait observer qu'à un niveau de facturation supérieur les opérateurs pourraient difficilement obtenir un basculement total du marché.

Sur ce point, M. Rogard relève que le coût du Platinum est bien de 10 € et qu'il s'ajoute à celui du décodeur analogique. Il précise ensuite que la notion de copie de confort n'a pas été retenue à Bruxelles lors de la négociation de la directive malgré la pression de certains groupes. Il ajoute que les cassettes permettent aussi d'effectuer des copies de confort puisqu'elles permettent d'effacer et de ré-enregistrer mais qu'il n'y a aucune distinction dans la rémunération pour copie privée entre celles qui sont réeffacées et celles qui sont conservées et qui ont une valeur patrimoniale. Enfin, il souligne que les rémunérations proposées sont raisonnables et respectent les équilibres de concurrence entre les supports.

M. Desurmont précise que les opérateurs de TPS ont clairement indiqué que le prix de location du décodeur sans disque dur était de 8 € par mois et que le prix de location de "Platinum" avec disque dur incorporé serait de 18 € par mois. Le différentiel est bien de 10 € par mois, ce qui est d'ailleurs confirmé dans la presse. Il estime donc qu'il convient d'apprécier la rémunération proposée par les ayants droit par rapport à ce prix lequel constitue la rémunération réclamée par les industriels.

Le président relève alors que dans le cas de TPS le prix de location du décodeur numérique est de 10 € par mois pour le décodeur et 8 € par mois pour les services associés, il y a donc bien sur le matériel,

entre le décodeur classique à 7 ou 8 euro par mois et le décodeur nouveau à 10 euros par mois une différence qui est de l'ordre de quelques euros.

M. Rogard répète que, pour TPS, le différentiel est bien de 10 € et relève que dans la configuration actuelle du Platinum la totalité des capacités du disque dur est affectée à la copie privée et que si dans le futur il est prévu de partitionner le disque dur pour y intégrer des services associés, pour l'heure tel n'est pas le cas et que de plus ces services feront l'objet d'une facturation supplémentaire.

Le président fait remarquer que les business model des opérateurs sont incertains et différents entre les deux opérateurs. Le surcoût facturé par Canal Plus est de l'ordre de 5 €. Toutefois leur recherche est bien de diminuer ce prix de facturation en fonction du volume du marché c'est pour cela que TPS distingue la facturation du décodeur de celle des services associés. Il pointe le fait que le prix de 10 € constitue le maximum possible et que l'on peut raisonnablement estimer que par rapport au développement du marché et à celui des services associés TPS s'alignera sur Canal plus ne serait-ce que pour des raisons de concurrence. Il considère donc que le surcoût peut se situer dans une zone de 3 à 5 euros et par conséquent que la répercussion sur l'abonné du service supplémentaire apporté par la disponibilité du disque dur est de l'ordre de 100 à 300 € calculé sur 3 à 5 ans.

M. Desurmont relève qu'un tel raisonnement minimise l'importance de la part de rémunération pour copie privée dans la rémunération perçue par TPS. Il fait valoir que le prix des décodeurs non enregistreurs est de 8 € et celui des décodeurs enregistreurs est de 18 €. Il y a donc bien un écart différentiel de 10 € qui, pour l'essentiel, s'explique par la faculté donnée au particulier de procéder à des copies privées puisqu'en effet c'est la seule chose qui différencie les deux décodeurs. A cet égard il précise qu'il n'y a pour l'heure aucun service associé et que lorsque ceux-ci existeront, ils seront facturés en supplément.

Le président estime qu'un tel raisonnement mérite d'être affiné. Il souligne que le chiffre de 10 € n'est pas figé dans le marbre et qu'il convient par delà la répercussion des business model de l'évaluer économiquement. A cet égard il fait observer que dans leur propos les opérateurs ont indiqué un prix pour le matériel, un autre pour les services associés, mais qu'il y a un point de départ à peu près identique et une marge de variation en fonction de l'évolution de leur propre business model et de la concurrence. Il convient donc de ne prendre un chiffre maximum pour caler une évaluation. Par ailleurs il fait observer que le Platinum est actuellement en « lancement » et que ce produit fera certainement l'objet d'évolution. Il est probable que ses fonctionnalités se rapprocheront de celles envisagées par Canal Plus et qu'une partie de sa capacité sera affectée à la copie privée et une autre à d'autres fonctions. De ce point de vue, il estime que l'échelle dressée entre 40 et 80 Go est peut-être un peu pénalisante pour les 80 Go.

M. Rogard souligne que la documentation du Platinum de TPS et la présentation faite lors de la conférence de presse montre à l'évidence que la copie privée constitue l'élément central et donne lecture de la partie intitulée « créez votre vidéothèque personnelle »

M. Dourgnon relève que les consommateurs ne sont pas pour une logique de l'extrême d'avoir le prix le plus bas possible, et qu'ils prennent aussi en considération l'offre culturelle. Par ailleurs, il estime qu'il est un peu trop manichéen de présenter les créateurs d'un côté et de l'autre ceux qui ont des intérêts basement financiers alors que, sur ce plan, les intérêts sont dans les deux secteurs. Il estime quant à lui qu'il y a une distinction à faire entre la copie de confort et la copie patrimoniale même si juridiquement il n'y a pas de distinction. De plus, il trouve inquiétant de prendre pour base une documentation « marketing » dans la mesure où la rémunération est fondée sur des usages vérifiés par sondage.

M. Desurmont réagit sur les critiques formulées à l'égard de la proposition des ayants droits. Sur la comparaison des rémunérations entre les supports amovibles et les supports intégrés il fait tout d'abord observer que, du point de vue d'un référent par Go, les DVD data et les disques durs intégrés

aux décodeurs sont dans une situation analogue puisque la totalité des capacités d'enregistrement n'est pas utilisée pour la copie privée. Il estime donc que la comparaison pertinente est donc bien celle avec le DVD-data et fait observer que le raisonnement évoqué par M. Chite conduirait à une hausse considérable de la rémunération. Par ailleurs il indique que l'exercice de comparaison est difficile dans la mesure où les formes d'usages de ces supports sont différentes, le DVD-data répondant plutôt à une démarche d'acquisition patrimoniale alors que celle du décodeur est plutôt orientée vers le confort. Concernant l'usage des décodeurs, il précise que comme cela a été noté par M. Dourgnon, ceux-ci vont servir à effectuer des enregistrements différés mais également à enregistrer des œuvres de façon plus permanente afin de pouvoir les regarder sur une certaine période à convenance. Sur les cumuls de rémunération évoqués, il fait valoir qu'il est normal de percevoir une rémunération pour l'enregistrement effectué sur un décodeur et une pour celui effectué sur une cassette dans la mesure où les usages sont différents, le décodeur permettant de faire des enregistrements sans pour autant les conserver de façon quasi-permanente tandis que l'enregistrement sur support amovible permettra une conservation patrimoniale. Enfin, concernant la rémunération proposée sur les décodeurs, il fait observer que celui-ci permettra donc d'enregistrer et de ré-enregistrer tous les jours plusieurs œuvres qui seront diffusées - 10 films d'une heure et demi sur la période de 15 heures indiqué par TPS- et ce pour toute la durée des décodeurs - 4 à 5 ans dans le cas de TPS-. Il relève que, pour cet usage la rémunération proposée par les ayants droit est de moins de 40 centimes d'euros par mois et en souligne la modération, cette rémunération n'est pas exagérée compte tenu de ces usages d'autant moins excessive lorsqu'on la compare avec celle réclamée par les opérateurs.

M. Rogard attire l'attention de la commission sur les risques d'un raisonnement fondé sur les critères de copie de confort et de copies patrimoniales. En effet, d'abord la loi ne distingue pas entre les deux notions, ensuite si un tel raisonnement conduirait à une faible rémunération pour les premières heures correspondant à des copies de confort il aboutirait aussi sur des tranches supérieures correspondant aux aspects patrimoniaux, à une hausse de la rémunération en fonction de la hausse de capacité. Or la démarche adoptée par la commission est inverse puisque, pour des raisons d'acceptabilité de marché, la rémunération décroît en fonction des capacités. A cet égard, il précise que justement le raisonnement est construit sur la base d'une détermination de rémunération acceptable pour le marché et pour les consommateurs et en cohérence avec les supports amovibles. Enfin, il souligne que les propositions des ayants droits ont été faites dans ce cadre et qu'ils ont fait des compromis pour aboutir à un consensus. Il estime qu'elles sont raisonnables notamment au regard du fait qu'actuellement la seule nouveauté du Platinum est de permettre de faire de la copie privée.

M. Dourgnon fait remarquer que l'anticipation a ses limites et qu'à cet exercice l'on peut aussi considérer, puisqu'on n'a pas connaissance des usages de copies, qu'une grande partie des capacités sera utilisée par des œuvres non protégées pour l'enregistrement de programmes sportifs par exemple. En effet, il relève que l'on ne connaît pas la pondération entre la copie d'œuvres protégées et celle des œuvres non protégées, de même que celle qu'il y aura entre la copie de confort et la copie patrimoniale, et estime qu'un coefficient d'attrition temporaire permettrait de mieux adapter la rémunération aux usages.

M. Ducos-Fonfrede suggère de faire une analyse en juin sur les premiers abonnés du « Platinum » afin d'estimer le pourcentage des œuvres protégées copiées.

Sur ce point M. Rogard répond qu'il est évident qu'en juin la première utilisation de copie sera la coupe du monde de foot-ball mais qu'une fois cet événement passé les consommateurs copieront des films. A cet égard, il fait remarquer que dans leur grande majorité les abonnés sont intéressés à la fois par le sport et le cinéma et qu'il serait improbable que sur une durée de cinq ans dans la mesure où l'enregistrement est réinscriptible et réeffaçable, la totalité de la capacité affectée à la copie privée ne soit pas utilisée pour copier des œuvres protégées et ce, d'autant plus que les statistiques sur la copie des œuvres révèle que le taux de copiage des œuvres non protégées n'a pas augmenté. A cet égard il fait remarquer qu'on observe actuellement une augmentation des enregistrements des séries de fiction

et que les décodeurs présentent l'avantage de permettre de programmer la copie de l'ensemble des séries.

M. Ducos-Fonfrede fait observer que le différentiel de prix de la location entre l'ancien et le nouveau décodeur peut s'expliquer par le différentiel des prix d'achat des décodeurs. Sur ce point il précise que le prix d'achat du décodeur TPS passe de 128 € pour un décodeur sans disque dur à 300 € pour un décodeur à disque dur et que dans cette mesure il est normal de majorer le prix mensuel de location. Il fait observer que les 10 € correspondent justement à cet écart et qu'actuellement les tarifs de location ne font qu'exprimer pour les opérateurs les écarts de leurs coûts.

Le président invite ensuite les consommateurs à présenter leurs réactions par rapports aux différents arguments évoqués sur la proposition des ayants droits.

M. Biot (FFF) expose que, mis à part la position un peu différente exprimée par M. Dourgnon, la majorité du collège des consommateurs est arrivée à un consensus proche sur la nouvelle proposition des ayants droits jointe à la convocation. A la demande du président, il confirme son accord mais indique que, en l'absence de connaissance des éléments d'usages, celui-ci est suspensif et propose de mettre en place une formule de révision sur les critères d'usages qui permettrait d'actualiser la décision.

M. Dourgnon confirme qu'il faudrait prévoir un coefficient de pondération de la rémunération qui permettrait d'anticiper l'usage qui sera fait de ces décodeurs. A cet égard, il fait observer que tenu de la multiplicité des supports, on peut avoir un cumul de redevance sur une même diffusion et donc une augmentation de la redevance alors même que l'offre culturelle n'augmente pas de manière importante. En outre, il fait observer que si les décodeurs permettent d'enregistrer et de ré-enregistrer à souhait il n'est pas certain que le consommateur use à plein de cette possibilité.

Le président conclut ensuite le débat sur les propositions présentées par les ayants droit. Sur l'audiovisuel, il observe en premier lieu que les ayants droit ont raison de souligner qu'en soi le niveau des rémunérations est faible par rapport aux capacités de copies offertes sur la durée de vie physique ou économique des matériels. Néanmoins cette considération ne doit pas rendre la commission indifférente au rapport au marché. En effet, il convient de prendre en compte le fait que les décodeurs se situent dans une zone d'évaluation incertaine et de déploiement économique et industriel aléatoire et fragile. La discussion sur les 5 ou 10 € de répercussion le prouve et il ne faut pas se laisser abuser par le panache du lancement du « Platinium de TPS » qui, de l'aveu des opérateurs, comporte beaucoup d'incertitudes et de risques. En second lieu, il est aussi juste qu'un raisonnement patrimonial conduit à dire que, plus les capacités augmentent plus la dimension patrimoniale est élevée et, en conséquence, la rémunération. Toutefois, il faut raison garder, et il convient de traiter économiquement les grandes capacités en fonction de l'économie juridique restrictive de la copie privée et parce que leur usage est incertain. C'est pourquoi, à l'inverse, il convient de considérer que plus les capacités sont élevées, plus la rémunération doit décroître. Enfin, il considère que les niveaux proposés sont encore légèrement élevés sur la première tranche et certainement trop élevés sur la deuxième tranche eu égard notamment aux éléments connus de comparaison internationale et des réactions des opérateurs.

Sur la musique, il fait valoir, compte tenu des comparaisons internationales indiquées notamment dans le rapport Migaud, que le rapport au prix des baladeurs, produit grand public ciblé « jeune » est largement supérieur au rapport au prix des appareils de salon audio à disque dur qui sont des produits élitistes et plus restreints. Par conséquent, la rémunération sur les baladeurs est paradoxalement plus proche du seuil maximum de 5 % que celle des appareils audio de salon.

En conclusion il invite les membres de la commission à réfléchir à ces éléments et à formuler leurs réactions et contre-proposition après une suspension de séance.

4) Reprise des discussions. Consultation des membres de la commission sur les propositions formulées et sur le calendrier de décision.

Au préalable en réponse à M. Biot qui l'interroge sur ce point, le président indique qu'un courrier signé de Jacques Chirac et daté du lendemain de son élection à la présidence de la république a été adressé au Comité de Liaison des Industries Culturelles et que ce courrier comporte des expressions favorables à la poursuite du travail de la commission. En effet, il indique, d'une part que la commission fait son travail et d'autre part qu'il faut consolider le système comme le prévoit la directive en évitant la « taxation » des disques durs ; il souligne avec force que la politique de la commission est bien de ne pas « taxer » les disques durs.

Sur le calendrier, après avoir rappelé que si pour éviter tout risque de confusion électoraliste - risque au demeurant largement surestimé - la commission a décidé de différer en juillet sa décision sur les supports dédiés aux matériels électroniques grand public, néanmoins elle a toujours convenu de prendre une décision liée à la mise sur le marché de ces matériels. Il fait valoir que le lancement des décodeurs par TPS crée cette mise sur le marché et qu'il peut comprendre la demande de décision de la majorité des membres de la Commission, confrontée à un problème de principe. D'autant plus que Canal Plus, pour des questions de concurrence, pourrait valablement contester un différé de décision s'appliquant à TPS alors que ses décodeurs seraient assujettis à la redevance dès leur mise sur le marché. Il pose alors à la commission le problème de savoir si ces éléments ne doivent pas conduire à accélérer la prise de décision et dans quelle mesure.

Sur les propositions de rémunérations, il acte la confirmation par les consommateurs du consensus qui avait été acquis sur le niveau proposé par les ayants droit et relève que les industriels ont, à défaut de contre-propositions, formulé des critiques auxquelles s'ajoute ses propres commentaires. Il demande donc aux membres de la commission d'exprimer leurs réactions à la fois sur la question d'accélération du calendrier et sur les observations formulées sur la proposition des ayants droit.

M. Rogard relève tout d'abord qu'outre les raisons électoralistes évoquées, le différé de la décision en juillet était lié au calendrier de mise sur le marché indiqué par Canal Plus. Il estime que la mise sur le marché des décodeurs par TPS est un élément nouveau qui justifie une prise de décision rapide de la commission. A cet égard, il fait valoir en premier lieu que les opérateurs ont reconnu la légitimité de l'assujettissement à la rémunération des décodeurs et que leur seul souhait est d'avoir un niveau raisonnable de rémunération de façon à ne pas entraver leur développement. En second lieu, il est nécessaire de décider rapidement pour des raisons d'équilibre de concurrence entre les décodeurs et entre les supports intégrés et les supports amovibles. Enfin, il fait observer qu'il est d'autant plus urgent de décider que la commission subit des pressions, y compris au plan parlementaire, qui ont entravé ses travaux pour justement empêcher toute prise de décision et souligne que plus la commission attendra plus elle fera l'objet de contestations et de remises en cause. En conclusion, il souhaite que la commission puisse de façon la plus consensuelle possible décider à la fois du principe d'une décision rapide et du niveau de rémunération puisqu'un consensus est acquis.

M. Desurmont souscrit entièrement à ces propos et fait valoir que les ayants droits du sonore considèrent qu'il faut prendre une décision sur les supports intégrés aux matériels sonores. En effet, il fait remarquer que ces supports existent depuis longtemps sur le marché sans que les ayants droits perçoivent de rémunération et qu'il serait paradoxal et injuste de prendre une décision sur l'audiovisuel sans statuer sur le sonore.

M. Rioult estime qu'il est prématuré de prendre une décision et qu'il conviendrait d'attendre la transposition de la directive. Il relève que celle-ci permettra en effet de trancher les questions de principe posées par les systèmes de gestion des droits. Par ailleurs, il estime que la directive permet une lecture différente de la notion de rémunération qu'elle lie au préjudice réel et que cela remet en cause la notion de cumul de rémunération. Enfin, il souligne qu'une taxation des disques durs quel que soit le contenant dépasserait les bornes.

Sur ce point, le président affirme qu'il est clair qu'il n'y aura pas de « taxation » des disques durs et qu'il y a aucune ambiguïté à cet égard. En revanche il estime que la position exprimée sur la transposition de la directive est quelque peu dilatoire. En effet, il relève que la transposition de la directive telle qu'elle est soutenue par les autorités françaises ne remet pas en cause la copie privée sous prétexte des systèmes de gestion des droits d'autant moins que juridiquement ces systèmes ne sont implantés qu'avec le consentement des ayants droit et tant que ceux-ci manifestent leur souhait de consolidation de la rémunération pour copie privée, il n'y a aucune crainte à avoir. Par ailleurs, il relève que la rémunération pour un préjudice réel est une question de fait et d'évaluation et que le problème des multi-rémunérations est un faux problème. Au fond il souligne que la seule limite à l'existence de tout droit est l'abus de droit et que c'est justement le travail de cette commission de déterminer des niveaux raisonnables de rémunération.

M. Chite convient du fait que pour les raisons évoquées il convient de prendre une décision. Toutefois il fait observer que si les taux de rémunération proposés sont « affichés » en terme de Go, leur méthodologie de détermination est construite autour d'une réflexion sur les fonctionnalités et les usages des décodeurs. Il attire donc l'attention de la commission sur les risques de précédent et de répercussion de cette décision au regard des autres produits qui intègrent un disque dur de capacité équivalente et souhaite qu'il n'y ait aucune dérive d'interprétation à ce sujet.

Sur ce point, le président précise que la commission s'est justement gardée de rentrer dans un raisonnement qui consisterait à fixer une rémunération à l'unité de mesure du Go pour éviter les risques de dérapage. Il rappelle que, de façon consensuelle, sa méthode est d'assujettir des supports précis de façon ordonnée en fonction de priorités déterminées par des considérations de matériels et de leurs usages effectifs en copie privée. C'est d'ailleurs pour ces raisons que le traitement des supports informatiques a été mis de côté parce que leur assujettissement pose des problèmes particuliers. La commission n'agit donc pas à l'aveugle en créant un système de rémunération généralisé et traite les cas au fur et à mesure qu'ils se posent. En conclusion, il affirme donc clairement que la décision s'appliquera uniquement aux supports intégrés aux matériels électroniques grand public dédiés à l'audiovisuel et au sonore qui ont été traités dans la commission et qu'il sera particulièrement attentif à ce que l'échelle de rémunération déterminée ne soit pas applicable au Go de tout type de disque dur intégré dans tout type de matériel. Puis il interroge les ayants droit sur d'éventuelles objections sur ce point lesquels confirment ce raisonnement.

M. Ducos-Fonfrede relève en premier lieu le paradoxe qu'il y aurait à prendre une décision sans connaître les résultats des études et souligne que les capacités des appareils étant supérieures à celles des usages, la décision sera prise sur la base d'usages supposés et non d'usages effectifs. En second lieu, il fait observer que si la commission a convenu d'un moratoire jusqu'à ce que la représentation nationale soit réunie, c'est aussi parce qu'elle a besoin d'un appui politique pour orienter ses travaux. A cet égard, il relève qu'il y a une directive européenne et que l'on ne connaît pas dans quel esprit celle-ci sera transposée. Il convient que le lancement du Platinium de TPS est venu perturber l'analyse mais souligne alors que la seule dérogation qui puisse être acceptable par rapport à la prise de position de la commission serait de statuer sur ce seul produit qui concerne en fait un décodeur numérique de réception de télévision par satellite intégrant un disque dur au format via access. Par ailleurs il relève que certains problèmes ne sont pas réglés, en particuliers en audio, celui du multimédia ou encore la rémunération des nouveaux ayants droits. En conclusion, il estime qu'il est actuellement plus important pour la commission de s'intéresser aux supports amovibles qui constituent le cœur de la rémunération des ayants droit et par conséquent de se concentrer sur l'actualisation de la décision du 4 janvier 2001.

Le président rappelle que les études ont été retardées notamment en raison de la mauvaise volonté des industriels à les financer et qu'en tout état de cause elle ne peuvent constituer le facteur déclenchant d'une décision puisqu'elles sont principalement destinées à améliorer la connaissance de la commission sur l'univers des supports intégrés et des pratiques de copie privées singulièrement pour

l'informatique. De plus, les décodeurs ont une partie de leur capacité qui est dédiée à la copie privée et la commission dispose d'une marge d'appréciation pour déterminer la moyenne raisonnable par rapport aux usages à cet égard. Il précise que la commission s'est entendue en fait sur deux moratoires. L'un portant sur l'informatique, où la commission a effectivement estimé opportun d'attendre - bien que juridiquement elle n'y soit pas obligée - d'être confortée par la nouvelle représentation nationale. L'autre portant sur le différé de la décision en juillet sur les supports intégrés aux matériels électroniques grand public audiovisuels et sonore, lequel est d'une autre nature. En effet il a été décidé de surseoir à la décision après les élections en raison du fait qu'il ne pouvait y avoir de déni de droit compte tenu que Canal Plus lançait ses décodeurs en juillet. A cet égard TPS change la donne et pose un problème de concurrence, Canal Plus pouvant valablement reprocher le non assujettissement des décodeurs TPS. Quant au problème des nouveaux ayants droit, il relève que ceux-ci n'ont jamais émis de prétention sur les matériels discutés.

Le président se tourne ensuite vers les consommateurs et leur demande leurs réactions.

M. Biot indique que les consommateurs sont favorables à une prise de décision et relève que la commission dispose désormais de tous les éléments pour la prendre. Par ailleurs, il s'interroge sur la possibilité de prendre une décision portant uniquement sur le décodeur TPS et indique qu'il est favorable à une prise de décision d'ensemble dans la mesure où toutes les données ont été examinées par la commission.

M. Dourgnon indique que, du fait de l'arrivée tardive de l'UFC, cette décision doit faire l'objet d'une discussion, et réserve sa position à la validation de son organisation professionnelle. Néanmoins, il précise que l'UFC est favorable au principe d'une décision sur les décodeurs mais qu'elle estime que les usages et l'impact des systèmes techniques de protection ne sont pas suffisamment pris en compte dans les taux. A cet égard, il fait remarquer que de plus en plus de disques de chanteurs de notoriété mondiale sortent dotés de système de protection qui limitent la faculté reconnue de copie privée.

Le président conclut la séance. Il note tout d'abord l'existence d'un consensus des consommateurs et acte les réserves exprimées par M. Dourgnon portant sur les taux. Il conclut des réactions exprimées que la commission dans sa majorité est prête compte tenu de la mise sur le marché des décodeurs par TPS à réduire le moratoire qu'elle s'était consentie sur les supports intégrés aux matériels électronique grand public et estime que, dans la mesure où elle dispose des éléments d'appréciation et que ceux-ci ont fait l'objet de nombreux débats et discussions, la commission est en mesure de prendre une délibération. Il considère que, compte tenu des risques de précédent et de dérive évoqués, la commission doit être prudente et s'en tenir à déterminer les taux de rémunération sur les catégories précises examinées par la commission soit, pour l'audiovisuel, les disques durs intégrés aux téléviseurs, magnétoscopes et aux décodeurs et, pour le sonore, les disques durs intégrés aux baladeurs et aux appareils de salon.

Sur les taux, il invite à un rapprochement entre les collègues afin d'aboutir à un plus large consensus. Pour l'audiovisuel, il recommande d'abaisser les niveaux pour tenir compte des préoccupations exprimées tant par les collègues des industriels et des consommateurs que par les opérateurs. Plus précisément, il suggère d'atteindre sur la première tranche un niveau de l'ordre de 12,2 à 13,7 € (80 à 90 F) et sur la seconde tranche d'être significativement en dessous de 22,87 € (150 F). Pour le sonore, il recommande de rester dans un rapport raisonnable au marché et estime à cet égard qu'il faudrait prévoir une baisse d'au moins 10% de la rémunération proposée sur les baladeurs et d'abaisser le niveau sur les appareils de salon dont il relève que les hautes capacités ne peuvent dépasser une limite de l'ordre de 20 à 25 €.

En conclusion, il propose, sauf avis contraire exprimé par la majorité de la commission, d'inscrire à l'ordre du jour de la prochaine séance le principe d'une délibération sur les rémunérations concernant les supports intégrés à certains matériels électroniques grand public dédiés à l'enregistrement audiovisuel et sonore et invite les collègues à se rapprocher afin de préparer sa mise en forme.

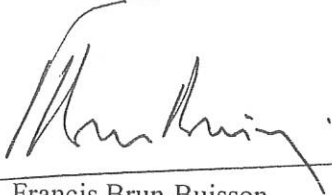
5) Calendrier

La commission a confirmé les dates et les lieux de réunions suivants :

- le mercredi 12 juin, 9 heures à la salle Musso.
- le jeudi 27 juin à 14 heures 30 salle de la SACEM.
- le jeudi 11 juillet à 14 heures 30 salle Musso
- le jeudi 25 juillet à 14 heures 30 salle Musso

Fait à Paris, le 24 JUN 2002

Le Président



Francis Brun-Buisson