

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

COMPTE RENDU DE LA SÉANCE DU 12 février 2026 en application de l'article D. 311-8 du Code de la propriété intellectuelle

Membres présents et quorum :

Le Président : Thomas Andrieu.

Organisations professionnelles présentes :

Au titre des représentants des bénéficiaires du droit à rémunération : COPIE FRANCE : *M. Tilliet, M. Lepaulard, Mme Le Hot, M. Van der Puyl, Mme. Abramowicz, M. de Rohan-Chabot, M. El Sayegh, Mme Clément, M. Edouard, M. Guez*, SOFIA : *M. Pelletier* ; AVA : *Mme Ferry-Fall*.

Au titre des représentants des fabricants et importateurs de supports et des acteurs du reconditionnement : AFNUM : *Mme. Morabito, M. Renondin de Hauteclocque*, SECIMAVI : *M. Le Guen* ; RCube : *M. Varin* ; FFTélécoms : *Mme Debar*.

Au titre des représentants des consommateurs : ACLC : *Mme. Duval, Mme Letang* ; AFOC : *M. Giusti* ; INDECOSA-CGT : *M. Lavanture* ; UFC-Que Choisir : *M. Balbastre*.

Participent également à cette séance : *M. Pouchard* (Secrétariat).

Le **Président** constate que le quorum est atteint (23 membres présents, dont lui-même) et ouvre la séance.

L'ordre du jour est le suivant : 1. Discussion et adoption des comptes rendus des séances plénières du 4 février 2025 et du 11 décembre 2025 ; 2. Présentation de l'actualité de la jurisprudence européenne en matière de rémunération pour copie privée ; 3. Présentation par le collège des ayants-droit de ses propositions chiffrées sur les valeurs de référence ; 4. Questions diverses.

1. Discussion et adoption des comptes rendus des séances plénières du 4 février 2025 et du 11 décembre 2025

L'ensemble des membres de la Commission n'ayant pu prendre connaissance de ces deux comptes-rendus, leur adoption est reportée à la prochaine séance.

2. Présentation de l'actualité de la jurisprudence européenne en matière de rémunération pour copie privée

M. Pouchard présente l'arrêt rendu par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) le 15 janvier 2026 dans l'affaire C-822/24 Bluechip.

Pour rappel, cette affaire portait sur la conformité au droit de l'Union de la législation allemande prévoyant le paiement de la compensation pour copie privée par les fabricants et importateurs de supports d'enregistrement susceptibles d'être utilisés à des fins de copie privée, y compris en cas de vente de ces supports à des acquéreurs finaux professionnels. Ces derniers peuvent renverser cette obligation en apportant la preuve, notamment, que les supports concernés sont manifestement réservés à des usages autres que la réalisation de copies privées et que c'est tout au plus dans des proportions minimales que de telles copies ont effectivement été réalisées.

Le renvoi devant la Cour se justifie par l'existence d'une divergence d'appréciation entre la Cour suprême d'Autriche et la Cour constitutionnelle d'Allemagne sur la compatibilité de ce mécanisme de présomption d'usage à des fins de copie privée avec le droit de l'Union européenne.

Dans son arrêt, la Cour juge que le droit de l'Union ne s'oppose pas à une telle réglementation mais elle rappelle que la compensation équitable ne peut être mise à la charge de fabricants et importateurs de supports d'enregistrement que si deux conditions cumulatives sont remplies.

En premier lieu, un tel système doit être justifié par des difficultés pratiques, telles que des difficultés pour identifier les utilisateurs finaux et la finalité de l'usage des reproductions effectuées à l'aide de ces supports.

La Cour estime que de telles difficultés pratiques d'identification existent même lorsque ces supports sont vendus à des acquéreurs finaux professionnels. Il ne peut être inféré du seul statut d'« acquéreur final professionnel » que les supports d'enregistrement ne seront jamais utilisés par des personnes physiques à des fins de copie privée et qu'un préjudice autre que minime ne sera ainsi jamais causé aux titulaires de droits.

Tel peut être le cas lorsque, par exemple, les auto-entrepreneurs achètent des supports d'enregistrement à des fins commerciales ou professionnelles et les utilisent à fois à titre professionnel et à titre privé. De même, lorsque des supports sont acquis par des personnes morales, ceux-ci ne peuvent, en principe, être utilisés que par des personnes physiques à la disposition desquelles sont mis ces supports. Or, ces personnes physiques sont légitimement présumées bénéficier intégralement de ces supports, y compris pour effectuer des copies privées.

La Cour en conclut que persiste une difficulté à déterminer au moment de la vente d'un support à un acquéreur final même professionnel quel sera l'usage final de ce support.

En deuxième lieu, la Cour rappelle que les fabricants ou importateurs de supports d'enregistrement doivent pouvoir être exonérés du paiement de la rémunération pour copie privée s'ils apportent la preuve que ces supports seront utilisés à des fins manifestement autres que celle de réalisation de copies à usage privé ou obtenir le remboursement de la compensation indûment versée si cette preuve ne peut être apportée que postérieurement au paiement de cette compensation.

En l'espèce, la présentation par un fabricant ou importateur d'une attestation écrite de l'acquéreur final professionnel certifiant que les supports d'enregistrement ne seront pas utilisés pour la réalisation de copies à usage privé peut constituer une telle preuve, à condition qu'il existe une entité nationale chargée de contrôler la véracité des déclarations de manière à assurer une perception effective de cette compensation.

In fine, cet arrêt tend à confirmer que le critère pertinent pour déterminer si la vente d'un support de reproduction doit faire l'objet d'une rémunération pour copie privée n'est pas la qualité de son acquéreur final, mais l'usage qui en est fait par ce dernier.

Le **Président** s'interroge sur le point de savoir si, afin de renverser la présomption posée par la loi, les acquéreurs professionnels peuvent se contenter de produire une simple attestation.

M. Van der Puyl (Copie France) relève que le cadre juridique applicable en France est déjà en ce sens. Le dispositif de remboursement repose en effet sur la présentation d'une déclaration sur l'honneur, précisant l'usage professionnel qui va être fait du support acquis, accompagnée de tout document (règlement intérieur, charte, affiche,...), permettant d'établir que cette limitation de l'usage est portée à la connaissance des utilisateurs finaux des supports.

M. Van der Puyl se félicite de cet arrêt de la Cour qui confirme que la qualité de professionnel n'entraîne pas une présomption d'un usage strictement professionnel des supports acquis et qu'il revient à ces acquéreurs de démontrer que les supports n'ont pas été utilisés à des fins de copie privée. Cet arrêt confirme également la possibilité d'établir des conventions d'exonération au profit de circuits de distribution professionnels, au regard des circonstances d'espèce. Cet arrêt conforte ainsi les travaux en cours entre Copie France et certains industriels afin d'établir un mécanisme contractuel d'exonération ab initio au profit de certaines catégories d'ordinateurs.

Mme Morabito (AFNUM) confirme cette lecture de l'arrêt de la Cour et s'interroge sur le sort des législations nationales qui ne retiennent pas un tel mécanisme de présomption et exonèrent les utilisateurs disposant d'un numéro de TVA.

M. Van der Puyl (Copie France) relève que cet arrêt fait suite à une divergence de jurisprudence entre l'Autriche et l'Allemagne mais que les pratiques suivies dans les deux Etats semblaient être identiques.

M. Van der Puyl indique que les ayants droit échangent actuellement avec les représentants des industriels afin de parvenir à un schéma d'exonération contractuel consensuel concernant les ordinateurs. Celui-ci sera l'objet d'une présentation devant la Commission, le moment venu.

Le **Président** comprend que le dispositif serait purement contractuel et qu'il ne serait pas nécessaire de le viser dans la délibération de la Commission qui fixera les nouveaux barèmes.

M. Van der Puyl (Copie France) confirme que ce dispositif relève de la politique de collecte et d'exonération de Copie France vis-à-vis des redevables. Une délibération de la Commission ne serait donc pas justifiée sur ce point.

M. El Sayegh (Copie France) indique que ce dispositif est sans lien avec la fixation des barèmes ; il se rapporte uniquement à la mise en œuvre des procédures d'exonération de certains redevables.

M. Le Guen (SECIMAVI) indique que le collège des industriels souhaiterait évoquer certaines jurisprudences européennes à l'occasion des prochaines séances de la Commission.

Le **Président** invite M. Le Guen à partager ces arrêts en amont des séances en cause.

3. Présentation par le collège des ayants droit de ses propositions chiffrées sur les valeurs de référence

M. Guez (Copie France) indique que cette présentation constitue l'une des trois étapes qui aboutiront aux propositions de barèmes : valeurs de référence, valorisation des résultats des études d'usages (valeur moyenne attribuable aux supports moyens détenus par les consommateurs) et propositions de barèmes. Ces trois étapes sont totalement interdépendantes.

Pour débiter, M. Guez présente les résultats d'une étude sur le consentement à payer la rémunération pour copie privée réalisée par Médiamétrie en juillet 2025 à la demande des ayants droit. Une étude de ce type a été réalisée pour tous les barèmes précédents, en 2011 à la demande de la Commission et en 2018 par les seuls ayants droit.

Cette étude tire les conséquences de la décision du Conseil d'État du 17 juin 2011 qui a précisé que la rémunération pour copie privée devait être fixée à un niveau permettant de produire un revenu, à partager entre les ayants droit, globalement analogue à celui que procurerait la somme des paiements d'un droit par chaque auteur d'une copie privée s'il était possible de l'établir et de le percevoir. La valeur d'une copie privée est donc, en théorie, égale au consentement à payer une telle copie par le consommateur. Une telle étude permet également de mesurer le caractère raisonnable des propositions des valeurs de référence avancées par les titulaires de droits.

A titre préalable, l'étude a été réalisée sur le terrain sur la base d'un « Baromètre des équipements » du second semestre 2024 qui a permis d'identifier les répondants potentiels. Ce baromètre ne disposant de données sur les supports reconditionnés, Médiamétrie a alors procédé de manière naturelle au sein de chaque population, en interrogeant les personnes contactées sur le point de savoir si elles disposaient ou non de supports reconditionnés. Les questions posées sont les mêmes que celles des études réalisées dans le passé, à l'initiative de la Commission ou des ayants droit, en ce qui concerne le consentement à payer en tant que tel (à ne pas confondre avec d'autres études passées concernant l'appréciation de la valeur des barèmes eux-mêmes).

Sur le plan méthodologique, il s'agit de la population de référence française, âgée de 15 à 80 ans. 1000 français possesseurs d'un smartphone, d'un ordinateur ou d'une tablette, reconditionnés ou non, ont été interrogés par internet, soit un taux de pénétration de 95 %. L'enquête a été menée du 2 au 11 juillet 2025. Par ailleurs, afin de garantir la représentativité de la population française, un redressement a été opéré sur la base de données du baromètre de 2024. Un tel « redressement » est classique ; il est toujours nécessaire de redresser les résultats des questionnaires en fonction de la représentativité de l'échantillon qui a répondu.

Les données obtenues ont ensuite été vérifiées. Dans tous les types d'études, il y a souvent des données « aberrantes », soit extrêmement basses ou extrêmement élevées. Les instituts de sondage les éliminent

dès lors qu'elles faussent les moyennes des résultats. En l'espèce, Médiamétrie a procédé à la vérification des données en 3 étapes :

- la validation des données recueillies en amont du redressement (suppression des individus suspects, des speeders, qui répondent très vite pour se débarrasser de l'exercice, et des fraudeurs, qui répondent des choses fausses) ;
- la validation mathématique/statistique des données obtenues après redressement ;
- la validation de la cohérence des observations numériques. Sur ce dernier point, le questionnaire portant sur des appréciations individuelles de propension à payer débutant à 0 et n'étant pas plafonnées, il est apparu un certain nombre de valeurs jugées aberrantes, que ce soit sur le différentiel entre la valeur minimum et maximum et sur la médiane, la moyenne et l'écart-type.

Ces valeurs aberrantes ont été observées à la suite de réponses fournies dépassant les centaines ou milliers d'euros pour chacune des 5 catégories.

L'institut Médiamétrie a fait des simulations de bornage des données à 200, 100, 30, 10, 5 et 2€ pour chaque catégorie de contenu. En fonction des résultats obtenus, il a calculé la médiane, la moyenne, l'écart-type et les quartiles et le nombre d'individus concernés par le bornage, c'est-à-dire ceux qu'ils ont éliminé. L'ensemble des simulations ont été fournies à Copie France pour approbation collégiale.

Le bornage a été effectué à 5€ pour un titre musical, un clip de 4 minutes ou une image de type « carte postale ». Compte tenu de la valorisation moyenne donnée par de nombreuses personnes sur le livre ou sur le livre audio, le bornage a été fixé à 30€ pour un livre de 200 pages et pour un livre audio. Sur les 1000 personnes interrogées, 154 étaient au-delà de ce bornage pour la musique, 155 pour la vidéo, 134 pour l'image, 49 pour le livre et 48 pour le livre audio.

L'étude évoque les moyennes, les médianes et les écarts-types. Mais l'élément pris en compte dans ce type d'études d'usage, c'est la moyenne qui est la plus représentative du consentement à payer du consommateur.

Le **Président** comprend que l'objectif est ici d'évaluer la valeur qu'un consommateur moyen ou le prix qu'il serait prêt à payer pour pouvoir faire une copie privée d'une œuvre dont il est déjà légalement détenteur. Un consommateur serait ainsi prêt à payer 1,70€ pour copier un titre musical et 6€ pour un livre de 200 pages.

M. Van der Puyl (Copie France) précise que le consommateur ne détient pas toujours le support initial de l'œuvre. Les copies peuvent être réalisées à partir d'autres sources licites (radio, télévision, ...). Cette diversité peut d'ailleurs expliquer les écarts observables dans les réponses obtenues.

M. Le Guen (SECIMAVI) s'étonne de ce que plus de 15 % des personnes sondées se disent prêtes à payer plus de 5€ pour un titre de musical de 4 minutes. De même, 4,9 % personnes sur les 1000 interrogées accepteraient de payer plus de 30€ pour la copie d'un livre.

M. Van der Puyl (Copie France) indique que de telles réponses sont jugées aberrantes et qu'elles sont ramenées au bornage.

M. Balbastre (UFC-Que Choisir) souhaite savoir si l'intégralité de cette étude sera communiquée aux membres.

M. Guez (Copie France) indique que l'étude présentée est exhaustive et qu'elle sera communiquée dans son intégralité à la Commission.

Le **Président** s'interroge sur ces résultats. Dans un univers marqué par l'avènement du streaming, et quand bien même la copie privée ne relève pas du streaming, il doit exister du point de vue du consommateur une très grande substituabilité entre ces deux pratiques. Or, les propensions à payer présentées ici paraissent élevées par rapport au coût marginal d'un stream.

M. Guez (Copie France) indique que les personnes qui consomment en streaming et celles qui réalisent des copies privées ne sont pas les mêmes. Seules les personnes qui ont des abonnements en ligne ne copient plus.

Le **Président** se demande s'il faut en déduire que seules les personnes âgées feraient encore des copies privées...

M. Guez (Copie France) indique que les jeunes copient également, notamment ceux qui détiennent des supports reconditionnés.

M. El Sayegh (Copie France) indique que le taux de pénétration du streaming est de 15 %, ce qui signifie qu'une partie non négligeable de la population – et pas seulement les personnes âgées – n'est pas disposée à payer un abonnement. Par ailleurs, ces abonnements, s'ils peuvent paraître peu chers, confèrent des droits d'usage limités aux consommateurs, notamment en cas de résiliation.

M. Le Guen (SECIMAVI) relève l'existence de services de streaming gratuits.

M. El Sayegh (Copie France) précise que ce sont des offres qui présentent de nombreuses limites.

Le **Président** considère que la Commission ne peut, sans motivation particulière, faire fi de cette perception dominante – peut être erronée – qui veut que le stream présente un coût marginal très faible.

M. Guez (Copie France) reprend la présentation de l'étude en évoquant la structure de l'échantillon. Pour les 1000 personnes interrogées, l'étude présente la répartition entre les hommes, les femmes, les CSP+,..., avec les effectifs bruts et redressés, que ce soit en pourcentage ou en valeur. Les personnes sont ensuite interrogées sur le point de savoir si elles possèdent depuis 5 ans ou moins l'un des supports figurant dans une liste préétablie. Il en ressort que l'équipement en supports reconditionnés est assez faible, sans être pour autant négligeable (9% des personnes interrogées détiennent ainsi une tablette tactile reconditionnée depuis 5 ans ou moins).

Mme Morabito (AFNUM) s'interroge sur les raisons qui justifient la mise à l'écart des supports offerts.

M. Guez (Copie France) indique que c'est l'institut Médiamétrie qui a proposé cette exclusion, certainement pour éviter un biais.

M. Le Guen (SECIMAVI) souhaite savoir, d'une part, pourquoi la détention des supports au-delà de 5 ans n'est pas prise en compte et, d'autre part, si le sondage a été mené au niveau des foyers ou des individus.

M. Guez (Copie France) précise que le sondage a été effectué auprès d'un membre du foyer. C'est également l'institut Médiamétrie qui a retenu la détention de 5 ans ou moins, en estimant que l'acquisition devait être suffisamment récente pour permettre de mesurer des pratiques. Les supports anciens sont souvent inutilisés.

M. Van der Puyl (Copie France) ajoute que ce critère était également retenu dans les études précédentes, afin de mesurer les pratiques les plus récentes qui soient.

M. Guez (Copie France) présente ensuite la répartition des réponses en valeur pour chaque catégorie. Pour un titre musical, la valeur va de 0% à 5%. Un bornage est fixé pour les valeurs maximales (5 %), mais pas pour les minimales (39% des sondés attribuent ainsi une valeur 0). Une médiane et une moyenne sont arrêtés et c'est la moyenne qui est prise en compte : 1,69€ pour un titre musical. La même approche est retenue s'agissant des clips (1,60€), des images fixes, type carte postale ou affiches (1,44€), pour les livres (6,5€) et les livres audios (4,8€). Les niveaux de valeurs obtenus sont comparables aux niveaux résultant des études précédentes, sous réserve des livres audios qui sont testés pour la première fois.

L'étude distingue ensuite cette question de la valeur en fonction du statut des supports, neufs ou reconditionnés. Or, il n'y a pas de différence majeure de valorisation des actes de copie dans les deux cas.

In fine, l'étude fournit le prix moyen sur la base d'une moyenne entre supports neufs et reconditionnés, dans la mesure où les études d'usages valorisent les copies d'une même manière pour les deux catégories de supports. L'étude s'attache donc à une moyenne générale correspondant à l'ensemble des répondants, soit 1,69€ pour un titre musical, 1,60€ pour un clip de 4 minutes, 1,44€ pour une image, 6,05€ pour un livre de 200 pages.

M. Le Guen (SECIMAVI) note que le fait de privilégier les moyennes sur les médianes aboutit à conforter les valeurs maximales, en surévaluant les réponses des sondés qui indiquent les valeurs les plus élevées, quand bien même ils sont peu nombreux. La médiane est beaucoup plus représentative et c'est la raison pour laquelle elle est retenue par l'INSEE dans ses études, notamment en ce qui concerne les salaires.

M. Van der Puyl (Copie France) précise que médianes et moyennes sont deux choses différentes. Si l'objectif de la remarque émise par M. Le Guen est de relever une grande dispersion dans les réponses par rapport à la moyenne, M. Van der Puyl précise que c'est bien le cas et que les ayants droit sont très transparents à cet égard.

Le **Président** relève que la propension à payer semble plus élevée s'agissant des possesseurs de supports reconditionnés.

M. Guez (Copie France) indique que cela tient au fait que les possesseurs de supports reconditionnés se trouvent plutôt dans les tranches les plus jeunes de la population et que celles-ci, ayant une appétence particulière pour les contenus culturels, sont plus enclines à faire des copies privées. Les personnes qui disposent d'un pouvoir d'achat plus élevé privilégient les abonnements et copient donc moins.

Le **Président** s'étonne de ce que les personnes disposant de moyens financiers plus limités soient davantage enclines à payer pour réaliser des copies privées.

M. Guez (Copie France) indique qu'elles ont effectivement plus d'appétence pour réaliser des copies privées et valoriser celles-ci. Copie France a réalisé une étude il y a quelques années de cela, à des fins de répartition des droits, qui établissait que les personnes détenant un abonnement ne copiaient plus d'œuvres. Cela se traduit également dans les études d'usages de la Commission par une baisse, liée au développement du streaming, des volumes de copie privée en matière de musique. Inversement, une part non négligeable des consommateurs – ceux qui ne disposent pas d'abonnements – reste attachée à la copie privée.

Sans anticiper sur les débats à venir, **M. Van der Puyl** (Copie France) rappelle que les études d'usages laissent apparaître que les pratiques de copie privée sont plus importantes sur les supports reconditionnés. Il semble donc logique que ces personnes qui copient davantage soient prêtes à payer un peu plus pour réaliser ces copies.

Mme Morabito (AFNUM) trouve étonnant que les personnes équipées de supports reconditionnés consentent à payer 2,06€ pour la copie privée d'un titre musical, soit un montant plus élevé que celui du téléchargement lui-même.

M. Guez (Copie France) relève que le téléchargement est devenu totalement marginal en musique. Par ailleurs, les chiffres avancés par l'étude Médiamétrie servent avant tout à apprécier le caractère raisonnable des propositions de barèmes des ayants droit, elles ne sont pas reprises *in extenso* dans ces barèmes.

Mme Morabito (AFNUM) doute que les consommateurs soient disposés à payer plus cher des copies privées d'œuvres que des œuvres originales.

M. Varin (RCube) ne trouve aucun élément dans l'étude qui permette d'établir que les personnes aux revenus modestes auraient plus d'appétence pour les contenus culturels et feraient plus de copies privées.

Qui plus est, la plupart des personnes achètent des supports reconditionnés pour des raisons financières et il est donc surprenant d'entendre qu'elles seraient en revanche prêtes à payer plus cher les copies d'œuvres.

M. Le Guen (SECIMAVI) s'étonne que cette étude, qui n'a pas été commandée par la Commission, soit aujourd'hui mise sur la table.

Mme Morabito (AFNUM) souligne l'intérêt qu'il pourrait y avoir à auditionner l'Institut de sondage qui a mené cette étude.

Le **Président** invite les titulaires de droits à communiquer le questionnaire utilisé pour ce sondage.

M. Van der Puyl (Copie France) indique que les questions figurent telles quelles dans le document, mais qu'elles doivent être lues en lien avec le contexte de l'étude explicité en amont.

Le **Président** invite les titulaires de droits à diffuser le questionnaire et propose d'inviter l'institut Médiamétrie, si tel est le souhait du collège des industriels.

M. Guez (Copie France) précise que les auteurs de l'étude se tiennent à la disposition de la Commission pour une éventuelle audition.

M. Guez passe ensuite à la seconde partie de sa présentation, concernant l'actualisation des valeurs de référence, en reprenant la méthode utilisée en 2012. Ces éléments ont été présentés lors de la Commission du 5 avril 2012 et rappelés lors du séminaire de février 2016. L'élément retenu, ce n'est pas la valeur du consentement à payer, c'est la quote-part revenant aux ayants droit sur les revenus générés par la vente de chaque type de contenu. Cette quote-part ayant été déterminée sur la base des données économiques disponibles, notamment auprès des différents syndicats professionnels. Elle identifie les revenus que reçoivent directement les ayants droit, en excluant les revenus de certains intermédiaires tels que les distributeurs. Cette exclusion, qui n'est pas imposée par la décision du Conseil d'Etat, aboutit à une baisse importante des revenus, entre 50 et 60 %.

La rémunération pour copie privée a été arrêtée à 15 % de cette quote-part, au motif que les copies privées n'ont pas la même valeur qu'un original. La rémunération de référence est fixée sous forme d'un tarif horaire s'agissant des contenus audios et vidéos et pour un contenu type copié s'agissant des images fixes et du texte. Des équivalences, sous forme de proratas, ont été retenues pour les principaux types de textes.

En 2012, l'approche reposait sur une combinaison du prix public moyen hors taxe de référence, de la quote-part revenant aux ayants droit (variant de 52,80 % pour l'audio à 40 % pour le texte), du taux horaire de référence (par exemple on convertit le taux de 52,8 % pour l'audio en tarif horaire, ce qui donne un tarif horaire de 5,155€) et, enfin, du coefficient de 15 %. On aboutissait ainsi à une rémunération de 0,773€ par heure de musique. Avant 2012, elle était de 0,458€, soit un coefficient d'écart de + 69 %. Ce coefficient d'écart est, à l'inverse, négatif s'agissant de la vidéo (- 26 %). Le consentement à payer des consommateurs était alors de 1,7€ pour un titre musical (contre 1,69€ dans l'étude 2025), 2,5€ pour la vidéo (contre 1,60€ en 2025), 1,44€ pour l'image fixe (contre 2,7€ en 2025) et 6,2€ pour le livre (contre 6,05 en 2025). Les valeurs proposées représentaient alors entre 6,9 % et 20,3 % du consentement à payer des consommateurs, soit des propositions très raisonnables au regard des valeurs que le Conseil d'Etat aurait permis de prendre en compte.

Cette méthodologie a abouti à des valeurs de référence de 0,773€ par heure de copie audio, de 0,930€ par heure de copie vidéo pour les films et les concerts/spectacles (avec un abattement de 35 % pour les autres types de contenus vidéos, soit 0,6045€ par heure) et de 0,026€ par image. S'agissant du livre, les propositions établissaient une valeur pour le livre numérique (0,42€ par livre) avec des équivalences pour les autres types de textes : 0,28€ par livre scolaire, 0,084€ pour un article de presse à l'unité, 0,28€ pour un journal complet, 0,14€ pour les paroles d'une chanson et 0,42€ pour une méthode de pédagogie musicale. Ces différentes catégories de textes ont été regroupées dans les dernières études d'usages et ne se retrouvent donc pas dans les nouvelles propositions de valeurs de référence.

Les grands principes retenus en 2012 ont été conservés dans les nouvelles propositions. La quote-part revenant aux ayants droit sur les revenus générés par la vente de chaque type de contenu a été déterminée

sur la base des données économiques disponibles. La rémunération pour copie privée est toujours arrêtée à 15 % de cette quote-part. La rémunération de référence a été fixée sous forme d'un tarif horaire pour la musique, la vidéo et le livre audio et pour un contenu type copié pour l'image fixe et le texte. Des équivalences, sous forme de prorata de la rémunération précédente, ont été adoptées pour les principaux types de texte.

Quelques modifications ont néanmoins été apportées par rapport à 2012. Pour la musique, en 2012, seules les ventes de fichiers numériques avaient été prises en compte, en supposant que ce type de vente constituerait l'essentiel des ventes dans les années à venir. Ceci ne s'est pas produit (ces ventes représentaient moins de 5% des ventes en 2024). A contrario, la renaissance des ventes de vinyles n'était absolument pas prévue. Celles-ci représentaient en 2024 plus du tiers des unités vendues et plus de 50 % du chiffre d'affaires en vente. Aux Etats-Unis, les ventes de vinyles surpassent les ventes de CD et certaines nouveautés ne sortent désormais que sous ce format. Ce support ancien représente étonnamment l'avenir du marché. L'erreur de prévision de 2012 a été corrigée et c'est l'ensemble des ventes du marché qui a été pris en compte (vinyles, CD,...), comme cela aurait dû être le cas en 2012. Pour la vidéo, la référence au prix de 4 places de cinéma pour une famille a été abandonnée et la vente de DVD a été remplacée par la vente en téléchargement (sur Canal Plus et Apple). Pour l'image fixe, le prix d'une carte postale a été remplacé par une estimation du montant minimum reçu par un photographe dans le cadre d'un abonnement à une banque d'images, multiplié par deux pour tenir compte du revenu de l'éditeur, puis multiplié par 15 %.

M. Le Guen (SECIMAVI) constate que les références retenues jusqu'à présent pour l'audiovisuel (prix des places de cinéma) sont désormais écartées. Il relève par ailleurs que le streaming vidéo n'a pas été pris en compte.

M. Guez (Copie France) confirme ce dernier point, dès lors que ça n'est pas de la vente, mais de la location. Le consommateur accède au contenu mais ne détient pas de copie.

M. Van der Puyl (Copie France) rappelle que l'objectif poursuivi est de reconstituer le revenu des titulaires de droits lié à des modes d'accès aux œuvres qui sont comparables à la copie privée. L'approche suivie jusqu'à présent pour la vidéo reposait sur la prise en compte de la copie détenue à travers un DVD et une sorte d'équivalent de copie basée sur la consommation du cinéma par un foyer. Si cette approche devait être reprise et actualisée, elle aboutirait à des résultats qui confortent tout à fait les valeurs de référence proposées en 2026. Les titulaires de droit ont néanmoins souhaité faire évoluer les modes d'accès pris en compte, notamment pour répondre aux critiques émises à l'égard des critères historiques.

M. Guez (Copie France) précise, s'agissant du texte, que la méthode utilisée en 2012 a été actualisée, pour trois types de contenus (au lieu de 6 en 2012) : le livre et le livre scolaire, réunis dans une seule catégorie, la presse et les éditions musicales. Du fait des regroupements opérés, les propositions de valeurs de référence de 2026 pour le texte ne sont pas comparables à celles de 2012. Pour le livre audio, à défaut de pouvoir utiliser des statistiques officielles (qui n'existent pas), le marché a été reconstitué à partir des quantités et prix de vente déclarés par les éditeurs à la SCPP et à la SPPF. Ces statistiques ont également été utilisées pour déterminer le nombre moyen de plages par livre audio, ceci afin de pouvoir convertir les nombres de copies de plages en nombre de copies de livres audio entiers.

Chaque fois que nécessaire, les valeurs de référence ainsi calculées ont été actualisées par le coefficient d'érosion monétaire (source SARF), lorsque les éléments économiques étaient antérieurs à 2025 (cas de la musique, du texte et du livre audio). La raisonnabilité des valeurs de référence ainsi obtenue a été comparée au consentement à payer des consommateurs par type de contenu selon l'étude Médiamétrie de juillet 2025.

La présentation précise ensuite le prix moyen d'un titre musical sous forme de tableau. Le prix de gros (sorties distributeurs) est mentionné à titre d'information, mais c'est le prix au détail qui est retenu. Les données pour le prix de détail proviennent de l'organisme britannique OCC qui récupère les sorties de caisse auprès de tous les points de vente français qui ont accepté d'être dans le panel (hypermarchés, grands distributeurs spécialisés,...). Le tableau mentionne ensuite le nombre de titres par article : 14 titres par album en 2011 contre 13 en 2024. Cette évolution ne semble pas tant liée à la durée plus ou

moins grande des titres (elle est toujours de 4 minutes en moyenne) qu'à la pratique qui se répand consistant à publier les albums en deux temps, une première version contenant en général une douzaine de titres et, quelques mois plus tard, une seconde version comprenant quelques titres supplémentaires. Un titre était vendu 1,23€ hors taxes, soit 1,48€TTC, sur le marché français en 2024.

Le tableau mentionne, enfin, les revenus revenant aux ayants droit. Ce calcul s'appuie sur les marges fournies par les trois majors (donc sans les frais de distribution, de l'ordre de 37 %) et les indépendants sur les CD et vinyls, ainsi que sur les revenus que la SACEM perçoit par titre (0,07€). Le total des revenus des ayants droit est de 0,63€, soit 51,2 % du prix de vente hors taxes (contre 52,8 en 2011).

M. Le Guen (SECIMAVI) relève l'existence d'une colonne prorata et se demande si elle correspond aux moyennes pondérées.

M. Guez (Copie France) confirme que c'est une pondération en fonction du poids des différents supports.

M. Le Guen (SECIMAVI) s'interroge par ailleurs sur la prise en compte de la part SACEM.

M. Guez (Copie France) précise que les revenus des titulaires de droits concernés ne se limitent pas à ceux des producteurs et des artistes. D'où la prise en compte de la part « auteurs ».

M. Guez ajoute que, par comparaison, les références de calcul retenues en 2011, en prenant en compte le seul téléchargement et pas le prix moyen hors taxes, diminuaient de 21 % la valeur de la musique (0,657€ au lieu de 0,79€). Ce biais disparaît dans la proposition de 2026.

S'agissant de la vidéo, les propositions se fondent sur le prix moyen d'un film offert au téléchargement sur Apple et Canal Plus, soit 14,17€ HT. La quote-part revenant aux ayants droit étant dans ce secteur de 75 %, ceux-ci perçoivent 10,63€, soit un taux horaire moyen de 7,08€.

M. Le Guen (SECIMAVI) trouve que le prix d'achat retenu pour le téléchargement d'un film (17€) paraît très élevé. Il relève par ailleurs que la méthodologie n'est pas la même que pour la musique et qu'on ne retrouve pas les moyennes en fonction des volumes.

M. Van der Puyl (Copie France) précise que ces données ne sont pas disponibles. La proposition a le mérite de la simplicité mais les titulaires de droits sont prêts à bâtir une proposition plus fine, intégrant d'autres sources de revenus, comme ça a été fait là pour la musique. S'agissant du prix d'achat de 17€, M. Van der Puyl précise qu'il ne doit pas être considéré indépendamment du travail qui est fait ensuite afin de définir le prix de la copie privée, qui n'a pas la même valeur qu'un original.

M. Guez (Copie France) présente ensuite les valeurs dans le champ de l'image fixe. Celles-ci sont définies par rapport à la part minimum de revenus prévue dans les différents types de contrats (achat à l'unité/achat par abonnement) conclus avec les principales banques d'images. La rémunération la plus basse est celle qui est versée dans le cadre des formules d'abonnement (volume) : 0,21€ par image. La rémunération moyenne a été obtenue en multipliant ce montant de 0,21€ par la part minimum prévue au contrat en pourcentage des revenus (soit $0,21 \times 15\%$ pour Shutterstock). Le même calcul a été fait pour les différentes banques d'images, sous réserve de celles qui prévoient des droits minimums garantis en valeur absolue (c'est alors ce dernier minimum qui est retenu).

La moyenne de ces différents contrats aboutit à une rémunération moyenne minimum par photographie et par photographe de 0,12€. Ce montant est multiplié par deux pour intégrer la part « éditeurs », soit 0,23€ par photo. Après abattement de 85%, la valeur de référence finale est de 0,035€.

M. Le Guen (SECIMAVI) souhaite connaître le fondement de la part « éditeurs ».

Mme Ferry-Fall (AVA) précise que c'est la loi qui prévoit un partage 50/50 entre auteurs et éditeurs, d'où la multiplication par deux.

M. Guez (Copie France) présente ensuite les valeurs dans le champ du texte. Le tableau établi en 2001 distinguait 6 types de contenus (livre, livre scolaire, article de presse à l'unité, journal entier, paroles de

chanson, pédagogie musicale), avec des valorisations différentes. Il prenait pour point de départ le prix de vente TTC d'un livre (15€) et d'un livre scolaire (11,80€) en librairie, soit un prix moyen HT de 12,66€. Deux abattements de 20 % et 30 % étaient prévus pour tenir compte du prix moindre des livres édités sous format poche ou sous format numérique. La quote-part de revenus revenant aux ayants droit étant de 40 %, la part leur revenant était de 2,80€ (0,42€ après l'abattement de 85 %).

La proposition de 2026, fondée sur les données du SNE, simplifie la présentation en ne retenant plus que trois catégories de contenus (livre, presse et édition musicale). Le prix moyen d'un livre en librairie a baissé (12,05€), à l'inverse du livre scolaire (13,12€). Le prix moyen HT en librairie est de 11,89€, soit un prix de référence de 6,65€ après abattements et une quote-part revenant aux ayants droit de 2,66€ (0,40€ après l'abattement de 85%). La baisse constatée par rapport à 2011 doit être relativisée compte tenu du fait que la catégorie des livres scolaires était beaucoup moins valorisée à l'époque (1/3 de moins). Les différentes catégories de livres sont désormais valorisées de la même manière.

M. Varin (RCube) souhaiterait connaître le volume des ventes de livres scolaires entre 2011 et 2026.

M. Pelletier (SOFIA) indique que ces données devraient pouvoir être produites.

M. Guez (Copie France) présente les valeurs dans le champ de la presse sur la base de données de la Direction générale des médias de 2021. La valeur d'une édition complète d'un journal est de 3,67€, d'un article à l'unité, de 1,84€, soit un prix moyen HT de 2,70€. La quote-part des ayants droit étant de 30 %, on obtient un montant de 0,81€ (soit 0,12€ après l'abattement de 85 %). Là encore, une baisse peut être relevée mais la comparaison avec les chiffres de 2011 est malaisée dès lors que les articles à l'unité et les éditions complètes sont désormais traitées ensembles.

Enfin, les valeurs dans le champ de l'édition musicale se fondent sur les données de la SEAM de 2023. Le prix moyen des manuels de pédagogie musicale est de 23,50€ et les paroles de chansons à l'unité, 2,20€. Le prix moyen pondéré – avec une pondération qui n'est pas de 50/50 mais de 25 % pour les manuels et de 64 % pour les paroles – est de 3,76€. Le prix moyen HT est de 3,56€, avec une quote-part revenant aux ayants droit de 35 %, soit 1,24€ (0,19€ après l'abattement de 85 %).

Une « équivalence livre » a été établie : 30% pour la presse et 47% (arrondi à 50%) pour l'édition musicale.

S'agissant des livres audios, la présentation se base sur les chiffres de la SCPP et de la SPPF auprès desquelles les éditeurs de livres audios déclarent leurs ventes (ces déclarations sont auditées par EY). Les ventes numériques sont nettement supérieures en valeur aux ventes physiques, mais les prix de vente moyens sont très proches : 20,77€ contre 21,33€.

Mme Morabito (AFNUM) demande si le livre audio sur abonnement a bien été envisagé indépendamment du livre audio en téléchargement dans la mesure où le prix du livre n'est pas le même dans les deux hypothèses.

M. Guez (Copie France) indique que les chiffres comprennent également les offres par abonnement.

La présentation inclut une indication du nombre moyen de pages par livre audio et la durée moyenne d'une page de livre audio. Certains consommateurs ont en effet indiqué qu'ils copiaient des pages de livre audio et non des livres audios complets. Les statistiques réalisées en 2023 laissent apparaître que la durée moyenne d'un livre audio est de l'ordre de 7h00 et comporte 30 pages. Ces éléments sont utilisés pour la valorisation des études d'usage, en convertissant des copies de pages de livres audio, notamment, en livres audios.

M. Guez présente le tableau global actualisant la valorisation des taux de base, se décomposant avec le prix public HT moyen pour chaque type de contenu, le coefficient d'érosion monétaire jusqu'à 2025, le prix public HT moyen actualisé en conséquence, la quote-part revenant aux ayants droit, le taux horaire de référence, l'abattement de 85 %.

Cette méthodologie aboutit aux valeurs suivantes :

- Musique, taux horaire de 1,443€ HT ;
- Vidéo films et concerts, taux horaire de 1,063€ HT ;
- Vidéos autre, taux horaire de 0,691€ HT ;
- Image fixe, 0,035€ HT par image ;

- Livre, livre scolaire, 0,41 € HT par livre ;
- Presse, 0,123€ HT par élément ;
- Edition musicale, 0,205€ HT par élément ;
- Livre audio, 0,194€ par heure.

Cette présentation traduit une progression forte de la valeur attachée à la musique par rapport à 2012 (87 %). Cela est dû à la fois au changement de méthode qui prend en compte tous les supports, et pas le seul téléchargement, à l'érosion monétaire et au fait que le vinyle, qui est le support qui se développe le plus aujourd'hui, est vendu plus cher que le CD ou les téléchargements.

La progression est de + 14% pour la vidéo (inférieure à l'érosion monétaire qui est de 25 %), de + 34 % pour l'image fixe et de – 3 % pour le texte (cette baisse est trompeuse comme cela a été explicité précédemment compte tenu de la valorisation moindre du livre scolaire en 2012).

Les valeurs proposées correspondent à 13 % du consentement à payer pour la musique, 7,1 % pour la vidéo, 2,4 % pour l'image fixe, 20,1 % pour le texte et 12,1 % pour le livre audio. Leur caractère raisonnable est dès lors clairement établie.

M. Le Guen (SECIMAVI) s'étonne de ce que la valeur de la musique aurait augmenté de 87% entre 2012 et 2025.

M. Guez (Copie France) confirme que telle est la valeur pour le public. Par ailleurs, il convient de tenir compte de l'abattement de 21% qui avait été retenu en 2012, désormais écarté, et de l'impact du vinyle, de l'ordre de 25 %, qui représente l'avenir du secteur.

Le **Président** marque son étonnement face à l'affirmation suivant laquelle le grand événement sur le marché de la musique entre 2011 et 2026 serait la renaissance du marché du vinyle. D'autres évolutions pouvaient sembler plus marquantes, notamment en lien avec le streaming.

Le Président invite les industriels à réagir à la présentation qui vient d'être faite lors des prochaines séances.

La séance est levée.