

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

COMPTE RENDU DE LA SÉANCE DU 19 JUIN 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, M. Van der Puyl, Mme Abramowicz, M. Lonjon, M. El Sayegh, M. Charriras, 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, Mme Laffitte ; SECIMAVI : M. Le Guen ; RCube : M. Varin ; SPARE : M. Berthier ; FFTélécoms : Mme Debar.

Avec l'accord exceptionnel du Président compte tenu de l'ordre du jour, les deux représentants des reconditionneurs - RCube (titulaire) et SPARE (suppléant) étaient présents.

Au titre des représentants des consommateurs : ACLC : Mme Vanhille, Mme Letang ; INDECOSA-CGT : M. Lavanture ; UFC-QUE CHOISIR : M. Balbastre.

Participent également à cette séance : M. Pouchard et Mme Coignard (Secrétariat).

Le **Président** constate que le quorum est atteint (21 membres présents, dont lui-même) et ouvre la séance.

L'ordre du jour est le suivant : 1. Présentation des collectes 2025 de Copie France ; 2. Présentation de la situation économique du secteur des reconditionnés ; 3. Poursuite des discussions sur les propositions de barèmes ; 4. Fixation du calendrier des séances du 2nd semestre 2026 ; 5. Questions diverses.

La présentation des résultats de l'étude mondiale sur la copie privée 2026 de la CISAC était initialement inscrite à l'ordre du jour. Cette présentation a toutefois été reportée, la CISAC n'ayant pas été contactée sur le sujet.

I. Présentation des collectes 2025 de Copie France

M. Lonjon débute la présentation des collectes 2025 de Copie France. Il rappelle qu'environ vingt familles de supports sont assujetties, mais leur importance respective est très variable. Les 8 familles les plus importantes (smartphones neufs et reconditionnés, tablettes neuves et reconditionnées, nPVR, clés USB, disques durs externes et cartes mémoires) correspondent à 99% des sources de collecte. Les autres supports, principalement historiques (baladeurs, CD, DVD, supports dédiés), représentent moins d'1% des collectes mais sont toujours dans les facturations. Le tableau projeté aux membres de la Commission compare les collectes et la RCP moyenne unitaire de 2024 et 2025. Les smartphones neufs et reconditionnés représentent plus de 70% des sources de revenus. La RCP moyenne unitaire en 2025 était de 13,78€ pour les smartphones neufs et de 8,05€ pour les reconditionnés. Ces montants sont très proches de ceux de la dernière tranche du barème, fixés respectivement à 14€ et 8,40 € pour ces deux catégories. Historiquement, la tranche la plus élevée du barème applicable aux smartphones correspond aux appareils dont la capacité de stockage est supérieure à 64 Go. L'essentiel du marché se situe entre

les 128 et les 256 Go. Les proportions sont plus symboliques pour les smartphones de 512 gigas et de 1 Téra. En outre, le secteur du smartphone ne se tasse pas de la même manière pour le neuf que pour le reconditionné. Pour le smartphone neuf, cela s'explique par l'allongement de leur durée de possession et donc de leur durée de vie, des prix moyens en hausse, des problèmes liés à la RAM et peut-être aussi un manque de nouvelles caractéristiques techniques. En effet, il n'y a pas eu de saut technologique ces dernières années qui générerait un engouement des consommateurs sur ces appareils. Une telle évolution est attendue dans un ou deux ans, lorsque les fabricants auront intégré des fonctions d'intelligence artificielle dans les smartphones.

Sur le smartphone reconditionné, il est constaté une diminution de 35% des collectes par rapport à 2024. Cette baisse s'explique notamment par la multiplicité de ventes de smartphones reconditionnés sur des plateformes en ligne non déclarées auprès de Copie France et qui ne règlent pas la RCP. Il y a un réel problème de concurrence déloyale de ces acteurs par rapports à ceux qui paient la RCP. Cette diminution est aussi causée par le fait que les reconditionneurs ayant le statut d'entreprise de l'économie sociale et solidaire (ESS) sont exonérés du paiement de la RCP. Copie France doit désormais vérifier la conformité juridique de tels passages en ESS afin d'éviter tout contournement du règlement de la RCP.

Les tablettes neuves se sont, quant à elles, très bien portées en 2025 puisqu'il y a eu beaucoup d'opérations commerciales de promotions faites par les constructeurs. Il y a aussi eu un phénomène de renouvellement du parc. Les tablettes reconditionnées, elles, ont diminué pour les mêmes raisons que celles des smartphones reconditionnés.

Le nPVR, qui concerne les enregistrements sur un serveur distinct des opérateurs, c'est-à-dire en cloud, est un secteur en croissance de 18% par rapport à 2024. De plus en plus d'abonnements de nPVR sont souscrits en remplacement d'une box avec disque dur. Le montant unitaire est très faible (0,37€) puisqu'il s'agit d'un prix mensuel et par abonné. Ce mécanisme spécifique avait été adopté par la Commission lors de l'assujettissement des nPVR à la RCP puisqu'il était difficile de percevoir, en une seule fois, un montant sur un parc d'abonnés en constante évolution.

Les deux autres supports amovibles, les clés USB et les cartes mémoires, sont plutôt en perte de vitesse en raison d'une saturation du parc. Ces supports devraient désormais connaître une phase de stabilité avant de disparaître progressivement, comme cela a été observé pour les CD-R puis les DVD. Il s'agit de technologies matures, sans évolution majeure, hormis le passage progressif de l'USB 2 à l'USB 3 pour les clés USB. La capacité moyenne de ces supports continue toutefois d'augmenter, ce qui porte la rémunération moyenne à 2,14 € pour les clés USB et à près de 3€ pour les cartes mémoires, soit une légère hausse par rapport à l'exercice précédent.

Enfin, les autres supports historiques (disques durs externes, baladeurs MP3 et MP4, CD, DVD, télévisions à disque dur, et autres) ont quasiment disparu du marché.

M. Lonjon présente ensuite la deuxième diapositive qui récapitule la liste complète des supports assujettis ainsi que les montants collectés pour chacun d'entre eux, en milliers d'euros. Copie France a collecté un montant total de 243,515 millions d'euros en 2025 *versus* 246,348 millions d'euros en 2024. Les smartphones neufs et reconditionnés représentent 70,02 % des collectes, les tablettes neuves et reconditionnées correspondent à 12,95 %, le nPVR à 8% et les clés USB, cartes mémoires et disques durs à 8% également. Les DVD, baladeurs, CD et décodeurs représentent à peine 1% des collectes. Cette ventilation est assez proche de celle de l'année dernière. Ces éléments pourront être complétés par le rapport annuel de Copie France qui donnera aussi des renseignements sur les différents acteurs, les tendances du marché et son activité. Il rappelle que Copie France ne se limite pas à collecter mais passe aussi du temps à rembourser la RCP dans les conditions prévues par la loi.

Le **président** remercie **M. Lonjon** pour sa présentation intéressante. Il lui demande de mettre ces données en perspectives sur les 4 à 5 dernières années.

M. Lonjon constate l'émergence du nPVR depuis une dizaine d'années. La tablette et le smartphone sont restés stables : 65 et 70% des collectes concernent les smartphones et entre 8 et 12% les tablettes. Les autres supports n'ont fait que baisser. Les collectes en valeur absolue ne sont pas stables et ont eu tendance à diminuer. Le pic historique correspond à 317 millions d'euros de collectes et a été atteint en 2017. L'ampleur de ce montant s'expliquait par des régularisations importantes au titre des années antérieures (à hauteur de 58 millions d'euros), à la suite de contentieux ayant perduré plusieurs années. Elles ont parfois représenté l'équivalent de deux à trois mois de collecte, à la suite de décisions de justice

ou d'accords mettant fin aux différends. En 2023, le montant des collectes a chuté à 220 millions d'euros environ, en raison de la baisse des ventes de smartphone et du Covid. Depuis 2 ans, les collectes sont aux alentours de 242 millions d'euros.

M. Van Der Puyl ajoute que la RCP représente environ 2,5% à 3% de la valeur totale des marchés concernés, telle que présentée par Nielsen lors de la séance précédente.

M. Berthier demande le nombre d'entreprises payant la RCP et la proportion d'acteurs du reconditionné.

M. Lonjon répond que Copie France a globalement 750 clients dont environ 130 sont des acteurs du reconditionné. Les 10, 20 ou 50 premiers clients représentent à eux seuls la quasi-intégralité des collectes. Il y a énormément de petits acteurs, qui relèvent notamment du marché du reconditionné.

M. Van Der Puyl ajoute que Copie France estime couvrir 25 à 30% du marché du reconditionné. Ce faible taux s'explique par le fait qu'une proportion importante de ce marché est réalisée sur des places de marché qui ne paient pas la RCP. Le DSA a mis en place des outils permettant de les y astreindre mais les procédures peuvent être assez longues. En outre, certains acteurs du reconditionnement s'abritent de façon injustifiée derrière le statut d'ESS pour être exonérés du paiement de la RCP. Des procédures sont aussi en cours sur le sujet.

Le **président** constate que 4,307 millions d'euros ont été collectés en 2025 au titre de la vente de supports reconditionnés. Ce montant est faible par rapport au total collecté de 243,515 millions d'euros. Il déplore le coût politique de l'assujettissement des supports reconditionnés par rapport aux gains finalement obtenus. Il n'en tire toutefois pas de conclusion pour l'actualisation des barèmes.

M. Berthier ajoute que l'économie de l'ESS est large et rappelle que l'exonération des entreprises de l'ESS résulte d'un choix exprès du législateur dans la loi REEN, et non d'un contournement. Il souligne leur rôle d'insertion et s'oppose à ce qu'elles soient présentées comme un moyen d'échapper au paiement de la RCP. Il est possible que certains acteurs profitent de ce statut sans en respecter les principes mais il ne souhaite pas que les ESS soient seulement considérées comme des moyens de se protéger du paiement de la RCP.

M. Van Der Puyl rappelle que l'exonération des ESS a été un élément de compromis politique au moment de l'adoption de la loi REEN. Cette disposition pourrait toutefois ne pas être conforme au droit européen si elle permet finalement à une majorité du marché de s'exonérer du paiement de la RCP.

M. Guez ajoute que la ministre de l'époque avait évoqué à l'Assemblée que cette disposition pourrait poser un problème au niveau européen.

M. Varin demande à M. Lonjon la liste exhaustive des contributeurs de la RCP dont le nombre de contributeurs reconditionneurs avec le détail des 750 contributeurs de la RCP, dans une optique de lutte contre la concurrence déloyale sur le reconditionné mais sur le neuf aussi. Il souhaiterait aussi connaître l'utilisation de l'argent collecté par Copie France. Enfin, il est surpris de constater que la valeur de la RCP moyenne prélevée sur les smartphones reconditionnés a augmenté et souhaiterait en connaître la raison.

M. Lonjon indique qu'il ne peut communiquer la liste des redevables et les montants collectés par entreprises au regard du secret des affaires. Ensuite, la RCP moyenne des smartphones reconditionnés a évolué de 7,81€ en 2024 à 8,05€ en 2025. Cette augmentation est liée à une concentration des déclarations de smartphones sur la dernière tranche du barème (supérieure à 64 Go). Avec l'augmentation des capacités du marché, la quasi-totalité des installations est facturée selon cette catégorie. Enfin, il indique que Copie France perçoit la RCP et répartit les collectes le mois suivant aux sociétés bénéficiaires qui ont l'obligation de reverser 75% de ces sommes aux ayants droit dont les œuvres ont été copiées et 25% dans des actions de soutien à l'industrie culturelle.

M. Le Guen a le souvenir que Copie France publiait au moins le nom des 3 ou 5 premiers contributeurs par catégorie.

M. Lonjon répond que, d'une manière générale, les principales sociétés qui contribuent peuvent être citées sans donner leurs parts respectives.

M. Varin souhaiterait également connaître le détail des collectes par capacités de supports et selon neuf et reconditionnés.

M. Lonjon confirme qu'il pourra communiquer la ventilation aux membres de la Commission.

M. Van Der Puyl précise que le tarif applicable aux supports supérieurs à 64 Go est de 14€ pour un appareil neuf et de 8,40€ pour un reconditionné. Il a été constaté qu'une vaste partie du marché est composée de smartphones de 64 Go ou plus. Seuls les éléments situés en dessous de cette capacité pourraient être détaillés, car ceux qui correspondent à des supports de capacités supérieures ne sont pas utiles pour la tarification et ne sont donc pas disponibles chez Copie France.

M. Guez ajoute que les statistiques de Nielsen sur le marché des achats en ligne donnent aussi les capacités les plus importantes en termes de vente, à défaut d'avoir les données de Copie France.

Le **président** considère que les chiffres agrégés qui ne porteraient pas atteinte au secret des affaires pourraient être communiqués par Copie France. Il serait intéressant de connaître aussi la liste des entreprises qui ne contribuent pas alors qu'elles devraient le faire.

M. Berthier ajoute qu'il existe un numéro d'enregistrement permettant de savoir qui est contributeur ou non des éco-contributions appliquées sur les produits reconditionnés, Si la personne n'est pas déclarée, c'est la place de marché qui collecte à la place du vendeur.

Le **président** trouverait intéressant de s'inspirer d'un tel système pour identifier clairement les contributeurs à la RCP et les contrevenants.

M. Balbastre ajoute que la majorité des factures ne mentionne pas la RCP. Il se demande également si les ESS sont tenues de signaler qu'elles ne sont pas soumises à la RCP et si cela est fait. Enfin, il souhaiterait connaître le montant récupéré par les actions judiciaires menées par Copie France.

M. Lonjon répond que l'obligation de faire figurer le montant de la RCP sur la facture concerne toutes les entreprises qui commercialisent et vendent des supports assujettis à la RCP. Cette obligation générale est loin d'être respectée par tout le monde. Le premier metteur sur le marché inscrit la RCP sur sa facture et le détaillant qui vend à l'utilisateur final doit aussi la faire figurer en cas de demande de remboursement.

M. Van Der Puyl ajoute que les montants collectés sur les contentieux sont peu significatifs ces dernières années, contrairement aux années antérieures évoquées précédemment. Plusieurs contentieux sont en cours avec des acteurs plus nombreux et dispersés, notamment les vendeurs opérant sur des places de marché.

M. Lonjon souligne que Copie France met en œuvre les moyens et les outils nécessaires pour traiter un marché gris qui ne s'acquitte pas de la RCP et qui représente à peu près 50% du marché normalement adressable par Copie France. Il reconnaît que les outils du DSA s'avèrent compliqués à mettre en œuvre et les places de marché ne sont pas toujours coopératives. Depuis l'assujettissement des supports reconditionnés, Copie France a assigné une cinquantaine de reconditionneurs ce qui a donné lieu à 17 décisions de justice.

Le **président** considère qu'il faudrait réfléchir à des alternatives, y compris législatives, qui permettraient d'aller chercher les plateformes hors du champ du DSA, Il se tient à la disposition des membres pour y réfléchir pour l'avenir.

M. El Sayegh est d'accord pour réfléchir à d'autres alternatives. Il précise toutefois que Copie France utilise le dispositif de notification prévu par le DSA qui permet d'agir promptement et de retirer des offres illicites.

M. Varin indique que le secteur du reconditionné travaille depuis 4 ans à l'élaboration d'une charte qui impose notamment aux plateformes de respecter la communication sur la RCP. Par ailleurs, il interroge Copie France sur à la fois la situation et les conséquences, en pratique, des décisions de justice rendues.

M. Lonjon répond que certaines plateformes ont suspendu les vendeurs à la demande de Copie France lorsque des manquements étaient réitérés. Les conséquences dépendent toutefois de la coopération des plateformes.

M. Varin demande si la liste des plateformes ayant coopéré pourrait être communiquée et celles qui ne coopèrent pas et qui continuent à avoir des vendeurs qui ne respectent pas la réglementation et la Décision 23 malgré une notification.

M. El Sayegh y est défavorable, Copie France étant en cours de discussion avec certaines plateformes.

M. Van Der Puyl complète les propos de M. El Sayegh. Les places de marché et vendeurs en ligne qui ont fait l'objet de condamnation ont régularisé leur situation avec Copie France. Copie France ne peut pas poursuivre tous les vendeurs en ligne. Sa stratégie est désormais la notification et le retrait des offres des plateformes contrefaisantes.

Le **président** remercie pour ces éléments. Ces discussions auront vocation à se poursuivre dans les semaines à venir. Il donne la parole à M. Varin et M. Berthier pour leur présentation du secteur du reconditionné.

II. Présentation de la situation économique du secteur des reconditionnés

M. Berthier est président de la Commission distribution de SPARE, Syndicat Professionnel des Appareils Reconditionnés Electronique (anciennement SIRRMET). Créé en 2013, ce syndicat spécialisé dans les produits électroniques reconditionnés se compose d'une quarantaine de membres et représente environ 7 000 emplois dans le marché du reconditionné notamment pour la téléphonie et l'informatique.

M. Varin est le président de la fédération professionnelle du Réemploi et de la Réparation Rcube. Cette association regroupe plus de 400 acteurs adhérents et partenaires. Elle représente 10 000 emplois ainsi que 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires. L'association est représentée par un conseil d'administration de 12 membres acteurs de la réparation, du reconditionnement et du réemploi de tous types de produits (jouets, mobiliers, équipements ferroviaires, équipements instrumentaux, etc.). Rcube se compose de trois types d'adhérents : des acteurs, des partenaires et des soutiens. Les acteurs votants ont des cotisations à payer de 75€ jusqu'à 13 000€ en fonction de leur chiffre d'affaires. Rcube siège au sein de la Commission Inter Filière REP (CIFREP) qui agréé les éco-organismes. Elle siège aussi au sein du Conseil national de l'économie circulaire (CNEC) avec lequel elle a publié un livre blanc du réemploi, à l'Observatoire du réemploi et à la Commission copie privée. Rcube a des antennes locales en Hauts de France, dans le Grand Ouest et à Lyon depuis le 2 juillet. À Paris, Rcube est installée dans un Tiers Lieu appelé Césure. L'organisation s'appuie sur plusieurs commissions techniques, notamment dans les

domaines des batteries, des matières organiques, du matériel médical, des vélos, du mobilier et du bâtiment. Elle dispose également de commissions transverses, dont une commission Financement et une commission Labellisation. Depuis 2016, Rcube porte un label de qualité pour les produits reconditionnés délivré après des contrôles réalisés par un organisme tiers indépendant (Dekra Certifications). Les audits portent sur la conformité de l'entreprise dont l'attestation de paiement de la RCP ainsi que sur les processus de reconditionnement et la qualité des produits. Aujourd'hui, le label couvre environ 4 millions de produits reconditionnés. Rcube dispose aussi d'un laboratoire technique pour contrôler la qualité et la conformité des produits et des processus de vente et d'une commission des affaires publiques. M. Varin est aussi dirigeant de Recommerce, un des acteurs français du reconditionnement de smartphones depuis 2009 qui se compose de 250 salariés.

M. Varin débute la présentation de la situation économique du secteur des produits reconditionnés. Il rappelle que la crise internationale a un impact très important sur le marché (détroit d'Ormuz, crise pétrolière, augmentation généralisée du tarif des disques durs et RAM, développement de l'Intelligence Artificielle). Il souffre aussi de concurrence déloyale de la part d'entreprises situées en dehors de l'Union européenne ayant moins de contraintes fiscales, pouvant vendre à bas coût et pouvant souvent frauder les réglementations fiscales et parafiscales (TVA, Eco-contributions, RCP...). Pour ces raisons, de nombreuses PME françaises du marché du reconditionnement sont désormais en faillite. Par ailleurs, 1 consommateur européen sur 2 se déclare en difficulté financière et 2/3 des Français cherchent à réduire leurs dépenses.

Il poursuit son exposé en rappelant la définition d'un « produit reconditionné » selon l'article 37 de la loi AGECE. Il s'agit d'un bien d'occasion, dont la fonctionnalité va être garantie par un professionnel après un nettoyage et des réparations éventuelles. Parmi les trois niveaux de produits reconditionnés vendus en France se trouvent les produits remanufacturés aussi appelés produits reconditionnés remis à neuf. Leurs coûts de réparation sont supérieurs au coût d'achat du produit usagé et/ou leurs modifications sont substantielles. Les opérations réalisées peuvent être importantes, comme le remplacement de la carte mère d'un smartphone. Ils sont généralement remis à neuf par le fabricant ou par un réparateur agréé et bénéficient d'une garantie constructeur. La deuxième catégorie est celle des produits d'occasion réparés reconditionnés. Ces produits font l'objet de réparations ciblées, telles que le remplacement d'un écran ou d'une batterie, afin de garantir leur bon fonctionnement. Lorsqu'ils sont achetés puis revendus en France ou dans l'Union européenne, ils peuvent relever du régime de la TVA sur marge appliquée aux biens d'occasion français. La troisième catégorie est celle des produits d'occasion garantis par un professionnel, plus communément appelés produits reconditionnés. Il s'agit de la catégorie la plus populaire. Ces produits sont simplement testés, nettoyés et contrôlés avant d'être revendus avec une garantie, sans qu'aucune réparation ne soit nécessaire. Lorsqu'ils sont achetés et revendus en France ou dans l'Union européenne, ils sont eux aussi éligibles au régime de la TVA sur marge.

Ces différentes catégories ne doivent pas être confondues avec les grades cosmétiques (mentions « très bon état », « bon état » ou « état correct ») qui décrivent uniquement l'apparence du produit et ne renseignent ni sur son état technique ni sur les opérations de reconditionnement qui ont été réalisées.

M. Varin rappelle que le reconditionnement présente un intérêt environnemental majeur, car il permet de prolonger la durée de vie des équipements électroniques et de limiter leur impact écologique. Selon les données de l'ADEME, un smartphone reconditionné émet environ 7 kg de CO₂, contre plus de 58 kg pour un smartphone neuf, soit une économie d'environ 50 kg de CO₂. L'essentiel de l'empreinte carbone d'un produit neuf provient de sa fabrication, tandis que celle d'un produit reconditionné est principalement liée au remplacement éventuel de certaines pièces, au transport et au recyclage. La prolongation de la durée d'utilisation des ordinateurs produit des bénéfices similaires en réduisant significativement les émissions de gaz à effet de serre. Le réemploi constitue ainsi un levier essentiel de la transition vers une économie circulaire et plus durable.

M. Varin poursuit sa présentation en évoquant les canaux de vente 2025 des smartphones reconditionnés en France selon l'étude Recommerce 2025. En 2024 et 2025, les acteurs clés sont les marketplaces (Backmarket, Refurbed, Boulanger, Fnac, Darty, Cdiscount et Amazon) et les plateformes qui ont distribué plus de 55% des produits reconditionnés. Il y a eu une augmentation de 15% du nombre de mobiles distribués par les marketplaces en 2025 avec un total de 4,6 millions de produits vendus d'occasion (Leboncoin compris). Les chiffres relatifs au marché gris sont difficiles à

obtenir (1,2 millions d'euros environ). Les magasins d'occasion (Easycash, Cash Express, etc.) représentent 25% des volumes de vente en 2025, soit une augmentation de 6% par rapport à l'année précédente. Le retail et l'e-commerce (Carrefour, Boulanger, Auchan, Leclerc, etc.) ont pris le dessus sur les opérateurs télécom en 2025 avec 335 000 smartphones vendus. Les opérateurs télécoms restent toutefois en croissance de +7% en passant à 320 000 smartphones vendus.

Mme Ferry-Fall demande dans quel canal se situe Recommerce.

M. Varin répond que Recommerce fait partie du canal du retail et e-commerce spécialisé. Elle redistribue des produits aux opérateurs télécoms et revend aussi sur les marketplaces.

M. Le Guen relève que M. Lonjon avait présenté environ 610 000 smartphones déclarés au titre de la RCP sur l'année 2025. Les chiffres présentés par M. Varin font état de 3, 4 millions de produits vendus d'occasion (hors Leboncoin). Il relève donc que seul 20% du volume de vente total est déclaré à Copie France au titre de la RCP. Il souhaite également savoir si les données sont dédoublonnées afin d'éviter les doubles comptages, notamment entre les différents types d'acteurs du marché, tels que les reconditionneurs, les marketplaces et les autres distributeurs.

M. Varin répond que certains chiffres d'affaires ont lieu à l'étranger ce qui peut aussi expliquer ce faible taux. Ils ont cherché à éviter les doubles comptages, même si l'exercice reste complexe. En effet, les produits sont d'abord mis sur le marché par les fabricants, importateurs ou distributeurs, puis une partie est exportée. Les produits d'occasion suivent ensuite différents circuits de réemploi. Ils peuvent être revendus directement entre particuliers (C2C), notamment via des places de marché ou des boutiques d'occasion, ou être revendus à des particuliers ou à des professionnels (B2C ou B2B) après intervention de reconditionneurs, distributeurs ou autres intermédiaires. Tous les produits ne sont toutefois pas réemployés. Certains deviennent des déchets et sont éliminés sans passer par les filières de collecte et de recyclage adaptées. La cartographie présentée sur support en séance de ces différents flux, entre produits neufs, produits d'occasion et déchets, permet ainsi de mieux comprendre les circuits du marché et de limiter les risques de double comptage.

M. Berthier poursuit la présentation en évoquant la chaîne de valeur du smartphone/IT/Telecom reconditionné. Le premier maillon concerne le sourcing. Les produits viennent ainsi de trois sources principales : les particuliers en « buy back » (principalement en France), lorsque les produits sont rachetés par un acteur directement à un particulier ; la fin de produits en leasing (B2B) ; les produits importés des Etats Unis et de l'Asie. Le second maillon de la chaîne est ensuite le reconditionnement par des ESS françaises notamment mais aussi en Europe ou à l'international (Asie/Emirats principalement). Le troisième maillon est celui de la distribution via différents canaux : les places de marché, les distributeurs, les magasins spécialisés ou les sites web.

Il présente ensuite une cartographie de la filière qui se compose d'environ 2500 acteurs actifs sur le territoire français, dont environ 10% relèvent de l'ESS. Les profils sont assez variés : petits acteurs, boutiques d'occasion, réparateurs indépendants, distributeurs, etc. Il est compliqué d'avoir un chiffre précis du nombre d'emplois en France mais les ordres de grandeur se situent entre 6 000 et 12 000 sur l'IT et le télécom. Le marché de l'emploi dans ce secteur est en croissance de l'ordre de 10 à 15% par an.

M. Varin précise que la notion « d'acteurs actifs sur le territoire » correspond aux vendeurs de produits sur le territoire français mais qui ne sont pas forcément présents physiquement.

M. Berthier précise qu'il existe un poids prépondérant des places de marché sur le reconditionné puisque 79% des ventes de reconditionné se font en ligne et 21% en magasins physiques. La distribution diffère également du neuf puisque 96% des ventes d'enseignes spécialisées (Boulanger, Fnac, etc.) concernent les produits neufs et 4% concernent le reconditionné. En comparaison la répartition sur les Market Place est bien différente puisque le reconditionné y représente 48% des ventes, contre 52% pour le neuf. En outre, 55% des ventes de reconditionné passent par une marketplace.

Le **président** demande si cela se justifie par la concurrence des marketplaces qui présentent davantage de fraudes et ont des marges plus étroites.

M. Berthier confirme qu'il y a effectivement beaucoup de fraudes à la TVA sur internet avec des prix plus attractifs. . M. Berthier précise que la fraude constatée sur les places de marché est le fait de vendeurs qui ne s'acquittent ni la TVA, ni la RCP, ni de l'eco-contribution. Les reconditionneurs français en subissent donc la concurrence. Il ajoute que la prédominance du canal en ligne s'explique aussi par le profil plus jeune de l'acheteur de reconditionné. =

M. Le Guen pensait que les distributeurs de produits neufs avaient désormais l'obligation de proposer une offre de produits reconditionnés.

M. Berthier demande à vérifier, mais à priori non en dehors des obligations sur la commande publique (loi AGECE). Toutefois, il atteste que les distributeurs ont tous des objectifs de ventes de produits reconditionnés. Leur part de vente de produits reconditionnés augmente depuis plusieurs années.

M. Berthier poursuit sur le sujet des fraudes qui est un enjeu majeur pour eux. Il existe environ 2 000 vendeurs de reconditionnés sur les marketplaces. Sur la base de sondages et commandes test, il confirme que Seule une faible part de fournisseurs étrangers est conforme. Les acteurs, notamment français, qui respectent les obligations et paient la TVA et la RCP sont doublement pénalisés à cause de ça. Il s'agit d'un marché sur lequel il y a beaucoup de difficultés à avoir des chiffres sur la taille du marché et la rentabilité. Il constate toutefois depuis plusieurs années, que les entreprises du secteur souffrent, certaines ont des pertes et commencent à licencier voire ferment totalement. Si Backmarket annonce qu'il gagne de l'argent, il n'est pas un reconditionneur mais une marketplace qui fait le lien entre un reconditionneur et un client. Avec l'aide de la DGE qui a fait office d'intermédiaire de confiance, ils ont toutefois réussi à connaître la situation de 21 vendeurs majeurs sur le marché du reconditionné français (téléphonie et IT) de 2021 à 2024. Ceux-ci cumulaient en 2022 et 2023 plus de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. En 2021, les entreprises dégageaient encore de faibles bénéfices d'exploitation (respectivement de 1,5 % et 0,9 % du chiffre d'affaires), malgré un résultat net globalement négatif dans un marché en développement. La situation s'est ensuite progressivement dégradée. Le résultat d'exploitation devient négatif dès 2023, à -1,15 million d'euros, et se creuse en 2024, à -8,45 millions d'euros, soit une perte d'exploitation moyenne de 1,8 % du chiffre d'affaires. A titre d'exemple, un téléphone vendu 300€ en moyenne, perd finalement 5,4€ et 8,7€ en résultat net.

Le **président** demande aux ayants droit et aux industriels s'ils ont des questions sur le sujet.

M. Van Der Puyl demande comment les subventions distribuées par les pouvoirs publics en 2021 au secteur du reconditionné ont été intégrées dans les chiffres d'affaires présentés.

M. Berthier confirme que ces montants versés en 2021 et 2022, limités à 200 000 euros par société et touchés par environ 20 sociétés, ont été intégrés dans le chiffre d'affaires global.

M. Van Der Puyl pense que cela pourrait fausser l'analyse.

M. Berthier considère que cela peut expliquer, pour une partie, la différence de rentabilité entre 2021 et 2024 mais cela est loin d'en expliquer la totalité.

M. Varin complète sur le sujet en précisant que chiffre d'affaires présenté est de plus en plus orienté à l'international, c'est-à-dire qu'il y a un fort pourcentage fait à l'étranger. Par ailleurs, ce chiffre d'affaires concerne seulement les acteurs industriels propriétaires des produits usagés qui vont les tester, les réparer et les revendre. Il ne concerne pas les marketplaces ni les distributeurs. En outre, le chiffre d'affaires concerne le secteur de la téléphonie, smartphone, IT, ordinateurs et télécoms. Cela va donc au-delà du périmètre de l'aide aux entreprises de reconditionnement (ASP) de 2021/2022 évoquée par M. Van Der Puyl, fixée à 8€ par téléphone mobile ou tablette remis en vente.

M. Berthier assure qu'au moins 5 sociétés françaises, parmi les leaders du reconditionnement, sont en grande difficulté avec plus de 500 emplois qui sont menacés. Beaucoup d'indépendants sont touchés et il y aurait 1 000 emplois menacés dans les ESS. Au total c'est 2000 emplois qui sont menacés et les leaders français pourraient laisser leur place à des acteurs internationaux.

M. Lonjon demande si la complexité du sourcing et de l'obtention des matières premières participent aux difficultés du secteur.

M. Berthier répond que le sourcing est un sujet majeur du marché. Toutefois, le secteur du reconditionné est, pour le moment, moins impacté que celui du neuf.

M. Varin précise que la difficulté principale est la recherche de pièces détachées disponibles à bas coût ainsi que le paiement des techniciens. En outre, les charges associées à la garantie de 2 à 3 ans des produits reconditionnés sont assez conséquentes. Le système de buybox sur les marketplaces conduit à une concurrence instantanée, puisque celui qui propose le plus bas prix gagne la buybox et va pouvoir vendre son produit. Le reconditionneur supporte des coûts de production plus élevés : il achète ses batteries à un prix supérieur à celui de certains concurrents et rémunère davantage ses techniciens, ce qui augmente son coût de revient. À l'inverse, les acteurs basés en Asie bénéficient généralement d'une compétitivité accrue grâce à des coûts de main-d'œuvre plus faibles, des pièces détachées moins chères et un environnement fiscal plus favorable (sans TVA, éco-contribution ou RCP). Il s'agit d'une véritable guerre des prix.

M. Van Der Puyl remarque que l'indicateur intéressant présenté est celui du résultat d'exploitation. Le phénomène d'une pression sur les prix et d'un chiffre d'affaires en baisse crée un résultat d'exploitation largement diminué. Il ne pense pas que ce phénomène puisse être seulement causé par le paiement de la RCP.

M. Varin ne le rejoint pas totalement puisque le résultat net intègre les charges financières et l'amortissement des différents coûts sur le temps. Il n'est pas à négliger.

M. Berthier poursuit sa présentation. Deux marques de téléphonie représentent 98% du volume de vente : Apple (84%) et Samsung (14%). Selon les sources GFK et Nielsen, il a été calculé un décrochage du prix de vente moyen TTC de -59% entre un produit neuf et un produit reconditionné. Sur la marge d'exploitation, il a été relevé un décrochage moyen de -82% entre les produits neufs et ceux reconditionnés.

M. Varin explique à partir d'un support visuel graphique ensuite que le poids de la RCP est disproportionné par rapport à la rentabilité des acteurs. En effet, la RCP reste fixe à 10,08€ TTC par produit, alors que le prix de vente évolue de 400€ à 200€ et que la marge diminue de 30€ à 10€ en 5 ans. Cette stabilité du prélèvement crée un effet mécanique d'augmentation du poids relatif : la RCP représente 33,6% de la marge en année 1, puis 50,4% en année 3, et 101% en année 5. Le problème est que la RCP ne s'adapte pas à la baisse des prix de vente ni à l'érosion des marges.

M. Lonjon demande une explication technique du graphique ainsi présenté. Il constate que la RCP est fixée à 10,08€ et qu'elle a donc été grevée d'une TVA à 20%. Pourtant, il a le souvenir que le prix de vente des produits reconditionnés ne supportait pas la même TVA. Il se demande si le graphique compare finalement le coût fixe de la RCP grevé d'une TVA à 20% et le prix de vente dont le coût de TVA serait différent.

M. Van Der Puyl affirme que la RCP n'est pas assujettie à la TVA. Par ailleurs, il ne comprend pas comment il peut y avoir une marge qui baisse seulement de 5€ quand les prix de vente baissent de 50€ chaque année. Cela veut dire qu'il y a un taux de marge qui progresse finalement au regard du prix de vente.

M. Varin explique que ce graphique est purement théorique, afin d'avoir un ordre de grandeur. Par ailleurs, la RCP est bien dans l'assiette de la TVA et il doit être indiqué la TVA sur le montant de la RCP. Il ne comprend donc pas cette remarque.

M. Van Der Puyl conteste le montant de RCP retenu lorsqu'il inclut la TVA. En effet, lorsque la RCP est supprimée, le gain pour le consommateur ne correspond pas au montant TTC avancé. Il est donc inexact de présenter la RCP comme un élément TTC. Il est nécessaire de comparer la RCP hors TVA, cette dernière relevant d'un autre mécanisme.

Mme Morabito précise toutefois que la RCP est calculée avant la TVA. Il n'est donc pas possible de les séparer sur les factures, selon la doctrine de la DGCCRF et de la DGFIP. Ainsi, la TVA est appliquée sur le prix du produit, RCP comprise. Effectivement, la CJUE a considéré que la RCP n'est pas un élément du prix et ne doit pas être assujettie à la TVA. Néanmoins, en France, cette décision a été interprétée de telle façon que Copie France n'y est plus assujettie mais les industriels continuent à l'être.

M. Varin poursuit la présentation. Il a été réalisé une étude « analyse de l'élasticité prix/volume du reconditionné » par EasyCash membre de la Fédération Rcube sur l'élasticité des prix (2026-2027) qui montre que chaque augmentation des prix a des conséquences sur le consommateur et sur les volumes vendus. L'élasticité est mesurée dans une fourchette de -1,86 à -2,50, c'est-à-dire que le consommateur d'un produit d'occasion se révèle plus sensible aux prix que le consommateur d'un produit neuf. Par conséquent, la hausse du montant de la RCP, même de quelques euros, provoque une baisse immédiate et amplifiée des volumes de vente pouvant aller jusqu'à moins 7% des volumes vendus. A titre d'exemple, les volumes de vente d'un Iphone au prix de vente moyen de 229 € TTC baisseraient d'au moins 3% si la RCP est augmentée de 70 %, comme le proposent les ayants droit. L'augmentation du montant de la RCP va donc pénaliser directement les ménages au budget modeste qui recherchent des produits technologiques de qualité, ralentir le volume de vente de produits en France de -1,5% à -3,5% et entraînerait une baisse de rentabilité estimée entre 1,5 et 3,5 millions d'euros pour le groupe Easy Cash. Alors que le prix de vente HT est limité, que les coûts annexes sont élevés. Les marketplaces prélèvent généralement environ 10 % du prix de vente, les coûts de traitement représentent au minimum 12 % (soit 35 € ou plus) et les coûts de reprise sont également importants, les appareils étant rachetés à un prix significatif. À cela s'ajoutent les coûts de sourcing et de nombreux frais fixes souvent négligés : salaires, gestion administrative, emballages, préparation des commandes, transport (avec des risques croissants de perte ou de vol), commissions commerciales et provisions pour le service après-vente. Dans ces conditions, il est particulièrement difficile pour les reconditionneurs d'atteindre la rentabilité sans voir leur marge fortement réduite. À titre d'exemple, sur un produit reconditionné vendu 399 € TTC, 52 % du prix correspondent au coût de reprise, auxquels s'ajoutent une TVA de 16 % et la commission de la marketplace. Ainsi, affirmer que le secteur est rentable ne reflète que la situation des plateformes, et non celle des reconditionneurs.

M. Berthier illustre ces propos par un nouveau slide en indiquant que, déduite de toutes les charges, une tablette reconditionnée vendue 399 euros fait gagner environ 6 euros au reconditionneur (1,5% du prix de vente). En comparaison, ce même produit vendu 359 euros par une entreprise qui fraude le paiement de la TVA, de la RCP et de l'éco-contribution lui rapporte 55 euros (15,5% du prix vente). Le résultat du fraudeur est multiplié par 9,4 par rapport à celui du reconditionneur déclaré, sur le même produit.

Le **président** constate que le problème le plus important qui affecte le secteur est celui de la concurrence déloyale. La RCP est une des composantes venant aggraver la situation.

M. Balbastre remarque les difficultés à continuer ainsi sans lutter contre les fraudeurs. Parallèlement, le prix du neuf se rapproche de plus en plus du reconditionné. Le consommateur risque donc, à terme, de se tourner vers le neuf plutôt que le reconditionné. Le marché est déstabilisé.

M. Van Der Puyl constate toutefois qu'une grande partie du marché repose sur deux marques, Apple

et Samsung, qui proposent des produits neufs à des prix toujours conséquents et largement supérieurs à ceux des versions reconditionnées.

M. Varin ajoute que surtout les modèles de téléphonie de deux marques principales sont reconditionnés car ils limitent les risques pour les reconditionneurs de perdre de la marge sur leur vente suite au reconditionnement. Le reconditionnement d'autres produits moins chers ne permettent pas de garantir d'obtenir une marge. Il ajoute que le secteur est aussi confronté à une concurrence sur des produits neufs qui ne respectent pas la réglementation en France. Ils ont d'ailleurs demandé à la DGE d'intégrer dans l'étude d'impact de la RCP sur le Reconditionné l'analyse du niveau de marge et les risques de concurrence entre le neuf, le « low-cost » et les produits reconditionnés. Cet ajout méthodologique n'a pas été intégré à date.

M. Pelletier évoque la slide relative au chiffre d'affaires, aux résultats d'exploitation et le résultat net de 2021 à 2024. Il souhaiterait obtenir l'évolution détaillée des produits et des charges sur ces mêmes années qui amènent au résultat d'exploitation et au résultat net.

M. Berthier indique que les comptes complets ont été transmis à la DGE.

M. Varin répond qu'il n'est pas en mesure de fournir ces éléments qui sont tenus pas le secret des affaires et qui demanderait beaucoup de travail analytique. La DGE pourrait peut-être apporter ces éléments.

M. Berthier poursuit la présentation en analysant l'impact de la RCP sur le marché au regard du contexte géopolitique. La hausse du prix de la RAM et des SSD conduira à une augmentation de 17% des prix des ordinateurs neufs en 2026. Ce pourcentage n'est pas du tout linéaire puisque les produits vendus moins de 300€ en 2025 vont augmenter de 31%, ceux qui sont vendus entre 300 et 500 euros vont augmenter de 21% et ceux entre 500 à 800 euros de 13%. Tout ce qui est supérieur à 800€ augmentera de 7%. Enfin, s'il est ajouté 36€ TTC de copie privée sur les ordinateurs de manière linéaire quel que soit le stockage, les ordinateurs entrés de gamme à moins de 300€ augmenteront de 46% entre 2025 et 2026. Cela aura forcément un impact sur les reconditionnés.

Mme Morabito indique que cette analyse semble se tenir économiquement. Les conséquences ne sont pas encore pleinement identifiées. La pénurie est désormais structurelle, car le développement de l'IA et des centres de données mobilise une part importante des composants électroniques, au détriment notamment des fabricants d'ordinateurs. Par ailleurs, augmenter les capacités de production est un processus long : la construction de nouvelles usines de semi-conducteurs nécessite au moins quatre ans. Enfin, les tensions géopolitiques aggravent encore la situation, notamment en perturbant l'approvisionnement et le transport des composants.

M. Le Guen ajoute qu'un article de OMDIA (cabinet de recherche spécialisé dans les écrans) prévoit une baisse de commande de téléviseurs et d'ordinateurs. Cela a donc des effets sur tous les autres marchés en réalité.

M. Varin poursuit par la présentation d'une analyse réalisée par les reconditionneurs lors du lancement de la redevance copie privée. Il avait été constaté une chute des volumes de ventes online entre 2021 et 2022. Selon eux, la RCP a perturbé le marché. Lorsqu'un smartphone est assujéti plusieurs fois, cela augmente son coût de revient. Ainsi, lorsque la RCP est de 16,80€ TTC pour un smartphone neuf de 64 Go et plus cela fait nécessairement augmenter le prix initial du produit. Au premier reconditionnement est ajouté 10,08€TTC, idem lors du second reconditionnement quand il y en a un (c'est le cas pour 30% des volumes). Le coût total de la RCP s'élèverait donc au total à 37€ pour un téléphone reconditionné deux fois. Si un troisième reconditionnement est ajouté, ce montant passe à 47€.

S'agissant de la méthodologie de 2012 sur le calcul des barèmes, il ajoute que certains points sont encore flous. Il avait été proposé une méthode soustractive et additive qui n'avait pas été retenue.

Le **président** relève que ces questions ont déjà été posées et débattues au sein de la Commission. Seul le calcul des valeurs de référence semble aujourd'hui encore poser question.

M. Varin rappelle l'existence d'une jurisprudence de la CJUE sur les études d'usages qui précise les données à effacer et évoque les enjeux liés au streaming qui ne sont pas négligeables. Par ailleurs, il avait été demandé une étude technique sur la réelle capacité de stockage disponible pour réaliser de la copie privée sur les smartphones qui n'a pas été réalisée. Or, il constate que les smartphones reconditionnés de moins de 128 Go ont la majorité de leur capacité de stockage utilisée par l'OS (16 Go minimum, soit 12% de la capacité), les applications (21% de la capacité), les datas personnelles (45 Go soit 35% de la capacité), le contenu streaming téléchargé (17% de la capacité) et les contenus de sécurité (10% de la capacité). Ce type de smartphone dispose finalement de 4 Go de libre pour des copies.

Par ailleurs, il sollicite un rapport officiel comparant les pays européens entre eux sur le sujet de la RCP. Il propose de poursuivre sa présentation la séance prochaine sur les enjeux du streaming, les évolutions possibles de la méthodologie et leurs propositions de barèmes. Il indique d'ores et déjà que seront proposés un abattement de 60% de la RCP sur les produits reconditionnés et un barème à 0€ pour les smartphones et ordinateurs en dessous de 128 Go pour les raisons exposées précédemment.

Le **président** remercie M. Varin et M. Berthier pour ces éléments notamment ceux financiers sur l'impact économique de la RCP sur l'ensemble du secteur. Il relève la demande principale qui est l'abattement de 60% et un barème à 0€ sous les 128Go. Il propose que cette discussion reprenne à la rentrée et invite la DGE à présenter le calendrier de son étude économique.

La présentation de **la DGE** s'articulera en trois temps, elle portera tout d'abord sur les principaux chiffres issus de l'étude générale des filières du reconditionné, puis sur les données économiques de la filière, avant de présenter un point d'avancement de l'étude d'impact de la RCP sur le secteur.

L'étude générale a été réalisée par le service de l'industrie de la DGE qui a pu échanger avec les fédérations du secteur, les acteurs du réemploi et les éco-organismes. L'objectif était de dresser un état des lieux général du réemploi et de sa situation en France dans les différentes filières industrielles. La DGE précise que cette étude n'a pas été diffusée. Il s'agit toutefois d'un premier travail permettant d'objectiver des agrégats sur le reconditionné. Le périmètre de l'étude concerne principalement le reconditionnement et ne traite pas de l'occasion et de la seconde main. La différence étant que le reconditionnement requiert un traitement particulier appliqué aux produits avec des tests et, s'il y a lieu, des interventions de remise en état pour assurer un état de fonctionnement au consommateur. C'est justement ce traitement réalisé lors du processus de reconditionnement qui est source de valeur ajoutée. D'après cette étude, d'ici 2030, la valeur ajoutée dans la filière électronique devrait doubler. Il est important de ne pas s'arrêter seulement à cette donnée puisque la valeur ajoutée retrace uniquement à la richesse nouvelle qui est créée dans le processus de production sur le sol français, mais ça ne témoigne pas de la santé économique et de la compétitivité du secteur qui fait face à des coûts d'exploitation importants. En affinant les données, il a été relevé la part des intrants dans la production. Les filières électroniques s'appuient largement sur des intrants d'origine étrangère avec une progression de plus de 10 points entre 2000 et 2019. Il est constaté que les produits électroniques neufs (smartphones et ordinateurs portables) sont intégralement importés, puisque la France n'en produit pas. La conséquence de cette situation est que le secteur de l'électronique contribue assez négativement à la balance commerciale avec un déficit cumulé de 9,2 milliards sur la partie smartphone et ordinateur, qui est plus que le déficit cumulé de l'ensemble de l'électroménager. Il est toutefois à préciser que le renouvellement est un peu moins fréquent dans le secteur de l'électroménager que dans l'électronique. En 2025, il existait 6 000 emplois dans la filière du reconditionnement d'équipements électroniques. Ce nombre devrait augmenter de 60% d'ici 2030. La filière électronique représente 1/3 des emplois du secteur du reconditionné en France et cela devrait être similaire en 2030. Il s'agit d'emplois qui nécessitent un certain niveau de qualification avec une expertise équivalente à un réparateur ou un responsable de maintenance puisqu'il s'agit d'opérations nécessitant un traitement fin et des tâches récurrentes. La filière française fait toutefois face à un risque de délocalisation de l'emploi, notamment pour la filière électronique, au niveau européen et international. En effet, il s'agit d'équipements de petites tailles particulièrement mobiles et de filières qui exploitent beaucoup de main d'œuvre.

Ensuite, il est constaté une montée en puissance du reconditionné dans les équipements électroniques ces dernières années. Cela est particulièrement visible sur le segment des smartphones reconditionnés, qui, aujourd'hui, représentent environ 1 terminal sur 4 vendu. En 2018, cette part était de moins de 10%. Cela représente donc un intérêt en matière de souveraineté économique. Toutefois, comme vu précédemment, les smartphones et ordinateurs n'étant pas produits en France, cela contribue fortement au déficit de la balance commerciale. En outre, ces terminaux intègrent des matériaux critiques et rares. La DGE insiste sur le fait que le reconditionnement permet d'atténuer une dépendance aux importations et de limiter les coûts environnementaux dans un contexte d'épuisement des ressources et dont l'extraction présente un coût environnemental élevé. La filière française du reconditionné est fortement concurrencée par les acteurs extra-européens. Premièrement, parce les produits reconditionnés proviennent, dans une large mesure, hors de l'Union européenne. Ensuite, sur les places de marché, les reconditionneurs français et européens sont concurrencés par des acteurs extra-européens en raison du coût de la main d'œuvre et de la concurrence déloyale du fait du non-paiement de la TVA et du contournement de la RCP. Il a également pu être observé que les vendeurs extra-européens remplissent rarement leurs obligations en matière d'affichage de la RCP. Par conséquent, les reconditionneurs français et européens ne luttent pas à armes égales face aux reconditionneurs étrangers. L'un des objectifs de la DGE est donc de documenter cette situation de fraude et de concurrence déloyale pour trouver les moyens d'agir et restaurer une compétition plus équitable.

Mme Ferry-Fall constate dans le support de présentation que le système états-unien est plus vertueux sur le sujet et en demande les raisons.

La DGE précise que l'utilisation des smartphones par les consommateurs aux Etats-Unis repose principalement sur un système locatif ce qui facilite la collecte et incite à la restitution des équipements.

M. Van Der Puyl remarque que la part de marché des smartphones reconditionnés (1,6 milliards) est plus élevé que ce Copie France avait estimé. Cela lui paraît beaucoup.

La DGE a effectivement constaté à l'issue de l'étude qu'il y avait 1 téléphone sur 4 aujourd'hui vendu. S'agissant du chiffre d'affaires, les données de l'étude générale réalisée par le service de l'industrie intègrent les équipements vendus en France par des acteurs étrangers.

Elle poursuit sa présentation sur les données relatives à la situation économique des reconditionneurs, qui font écho à ce qui a pu être dit précédemment par Spare et Rcube. Ces données ont été recueillies auprès de 21 reconditionneurs français et portent sur les smartphones et les ordinateurs. Elles ont été compilées et traitées à partir des documents comptables qui ont été obtenus auprès des greffes des tribunaux de commerce. Le chiffre d'affaires en 2021 était de 221 millions d'euros. Il y a eu une progression assez marquée entre 2021 et 2022, avec un plateau qui a été rapidement atteint et une décroissance au fil des exercices. Cela ne reflète pas la santé économique du secteur puisqu'il s'agit simplement d'un total des ventes. Lorsque ces résultats sont affinés en tenant compte des charges, afin d'obtenir le résultat d'exploitation, la situation se dégrade avec un résultat négatif dès 2023 et qui se creuse encore plus fortement en 2024. Enfin, au niveau du résultat net comptable, le secteur enregistre des pertes sur l'ensemble des exercices, croissantes, et particulièrement marquées en 2024. Il ne s'agit pas de situations exceptionnelles ou isolées mais cela atteste plutôt de difficultés structurelles.

Le **président** s'interroge sur la viabilité de ce secteur dans les prochaines années. Il constate qu'il y a beaucoup de petits acteurs contrairement au secteur du neuf.

M. Le Guen précise qu'il y a aussi beaucoup de petits acteurs dans le secteur des produits neufs.

M. Berthier répond que le marché du reconditionné est encore en train de se construire. Il y a déjà eu des disparitions d'entreprises et des mouvements de consolidation. Il est notamment inquiétant de constater que de gros acteurs sont désormais en train de disparaître.

La **DGE** poursuit ses travaux sur l'étude d'impact à venir, prévue par l'article 20 de la loi REEN de 2021. La livraison de l'étude est tardive en raison de la nécessité d'avoir suffisamment de données avec une antériorité de plusieurs années. La méthodologie est bien avancée mais n'est pas encore finalisée. La DGE précise que les éléments présentés sont donc, à ce stade, encore provisoires. Elle a eu de nombreux échanges ces derniers mois avec les fédérations du reconditionné et avec ses propres économistes pour pouvoir retenir les indicateurs les plus parlants possible et ainsi répondre aux besoins de cette étude. Son périmètre portera sur l'ensemble des ventes de smartphones reconditionnés réalisées en France. Elle inclura aussi les ventes réalisées à l'étranger, en distinguant les différents pays de vente. Cela permettra de distinguer le montant de la RCP versé en fonction des barèmes applicables dans chaque pays de vente. Les données collectées porteront sur les smartphones reconditionnés les plus vendus semestriellement, sur la période 2020 à 2025. Elles comporteront le nombre d'unités vendues, le prix moyen de vente, la marge unitaire moyenne et le montant de la RCP versée à tout organisme national, comme Copie France. L'étude comportera une présentation générale du dispositif de la RCP en France et des autres systèmes dans l'Union européenne. Il y aura un focus sur le nombre d'acteurs qui respectent l'affichage obligatoire du montant de la RCP. Le nombre d'entreprises qui commercialisent des smartphones reconditionnés en France sera identifié, notamment par le biais des places de marché, adossé à une estimation du nombre d'entreprises qui déclarent et paient la RCP en France. Enfin, l'étude s'intéressera aux pistes d'évolution possible de la RCP pour les supports reconditionnés. Certains indicateurs permettront de voir l'impact économique de l'extension de la RCP aux smartphones reconditionnés : le chiffre d'affaires, le résultat ainsi que des données sur l'emploi et des indicateurs commerciaux (nombre d'unités vendues, prix de vente moyen ou encore la marge unitaire moyenne).

Mme Morabito précise que la loi REEN prévoit une étude des impacts économiques de la RPC « *en particulier sur les supports de d'enregistrement d'occasion* », mais pas uniquement. Les produits neufs pourraient donc aussi faire l'objet d'une telle étude demandée depuis plusieurs années par le secteur. Elle demande à la DGE si une telle étude est envisagée.

La DGE confirme que le périmètre de l'article 20 de la loi REEN est plus large que le seul secteur du reconditionné. Toutefois, à ce stade, il n'est pas prévu d'intégrer le secteur du neuf à cette étude et aucune comparaison ne sera faite entre l'impact de la RCP sur le neuf par rapport au reconditionné. Il serait nécessaire d'identifier un porteur pour une telle étude.

M. Varin est surpris de constater que l'étude ne concernera que les entreprises françaises du reconditionnement. Quid des acteurs sur les marketplaces ?

La DGE précise que seront collectées les données en France mais aussi celles qui seront réalisées dans les autres pays de l'Union européenne. Il y aura tout de même une dimension comparative, puisque les différents régimes de RCP européens seront aussi analysés.

M. Varin considère qu'il serait nécessaire d'analyser les vendeurs étrangers (hors UE), et mettre en avant l'impact de la RCP sur le modèle économique d'un vendeur qui la paye par rapport à eux. Il aurait également apprécié qu'un comparatif soit réalisé sur le sujet du double-paiement de la RCP sur le produit neuf puis à chacun de ses reconditionnements.

M. Le Guen demande à la DGE comment est définie une « entreprise française de reconditionnement ». Il se demande également si seront prises en compte dans l'étude les filiales de commercialisation de marques étrangères qui seraient établies en France et proposeraient du neuf à titre principal et du reconditionné à titre secondaire.

La DGE indique qu'une entreprise française de reconditionnement est définie comme une entreprise dont le siège social est situé en France et dont l'activité consiste à produire des biens qualifiés de « produits reconditionnés » au sens de l'article R. 122-4 du code de la consommation. Dans le cadre de l'étude d'impact prévue par l'article 20 de la loi REEN, seules les entreprises dont l'activité principale est le reconditionnement de terminaux numériques sont prises en compte.

M. Pelletier demande à la DGE si elle aurait une évolution détaillée sur les quatre dernières années des produits et des charges, c'est à dire les résultats intermédiaires entre le chiffre d'affaires et le résultat d'exploitation.

La DGE répond que les données dont elle dispose sont issues des documents comptables. Il est possible pour certaines entreprises d'accompagner leurs comptes d'une déclaration de confidentialité ou d'en rendre publique une présentation simplifiée, en application des dispositions de l'article L. 232-25 du code de commerce. Plusieurs entreprises ayant opté pour l'une de ces options, la présentation des résultats intermédiaires par la DGE n'est pas envisagée.

Mme Ferry-Fall demande quel est le calendrier prévu de remise de l'étude.

La DGE indique que l'objectif est de publier l'étude avant la fin de l'année. Il est toutefois nécessaire de laisser la capacité aux entreprises de fournir l'ensemble des données nécessaires.

Copie France s'interroge sur la raison pour laquelle l'écocontribution est prélevée sur les produits reconditionnés alors qu'elle l'est déjà sur les produits neufs.

M. Berthier répond que les reconditionneurs ne paient l'éco-contribution que sur un produit acheté en dehors de la France. Ce point fait partie des combats menés, puisqu'il existe un système d'éco-modulation qui fait que suivant la manière dont est construit le produit, il peut y avoir une réduction de l'éco-contribution qui ne s'appliquerait pas aux produits reconditionnés. Ce sujet est de nouveau sensible puisque cette éco-contribution, sur les smartphones, est passée de 0,18€ à 3€.

M. Varin ne comprend pas pour quelles raisons les reconditionneurs ne touchent pas l'éco-contribution pour le travail qui est fait contrairement à un recycleur qui lui-même est rémunéré.

Mme Morabito confirme que l'éco-contribution a été pensée initialement pour la fin de vie des produits, donc pour le recyclage. Elle vient toutefois désormais financer toute une série de choses qui ne sont pas du tout liées à la fin de vie.

Le **président** remercie la DGE pour cette présentation et les informations liées à l'étude en cours. Celle-ci est fortement attendue, surtout au regard des travaux en cours de la Commission. Il introduit la suite de la séance en invitant M. Benghozi à présenter quelques éléments sur le débat lié au calcul des valeurs de référence.

III. Poursuite des discussions sur les propositions de barèmes

M. Benghozi informe les membres de la Commission qu'une note synthétique leur sera communiquée après la séance, visant à détailler les points du débat toujours en suspens. Tout d'abord, il est constaté une évolution de la consommation culturelle mais un nombre de copies toujours significatif. La note examine également les différences de perception de la situation entre les quatre secteurs et leurs conséquences sur l'analyse. Un point est également abordé sur le streaming et le téléchargement, en s'intéressant à l'éventuel lien entre location et achat. Cette relation a été appréhendée au regard de deux autres secteurs, celui de l'immobilier et de l'automobile. En outre, la question derrière le terme de « copie » persiste, puisqu'il existe des situations extrêmement différenciées selon leur type. Il y a en effet différentes manières d'envisager le préjudice potentiel correspondant à la distinction éventuelle entre copie effectuée et copie utilisée. La valeur correspond soit à une valeur d'usage, soit à une valeur d'option si la copie est vue comme l'équivalent de la valeur assurantielle d'une sauvegarde. Le dernier point porte sur la question des pratiques pour le vinyle ayant fait l'objet de discussion. Il est nécessaire de s'interroger sur la possibilité de comparer strictement le vinyle au CD et si leur prise en compte dans le calcul des valeurs de référence peut être identique. La note se termine avec un commentaire sur les leçons à tirer de ces réflexions.

Le **président** remercie M. Benghozi pour cette note qui sera utile pour nourrir les débats de la rentrée, notamment sur les valeurs de référence.

IV. Fixation du calendrier des séances du 2nd semestre 2026

Les prochaines séances de la Commission sont fixées aux dates suivantes : Vendredi 18 septembre à 14h30 ; Mardi 20 octobre à 14h30 ; Vendredi 13 novembre à 14h30 ; Vendredi 27 novembre à 14h30.

La séance est levée.