

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

**COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 10 OCTOBRE 2002 ETABLI EN APPLICATION
DE L'ARTICLE 12 DU REGLEMENT INTERIEUR**

1). Membres présents et quorum

Le président constate que le quorum est atteint (liste des émargements jointe) et ouvre la séance. Il salue la présence des représentants du SIMAVELEC et indique qu'il a reçu la démission de l'INDECOSA-CGT, M.Tournez appelé à des fonctions au plan européen n'étant plus en mesure d'assister aux séances de la commission . Il précise qu'il saisit le ministère aux fins de désigner une autre association de consommateurs. Puis, il propose de passer au point 1 de l'ordre du jour portant sur la présentation par Médiamétrie de la méthodologie utilisée.

2). Présentation par Médiamétrie de la méthodologie utilisée.

Mlle Vanheuverzwyn, responsable scientifique du département Internet et nouveau média, assistée de M. Deborgher, chargé d'étude, a tout d'abord rappelé que la problématique de l'étude consistait à conforter les connaissances de la commission sur la réalité des pratiques de copiage au regard des capacités offertes par les matériels informatiques comportant des supports de copie. Dans ce cadre, Médiamétrie a interrogé un échantillon de foyers afin de recenser cette population, de distinguer les différents types d'équipements possédés et de connaître les comportements et usages en matière de copie. Les résultats sont issus d'un questionnaire téléphonique ad-hoc confectionné par Médiamétrie et validé par le comité de pilotage.

Pour ce qui concerne la méthodologie, elle précise que l'échantillon recruté était composé de 1000 foyers équipés de micro-ordinateurs -300 sans accès Internet, 500 avec accès Internet bas débit et 200 avec accès Internet haut débit- Elle explique que les foyers ayant un accès haut débit ont été volontairement sur-représenté, par rapport à leur poids théorique dans la population afin d'avoir des résultats significatifs et une meilleure visibilité sur ces foyers dont l'équipement permet de bénéficier au mieux des possibilités de copie offertes par Internet. En revanche, l'échantillon a été redressé avant le calcul des résultats, les trois strates ont été remises à leur poids théorique dans la population des foyers équipés, l'échantillon global a également été redressé en fonction de critères socio-démographiques (taille d'agglomération, nombre de personnes au foyer, présence d'enfant, situation socio- professionnelle du chef de famille). A l'issue du redressement, chaque foyer a été affecté d'un poids tel qu'au global, l'échantillon ainsi pondéré soit représentatif des foyers équipés d'un micro-ordinateur. Les résultats publiés prennent en compte ce redressement.

Concernant, la taille du disque dur , elle précise que pour les personnes qui n'ont pas répondu à cette question (1/3 de l'échantillon global) , celle-ci a été estimée en fonction de 4 variables - la date d'achat, le type d'accès, l'équipement graveur- et l'âge du chef de famille.

Cette méthodologie, validée par le comité de pilotage avant le commencement de l'étude a abouti à une taille moyenne de disque dur de 16,8 Go .

Elle explique ensuite que ce résultat comparé à la taille moyenne des disques durs en fonction de la date d'achat du micro-ordinateur fait apparaître un gradient à la hausse. Ainsi, depuis janvier 2002, la taille moyenne est de 41,4 Go, de juillet 2001 à décembre 2001 de 29,2 Go, de janvier 2001 à juin 2001, de 21 Go, de 1999 à 2000 de 14 Go, de 1998 et avant de 9 Go. De même ce résultat peut être rapproché du type d'accès à Internet lequel montre que les personnes qui n'ont pas d'accès ont une taille de disque dur plus faible. (ainsi par exemple sur 2002 : 35 Go pour ceux qui n'ont pas d'accès, 43 Go pour ceux qui disposent du bas débit et 40Go pour ceux qui ont accès au haut débit).

En conclusion Mlle Vanheuverzwyn indique que ces résultats sont cohérents par rapports aux standards du marché et souligne que l'étude portait sur le micro-ordinateur principal des foyers interrogés, et que ces résultats ne peuvent pas être comparables aux statistiques de ventes.

M. Ducos-Fonfrède (Secimavi) estime que l'étude est fautive, que la taille des disques durs est erronée et qu'en conséquence, l'ensemble des résultats de l'étude est entaché d'erreur. En effet, il expose que les statistiques de ventes établies par l'institut GFK sur les réseaux grand public font apparaître d'autres données concernant la taille des disques durs. Ainsi

- En 1997, ... millions de PC avec une taille moyenne d'environ Go
- En 1998, millions de PC avec une taille moyenne
- En 1999 millions de PC avec une taille moyenne de Go
- En 2000, millions de PC avec une taille moyenne deGo
- En 2001, millions de PC, avec une taille moyenne de Go
- et, sur le premier semestre 2002, 1 million de PC avec une taille moyenne de 49 Go

Il indique ensuite que le nombre de Go rapporté au nombre de PC donne une taille moyenne de disque dur de 8,57 Go soit la moitié de celle prise en compte par Médiamétrie. Il observe en conclusion qu'il est normal que ce type d'étude soit menée avec les personnes les mieux équipées, appelées encore les préconisateurs, mais qu'il convient alors de redresser les données obtenues.

Mlle Vanheuverzwyn relève tout d'abord que les résultats évoqués se basent sur l'ensemble des ventes et non sur le parc dans son ensemble alors que Médiamétrie a pris en compte l'ordinateur principal des foyers considérés. Elle précise qu'on ne peut comparer l'ensemble des ventes avec l'équipement principal des foyers interrogés. Par ailleurs, elle fait observer que le taux de renouvellement de l'équipement informatique est assez important et dans l'hypothèse d'un ordinateur acheté en 1997 et changé en 2002 la taille moyenne des disques durs est de l'ordre de 20 Go

Le président relève que les termes employés par M.Ducos-Fonfrède sont excessifs. En réalité, les deux approches ne sont pas contradictoires, mais complémentaires et même convergentes, selon les mécanismes exposés par Médiamétrie, dont la commission sait à présent que les données ont bien été redressées : les chiffres se rapprochent progressivement jusqu'en 2001/ 2002, et amènent à conclure à une augmentation rapide de la taille des disques durs. Par ailleurs il est probable que la consommation des foyers est tirée par le pourcentage de haute capacité vendu.

M. Sauvanaud (SNSE) fait observer qu'à part quelques initiés, la majorité des personnes achète les standards proposés par le marché soit actuellement 40Go.

M. Rogard (Copie-France) observe que les deux approches sont possibles et indique que personnellement il possède un PC de haute capacité et un portable et que la moyenne des disques durs donnera les chiffres évoqués par M. Ducos-Fonfrède tandis qu'avec l'approche Médiamétrie on obtiendra un chiffre plus élevé.

Mlle Vanheuverzwyn indique que suite à la demande faite lors du dernier comité de pilotage, Médiamétrie a calculé de nouveaux résultats sur la part du disque dur occupée par les fichiers image basés sur de nouvelles estimations de taille des fichiers d'images fixes d'AVA transmises par Mme Ferry-Fall de la SCAM. Soit 20 Mo pour les images scannées, et 402 Ko pour les images téléchargées ou copiées à partir d'un autre support. Pour rappel, les estimations utilisées étaient de 100 Ko pour les photographies et 500 Ko pour les représentations de sculpture, peinture.... Elle indique qu'avec ces nouvelles estimations, la part moyenne de disque dur occupée par les fichiers images passe ainsi de 0,2% à 8,3%.

En réponse à diverses interrogations posées par les membres de la commission, Mlle Vanheuverzwyn précise que la définition utilisée pour les fichiers image sont les formats J-peg ou Jif et que les photos personnelles sont exclues. Par ailleurs elle rappelle les résultats d'ensemble sur l'utilisation des disques durs par les différents types de fichiers, soit :

- logiciels applicatifs, 18 %

- logiciels de jeux, 12%
- fichiers musicaux, 4%
- fichiers vidéo, 5%
- fichiers image, 8%

La part occupée par les fichiers texte (livres, articles scientifiques ou de presse) reste non significative.

Le président remercie Mlle Vanheuverzwyn pour cette explicitation et propose de passer au point 2 de l'ordre du jour .

2). Examen et adoption du compte-rendu de la séance du 18 septembre 2002 et questions diverses.

Le compte-rendu de la séance du 18 septembre 2002 est adopté, sous réserve des modifications suivantes :

- En page 3. Troisième paragraphe 2° ligne ajouter le terme « de » après le terme dispositif . Septième paragraphe 3° ligne corriger le terme « privé » par « privée ».
- En page 5, point 4) premier paragraphe, 5° ligne, rajouter, après le terme écrit, les mots « et des arts visuels »
- En page 6 et sur tout le compte rendu rectifier le nom de « M. Meunier » par « M. Monnet ».
- En page 6 . Au point 1) , second paragraphe, remplacer la dernière phrase par « M. Monnet précise que pour déterminer la part de copie privée d'oeuvres fixées sur vidéogrammes, une équivalence avait été définie entre les ayants droit sur la base d'une image fixe égalant à 30 à 200 secondes de vidéo selon le contexte (type d'utilisation, type d'émission).

Au point 2), troisième paragraphe, après le mot taux, remplacer la fin de la phrase par « variait de 5% et 6,5% pour certaines d'entre elle à 20 % pour d'autres.

Au dernier paragraphe, première phrase, remplacer les termes « taux horaire de base » par les termes « taux unitaire de base ».

Le président informe ensuite la commission qu'à l'occasion du passage au Sénat de la loi sur le droit de prêt, M.Charasse a déposé certains amendements visant à modifier le régime de la copie privée, lesquels ont fait l'objet d'un avis défavorable du gouvernement et ont été retirés par la commission des affaires culturelles. Par ailleurs, il indique que dans la perspective de la transposition prochaine de la directive, un groupe de travail piloté conjointement par le ministère de la culture et celui de l'industrie a été mis en place afin d'examiner les conditions de transposition de la directive compte tenu des mesures techniques de protection

M.Rogard indique que TPS a lancé une commande de 15000 décodeurs Platinum supplémentaires et félicite l'ensemble de la commission d'avoir pris une décision au bon moment.

Le SNSE ne pouvant, en raison d'un petit incident technique, effectuer sa présentation , le président propose de passer aux réactions sur la méthodologie de rémunération présentée par les nouveaux bénéficiaires.

3) Réactions sur la méthodologie de rémunération présentée par les ayants droit de l'écrit et de l'image.

M.Gutton (AVA) indique que les représentants des arts visuels et de l'écrit ont été très attentifs au réactions exprimées lors de la séance précédente sur la méthodologie et les évaluations présentées. C'est pourquoi, ils ont décidé de lancer deux nouvelles études afin de répondre aux questions soulevées notamment sur les usages de copie et le contenu copié.

M. Sauvanaud (SNSE) indique que si la méthode exposée est cohérente, le résultat pose lui un vrai problème. En effet, les montants de redevance présentés pour l'écrit et l'image atteignent un niveau aberrant : ils doublent le montant de la redevance sur les CD-data qui devient deux fois supérieur au prix du produit. Ainsi en simulation le pack de 20 CD-R passe de 19,99 € à 29,29 € ce qui est prohibitif par rapport aux prix de 10-11 € pratiqué par les pays voisins européens. En outre, il souligne que l'approche consistant à empiler des rémunérations, sur le CD-R est dangereuse. En termes commerciaux, elle risque de tuer le standard, de plus, le périmètre des catégories d'ayants droit peut encore changer, en 85 c'était le sonore et la vidéo, en 2001 c'est l'écrit et l'image, et demain

Melle. Pfrunder (CLCV) partage ce point de vue. Elle s'interroge sur les taux de copie présentés à 4 et 5 % sur un CD-R et demande des éclaircissements sur la réalité des pratiques. Elle expose que l'association qu'elle représente a décidé d'une rémunération pour la copie privée et ne votera pas un empilage de rémunérations et encore moins une augmentation conséquente. De son point de vue, les ayants droit devraient réfléchir à l'organisation de modalités de répartition.

Le président observe tout d'abord que l'étude Médiamétrie porte sur les taux d'occupation du disque dur mais ne répond pas à la question de la durée d'utilisation du disque dur en copie d'œuvre : c'est ce qui explique que l'écrit, par exemple, apparaisse comme occupant une place non significative, ce qui ne signifie pas qu'il ne soit pas copié. Il appartient justement à la commission de transformer ces données brutes en notion utilisable. Concernant l'écrit et l'image, il indique qu'à ce stade de discussion il ne s'agit que d'évaluations et la commission ne peut préjuger sans autre forme d'examen de l'ajout ou de l'intégration des rémunérations correspondantes dans les taux actuels. Les ayants droit du texte et de l'image ont adopté la même approche de départ que les ayants droit du sonore et de l'audiovisuel, consistant à traiter l'univers de la copie privée comme celui de l'achat et il convient d'abord que la commission tienne compte de sa propre courbe d'expérience et expertise les données réelles d'usage en copie privée d'œuvres protégées. Il reste bien évident que la rémunération ne saurait ici, comme ailleurs, atteindre des niveaux hors de proportion avec ce qui peut être raisonnablement accepté par le marché et par les consommateurs. En conclusion il invite les représentants de l'écrit et du sonore à affiner leur analyses et leur méthodologie en ce sens.

M.Desurmont (Sorecop) expose en premier lieu qu'on ne peut considérer que la rémunération des ayants droit du texte et de l'image fixe s'impute sur celle des ayants droit du sonore et de l'audiovisuel. Les taux de rémunération fixés par la décision de janvier 2001 ne sont pas abstraits et globaux et sont destinés à rémunérer les ayants droit qui, de par la loi en vigueur en janvier 2001 bénéficiaient de la rémunération. Dans la mesure où le législateur a, en juillet 2001, ajouté de nouveaux bénéficiaires, il est logique que la rémunération qui sera déterminée vienne s'ajouter à celle fixée. Tel est d'ailleurs l'avis du Conseil supérieur de la propriété littéraire et artistique qui interrogé sur ce sujet a considéré que la rémunération due aux nouveaux bénéficiaires devait s'ajouter.

En second lieu, il souligne que les rémunérations pour le sonore et l'audiovisuel ont été fixées à des niveaux raisonnables et qu'il ne doute pas qu'elles le seront également pour les ayants droit du texte et de l'image. Si ceux-ci sont en effet partis de la même base de départ que celle adoptée par les autres ayants droit, le cheminement de leur raisonnement et le jeu de la négociation les feront progresser vers des niveaux raisonnables et acceptables pour tout le monde.

Enfin, en dernier lieu il pointe que l'élément essentiel soulevé est l'appréciation de l'utilisation des supports hybrides (CD-DVD data) et indique que compte tenu des préoccupations exprimées à cet égard l'ensemble du collège des ayants droit a décidé de commander une étude à l'institut TMO qui aura pour objet de permettre à la commission d'avoir une vision sur les pratiques de copie privée sur ces supports et qui recouvrera tout à la fois l'image fixe, le texte, le sonore l'audiovisuel et les autres données. Il conclut en indiquant que les résultats de cette étude devraient être disponibles d'ici la fin de l'année et au mieux fin novembre début décembre.

M.Rogard relève que d'un côté la loi de juillet 2001 a introduit de nouvelles catégories d'ayants droit et que dans cette logique la rémunération doit s'ajouter. D'un autre côté il n'est de l'intérêt de personne d'empiler des rémunérations à un niveau qui tue le marché. C'est donc entre ces deux bornes que les discussions doivent s'ouvrir.

M. Heger (Simavelec) relève tout d'abord que les propos de M. Ducos-Fonfrede n'ont rien d'idéologique, la méthodologie utilisée par Médiametrie arrive en effet à des résultats difficiles à valider et notamment sur les taux pour l'image. Concernant la rémunération des nouveaux bénéficiaires, il partage l'avis de Melle Pfrunder, et estime qu'il y a premièrement un problème de répartition qu'il appartient aux ayants droit de résoudre et deuxièmement un problème de niveau global et qu'il ne doit pas y avoir de superposition.

Le président observe tout d'abord qu'on ne peut conclure que l'étude Médiametrie est fautive car précisément les deux approches ne sont pas contradictoires et convergent dans leurs constats et conclusions. Il relève que la répartition entre catégories d'ayants-droit, sur des supports multimédias, est aussi l'affaire de la commission, sinon le raisonnement esquissé par M. Heger se retournerait contre lui-même. En effet, le problème des ayants droit c'est l'organisation de la répartition finale d'une part entre les collèges de bénéficiaires selon les clefs de répartition fixées par la loi, et, d'autre part entre les ayants droit eux-mêmes. En revanche, la commission doit fixer une assiette et des taux qui déterminent à la source l'affectation du montant entre les différentes catégories d'ayants droit. C'est précisément pour cela qu'elle se doit d'évaluer les usages sur les supports. Enfin, il rappelle que la commission discute aussi sur la réactualisation de la décision de janvier 2001 et que sur ce point elle doit apprécier si les évolutions économiques, techniques et sociologiques d'usages de copie conduisent à modifier ces décisions. Il souligne le caractère forfaitaire de la rémunération et le fait que celle-ci fait l'objet d'une négociation. Il serait illégal de déterminer une enveloppe globale selon des critères étrangers à la loi et de laisser les ayants-droit « se débrouiller entre eux » pour se la répartir. A ce stade, sans avoir conduit un tel travail, on ne peut dire si la rémunération des nouveaux ayants droit s'impute au-delà de ce qui a été décidé pour le sonore et l'audiovisuel. De son sentiment personnel, en terme d'impact global, il est certain que les consommateurs ne seraient pas mécontents de voir la rémunération des nouveaux bénéficiaires se loger à un niveau raisonnable sans grande variation des taux définis en janvier.

M. Debryune (Asseco-CFDT) convient que la répartition est aussi l'affaire de la commission qui de ce point de vue doit continuer à définir l'intérêt général. Toutefois, il souligne que la décision prise en janvier n'est pas une construction purement arithmétique et constitue aussi un compromis issu de la confrontation des positions. Or dans ce compromis, les organisations de consommateurs ont accepté un taux global de rémunération pour la copie privée. La loi a changé la donne par l'introduction de nouveaux bénéficiaires et si les organisations de consommateurs sont prêtes à examiner la question cela ne vaut pas dire pour autant que cette rémunération s'ajoute. En conclusion, il souligne que les organisations de consommateurs seront attentives aux études et notamment aux résultats des données d'usage et estime qu'il sera important d'examiner dans un même mouvement la rémunération des nouveaux bénéficiaires et la réactualisation de la décision.

Le président clôt la discussion et donne la parole à M. Sauvanaud pour la présentation sur l'évolution du marché.

5) Présentation par le SNSE des éléments d'évolution du marché des supports d'enregistrement 2001-2002. (document contenant des données confidentielles et non distribué en séance)

A titre liminaire M. Sauvanaud expose son calendrier de présentation et indique que la séance d'aujourd'hui portera sur la présentation de l'évolution générale du marché des supports, de l'évolution des prix et impact de la rémunération et enfin de la situation de l'industrie des supports d'enregistrements. A la séance du 31 octobre il présentera les éléments de comparaison européenne (situation par pays et comparaison de la redevance et des prix consommateurs en Europe), l'évolution des revenus des ayants droit et la position du ministère de l'industrie. Enfin le 21 novembre il exposera la proposition de révision du SNSE.

M. Sauvanaud entreprend en premier lieu la présentation de l'évolution générale du marché en détaillant le marché Vidéo, Audio et Data.

1. le marché des supports d'enregistrement vidéo . Il présente tout d'abord l'évolution des ventes des supports vierges et enregistrés. A cet égard il relève notamment :

- La forte baisse des ventes de cassettes VHS - 56,81 M d'unités en 2000, 44,34 en 2001 et 36 M estimé pour 2002 -. Cette baisse s'explique par un changement des usages, une multiplication de l'offre télévisuelle et un faible coût des supports enregistrés vente et location.
- très faible volume de ventes du DVD vierge : 200 000 pièces estimées pour le premier semestre 2002 qui reste un produit de stockage informatique. A cet égard il relève la faible vente de graveurs DVD en raison de leur coût trop élevé, de l'incertitude sur la pérennité des standards et des performances limitées.
- les disques durs intégrés représentent une part non significative et concernent principalement le marché des décodeurs.

Par ailleurs il indique que la baisse touche aussi le VHSC (3,78 d'unités premier semestre 2001 , 3,098 au premier semestre 2002) en revanche la demande pour le format Mini-DV est en hausse (0.9 M d'unité au 1^o semestre 2001 ; 1, 340 M au 1^o semestre 2002)

Sur les tendances du marché vidéo, il indique que la chute de la vente des cassettes VHS vierges et enregistrées est corrélée avec un changement des usages de consommation du à l'explosion de l'offre (câble satellite), de la location, des possibilités de consommation différée et du développement du home cinéma etc... et indique que l'enregistrement concerne principalement le sport, les documentaires et la vidéo personnelle

En conclusion il relève que l'usage de la copie privée vidéo se réduit au profit de la consommation directe de l'œuvre audiovisuelle et que l'émergence de la vidéo-numérique ne devrait pas se substituer à l'analogique mais répondre à d'autres besoins.

2. Les supports d'enregistrement Audio. Concernant l'évolution du volume des ventes il signale notamment :

- Une accélération de la chute des ventes de cassette audio , diminution de 30 % depuis 1999, 25.4M en 2000 ; 18.5 M en 2001. Il indique en outre que ce format, vieux et de mauvaise qualité par rapport au numérique est amené à disparaître d'ici deux ans la grande distribution se désengageant de ce genre de produit.
- Un volume de vente pour le mini-disque qui ne décolle pas. Ce format de haute qualité est élitiste cher et n'a pas trouvé sa place, - 4.5 M sur 2000 contre 4.2 M d'unités sur 2001
- une bonne tenue du marché du CDR audio en hausse -3,471 millions d'unités en 2000 ; 7,159 en 2001 et estimation de hausse d'environ 35 % en 2002 malgré un faible taux d'équipement
- le marché des supports intégrés est non significatif, ils restent en effet chers, peu dédiés et n'apportent pas de réel avantage au consommateur

Sur les tendances générale il note en outre

- une consommation audio en hausse avec le nomadisme et une grande accessibilité
- une bonne tenue du marché de l'enregistré
- une généralisation des CD protégés et évoque l'annonce faite par un major de mettre un tiers de CD protégés sur le marché.
- l'utilisation du PC en table de mixage et juke-box
- L'utilisation du MP3 principalement comme format de transfert et de stockage et l'échec des lecteurs de CD MP3.

Une discussion s'engage concernant l'utilisation du format MP3.

M. Ducos-Fonfrede relève qu'on ne peut continuer à parler d'enregistrement en MP3 alors qu'il n'a été vendu que 14 000 appareils pour les lire. Tandis que M.Sauvanaud précise que l'on grave principalement en wave justement pour pouvoir lire ses propres compilations autant sur son auto-radio que sur son lecteur de CD

M.Desurmont conteste ces affirmations et indique que d'après d'autres informations il y a justement une hausse significative du taux de gravage en MP3 : il paraît en effet évident que lorsqu'on grave en MP3 ce n'est pas pour les lire en wave et ajoute que beaucoup de personnes gravent sur leur ordinateur.

M.Ducos-Fonfrede explique alors que le MP3 est un format d'échange de fichiers et de stockage. Si les personnes interrogées répondent par l'affirmative lorsqu'on pose la question du gravage en MP3 en réalité c'est parce qu'ils ont acquis un MP3 mais ils gravent en wave car depuis deux ans la vente de matériels MP3 est très faible.

M.Charriras (Sorecop) fait observer que les lecteurs DVD de salon lisent le MP3.

M.Sauvanaud répond que cette génération de produits vient d'arriver sur le marché et que ce n'est donc pas la réalité du marché français. Il ne faut donc pas exagérer la compression et il convient de se rapprocher de la réalité des pratiques. Enfin, il souligne la nécessité d'une révision de taux sur des bases concrètes et non politiquement négociées.

M.Desurmont rappelle que s'agissant du MP3 le taux retenu pour la décision de janvier 2001 a été en faveur des redevables, le coefficient de majoration de 35 % pour les supports compressibles étant très au dessous des données objectives.

Le président clôt la discussion pour permettre à M. Sauvanaud de poursuivre sa présentation.

3) Le marché des supports data. Sur l'évolution des ventes M. Sauvanaud pointe notamment :

- Une forte baisse des ventes de disquette informatique au profit du développement des CDR-data qui pourtant ne connaît pas une forte explosion, la consommation reste modérée et on constate une tendance à la baisse sur 2002 : -3% sur Février – Mai ;
- le format DVD est encore confidentiel avec une forte proportion de formats professionnels ;
- le marché des cartes est encore faible et essentiellement dédié à la photo numérique.

En outre, il souligne un ralentissement de la consommation grand public. A cet égard, il explique notamment que le taux d'équipement en PC est stabilisé, la connexion haut-débit encore chère et peu diffusée, une distance technologique avec le consommateur moyen et des problèmes de fiabilité et de compatibilité technologiques. La vidéo est principalement utilisée pour un usage personnel ; le format DIV-X est un format de compression long à charger et sans retour . De plus il signale que les jeux développés sur la nouvelle génération de consoles de jeux (PS2, X-Box & Game Cube) ne sont plus copiables comme au temps de la Play Station 1.

Concernant la capacité il indique qu'au delà de 1,44Mb il n'y a qu'un CDR à 650 Mb et que beaucoup de CD sont gravés largement en deçà de 100 % de leur capacité (à titre d'exemple la présentation effectuée représente 1,6Mb). De plus il souligne une multiplication des usages tant personnels (musique photos, jeux, loisir, travail scolaire etc...) que professionnels (PME, administration, médecine, éducation, communication, édition)

M. Sauvanaud présente ensuite le second volet de son intervention portant sur **les mutations de l'industrie des Recording Média.**

Il expose la situation de crise que traverse actuellement l'industrie des supports d'enregistrement. En effet, il y a de nombreuses fermetures et ventes d'usines en Europe (Mitsui, Verbatim ...) la fabrication s'est délocalisée en Asie du sud-est. Pour traverser cette crise et diminuer les coûts, les entreprises sont obligées de procéder à des restructurations au travers de centralisations logistiques, juridiques et fiscales. Le résultat est de nombreuses réductions d'emploi (25% sur le groupe TDK), une situation financière très fragile (perte d'argent) . A cela s'ajoute une concurrence sauvage et déloyale, les industries n'arrivent pas à protéger leur technologie et sont confrontées à un cycle de vie

des produits assez court, les produits sont copiés et le marché inondé par des produits de qualité médiocre vendus à bas prix et sans payer la redevance

Le président demande des précisions sur les facteurs essentiels de cette crise. M. Sauvanaud indique que la situation du recording média est en mutation : l'industrie doit pour survivre se diversifier et faire du contenu ; TDK se lance dans par exemple dans la production de jeux vidéo. Les industries des supports vierges travaillent avec des marges faibles voire négatives : pour dégager des marges, il faut desserrer l'étau de la grande distribution sans dépasser le seuil psychologique d'acceptabilité pour le consommateur ce qui est impossible si l'on augmente la redevance. A cet égard, il souligne que les industriels ont peu de marge de manoeuvre vis à vis de la grande distribution d'autant plus qu'ils ont à faire face à une concurrence déloyale via des réseaux d'importations parallèles : les CD fabriqués entrent illégalement et entraînent une baisse sauvage des prix.

Le président demande des précisions sur l'analyse de fond de cette situation et le poids exact que pèse la redevance en faisant observer que l'industrie informatique est aussi en crise et ne supporte pas la redevance

M.Sauvanaud précise que le problème au fond est la baisse de la consommation. La consommation vidéo baisse sans produit de substitution ; en audio la consommation se maintient mais se diversifie sur des produits en concurrence et où les marges sont faibles .

M.Rogard fait observer que la redevance n'a rien à voir avec la chute du marché vidéo, le copiage analogique disparaît et les supports de substitution font l'objet d'un début de commercialisation grand public . M. Sauvanaud convient effectivement que sur la vidéo la redevance n'a aucun impact.

Le président demande ensuite des précisions sur l'ampleur du phénomène de concurrence déloyale et des réseaux d'importation sauvage et illicite et s'étonne de cette situation dans la mesure où la redevance s'applique aux importateurs.

M. Sauvanaud précise que ces importations proviennent des pays riverains de la France qui pratiquent une redevance moindre voire nulle : certains grossistes vont acheter dans ces pays voisins à un taux très bas sans payer la redevance et les revendent ensuite sur le marché français en prenant le soin de déclarer une petite quantité à la redevance mais la grosse majorité des stocks passe à travers les mailles du filet. Le développement de ces réseaux est tel qu'il est quasiment impossible de vendre un CD à un prix normal aux grossistes informatiques. Actuellement sur 100% de CD vendus en France il n'y en a plus que 3% de fabrication française et la part d'importation frauduleuse représente à la louche 25 à 30 % du marché. Sur ce sujet il signale que des contacts ont été pris avec Sorecop et Copie -France et que le SNSE a fourni des renseignements méthodologiques et pour permettre de localiser les fraudeurs mais qu'il ne peut pas faire la police.

Le président relève que l'importation frauduleuse atteint une proportion paralysante pour le développement du marché et demande les réactions des professions concernées.

M.Ducos-Fonfrede explique les entreprises du Secimavi supportent aussi ce phénomène. Les produits sont achetés dans les filiales des pays étrangers par des grossistes qui les revendent sur le marché français en profitant de l'absence de contrôle aux frontières. Le contrôle est difficile, les circuits parallèles se diversifient et sont difficilement maîtrisables d'autant plus qu'ils facturent une petite quantité qui ne correspond pas à l'intégralité des mouvements de stock. Il souligne qu'actuellement on arrive à vendre des produits moins chers que leur coût de fabrication.

M. Ouin (Simavelec) indique que Philip's connaît également ces problèmes. Elle a arrêté la fabrication de cassettes en Europe pour la délocaliser dans le sud-est asiatique. Les services juridiques sont centralisés et contrôlent les flux à la source, mais pour le reste on ne peut savoir quand on achète un produit s'il est facturé par une filiale française où s'il a transité par des grossistes

M. Desurmont souligne que Sorecop et Copie-France sont loin d'être indifférentes à ce problème et que la lutte contre les importations frauduleuses les a toujours préoccupées. En réaction face à ce phénomène, des contacts ont été pris avec le SNSE et du personnel a été engagé. Le problème est qu'il est difficile de localiser les fraudeurs et de rapporter la preuve, le marché est éclaté et il faudrait plus de moyens pour arriver à concilier les factures avec la totalité des stocks.

M.Sauvanaud observe que la solution est difficile à trouver mais qu'il s'agissait avant tout de prendre conscience de la dimension du problème : potentiellement sur 33 centimes d'euros il y en a 11 qui échappent aux bénéficiaires alors qu'ils y ont droit légitimement.

M.Laffuge (SNSE) émet le souhait que cette prise de conscience entraîne une réaction réelle et rapide pour lutter et réduire les flux des importations parallèles

M.Sauvanaud poursuit ensuite sa présentation par l'exposé **de l'évolution des prix publics**

Il expose tout d'abord l'évolution des prix par supports de janvier 2001 à janvier 2002 en soulignant que la redevance a été opérationnelle dès janvier 2001:

- Sur l'analogique on constate une augmentation des prix de 8% à 15 % pour les cassettes audio selon les différences technologiques et de 9 à 10 % sur les cassettes VHS (120 P2)
- Sur un pack de 10 CD-R data l'augmentation varie de 11 à 25 % selon les marques et les technologies

- En revanche les prix ont baissé sur les cassettes de camescopes : il montre deux exemples de prix promotionnels sur les cassettes TDK (VHS-C, 15,09 € en février 2001 , 13,57 € en février 2002 ; HI8 5,45 € en mars 2001 contre 5 € en mars 2002)

Puis il expose la décomposition du prix public des supports au premier semestre 2002 et les parts en montants et en pourcentage représentées par le prix production, la marge distributeur, la TVA et la redevance. Ainsi celle-ci représente

- 6,56 €, sur un pack de 20 CDR d'un prix total de 20 €, soit 33 % (prix production environ 7€, marge distributeur 2€.
- 6,10 sur un pack de 10 mini disque d'un prix total d'environ 23 € soit 26,5 % (9 € part production 3,5 marge distributeur)
- 7,32 € pour un pack de 12 CD audio d'un prix total de 22 € soit 32,5 % du prix (6,5 € part production et environ 5 € marge distributeur)
- 2,14 € pour un pack de 5 cassettes audio d'un prix total de 7 € soit 30,6 % du prix (2,5 € part production et 1 € marge distributeur)
- 5,14 € pour un pack de 6 VHSx120 d'un prix total de 16,5 € soit 31 % du prix (5,5 € part production et environ 4 € marge distributeur)
- 4,77 € sur un pack de 3 DVD d'un prix total de 20 €, soit 24 % du prix (9 € part production et 3 € marge distributeur)

Le président demande des précisions sur l'impact exact de la redevance dans la détermination du prix et notamment pour le CD-R où les différences en terme de marge distributeur sont notables.

M. Sauvanaud explique qu'avec la grande distribution les négociations se passent de la manière suivante : on discute un prix public recherché puis on retranche la TVA et la redevance, puis la grande distribution retranche son espérance de marge et arrive ainsi au prix quelle souhaite voir pratiqué par les Industriels. Pour les CD-R le cas est légèrement différent, le produit vient de l'informatique où les techniques de gestion sont différentes et les marges sont inférieures. La grande distribution peut rogner sur sa marge pour asseoir leur position concurrentielle, mais si le marché plafonne la distribution recherchera des marges standards et les prix au consommateur augmenteront.

Le président déduit de cette description réaliste de la formation des prix, d'une part qu'elle n'est optimale que pour la distribution, qui l'impose, d'autre part que la rémunération, comme il l'a souvent souligné, ne s'impute pas directement sur le prix consommateur après avoir supporté le coefficient de

marge de la distribution et la TVA , contre-vérité qui a été souvent assénée à la presse. Cette analyse met en évidence que le problème de fond est justement dans les relations industriels et grande distribution (ou exploitants, dans d'autres cas), la première trouvant sa marge sur les prix industriels.

M.Sauvanaud relève que la redevance est un facteur dans les négociations avec la grande distribution.

Le président souligne que les marges industrielles sont rognées, la concurrence et le phénomène d'importations parallèles détournant le mécanisme normal de formation des prix . C'est un vrai sujet et les pouvoirs publics doivent en être alertés mais c'est un problème général et la redevance n'en est pas la cause principale.

M.Sauvanaud précise que par rapport au consommateur les distributeurs doivent maintenir le prix au plus bas possible . Le maintien de l'élasticité des prix est important car au delà d'un certain seuil le prix perd de son attractivité.

Le président partage entièrement ce dernier propos et relève que la commission s'est justement préoccupée d'adopter des taux raisonnables pour maintenir l'élasticité des prix .

En conclusion de ce point M. Sauvanaud a exposé une simulation sur l'impact de l'actualisation sur les prix dans l'hypothèse suivante :

- 10% d'augmentation de la redevance audio-vidéo,
 - plus, 0,19 € sur le texte et 0,17 € sur l'image fixe
- Soit une rémunération total de 0,72 € par CD

Dans ce cas la seule augmentation du montant de la redevance fait passer le prix public TTC d'un pack de 20 CD-R de 19,99 € à 29,29 € soit 49 % du prix total sur les mêmes hypothèses de prix production et de marge distributeur.

Le président relève qu'il serait intéressant de situer l'impact de la redevance dans le marché et dans un niveau tendanciel à la baisse des prix.

M.Sauvanaud explique que cette analyse marketing est difficile. On arrive à un seuil critique de prix en raison de la mondialisation et il est difficile d'anticiper une tendance à la baisse.

Le président remercie M.Sauvanaud pour cette analyse qui fournit un cadrage important pour les travaux de la commission, dont les représentants des différents collèges devront tenir compte. Il lui demande de préciser les éléments qui pourront être fournis par écrit à la commission et note la présentation pour la fois prochaine des comparaisons européennes

5) Calendrier

La commission a confirmé les dates et les lieux de réunions suivants : - le jeudi 31 octobre à 9 heures 30 salle Musso- le jeudi 21 novembre à 15 heures salle de la SACEM- le jeudi 19 décembre à 15 heures salle de la SACEM.

Fait à Paris, le

Le Président



Francis Brun-Buisson