

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

**COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 18 FEVRIER 2003 ETABLI EN APPLICATION DE  
L'ARTICLE 12 DU REGLEMENT INTERIEUR**

**CORRIGE**

*Corrections en caractère gras et en italiques*

**1). Membres présents et quorum.**

Le président constate que le quorum est atteint et ouvre la séance. Il propose à la commission d'adopter les comptes-rendus des séances du 16 et du 28 janvier 2003.

**2). Examen et adoption des comptes-rendus des séances du 16 et du 28 janvier 2003.**

Le compte rendu de la séance du 16 janvier 2003 a fait l'objet de nombreuses modifications formelles celles-ci ont été intégrées dans le compte-rendu qui sera renvoyé corrigé aux membres de la commission par le secrétariat.

Le compte-rendu de la séance du 28 janvier 2003 a fait l'objet des modifications suivantes.

- En page 2 dernier paragraphe, remplacer les propos du premier tiret par : " Pour l'année 2001, sur la base des ventes réalisées avec l'ancienne redevance -caméscopes compris- de 63.977.000 d'euros. ". A la ligne suivante, rajouter après les mots " décision de janvier 2001 ", les mots " sauf ventes de janvier au taux 2000 ". Le reste de la phrase est inchangé.
- En page 9, paragraphe 2, ligne 3, après le terme " compréhensible ", remplacer le reste de la phrase par les mots : " d'absorber la rémunération des nouveaux ayants droit par la rémunération des anciens. ". Au même paragraphe, à la 8 ° ligne, après le terme doit, lire " s'inscrire " . Au même paragraphe, remplacer la dernière phrase par : " A cet égard, il relève avec intérêt la déclaration de M.Sauvanaud suivant laquelle une faible évolution de la rémunération - à la baisse comme à la hausse - serait sans incidence pour les consommateurs, car une baisse profiterait à la grande distribution. Il fait observer à cet égard, que les ayants droit n'ont pas à faire des efforts pour améliorer la marge des distributeurs - particulièrement élevée en France – tandis qu'une faible augmentation de la rémunération serait absorbée par les industriels ".

Les comptes-rendus tels que modifiés et amendés sont mis aux voix par le président.

voix contre : 0

abstention : 0

Les comptes rendus des séances du 16 et 28 janvier 2003 sont adoptés par la commission .

Le président propose ensuite de passer au point 2 de l'ordre du jour et rappelle la nécessité d'avancer dans la discussion des propositions. A cet égard, il signale que les représentants du SNSE d'une part, et, ceux de l'écrit et de l'image fixe d'autre part, ont émis une demande de présentation de nouvelles propositions. La parole est tout d'abord donnée au représentants du SNSE.

**3) Présentation par le SNSE de leur contre -proposition. (Document présenté en séance qui sera envoyé aux membres de la commission par le secrétariat)**

M.Sauvanaud entreprend cette présentation. A titre liminaire, il expose que les propositions du SNSE procèdent de l'objectif de déterminer une rémunération raisonnable articulée autour d'une démarche d'appréciation de la faisabilité technique, d'évaluation des usages et de ce qui est économiquement

acceptable. C'est dans cette optique qu'il présentera ses propositions concernant le marché audio (1) et le marché video (2) .

### 1. Le marché audio

M.Sauvanaud présente tout d'abord l'évolution du marché audio sur 2002. Sur ce point, il indique tout d'abord que l'on constate une très bonne tenue des ventes de CD enregistrés – 1,302 Millions d'euros en 2002 , en hausse de 4,4% (valeur) par rapport à 2001 (source SNEP)-

M.Desurmont (Sorecop) fait observer que cette tendance ne se confirme pas sur le dernier trimestre. Il lui est répondu par M.Sauvanaud que le marché français est loin de connaître la baisse observée dans de nombreux pays y compris aux Etats Unis.

Il indique ensuite que l'on constate sur le dernier trimestre une forte progression des ventes de CD protégés . Il rappelle qu'outre l'impossibilité de copier, ces disques présentent des problèmes de lecture sur certains appareils –ordinateur, lecteur de DVD, auto radio-. Il fait observer que le volume de CD protégés commence à devenir important et qu'il conviendra de le quantifier.

Sur l'évolution et les tendances concernant le marché des supports vierges l'on constate :

- une très bonne tenue des ventes de CDR audio +12%- 12 millions de pièces vendues ce qui toutefois ne représente pas un volume très important.
- Une baisse des ventes des cassettes audio (-31 % sur 2002, 14 millions de pièces) et des mini-disques (- 37%, 3 millions de pièces). La baisse de ces formats se confirme et l'on peut craindre leur disparition à court terme.
- Une croissance des ventes du CDR data (+7%) dont le volume global est estimé à 220 millions de pièces. Sur ce point, il indique que les statistiques du SNSE font état de 170 millions de pièces mais ce chiffre ne représente que les ventes des adhérents du SNSE et non l'ensemble du marché. Le différentiel -les ventes sous marques distributeur, les ventes des non adhérents- peut être estimé à 50 millions de pièces-

En conclusion de ce point, il indique que la croissance du marché est portée par le CD-RW data (+ 56%) . Le CDR copiable une seule fois est en progression marginale et ne représente que 10 millions de pièces.

A la question posée de savoir si le CD-R W data permet la recopie, M.Sauvanaud indique que ce format permet la recopie mais qu'il est très peu compatible avec les platines audios. Ce format est utilisé pour la sauvegarde de données professionnelles à partir d'un disque dur mais il n'y a qu'une petite partie des lecteurs de salon qui acceptent de lire un *CD-R "regravé"* en audio. . Tandis que M.Ducos-Fonfrede explique que le pourcentage de réflexion de la lumière n'est que de 25% sur un CD-RW ré-enregistrable alors qu'il est de 80% sur un CD gravable une fois. Ce qui explique que la plupart des lecteurs audio ne peuvent les lire. En revanche, ils sont lisibles sur des appareils informatiques qui ont un faisceau laser plus puissant.

Sur l'assiette de la redevance en 2002, M. Sauvanaud rappelle que la redevance est de zéro pour ce qui concerne la " famille " des : PC, des disques durs – intégrés ou amovibles-, des magnétoscopes , des disquettes et des mémoires - MFD, amovibles, autres - . En revanche, le CDR data a généré à lui seul sur l'année 2002, 66 millions d'euros de redevance. Il précise que ce montant de redevance est obtenu par l'application mathématique du nombre de CD-R mis sur le marché par les adhérents du SNSE -soit 170 millions de pièces- multiplié par le taux unitaire de la redevance soit 0,353 € . En terme de répartition de redevance par produit, le CD-R data représente 66 millions d'euros sur 113 millions d'euros , soit 58,4 %.

M.Desurmont demande des explications sur ces chiffres et notamment sur le passage de 113 millions à 170 millions. Sur ce point, M.Sauvanaud précise que le chiffre de 170 millions correspond au

nombre de pièces mises sur le marché par les adhérents du SNSE . Les 113 millions d'euros correspondent eux au montant global de redevance généré par la totalité des supports amovibles assujettis –CDR , VHS, DVD-R etc-

M.Chite (SNSE) relayant les propos de M.Sauvanaud précise qu'en effet les 170 millions de pièces correspondent à la quantité de CDR vendue déclarée sur le marché français par les membres du SNSE en 2002. Ce chiffre ne couvre pas la totalité du marché français qui peut être estimé à 220 millions de pièces avec les ventes sous marques distributeurs et celles provenant des circuits d'importation parallèle. Toutefois, le SNSE préfère s'en tenir aux chiffres qu'il maîtrise à savoir 170 millions, lesquels par un simple calcul mathématique conduisent à 66 millions d'euros de redevance. Le transparent sur l'assiette -un peu provocateur- a pour but de montrer que le CD-R supporte à lui seul 58 % du montant de la redevance parmi tous les autres supports assujettis. Si l'on restreint la comparaison aux supports audio le poids de la redevance sur le CD-R serait nettement supérieur à 58 %. Aujourd'hui le CD-R est donc le produit qui supporte le plus de redevance. A cet égard, il souligne que l'assiette est donc un phénomène fondamental pour le développement des revenus des ayants droit mais également pour avoir une situation économique raisonnable sur les produits.

M.Sauvanaud poursuit son exposé par la présentation de l'évolution sur 2000- 2003 du marché du CDR data –prix vente- et de l'impact de l'augmentation de redevance. Sur le profil du marché, il précise que l'on constate une croissance modérée des ventes sans pour autant voir une explosion. Cela signifie que la décision de janvier 2001 n'a pas cassé le marché. Le marché s'assainit même, la couverture SNSE grandit, il y a en effet moins de produits à des marques et des prix incontrôlés. Toutefois, cela signifie aussi que le marché ne peut supporter de hausse de redevance, il n'est pas porté par de fortes croissances. Aujourd'hui la redevance représente 40 % du prix au consommateur et si l'augmentation se fait sur la base des propositions actuelles, la redevance représenterait 60% du prix au consommateur. Ce montant n'est pas supportable économiquement. Le prix du produit est à sa limite, industriellement il n'y a plus de gains de productivité, le marché est délocalisé. Le produit ne peut donc supporter la moindre redevance supplémentaire et toute redevance qui sera ajoutée se retrouvera intégralement dans le prix consommateur majoré de la TVA.

M.Desurmont relève que les derniers propos de M.Sauvanaud indiquant clairement que toute augmentation de la rémunération se traduirait nécessairement par une augmentation du prix consommateur sont différents de ceux tenus lors de la précédente réunion. Les propos de M.Sauvanaud figurant en page 3 paragraphe 2 du compte-rendu de la séance du 28 janvier –dont-il donne lecture- indiquaient qu'une augmentation de la rémunération aurait pour conséquence une réduction de la marge des industriels. Elle se ferait donc au détriment des industriels parce que les distributeurs n'accepteraient pas , d'une part de diminuer leurs marges, d'autre part d'augmenter le prix consommateur.

M.Sauvanaud relève que ses propos -tenus lors de la précédente séance- faisaient référence à une baisse ou une hausse modique de l'ordre de un centime d'euro. Il souligne qu'en tout état de cause, les industriels n'ont pas les moyens d'absorber une hausse quelconque et ce même si la grande distribution s'efforcera d'y parvenir. Par ailleurs, il indique que les industriels ne négocient pas la redevance, la distribution s'efforce d'avoir un prix attractif pour le consommateur mais cela est impossible tant pis.

Le président rappelle que ce débat n'est pas nouveau. Il précise que les volumes présentés sont représentatifs de la valeur de la redevance par rapport aux prix consommateurs. Ils ne concernent pas l'incidence de la redevance sur le prix consommateur. Sur ce point, il rappelle que - et cela a été très honnêtement admis par M.Sauvanaud - la discussion se fait entre l'industrie et la distribution sur la base d'un prix psychologique déterminé par la distribution. La répercussion ne se fait donc pas au franc le franc. L'impact de la redevance est comme les autres charges négocié. Il ne faut donc pas introduire de biais dans le raisonnement, ne serait-ce pour ne pas alimenter les commentaires erronés

–que l'on a pu lire dans la presse - sur les modalités de répercussion de la redevance, avec des coefficients multiplicateurs fantaisistes.

M.Ducos- Fonfrede (Secimavi) relève que les propos de M.Sauvanaud sont exacts. Une variation modique peut être incluse dans la marge de la distribution, qu'elle soit positive ou négative, mais, si elle est supérieure au montant de la marge distribution ou du *cost ex factory* du produit, elle ne peut être absorbée par personne.

Le président fait observer que personne ne conteste le fait que les industriels auraient des difficultés à prendre sur leur marge une augmentation de la redevance. Ce raisonnement économique est exact. En revanche, celui consistant à dire qu'il y a l'application de coefficients multiplicateurs sur la redevance est faux. D'ailleurs M.Sauvanaud lui-même en a fait la démonstration. Il ne faut pas se tromper de débat, ce qui est exposé ici c'est la valeur représentative de la redevance dans le prix consommateur. Cela donne en effet la mesure de la sensibilité de la décision sur la redevance sur l'état de l'industrie et du marché. Ceci est un paramètre important pour la commission, puisque celle-ci a pour préoccupation de ne pas prendre des décisions déraisonnables par rapport à la situation de l'industrie et du marché. Toutefois il ne faut pas en déduire pour autant que la redevance est répercutée au franc le franc sur le prix consommateur.

M.Chite relève que le prix du produit du CDR data est désormais stabilisé. Il fait observer que depuis l'an 2000 la baisse des coûts à la production a entraîné la baisse du prix du produit. Ce qui explique que la redevance a été en partie absorbée. Ceci étant, le prix à la production est actuellement à 20 centimes d'euro et à ce niveau l'industrie ne peut plus rien absorber alors que sur les dernières années elle avait une capacité d'absorption par la baisse des coûts à la production. C'est pourquoi l'augmentation de la redevance a été invisible pour le consommateur. Toutefois, il n'est pas faux de dire qu'en l'absence d'augmentation de la redevance les consommateurs auraient vu les prix baisser sérieusement.

M.Sauvanaud présente ensuite la position du SNSE pour ce qui concerne les supports audio. Il expose que le SNSE préconise **le maintien des taux de redevance actuels tant pour le CDR et RW data que pour les autres supports audio**. En effet, cette position se justifie par le fait qu'il n'y a pas de changements significatifs dans les usages. On assiste à une augmentation de la consommation pour stockage de faible capacité et à un accroissement de l'utilisation dans les secteurs professionnels. A cet égard, il rappelle que l'utilisation professionnelle ne se confond pas avec les canaux de ventes professionnels, de nombreux secteurs professionnels comme par exemple les professions libérales achètent des supports dans les magasins grands publics, ce volume d'utilisation qui s'accroît pour des raisons évidentes de besoins en stockage n'est pas mesurable par des canaux de distribution. La position du SNSE pour le maintien du taux de redevance actuel s'explique donc par la combinaison de trois facteurs à savoir : l'absence de changements significatifs dans les usages, l'accroissement des usages professionnels et enfin la raison économique.

M. Sauvanaud présente ensuite la deuxième partie de son exposé portant sur le secteur vidéo.

## 2. Le marché vidéo

Il expose tout d'abord qu'il s'agit d'un marché naissant avec un faible taux de pénétration, il y a eu 1 million de pièces vendues en 2002 selon les déclarations des adhérents du SNSE. Sur les usages, il indique qu'on ne peut avoir aujourd'hui d'études fiables permettant de savoir ce que font les utilisateurs de DVD. Sur ce point, il précise que les premiers utilisateurs sont plutôt des professionnels de la "bidouille" informatique, le gravage n'est pas facile pour le consommateur moyen. En effet, le gravage d'un DVD nécessite des formats hauts de gamme. De plus, le téléchargement d'un film en DIV-X prend 5 à 6 heures en connexion ADSL ou câble. En réalité l'utilisation grand public du DVD, c'est de la vidéo personnelle, c'est à dire le camescope DVD relié à son ordinateur lequel permet grâce à des logiciels d'utilisation simple de faire un routage pour

graver un DVD pour le stocker ou l'envoyer à sa famille. En revanche, il fait observer que le marché du DVD enregistré connaît un développement exponentiel avec 42 millions de pièces vendues en 2003. Le parc est estimé par GFK à 5,5 millions de lecteurs dont 2,7 acquis sur l'année 2002. Sur les prix, il indique que les lecteurs de DVD sont entre 99 et 180 € selon les gammes alors que le prix des DVD enregistreurs est d'environ 999 €. L'explosion de ce marché s'explique par l'explosion de l'offre et notamment la réédition du patrimoine cinématographique mais aussi par la baisse des prix car l'on trouve en effet beaucoup de DVD de réédition de films à un prix moyen proche de 15 €. A cela s'ajoute la progression du marché de la location. Ce marché est en effet démocratisé et facilité avec les distributeurs. Il donne au consommateur la possibilité de visionner un film quand il le souhaite pour des tarifications flexibles allant jusqu'à 1,5€ pour une période de 6 heures.

M.Rogard (Copie-France) relève que selon les statistiques du SEV, le marché locatif n'a pas fortement progressé par rapport à l'ensemble du marché et notamment celui des ventes. Sur ce point M.Ducos-Fonfrede précise que les chiffres du SEV font état de 593.000 millions du chiffre d'affaire en 2001 et de 1,291.889 en 2002, soit un taux de progression de 117 %. A ce niveau il y a bien une explosion du marché.

M.Rogard précise qu'il convient de comparer le marché locatif à celui des ventes qui ont augmenté de 40% . C'est donc l'ensemble du marché qui se développe. En effet, à la différence des autres pays comme la Grande-Bretagne, le marché locatif en France ne s'est pas considérablement développé. Par ailleurs, il remercie M.Sauvanaud car sa démonstration prouve que le marché du DVD enregistré se développe car il se situe justement dans un univers technologiquement protégé à l'égard de la copie privée.

M.Chite précise qu'il s'agit ici avant tout de donner une vision de la réalité du marché et des usages. Personne ne peut contredire la montée en puissance du marché du DVD enregistré et du parc de lecteur DVD. Un grand nombre de foyers accède désormais au *home cinema* ou le *video theatre*. Cela conduit à une croissance à 42 millions de pièces pour les DVD enregistrés, et à celle du marché de la location VHS et DVD. Cet ensemble montre une dynamique, à un prix très attractif - 99 € pour un lecteur de DVD-. L'estimation de GFK considère également que, fin 2003, 40 % des foyers seront équipés de lecteurs de DVD. Cela montre que la tendance des foyers n'est pas aujourd'hui dans l'équipement d'un enregistreur et de DVD qui sont très chers et pas faciles d'utilisation mais dans l'équipement d'un système *home video* afin de profiter pleinement de l'offre qui est faite sur le marché. Il y a bien sûr dans ce domaine comme dans d'autres des "accros" qui, à la pointe de la technologie achèteront les derniers lecteurs-enregistreurs pour enregistrer les émissions diffusées à la télévision. Toutefois, telle n'est pas la tendance des foyers. De plus l'enregistrement ne sera pas d'une qualité hautement numérique, le résultat ne correspondra pas à l'investissement. C'est d'ailleurs ce qui explique les faibles niveaux de vente du DVD -1 million de pièces, toutes applications confondues- Clairement aujourd'hui le consommateur choisit la solution de l'équipement de lecture, de la location et de l'achat de films.

M.Dourgnon relève que le prix du DVD est relativement raisonnable tandis que celui de l'audio est parfois plus cher que l'image . Il se demande si les difficultés du disque ne sont pas tant dans la copie privée que dans son prix excessif.

Sur les usages de copie privée potentiels du DVD, M.Sauvanaud explique tout d'abord que seuls les caméscopes disposent d'une sortie numérique. Les lecteurs de DVD, les consoles de jeux, les enregistreurs, les décodeurs câbles ou satellites ne sont pas équipés de sortie vidéo numérique. L'enregistrement se fait sur un support numérique mais le signal est de qualité analogique. Il n'y a donc pas de copie vidéo en qualité analogique. De même, l'enregistreur de DVD enregistre la télévision en qualité analogique. Si le DVD fait son succès sur la qualité numérique, l'enregistrement d'un DVD vierge n'a rien à voir avec la qualité des productions cinématographiques. De plus, il ne peut y avoir de clonage possible de DVD original, d'abord parce qu'ils sont protégés dès leur

conception ensuite parce qu'un DVD vierge fait 4,7 Go et que la quasi-majorité des supports enregistrés dépassent cette capacité. Sur le DIVX, il précise qu'il s'agit d'un format de compression, qui ne permet pas de retour en MPEG2. Une fois l'enregistrement effectué, on ne peut plus changer. A défaut on détruit le matériau et les bandes son. La copie est vraiment dégradée. De plus, ce format pose un problème de compatibilité. Pour compresser, on utilise un "Codec" et il faut aller chercher le bon format sur Internet ce qui n'est pas à la portée de l'utilisateur moyen. Par ailleurs, il indique que les principales sources du DIVX sont soit des films enregistrés en salle avec des caméras DVD, soit des films loués dont le système de protection a été "craqué" pour mettre le film en DIVX sur Internet. Ces pratiques ne relèvent pas de la copie privée mais du piratage.

Le président relève que la bande son pose en effet des problèmes. Pour ce qui est du piratage, il rappelle que la copie privée ne présume pas la source de la copie. La loi précise que dès l'instant où une œuvre est divulguée, l'œuvre ouvre une liberté de reproduction à usage privé. La copie privée est une modalité d'exploitation du droit de reproduction.

M.Dourgnon (UFC) relève que ces questions se posent à partir du moment où la directive interdit le contournement des protections techniques. L'utilisation d'un logiciel de contournement est interdit par la directive. Il y a donc une contradiction entre le code de la propriété intellectuelle et la directive. Le président en convient et précise que la directive prévoit que la loi doit garantir, dès l'instant que les ayants droit le demandent, l'inter-opérabilité des dispositifs de protection technique.

M.Sauvanaud poursuit ensuite son exposé. Concernant l'évolution des prix des DVD, il signale tout d'abord que le prix du DVD de 4,7 Go à la FNAC est actuellement de 7,20 € TTC. Ce montant se décompose de la façon suivante : 1,18 € de TVA, 1,59 € de redevance, 2,16 € de marge distributeur 2,27 € pour le prix producteur. Sur ce point, M.Chite précise que cette décomposition permet d'apprécier le prix de la production et de la distribution compte tenu de la marge distributeur. Le consommateur peut actuellement acheter un DVD vierge à 7 €. A cet égard, il rappelle avec humour, que dans leur proposition les ayants droit demandaient que la redevance soit un peu plus chère hors taxe que le prix toutes taxes actuel du produit.

M.Sauvanaud précise que sur le marché allemand le prix du DVD est à 2 € (pack de 25 DVD pour 49 €). Si ce prix était pratiqué en France, avec le taux de redevance actuelle et la TVA, le prix à la production plus la marge distributeur serait de 0.018 €.

Le président fait remarquer que, contrairement au CDR, pour le DVDR la redevance est systématiquement inférieure à la marge distributeur et au prix du produit. Sur ce point, M.Sauvanaud relève qu'il est très probable que le prix à la production suive le même mouvement de baisse que celui du CDR. Le prix de revient va baisser avec l'amortissement des investissements et les gains de productivité. A très court terme le prix industriel sera en dessous de 2 € et avoisinera celui du CDR.

M.Chite précise que l'évolution des prix présentée sur le graphisme montre que ce sont les efforts financiers réalisés par les industriels qui permettent de faire baisser les prix. Quel que soit le montant de redevance entre 2001 et 2003, elle n'a eu aucun impact sur le prix du consommateur parce que le prix de vente aux consommateurs a baissé.

Le président demande si les marges des industriels peuvent être négatives. M.Chite lui précise qu'actuellement elles sont légèrement en dessous de 0,2 €. Ce chiffre constitue un seuil. En terme de prix à la production, le prix pratiqué en Allemagne de 2 € TTC est la limite du seuil acceptable pour les industriels.

Le président attire l'attention des membres de la commission sur l'absolue nécessité que de telles présentations ne se retrouvent pas dans la presse. En effet, cette présentation biaise les raisonnements puisqu'il peut en être facilement interprété que la redevance représente une part très importante du

prix au consommateur. Or, ce n'est pas exact. En réalité les industriels supportent une part de la redevance qu'ils n'arrivent pas à facturer au distributeur et, par voie de conséquence, au consommateur. La redevance fait en réalité l'objet d'un partage.

M.Chite relève que la redevance est un montant fixe et que la part de la distribution qui est compensée par la baisse des produits est plus difficile à établir. De façon générale, il souligne que cette présentation est destinée aux débats de la commission lesquels sont confidentiels. Il serait très préjudiciable pour les industriels que ces documents soient communiqués dans la presse ou à l'extérieur de la commission.

M.Desurmont précise également que les présentations et les chiffres avancés lors des débats de la commission sont confidentiels et souhaite que chacun des membres s'applique cette discipline par rapport à une communication extérieure et singulièrement pour la presse. A cet égard, il signale un article de 01.Net en date du 6 février où l'on peut lire : *“ Ceux-ci [les représentants du SIMAVELEC], sont particulièrement actifs au sein de la fameuse commission Brun Buisson chargée de fixer la rémunération au titre de la copie privée. Or, selon le SIMAVELEC, lors d'une des dernières réunions, les ayants droit auraient exigé une hausse de la redevance perçue au titre de la copie privée de 120 % et près de 400 % sur les supports amovibles que sont les CD-R data et les DVD R pour compenser l'augmentation du piratage. ”* Il souligne le caractère outrancier et polémique de ces propos et constate que l'obligation de confidentialité n'est pas respectée par le SIMAVELEC contrairement aux demandes du président et des membres de la commission.

M.Dourgnon estime qu'il y a un devoir de réserve et de non manipulation de l'information mais qu'il n'est pas anormal d'informer l'opinion. A cet égard, il fait état de la campagne médiatique entreprise pendant le MIDEM où l'on a pu lire dans la presse que tous les consommateurs étaient des pirates et la copie privée du piratage en famille. Ce procédé n'est pas seulement le fait du SIMAVELEC mais aussi de certains ayants droit.

M.Rogard relève que tout un chacun a le droit de faire des campagnes d'opinion. Mais le fait de diffuser des chiffres et des bases de discussion au sein de la commission est de nature différente. Le devoir de discrétion par rapport aux travaux de la commission n'empêche pas d'avoir des prises de position de politique générale.

Pour conclure ce point le président rappelle que - pour toute chose - informer à des fins de pure polémique ne relève pas d'un comportement normal et responsable d'un membre représentatif au sein de la commission.

M.Sauvanaud poursuit son exposé par la comparaison des prix des DVD en Europe. Il précise tout d'abord que le prix du produit facturé à la distribution en France ne peut être différent à travers l'Europe. Il rappelle qu'en France, la redevance est de 1,59 € pour un DVD R data de 4,7 Go. Il signale que celle-ci est de 0,087 € en Allemagne, de 1,262 € en Suisse, de 0,360 € en Autriche. Il n'y a pas de redevance dans les autres pays européens. A cet égard, il signale que les pays frontaliers - Espagne, Italie, Grande Bretagne et Luxembourg- sont des zones potentielles d'importation de DVD. Tandis que M.Chite précise qu'à cause des circuits d'importations parallèles, il n'y a plus de DVD vendus en Suisse.

M.Desurmont relève qu'il y a une rémunération sur les appareils d'enregistrement en Allemagne et en Autriche. Sur ce point, M. Sauvanaud précise que la redevance en France est équivalente au prix cumulé de la redevance d'un graveur de CD et du 22 ième CD-R acheté. Au delà le prix de la redevance en France est plus cher.

M.Sauvanaud présente ensuite la position du SNSE concernant la redevance sur les supports vidéo. A savoir :

- **Pas de redevance pour les DVD R et RW data.** Ces supports servent essentiellement à du stockage de données professionnelles et n'ont pas à supporter de redevance.

- **L'application des taux de redevance analogique pour le DVD R et RW vidéo.** Soit pour un DVD de 4,7 Go, 42,84 € pour 100 heures ou 0,8568 € à l'unité. Comme pour les cassettes VHS l'enregistrement sur ces supports sera de qualité analogique, il serait donc injustifié de payer une redevance portée au double. De plus, il serait normal de prévoir un abattement pour tenir compte des usages personnels dans la mesure où ces supports serviraient aussi au stockage de données personnelles –photos et autres- enregistrées sur son caméscope.

En conclusion, il souligne que l'application de ces taux de redevance alignerait les prix du DVD data en France sur ceux de l'Allemagne et conduirait à un prix public de 3 € pour le DVD video.

Le président ouvre ensuite les débats.

M.Piriou (Sofia) relève que le CD-RW data est présenté comme ayant principalement des usages de stockage informatique mais rien n'exclut que parmi ces données il n'y ait pas de texte ou d'image.

Sur ce point, M.Sauvanaud précise que pour ce qui concerne le texte et la photo il y a trois sources principales à savoir le Web, le scaneur et la *mail box*. (*Il distribue aux membres de la commission un schéma explicatif*). Le texte ou l'image arrivent sur le disque dur de l'ordinateur et leur utilisation est, soit le stockage sur disque dur pour être visualisé à l'écran ou être imprimé ; soit le renvoi à quelqu'un d'autre par messagerie, soit le gravage sur CD-R ou sur disquette pour en faire une sauvegarde. Il est aussi possible de les modifier pour les insérer dans un autre document. Ils seront alors remis sur disque dur dans un état différent. Le CDR est donc plutôt un support de transit, de sauvegarde mais non un support d'utilisation direct du texte et de l'image.

Mme Piriou relève qu'il n'est pas nié que les CDR et les DVDR peuvent donc contenir du texte. M.Sauvanaud en convient mais indique que l'usage de ces supports est hors de proportion avec celui de la copie privée de texte. La capacité d'un DVD permettrait de stocker le contenu de la Bibliothèque nationale française ...

M.Chite rappelle que les éléments de cadrage de la commission reposent sur l'appréciation des usages raisonnables du consommateur. Il est évident qu'un CDR et DVD-R permettent de stocker de l'écrit. Toutefois, en terme d'investissement et de coûts, il est préférable pour un particulier d'enregistrer du texte sur de la *micro floppy disk*. L'utilisation d'un CDR sert au stockage de gros volumes qui relève d'applications professionnelles- les données professionnelles d'un dentiste par exemple- Pour les plus gros besoins de stockage d'information –banque assurance etc- on utilisera des formats plus appropriés, les *storage media*, tel le DLT permettant le stockage de haute capacité. Mais pour ce qui concerne l'usage du texte par les particuliers, la position du SNSE qui représente les supports amovibles, dont CDR et la *micro floppy disk*, est de dire pourquoi prendre uniquement le CDR alors que la *micro floppy disk* peut contenir 4000 pages de texte. Il précise que ce support est commercialisé en France à hauteur 35 millions d'exemplaires par an et permet un stockage de masse de l'écrit et de l'image fixe. Il propose à l'attention des ayants droit de l'écrit et de l'image fixe d'étudier plus avant l'éventail des supports au rang desquels on peut inclure les disquettes informatiques qui permettent la reproduction de l'écrit et de l'image fixe. Il convient de ne pas limiter les demandes au CD data. Celui-ci est déjà très chargé économiquement et représente 58% des revenus des ayants droit. Quant au DVD-R data, il sert au stockage d'hyper-masse qui ne concerne pas le consommateur. En conclusion, sans exclure les droits éventuels sur le CD-R, il souligne que dans les usages de copie privée, le produit le plus approprié est la *micro floppy disk*.

Mme Piriou remercie M.Chite de sa franchise et marque son accord avec cette proposition. Elle demande si la *micro floppy disk* comprend également les disquettes ZIP.

Sur ce point, M.Chite précise que la micro floppy disk est le produit de masse consommation grand public vendu par la grande distribution. Il est doté d'une capacité de 1,44 Mo et tous les ordinateurs comportent un équipement à cet effet. Les produits plus professionnels peuvent être exclus d'emblée de la redevance au titre de la copie privée, puisque les ordinateurs utilisés par les consommateurs ne sont pas équipés de lecteurs enregistreurs pour lire ces formats.

Mme Piriou relève que parmi les sources de copie, il y a aussi les CD Rom type encyclopédie. Ceux ci contiennent certes un logiciel mais de ce point de vue il faut distinguer deux choses.. Dans l'encyclopédie sur CD-Rom d'Hachette multimédia par exemple il y a un dictionnaire résident qui est téléchargé sur le disque dur et pour lequel on n'a pas besoin de recharger à chaque fois le CD-Rom. Tous les contenus d'édition sur le type de support CD-Rom permettent la copie . A cet égard, elle précise que l'étude Médiamétrie de juin 2002 fait état de 18 fichiers de texte gravés sur CDR, l'étude CSA-TMO fait état de 2 CD achetés par an et par consommateur. Le volume de copie de texte est donc important et il est souvent accompagné d'images. Elle souligne que les ayants droit du texte demandent une rémunération sur le CDR data car c'est le premier support qui est cité dans les sondages. Toutefois, elle relève que l'enquête CSA donne des éléments de distinction sur d'autres supports qui pourraient élargir l'assiette de la rémunération. Elle rappelle que la copie de 9 fichiers sur un CDR, représente un préjudice que l'on peut estimer à 171 € par CD-R gravé (par rapport au prix moyen des livres). En conclusion elle estime que cette rémunération compense ce qui est réellement copié et ne peut être considérée comme excessive.

M.Ducos-Fonfrede relève que les logiciels sont exclus du champ de la copie privée et qu'elle n'est pas appliquée pour les jeux video qui comportent aussi une partie logiciel et une partie contenu .

Sur ce point, Mme Piriou indique que la problématique des jeux video est différente dans la mesure où le logiciel fait fonctionner le jeux. Pour le texte on ne peut exclure le fait que la numérisation de documents se fait de plus en plus à partir de supports de type CD-Rom, l'édition juridique accompagne ses livres de CD-Rom depuis longtemps. On ne peut donc pas les exclure d'emblée parce qu'il y a une partie logiciel, qui d'ailleurs est de moins en moins présente.

Le président demande si du point de vue du caractère multi-source il y a des différences entre le texte, l'image fixe et la musique en termes d'usages et d'utilisation de capacité. Par ailleurs, la commission a bien noté que sur le secteur audio le SNSE estime que la sensibilité des prix à la redevance justifie une position de maintien des taux actuels. Toutefois qu'en est-il pour les prix concernant les supports video ?

M.Chite précise tout d'abord que *les CDR et les DVDR* sont des produits adaptés à la copie de l'audio et de la video. Pour ce qui concerne l'écrit et l'image fixe, la consommation est beaucoup plus faible. Le CD-R et le DVD ne sont pas les supports les mieux appropriés et les mieux adaptés économiquement au stockage de ces données. Il vaut mieux acheter la micro floppy disk. La disquette est idéale pour stocker de l'écrit ou de l'image fixe, sa capacité de stockage est suffisante pour l'amateur, l'étudiant ou le lecteur en général. Le CD-R peut servir à stocker de l'écrit et de l'image fixe, mais ce n'est pas le seul. De ce point de vue, une décision prise uniquement sur le CD-R rendrait la commission très critiquable. Cela induirait forcément qu'il existe un produit vendu à des millions d'exemplaires que l'on peut exploiter financièrement sans vraiment argumenter le propos techniquement. S'il est exact que le CDR a tendance à se substituer à la disquette on ne peut pour autant, s'agissant du texte, le balayer d'un revers de manche. Ce produit se vend encore à des millions d'exemplaires et sa consommation perdure puisque le parc des micro ordinateurs est encore équipé de lecteurs enregistreurs de micro floppy disk. En conclusion il souligne que le CDR est en 2002 à un prix public de 1 €. Ce prix est un prix stratégique pour la distribution le dépasser pose un problème commercial. Il y a entre la redevance actuelle , la marge distributeur et le prix producteur, sûrement une place de compromis pour la rémunération des ayants droit de l'écrit et de l'image sans avoir à passer la barre fatidique de l'euro. Il demande aux ayants droit de clarifier leur demande sur le CDR afin de pouvoir faire une proposition d'intégration. Il souligne que la commission ne peut exclure

l'analyse de la micro floppy disk au risque de perdre toute crédibilité. Il serait en effet assez surprenant d'appliquer une redevance au titre de l'écrit sur le CD-R sans rien prévoir sur les 35 millions de disquettes vendues dans le commerce alors qu'elles peuvent également enregistrer du texte.

M.Desurmont réaffirme fortement que les ayants droit de la loi de 1985 sont absolument opposés à ce que la rémunération des nouveaux ayants droit **vienn**e s'imputer sur la leur.

Le président relève que la commission a déjà pris note de cette position. Puis il suggère de reprendre les débats après une suspension de séance.

#### **4) Reprise des débats après une suspension de séance.**

Le président tire tout d'abord les conclusions de la présentation effectuée par le SNSE.

- 1- L'analyse du marché et de ses différents segments montre que du point de vue des industriels, il est difficile d'envisager une actualisation des tarifs sur les supports audio et singulièrement sur le CDR data.
- 2- Sur le DVD, ils estiment que le marché porte essentiellement sur des usages de lecture et non de copie privée d'œuvres et qu'en l'occurrence, compte tenu de l'absence de possibilité d'enregistrement en qualité numérique, les taux devraient être alignés sur ceux de l'analogique.
- 3- S'agissant du texte et de l'image fixe, ils estiment qu'on ne peut limiter l'assiette aux seuls CD-data et qu'il conviendrait d'analyser les autres supports dont les disquettes informatiques. A cet égard, il fait observer qu'il y a peut-être d'autres supports. Il rappelle que cette question de la détermination des supports en dehors du CD-R avait déjà été adressée aux nouveaux bénéficiaires et qu'il attend de plus amples éléments de réponse. Il serait en effet très critiquable qu'on l'on soupçonne la commission d'identifier des supports en raison des quantités vendues. Il attend donc des arguments solides en terme d'assiette, d'usages et de taux.

Il suggère ensuite qu'après la présentation des éléments du SEV par M.Ducos-Fonfrede les ayants droit présentent leur position sur l'actualisation et sur l'intégration des nouveaux bénéficiaires.

M.Ducos-Fonfrede expose tout d'abord que le communiqué de presse du SEV (document distribué en séance) fait apparaître pour l'année 2002 un chiffre d'affaire hors taxe de 1,071 milliards d'euro pour le secteur vidéo qui se répartissent entre la location et la vente de cassettes et de DVD. Il note également que 81 853 026 millions de supports ont été vendus dont 32,691 millions de cassettes et 49,161 millions de DVD. Il indique ensuite qu'il a réalisé un travail statistique sur la base des historiques des communiqués de presse du SEV depuis 1999 pour en faire une projection sur l'année 2003. Ce qui donne les résultats suivants :

- Pour les vidéocassettes, le volume des ventes, *pass*e de 40 millions en 1999 à *probablement* 27 millions en 2003, le *chiffre d'affaires HT à la vente passerait* de 414 millions à 215 millions. Il signale que le prix moyen des cassettes VHS est passé de 10,33 € en 1999 à 7,96 € en 2003, soit une baisse de 23 % environ.
- Pour le DVD, le volume de vente passe de 4,5 millions en 1999 à 75 millions en 2003, pour 1 milliard de chiffre d'affaires en 2003. Le prix moyen des DVD passe de 18,45 € à 13,33 €, soit une chute 27,7 %.

Il souligne que le marché se porte bien. le chiffre d'affaire est en progression significative puisqu'il est multiplié par 2,5 . Les quantités sont multipliées par 2,2 et le prix moyen augmente de 6,8 parce que la cassette est remplacée par le DVD qui est plus cher. Il attire l'attention sur le fait que la cassette video pré-enregistrée a baissé de 23 % et le DVD de 28 %. En conséquence, il estime normal et logique que la rémunération des ayants droit sur le support vierge qui permet leur enregistrement baisse du même niveau. En conclusion, il fait observer que ces chiffres sont confirmés par l'INSEE. En effet, la série statistique 0914 : " support d'enregistrement de l'image et du son " enregistre entre 2000 et 2002 une baisse de ces supports de 4%, baisse qui inclut l'intégration de la redevance et les évolutions de fiscalité.

Le président passe ensuite la parole aux consommateurs.

M. Debruyne (ASSECO-CFDT) souhaite faire des observations sur l'évolution du cadrage de la discussion. En premier lieu, il marque son intérêt pour l'exposé du SNSE et l'ouverture proposée. Cette ouverture est une piste qui permet d'élargir les paramètres de la négociation. Une telle démarche qui va dans le sens de la recherche d'un compromis doit être suivie par la commission. En revanche, la position exprimée par M. Desurmont est de nature à réduire le nombre de paramètres ce qui bloque, en quelque sorte la négociation et montre le manque de solidarité interne des ayants droit. A cet égard, il souligne qu'il faut bien intégrer les nouveaux ayants droit et que les consommateurs ont aussi des contraintes fortes en terme de dérapage des prix et de pouvoir d'achat.

Il rappelle que les consommateurs ont pris en 2001 une décision plus sur le fond, pour ouvrir des droits aux consommateurs à la copie privée, que sur la répartition de la part qui revient à telle ou telle catégorie d'ayants droit. La position de départ est donc plutôt fermée ce qui ne veut pas dire qu'elle ne peut évoluer si les ayants droit s'engagent dans le sens de la recherche de compromis.

Sur la proposition d'analyse des disquettes suggérée par le SNSE, il fait observer que cette piste est bien évidemment à explorer mais qu'il y en a peut-être d'autres. A cet égard, il indique que le mail permet l'enregistrement et l'échange de textes et d'images et constitue une pratique plus usuelle que l'enregistrement sur CD et sur disquette. Il s'agit d'un équipement démocratisé et facile d'accès, il n'y a pas besoin de haut débit. Il signale que ces pratiques sont très usitées chez les étudiants pour la préparation d'un exposé par exemple. La commission ne peut donc gommer cet usage de sa réflexion mais il convient toutefois de savoir si le mail constitue un support de copie privée.

Melle Pfrunder (CLCV) partage l'opinion de M. Debruyne. A part pour des populations très spécifiques comme les étudiants, les consommateurs sont en effet très perplexes sur les usages réels en copie privée pour ce qui concerne le texte et l'image et s'interrogent sur l'utilité réelle de ces pratiques et sur la pertinence du CD data. Concernant la position des ayants droit exprimée par M. Desurmont, elle indique que son organisation a également une position de départ fermée et considère qu'il n'est pas justifié dans les conditions actuelles et au regard de la décision de 2001, d'empiler les niveaux de rémunération, même si les consommateurs peuvent concevoir et accepter la légitimité de la demande des nouveaux ayants droit. Toutefois, en l'état actuel, l'augmentation de la rémunération pour copie privée sur les supports amovibles est difficile à accepter, et, du point de vue de son organisation l'évolution de cette position reste encore difficile à envisager.

M. Rogard confirme que l'industrie de l'audiovisuel est actuellement tirée par le développement des supports enregistrés, et en particulier par celui du DVD qui, le souligne-t-il encore, à la différence de la VHS, n'a pas de véritable concurrent en terme de copie privée. Il fait observer qu'il convient de mettre en perspective les prix cités par M. Ducos-Fonfrede avec l'évolution moyenne du secteur. On constate, toutes catégories confondues, une baisse des prix entre 1999 et 2000 puis une légère remontée en 2001, mais, une légère baisse en 2002. Il confirme que la VHS est actuellement en déclin, c'est pourquoi des efforts sont réalisés pour baisser les tarifs. De manière générale, s'il y a une augmentation des revenus en masse globale grâce au développement du marché du DVD, les ayants droit se situent néanmoins dans une zone de stabilité des revenus par unité. En conclusion, il estime que les ayants droit de l'audiovisuel sont très raisonnables.

M. Desurmont expose ensuite la position des ayants droit de la loi de 1985. En premier lieu, il relève que la situation actuelle est incontestablement compliquée en ce qu'elle résulte de tendances opposées et contradictoires. En effet, d'un premier côté il y a des facteurs d'augmentation de la rémunération. Ceux-ci sont de deux ordres. Il y a d'abord la demande de réévaluation de la rémunération fixée en janvier 2001. Celle-ci a été présentée le 16 janvier 2001 par les ayants droit de Sorecop et Copie-France. Elle s'est appuyée sur des données documentées et justifiées qui montrent que tous les indicateurs qui permettent d'apprécier tant les usages de copie privée que la rémunération sont en hausse. A ce titre, il cite notamment l'érosion monétaire, le développement de l'utilisation des

techniques de compression, le MP3 pour le sonore et le DIVX pour l'audiovisuel. Enfin, on constate une baisse du secteur professionnel puisque d'après les chiffres mêmes du SNSE ce secteur est passé de 37% en 2000 à 24 % en 2001. Le second facteur tendant à une hausse des rémunérations est constitué par la détermination de la rémunération des nouveaux bénéficiaires, dont le principe est en toute occurrence non contesté y compris par le SNSE.

D'un autre côté certains facteurs jouent en revanche en sens inverse. Le premier est la position des industriels qui ont expliqué *leurs difficultés* et notamment le fait que si, incontestablement, les industriels ont pu absorber *les rémunérations prévues par* la décision de janvier 2001, ils auront de plus en plus mal à le faire *pour d'éventuelles augmentations*. Le deuxième élément est la position des consommateurs lesquels ont marqué leur souhait d'une stabilisation de la rémunération et leur inquiétude face à son augmentation.

Compte tenu de ce contexte, il convient que chaque collègue, ayants droit, industriels et consommateurs fasse des efforts et fasse preuve d'une attitude raisonnable et responsable. Il souligne ensuite, que les ayants droit de la loi de 1985 sont pour leur part disposés à renoncer à leur demande de réévaluation de manière à faciliter la prise de décision et l'émergence d'un consensus au sein de la commission. Il fait observer qu'il suffira de se reporter aux propositions faites le 16 janvier dernier pour mesurer toute l'importance de cet effort. Cela étant, il précise que les ayants droit de la loi de 1985 ne sont pas disposés à aller plus loin et à prendre à leur charge, comme cela a été suggéré, tout ou partie de la rémunération des nouveaux ayants droit. En conclusion, il souligne que les ayants droit de la loi de 1985 ont fait leur part du chemin et ont par cette renonciation largement contribué à la facilitation d'un consensus. Il attend donc des autres parties, nouveaux ayants droit, industriels et consommateurs, de faire à leur tour des propositions en ce sens.

25

Le président remercie M.Desurmont pour les efforts consentis par "les ayants droit de la loi de 1985". Cette position contribue à une prise de décision de la commission sur des bases raisonnables parce qu'elle reconnaît que quelles que soient les raisons qu'aurait la commission de prendre en considération une demande d'augmentation des rémunérations par les ayants-droit, elle doit tenir compte de l'état du marché, c'est-à-dire des réactions du public et la situation des industriels. Ceux-ci apprécieront certainement cet effort qui rejoint leur analyse. A cet égard, il note que si, à ce stade, il est difficile pour les industriels d'envisager une évolution de la rémunération sur la famille des CD, une évolution modérée n'est pas absolument impossible. En tout état de cause, il reste difficile d'envisager un traitement de la rémunération des nouveaux bénéficiaires en se limitant à l'assiette représentée par les CD data. Il demande donc aux industriels, comme aux ayants-droit, d'affiner leurs réflexions à cet égard et, le cas échéant, de participer à des contre-propositions. Il note cependant, que "les ayants-droit de la loi de 1985" restent opposés au fait d'imputer, en tout ou en partie, la rémunération des nouveaux ayants droit sur la rémunération actuelle et demande s'il n'y aurait pas cependant une réflexion possible à cet égard. Puis il passe la parole aux nouveaux bénéficiaires en leur demandant d'explicitier leur demande de rémunération en fonction du type d'usages pratiqués et du type de préjudice subi, qui sont les éléments encadrant l'appréciation de l'assiette et du taux.

M. Gutton (AVA) tient tout d'abord à saluer les interventions du SNSE, des consommateurs et de M.Desurmont. Ces positions sont éclairantes et vont toutes dans le sens de la recherche d'un compromis acceptable. Il expose que les ayants droit de l'écrit et de l'image fixe souhaitent eux aussi faire un pas pour favoriser un compromis et une décision raisonnable. Il indique tout d'abord que les ayants droit de l'écrit et de l'image fixe présenteront des propositions communes tant sur la méthodologie que sur la rémunération. Il n'y aura donc pas de double revendication et ils feront leur affaire des questions de répartitions. Cette dimension commune se justifie à plusieurs égards. D'abord, il n'y a pas de mesures de protection tant pour le secteur de l'écrit que dans celui de l'image fixe. De plus, il y a une quasi-absence de réseaux illicites, et, surtout une interactivité évidente des secteurs. En effet, un livre illustré, un livre d'art, un livre de photos peuvent être une double source de copie privée. Pour ce qui concerne le préjudice, il souligne tout d'abord que le barème utilisé par les sociétés de gestion collective qui fixe les tarifs pour l'exploitation des œuvres par les utilisateurs ne sert plus de référence. Ce barème est en effet inutilisable pour la copie privée car son application aboutit à des montants disproportionnés et déplacés. En conséquence, si le barème a servi de référence

en terme méthodologique, force est de constater que les taux se sont vus appliquer une pondération de 90 %. Par ailleurs, il attire l'attention sur le fait que certains secteurs ont subi des baisses inquiétantes sur les exercices 2000, 2001 et 2002. Tel est le cas pour la carterie (- 19%), les livres illustrés (-47 %) , les catalogues illustrés (- 29,5%), la presse illustrée (-16%). Les œuvres de ces secteurs constituent directement ou indirectement une source potentielle de pratiques de copie privée.

En outre, indépendamment des baisses, le préjudice peut être constitué par le fait de ne pas atteindre une prévision d'exploitation. Enfin la copie privée peut induire le marché du livre commun entre l'écrit et les arts visuels. Elle peut en effet provoquer des baisses de tirages- initiaux ou retraitage- des ouvrages concernés. Cette baisse induit une baisse de revenu des auteurs et des éditeurs. Ces phénomènes se conjuguent de manière directe ou indirecte avec le développement des pratiques de copie privée.

Il souligne ensuite qu'au regard de ces éléments, les ayants droit de l'écrit et des arts visuels ont pris la décision d'asseoir leurs revendications sur un positionnement commun fixé à **5 centimes d'euros** pour l'ensemble des deux collèges, écrit et image fixe. Il souligne que ce positionnement marque un effort conséquent et que ce montant constitue un plancher. En conclusion, il demande aux membres de la commission de prendre acte de toute la mesure des efforts consentis et souligne que pour ce qui concerne les nouveaux ayants droit la zone d'effort est dépassée.

Mme Piriou relève, à l'attention des consommateurs que les enquêtes effectuées par IPSOS (enquêtes laissées à la disposition de la commission) sur une population d'internautes, montrent que les personnes qui copient du texte sont principalement des étudiants, de moins de 24 ans, des cadres supérieurs de 35 à 49 ans. Elles montrent également qu'il y a environ 13 % de CD-R destinés à la copie de texte et que les textes copiés sont principalement des ouvrages de référence ( encyclopédie, ouvrages de type universitaire, scientifique ou technique) mais aussi des guides touristiques. Par ailleurs, elle indique que l'enquête CSA-TMO qui n'est pas limitée à une population d'internaute mais étendue à un panel plus représentatif de la population française fait état d'un taux de copiage sur CD-R data de 2,6 % .Elle souligne ensuite, qu'un mouvement de numérisation de texte existe depuis plus de 20 ans et la vente de CD-Rom a stagné à 41 millions d'euros. Les personnes qui copient le font pour usage personnel, elles sauvegardent ces données pour se documenter et faire des copier/coller sur des documents. Pour ce qui concerne le préjudice, elle indique que les enquêtes- Médiamétrie, TMO- montrent que les personnes copient environ 18 fichiers. Il s'agit de fichiers lourds comportant du texte et de l'image. Le préjudice calculé en fonction d'un prix moyen de 19 € est d'environ 171 euros par CD-R ce qui correspond à plus de 10 % de chiffre d'affaires net cumulé de l'édition presse alors que la rémunération demandée lors des séances précédentes correspond à 0,15 % du préjudice subi.

Par ailleurs, elle indique que les enquêtes font état d'autres supports permettant la reproduction du texte et de l'image fixe. A cet égard, elle cite le PDA. Il semble en effet, que beaucoup de personnes copient des fichiers textes sur ce support parmi lesquels beaucoup d'articles de presse. Il existe en effet des logiciels qui permettent un accès aux sites de presse lesquels peuvent être téléchargés .

Le président remercie les nouveaux ayants-droit pour leurs efforts, qui lui semblent engager la commission sur la bonne route même s'il reste du chemin à faire. Il précise que si la fixation d'une redevance globale est d'une meilleure lisibilité il convient néanmoins d'identifier précisément en terme de méthodologie de calcul la part revenant à chaque catégorie d'ayant droit. Donc, il demande quelle est la part revenant à l'écrit et l'image dans la proposition commune.

Sur ce point, M.Gutton précise qu'il y a trois centimes pour l'écrit et 2 centimes pour l'image fixe.

M.Duvillier (Copie-France) remercie tout d'abord M.Chite et M.Desurmout pour leurs propositions dont il souligne l'ouverture vis à vis des nouveaux ayants droit. A cet égard, il fait observer, pour conforter les propos de M.Gutton que les études entreprises depuis un an ont montré que l'image fixe était copiée à hauteur de 3,4 % sur le CD-R data, contre 2,9 % pour le texte. Par ailleurs, il fait observer que le CD-R data constitue un support hybride. Par conséquent, il permet la copie de l'audio mais aussi celle du texte, de l'image fixe et de la musique imprimée. Pour ce qui concerne ce dernier secteur, il indique qu'une recherche Internet faite grâce au moteur " Google ", répertorie 112.000 sites

de partitions de musique, 36.500 sites de partitions de chansons, 126.000 sites de paroles de chansons. Il précise que les échanges d'internautes consistent à s'échanger des conseils pour graver des textes ou partitions sur CD-R. Cela montre qu'il y a un intérêt évident. Sur les usages de copie pour la musique imprimée il cite également que les amateurs de guitare, qui travaillent avec des tablatures, peuvent conserver les données sur CD-R data voire même sur DVD-R data. De même certains CD-R data conçus pour des usages privés incluent des fichiers MP3 et sont accompagnés du texte et des chansons du disque au format word. Il expose ensuite, que si l'étude TMO comportait une erreur au regard du pourcentage de copie de la musique imprimée, on ne peut nier que ces pratiques existent également pour ce secteur. Les prochains sondages permettront d'avoir plus de précisions à cet égard. Il souligne que pour ce qui concerne ce secteur, la SEAM qui rassemble les deux chambres d'éditeurs de musique imprimée, accompagnée du SNAC et de l'UNAC, lesquels regroupent les auteurs et les compositeurs de musique en ce qui concerne le texte, les paroles des chansons et les partitions, sont disposés à faire une proposition de **1 centime d'euro**. Il relève qu'il reste à régler le fait de savoir si cette proposition est incluse ou non dans l'écrit. Ce sera donc 5 centimes plus 1 ou 5 centimes dont 1 selon le cas.

Le président constate que cette demande représente le cinquième de la valeur qui est attribuée aux reproductions d'images fixes et de texte et demande la position des représentants de l'écrit et de l'image fixe à cet égard.

M.Gutton indique qu'il vient de prendre connaissance de cette position

M.Ducos-Fonfrede relève que l'usage principal, en matière de musique imprimée, consiste à récupérer le texte de la chanson et les photos de la jaquette. Il demande confirmation sur le point de savoir si les photos d'illustration des CD et des DVD et les textes d'accompagnement sont inclus dans cette demande

Sur ce point M.Gutton indique que l'image fixe comprend la globalité de l'image fixe mais non les partitions musicales.

M.Debruyne indique tout d'abord que si l'on peut comprendre les difficultés que connaissent les fédérations professionnelles à travailler ensemble, ce n'est pas pour autant une raison pour en supporter les conséquences au sein de la commission. Il leur appartient donc de se mettre d'accord sur une position commune. Sur les propos tenus par M.Desurmont, il fait observer que provenant du syndicalisme il connaît les techniques de la négociation. L'une d'entre elle consiste à demander très fortement une revalorisation pour ne pas avoir ensuite à participer à une remise à plat du système. Il souligne que pour ce qui le concerne il aura forcément à rendre compte à son organisation sur ce point. Il mesure les contraintes consenties par les ayants droit de la loi de 1985, en revanche il attire leur attention sur le fait que les consommateurs n'auront un mandat pour faire évoluer leur position de départ que si les ayants droit les aident. Tels sont en effet les termes du problème qui se pose aux consommateurs. Il souligne donc que tant que les ayants droit seront sur la position selon laquelle ils refusent d'intégrer-en tout ou partie- la rémunération des nouveaux ayants droit, les consommateurs auront des difficultés à faire évoluer leur position. Par ailleurs, il indique qu'il est nécessaire pour arriver à un compromis de considérer très sérieusement l'ouverture faite par le SNSE en terme de réflexion sur l'assiette et bien évidemment sur les usages professionnels. En conclusion, il estime qu'un compromis peut être trouvé par la combinaison de ces deux approches et que sans cela il doute sur sa capacité de trouver un mandat vers un compromis.

M.Chite salue tout d'abord la position exprimée par M.Desurmont consistant à renoncer à la réévaluation des taux fixés en janvier 2001. Cette position rejoint l'analyse du SNSE et contribue à stabiliser le prix public des supports du sonore. En revanche, telle n'est pas la position sur le DVD et il faudra affiner les réflexions à cet égard. Pour ce qui concerne les nouveaux ayants droit, il relève tout d'abord que si d'un point de vue global, 5 centimes d'euro multipliés par 220 millions de CD-data conduit à un revenu de 11 millions d'euros, ce montant conduit aussi à une augmentation de 15

% de la redevance. Ce chiffre est loin d'être supportable sur un CDR qui ne peut supporter de hausse. Il relève la nécessité pour les nouveaux ayants droit de réfléchir à l'élargissement de l'assiette des produits qui permettent aussi la copie privée de l'image et du texte. De ce point de vue, il précise que ce travail a été réalisé en ce qui concerne l'audio et la vidéo. Il réitère sa proposition sur la micro-floppy disk qui après renseignement représente non 35 millions de pièces vendues, mais 68 millions. En conclusion, il estime que si les consommateurs sont d'accord sur cette offre de travail, le SNSE serait disposé à faire une proposition d'intégration des nouveaux ayants droit sur le CDR mais aussi sur les autres produits.

M.Rogard fait observer à l'attention de M.Debruyne que les anciens ayants droit ne sont pour leur part concernés que par l'actualisation. De ce point de vue et compte tenu du développement des taux de compression notamment, il est clair que l'on constate une forte augmentation de la copie privée des œuvres du sonore et de l'audiovisuel. Cette renonciation constitue incontestablement une concession importante. Sur la demande du SNSE consistant dans l'application des taux de rémunération analogique pour le DVD, il fait observer qu'il n'est pas certain que cette proposition soit plus favorable si l'on prend les durées de l'analogique. En conclusion, il souligne que cette renonciation ne relève pas d'une tactique de négociation mais qu'il s'agit d'une véritable concession difficilement obtenue d'ailleurs.

M.Desurmont se déclare également surpris et déçu par la réaction de M. Debruyne. Il ne s'agit pas d'une proposition faite " au-flanc " mais d'une proposition sérieuse parfaitement justifiée reposant sur une étude et un argumentaire qui ont été développés et dont la documentation a été remise à la commission. Il ajoute que les ayants droit de 1985 n'avaient pas la moindre intention de revenir sur cette demande de réactualisation. Cette décision a été prise récemment, non sans heurts et sans efforts, parce qu'il a *été admis qu'il convenait* de prendre en compte les explications données par les industriels et les préoccupations des consommateurs, de façon à favoriser la réalisation d'un consensus.

Il relève que si les membres de la commission estiment que la concession faite est sans valeur, les ayants droit sont prêts à la retirer sans aucune difficulté.

De plus, il souligne qu'il ne voit pas en quoi la venue des nouveaux ayants droit justifierait une diminution de la rémunération des ayants droit de 1985. La rémunération a été fixée en 2001 pour les ayants droit du sonore et de l'audiovisuel. Le législateur de juillet 2001 a prévu une rémunération pour de nouveaux ayants droit. Il n'y a donc aucune raison que cette rémunération vienne s'imputer sur les rémunérations fixées en janvier 2001. Ce sont des catégories d'ayants droit différentes. De ce point de vue, il relève des propos de M.Debruyne suivant lesquels la rémunération pour copie privée était faite pour ouvrir des droits à la copie au bénéfice des consommateurs. Dans cette logique, il y a aussi une différence, en janvier 2001 seule était rémunérée la copie des ayants droit du sonore et de l'audiovisuel. A compter de juillet 2001, la copie de l'écrit et de l'image fixe doit aussi *être* rémunérée. Par conséquent, il est parfaitement normal que la rémunération, qui a pour objet d'ouvrir de nouveaux droits aux consommateurs, soit plus élevée. Enfin, il indique que les ayants droit ont aussi des comptes à rendre à *leurs conseils* d'administration et que, pour sa part, il lui semble difficile d'expliquer qu'il faut baisser la rémunération parce que le législateur en juillet 2001 a créé de nouveaux ayants droit, alors que tous les indicateurs *relatifs à la rémunération des ayants droit de la loi de 1985* sont à la hausse.

Mme Piriou demande des réactions sur la possibilité de prendre en compte les assistants numériques personnels (PDA) Sur ce point M.Chite précise que le SNSE représente les supports amovibles et que les PDA ne relèvent pas de ce domaine.

M.Riout (SFIB) précise que les PDA sont fabriqués par tous les constructeurs. Ce sont des outils multi-fonctions aussi bien utilisés pour faire du traitement de texte ou des calculs sous format Excel. Il peuvent accessoirement télécharger -mais pas directement- un certain nombre de documents relatifs à l'écrit ou à d'autres secteurs. Le support intégré sert essentiellement de support de transit. Il est

difficilement concevable que quelqu'un qui télécharge sur un PDA, dont le format est très petit, s'en serve pour lire travailler un document. L'intérêt du PDA est de faciliter le transfert des informations ailleurs pour en faire une bonne utilisation.

Mme Piriou précise que pour sa part elle utilise son PDA depuis 1999 acheté aux Etats-Unis. Ce qui lui permet de lire *Le Monde interactif*, le *New York Times*. Elle convient que cet outil ne concerne qu'une infime partie de la population. Toutefois à l'instar des baladeurs-enregistreurs en format MP3, dans une réflexion sur l'élargissement de l'assiette ces supports peuvent aussi être éligibles à la rémunération.

M. Debryune relève à l'attention de M. Desurmont et de M. Rogard que ces propos doivent être entendus dans toutes leurs dimensions. Il est normal de réagir aux propos désagréables et un peu provocateurs mais il faut aussi entendre les ouvertures possibles. A cet égard, il rappelle que les consommateurs sont sur une position extrêmement fermée concernant l'augmentation de la redevance y compris pour des raisons de contexte économique. Il rappelle que les taux définis en janvier 2001 ont été décidés parce que le contexte économique le permettait. Toutefois le climat global en 2003 n'est pas de même nature notamment en terme de situation industrielle et aussi de pouvoir d'achat des consommateurs. Ces éléments sont à prendre en compte y compris le fait que les consommateurs paieront plus chers les positions n'évoluent pas pour le CDR data. Il souligne que les consommateurs restent, à ce stade, sur une position très fermée et rappelle que cette position ne peut évoluer que si celle des ayants droit évolue aussi. A défaut chacun restera sur ses mandats et il sera difficile de trouver un compromis.

Le président tire ensuite le bilan des propos tenus. En premier lieu, il rappelle que la commission doit accomplir son mandat et appelle les membres de la commission au respect de leur responsabilité à cette fin. Il remercie le SNSE et les ayants droit –les anciens comme les nouveaux –pour les efforts qu'ils ont acceptés de consentir. Ces efforts s'ils sont significatifs doivent néanmoins être poursuivis. Sur l'assiette, il conviendra d'explorer plus avant l'ouverture faite par le SNSE. La commission ne saurait en effet, régler sur le CDR data, le problème de l'insuffisance de l'assiette. Une telle décision serait très douteuse et ne serait pas comprise. Sur les supports, il précise que l'étude du PDA ne lui semble pas à ce stade justifiée. En effet, il faut s'attacher aux supports qui ont un sens donc qui sont identifiables en terme d'utilisation pour copie privée. S'agissant des nouveaux bénéficiaires, il rappelle que le cadre légal de la copie privée se limite à l'usage privé du copiste et qu'il importe d'en tenir compte tant en terme d'assiette qu'en terme de durée utile d'utilisation. Il convient donc de prendre des éléments significatifs et non n'importe quelle population ou œuvre. De ce point de vue, il est permis de s'interroger sur le critère d'usage professionnel pour la copie de l'écrit et de l'image. Pour les professeurs par exemple, il est en effet permis de s'interroger sur le fait de savoir s'il s'agit de personnes privées qui copient pour leur usage privé.

Sur ce point, Mme Piriou relève que les connaissances sont aussi appropriées pour un usage personnel et qu'une telle conception aboutit à dire que les enseignants ne peuvent copier car il s'agit d'usage professionnel. Elle rappelle que la loi distingue entre la copie privée et l'usage collectif. Enfin, elle précise que le calcul de la rémunération a pris en compte les usages professionnels puisqu'il est appliqué un abattement de 40% destiné à tenir compte des achats de CDR par les entreprises notamment.

Le président fait observer qu'il est nécessaire désormais de dépasser le niveau des généralités et d'argumenter dans le détail. L'exemple cité des professeurs n'est peut-être pas le plus pertinent mais illustre la nécessité de tenir compte de la variété des utilisations professionnelles en matière de copie privée de texte et d'image lesquels ne se limitent pas aux utilisations par les entreprises. Il ajoute que le Conseil d'Etat a avalisé la technique d'abattement pour usages professionnels qui doivent être pris en compte dans toute leur dimension. D'un point de vue méthodologique, il souligne qu'à l'instar des ayants droit du sonore et de l'audiovisuel, ceux de l'écrit et de l'image fixe doivent absolument préciser et argumenter leurs modalités de calcul, selon la méthodologie de la commission. Ces

modalités doivent prendre la mesure du préjudice subi par les bénéficiaires dans le cadre étroit de l'utilisation pour copie privée. A cet égard, il fait observer qu'en termes de durée utile d'utilisation la demande des ayants droit de l'écrit ou de l'image paraît, en proportion, très importante notamment au regard de ce qui est pratiqué pour le sonore et l'audiovisuel. Ceux-ci avaient commencé sur les mêmes bases de comparaison directe avec leurs exploitations normales pour ensuite en rabattre sur le mode de tarification en découplant et revenir à un système forfaitaire. En outre, il est indispensable d'élaborer des propositions sur l'élargissement de l'assiette aux autres supports tels que les micro-floppy disks par exemple.

Sur le montant, il estime que le celui de 5 centimes est encore largement excessif au regard des prélèvements qui peuvent être opérés sur la famille des CD mais aussi au regard de la proportion à respecter entre les différentes catégories d'ayants droit. En effet, des arguments pertinents ont montré les difficultés que susciterait une augmentation de la redevance. Ces arguments ont été entendus par les "anciens" ayants-droit. Une augmentation de 15 % est impossible à accepter pour les industriels et les consommateurs. Il reste à déterminer si l'industrie est prête à considérer une hausse plus modérée. En tout état de cause, une hausse contre l'avis des industriels et des consommateurs serait difficilement envisageable .

Sur le DVD il attend des propositions plus précises de la part des industriels et un argumentaire des ayants droit .

En conclusion, il suggère aux nouveaux ayants droit de réfléchir sérieusement d'une part à l'élaboration d'une méthodologie de calcul plus précise tenant compte du multi-usage des supports, et, d'autre part à la diversification de l'assiette, en liaison avec les industriels concernés, afin que de nouvelles propositions puissent être discutées lors de la prochaine séance. Par ailleurs, il attire l'attention des "ayants-droit de la loi de 1985" sur le fait qu'il sera difficile d'accéder à un niveau de rémunération satisfaisant pour les nouveaux ayants-droit en l'absence d'un effort supplémentaire de leur part et leur demande d'étudier cette question avec leurs instances délibérantes. Enfin, il souligne que la commission a désormais les éléments nécessaires pour entrer dans une phase décisionnelle.

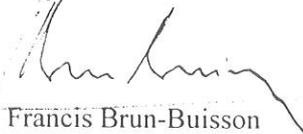
## 6) Calendrier

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

- - le mardi 11 mars à 15 heures
- le jeudi 3 avril à 15 heures
- le jeudi 24 avril à 15 heures

Fait à Paris le

Le président



Francis Brun-Buisson