

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

COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 21 NOVEMBRE 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. M. Rogard (Copie-France) regrette l'absence renouvelée des représentants du SIMAVELEC. Il rappelle que les ayants droit ont accepté de participer au groupe de travail présidé par M.Kancel et M.Berbinau en échange de l'engagement pris par les industriels de revenir siéger à la commission de l'article L.311-5 et que le SIMAVELEC est la seule organisation à ne pas respecter son engagement.

Le président propose ensuite de commencer la séance par la poursuite de la présentation du SNSE sur les comparaisons européennes.

2)Poursuite de la présentation du SNSE. Présentation par Mme Maria Laptev de la position du RIAE (Recording Media Industry Association of Europe)

M. Chite introduit tout d'abord cette présentation. Il expose que Mme Laptev est secrétaire générale du RIAE lequel est l'équivalent du SNSE à l'échelle européenne. Ce syndicat a notamment pour mission prioritaire de réfléchir sur l'industrie des supports d'enregistrements amovibles qu'il représente. En revanche, le RIAE ne représente pas les produits hardware ni les produits informatiques. Il indique que Mme Laptev participe aux négociations communautaires et particulièrement celles concernant la directive "droit d'auteur droit voisins dans la société de l'information". Puis, avant de donner la parole à Mme Laptev, il invite les différents collègues composant la commission à se présenter.

M.Desurmont (Sorecop) indique que la commission comprends douze représentants des ayants droit : 5 représentants de Sorecop, pour la copie privée sonore, 5 représentants de Copie-France, pour la copie privée audiovisuelle, auxquels s'ajoutent depuis leur introduction par la loi du 17 juillet 2001 : 1 représentant de AVA et 1 représentant de SOFIA lesquels représentent respectivement le domaine des arts visuels fixe et celui de l'écrit.

Melle Oudard (FFF) indique que la commission comprend 6 représentants d'associations de consommateurs.

M. Rioult (SFIB) indique que son syndicat représente l'ensemble de l'industrie informatique et qu'il est lui même adhérent de " l'ECTA ".

Le président expose ensuite brièvement les règles de composition et de fonctionnement de la commission. A cet égard, il indique que la commission est composée de manière paritaire en ce sens que d'un côté, il y a 12 ayants droit représentants les bénéficiaires de la rémunération et de l'autre, 6 représentants des industriels et 6 représentants des consommateurs lesquels, de manière directe ou indirecte, sont redevables de la rémunération pour copie privée, parce qu'ils en profitent -soit par la vente de supports pour les industriels, soit par la jouissance de leurs droits pour les consommateurs-. A ces membres s'ajoute son président, magistrat et seul représentant de l'Etat. Il remarque que la commission fonctionne suivant le principe de la négociation collective pour évaluer, dans le cadre légal qui lui est fixé, les taux de rémunération et se déterminer suivant les règles de la majorité. Il invite ensuite Mme Laptev à effectuer sa présentation.

Mme Laptev remercie le président et se déclare impressionnée par la représentation de la commission et particulièrement celle des consommateurs. Elle expose en premier lieu que le RIAE représente 16 membres (Philips, Pioneer, TDK, Sony MPO etc....) mais qu'il n'est pas certain que toutes ces entreprises subsistent compte tenu des difficultés que traverse actuellement cette industrie. Puis, elle explique que la raison d'être du RIAE réside dans la directive "droits d'auteur & droits voisins dans la société de l'information" qui représentait le véhicule législatif d'harmonisation européenne de la redevance, harmonisation nécessaire au développement de l'industrie du recording media. Toutefois elle souligne la déception du RIAE devant le fait que la directive ne réalise pas, au plan de la copie privée, de réelle harmonisation. L'article 5-2 b du texte final laisse en effet le choix aux Etats membres d'instituer ou non une exception de copie privée.

Elle expose ensuite, que, par rapport à la directive, les objectifs du RIAE sont : 1° Se concentrer sur la définition du concept de "fair compensation" ; 2° s'assurer que les redevances représentent une "fair compensation" ; 3° et enfin permettre le développement de l'industrie.

Elle indique que le concept de "fair compensation", comporte la notion d'une reconnaissance de la valeur de l'apport des auteurs et des artistes. Il ne se résout pas nécessairement par une équation entre préjudice d'un côté et rémunération de l'autre. En effet, le développement de l'industrie des supports d'enregistrement bénéficie aussi au développement culturel en contribuant par exemple à la diffusion des artistes. C'est pourquoi il faut travailler en commun à des solutions au bénéfice de tout le monde. A cet égard, elle cite l'exemple du Danemark qui en raison de son expérience antérieure vient de prendre la décision de réduire pour moitié sa redevance avec l'objectif d'obtenir une somme équivalente d'année en année.

Mme Laptev explicite ensuite les trois principaux points d'action du RIAE.

1° La définition du concept de "fair compensation". Elle fait tout d'abord observer que cette notion bien que difficilement traduisible, a été traduite en français par l'expression "compensation équitable". Elle souligne ensuite que cette notion doit être sous-tendue par un raisonnement économique prenant comme paramètre l'économie de la redevance pour les ayants droit mais aussi la santé du marché industriel et l'élasticité de la consommation. De ce point de vue, la redevance ne peut pas être excessive et il n'y a pas forcément une relation d'équivalence entre la réduction de volume de redevance d'un côté et l'augmentation du prix des supports de l'autre. La compensation équitable peut aussi être égale à zéro lorsque le préjudice des ayants droit est minime. Tel est le cas pour un produit qui n'a pas pénétré sur un marché- par exemple le DVD- ou encore dans l'hypothèse où l'impact de la redevance est marginal en raison des usages ou applications multiples des supports, comme par exemple les cartes mémoires. Enfin, la compensation équitable peut aussi se traduire par la mise en œuvre des mesures de protection techniques.

En second lieu, elle souligne qu'il doit y avoir un lien entre le concept de compensation équitable et le développement des mesures de protection techniques. A cet égard, elle relève tout d'abord que la disponibilité de ces mesures doit correspondre à une réduction des niveaux de redevance. L'article 5-2 b de la directive pose en effet le principe d'une correspondance entre la redevance et la possibilité d'usage en copie privée du consommateur, un considérant de la directive prévoit même la possibilité de la disparition de toute redevance en cas d'utilisation complète des mesures de protection. Elle indique qu'il y a en effet une différenciation à faire entre la copie privée analogique où, en raison de l'absence de possibilité de contrôle, la redevance constitue le seul système de compensation et la copie privée numérique où l'on peut reconsidérer la valeur de la redevance en fonction de l'implantation des systèmes techniques permettant un contrôle de la copie.

Elle poursuit ensuite son exposé en exposant les problèmes posés par certaines technologies et particulièrement le DVD. Elle expose en effet qu'une des difficultés qui s'est posée au niveau européen a été de savoir s'il était justifié de soumettre ce produit à la redevance alors que la concurrence des formats limite la pénétration du DVD sur le marché et son expansion. De plus, la connaissance limitée de l'usage en copie privée des DVD par les consommateurs pose des difficultés pour évaluer la réalité du niveau de redevance. Par ailleurs, comment justifier une redevance sur les produits data qui comportent une forte part d'utilisation professionnelle.

Mme Laptev relève, en outre, que de nouveaux systèmes de compensation pour les ayants droit se développent en soulignant à cet égard l'achat des œuvres en ligne et le développement de systèmes techniques de protection.

Elle conclut ce point en indiquant que seuls trois pays en Europe ont adopté une redevance sur les DVD, la France, le Danemark et la Finlande. En revanche la Belgique, les Pays Bas, la Suède et l'Autriche ont décidé d'attendre afin de ne pas entraver le développement de ce produit.

En conclusion de son exposé, elle relève qu'outre la France, beaucoup de pays seront en retard dans la transposition de la directive. La difficulté majeure est la prise en compte du lien entre la disponibilité des mesures techniques et les niveaux de redevance. Ce qui présuppose que les mesures techniques soient suffisamment fiables pour constituer une alternative valable. C'est précisément pour cette raison que l'Allemagne a décidé de suspendre ses discussions sur la redevance. Enfin, elle souligne la nécessité d'une harmonisation européenne qui est la clef du développement industriel et exprime le souhait que les Etats membres puissent trouver le moyen d'aller au delà de la commission. Elle termine son exposé par un tableau montrant les taux de redevance dans les différents pays européens par produit et en soulignant l'impact des distorsions sur les différents intérêts en cause.

Le président remercie Mme Laptev et relève l'intérêt de son exposé en ce qu'il fournit une description claire et objective du point de vue d'une organisation professionnelle. Il marque néanmoins sa déception quant au fait qu'il ne montre pas de comparaison des systèmes de copie privée dans les différents pays de la communauté européenne. Toutefois, il relève à cet égard qu'une telle comparaison est extrêmement difficile à faire et surtout à interpréter car elle doit tenir compte de tout les paramètres juridiques et économiques de la copie privée. Ainsi, il fait observer, qu'il y a en effet une dimension de proportionnalité entre la copie privée et l'industrie culturelle d'un pays et que les industries culturelles d'un pays comme le Danemark sont sans comparaison avec celles de la France.

Il souligne en second lieu que la commission fonctionne suivant un principe de réalité et de négociation. Ses membres, et singulièrement le SNSE, apportent à la commission des éléments d'information nécessaires à l'appréciation de la réalité du marché, les ayants droit ceux nécessaires à l'évaluation de leur préjudice. Ces éléments permettent à la commission d'évaluer la compensation de manière équitable, pour les ayants droit, sans entraver pour autant le développement du marché. En effet, la commission se préoccupe d'évaluer la compensation due aux ayants droit à l'aune des enjeux de l'industrie, du marché et du public. La démarche de la commission a justement été d'appliquer la loi mais aussi d'en interpréter les principes afin de les enrichir de critères d'appréciation tenant compte de la réalité des choses en termes d'évolutions technologiques, d'usages de consommation des œuvres, et d'économie du marché. Sur ce dernier point, elle a été amenée à évaluer les charges des industriels et le degré tolérance des prix et du marché à la redevance. A cet égard, il n'est pas vrai de dire que l'établissement d'une redevance empêche le démarrage ou le développement du marché. Ainsi, M. Sauvanaud nous a démontré que, premièrement, toute redevance quel que soit son niveau apportait une perturbation dans le développement du marché et, deuxièmement, la nécessité de tenir compte des phénomènes de saturation. Par ailleurs, l'industrie française n'est plus une industrie de fabrication et vit sur une économie d'importation, ce qui pose certains problèmes de concurrence et de fraude.

Il ajoute que la rémunération pour copie privée est un système juridiquement et économiquement limité qui ne peut en aucun cas être assimilable à la compensation du piratage, auquel cas elle atteindrait des niveaux très nettement supérieurs. A cet égard, il relève qu'en dépit des mesures prises le volume de la rémunération est loin de rattraper le niveau atteint dans l'univers analogique en 1994, ce qui, s'il en était besoin, suffit à démontrer qu'elle n'est pas un facteur d'entrave pour le développement du marché.

Pour ce qui concerne la directive, il rappelle tout d'abord qu'il appartient à chaque Etat de trouver précisément le système raisonnable en fonction de son économie culturelle et de son marché. Si les Etats font le choix de maintenir un système de copie privée –qui instaure au demeurant une relation intéressante entre les créateurs et les consommateurs – il convient d'admettre que ce droit conféré participe aussi d'un préjudice pour les ayants droit. A cet égard il relève que les mesures de protection

technique ne peuvent être mises en œuvre que sur demande des ayants droit –lorsqu'ils estiment avoir subi un préjudice- et ce n'est qu'à cet instant, lorsque les mesures auront dépassé un stade de développement minimum, que les Etats ont l'obligation de mettre en place des mesures de garantie juridique et qu'il conviendrait d'envisager des ajustements de la rémunération. Tout le monde convient en effet de reconsidérer la rémunération pour copie privée en fonction du degré d'implantation des mesures techniques de protection. La relation entre la rémunération et le préjudice subi par les ayants droit qui se détermine par les usages de consommation fait d'ailleurs qu'il est difficile de la considérer comme une taxe. Les pays qui pratiquent un système de taxe connaissent en effet des difficultés pour déterminer une assiette compte tenu de l'évolution des supports et des usages de consommation. Seul en effet un système souple permet un ajustement adéquat en fonction de ces paramètres et ce, y compris à la baisse le cas échéant.

En conclusion, il souligne qu'en ce qui concerne le système de gestion des droits, les questions essentielles se posent aussi en réalité en terme de libertés individuelles. Il s'agit en effet de savoir d'une part si la mise en place de ces mesures respectera la liberté et l'anonymat des choix des consommateurs et d'autre part, pour la copie privée, de garantir la liberté d'accès du public aux œuvres dans une mesure limitée et compensée financièrement.

Puis il invite les membres de la commission à présenter leurs réactions.

M.Chite remercie tout d'abord Mme Laptev pour son intervention qui donne une vision objective de la situation au plan européen et regrette qu'en raison de difficultés techniques celle-ci n'ait pu montrer la diapositive qui met en évidence le fait que les taux français sont parmi les plus élevés de la communauté européenne, sans tenir compte par ailleurs des paramètres de taille de population ou de taille des marchés. Puis il développe ensuite certains points.

Sur la configuration de l'industrie, il précise qu'il ne s'agit plus d'une industrie européenne mais plutôt d'une industrie mondiale à forte dominante asiatique. Il fait observer que l'exposé de Mme Laptev a montré qu'il y a un intérêt commun entre les industriels et les ayants droit et qu'ils ont intérêt à travailler dans la même direction. Cette synergie a fait ses preuves dans le passé, ainsi la cassette audio et plus récemment le compact disc, inventés par les industriels, ont développé l'envie d'écouter et redonné une dynamique au marché de la musique. Toutefois, il souligne que l'industrie du recording media est actuellement en crise. Sur le plan technologique, les supports amovibles débattus au sein de la commission sont en passe d'être dépassés à court terme. Des technologies plus puissantes se substituent à grande vitesse à celle du CD et du DVD. Ainsi, on voit déjà pointer les hard-discs - produits fixes ou amovibles - qui disposent d'une qualité et d'une capacité de stockage nettement supérieure et offrent de plus grandes possibilités pour le consommateur. En outre, les cycles de vie des produits sont de plus en plus courts; si le CD a mis 10 ans pour remplacer le disque vinyle, aujourd'hui on parle de cycle de substitution allant de deux à cinq ans.

En second lieu, il développe l'impact d'une non harmonisation européenne. A cet égard, il explique que contrainte et forcée l'industrie du recording media passe par les centrales d'achat des grands groupes européens –King Fisher Group, Darty, Carrefour etc ...- ce regroupement oblige les fabricants ou importateurs de supports à vendre le produit –K7, CD...- au même prix dans tous les pays de la communauté européenne. Le prix d'achat par la grande distribution est donc le même en Europe, la différence sur le marché se faisant sur les taxes, la redevance et les marges distributeurs. Cette marge joue bien évidemment un rôle dans le prix du produit final; toutefois le prix exorbitant des espaces de vente attractifs – tête de gondole, meubles de caisse - rogne les marges et ne laisse aucune possibilité de négociation entre le prix fabricant et le prix de commercialisation auprès des grandes enseignes. Au final, le prix est supporté par le consommateur, il n'y a en effet plus de possibilité d'atténuer l'impact des taxes et de la redevance qui ont désormais un impact direct sur les prix de l'industrie. Les industriels ont été forcés de réduire leurs coûts et de délocaliser leurs outils de production –Mtech anciennement BASF vient d'annoncer qu'il se sépare de ses outils industriels en Europe -. L'harmonisation des prix industriels est réalisée, la seule différence désormais, à l'intérieur des Etats membres de la communauté européenne réside donc dans les taxes et les redevances. A cet égard, il pointe le risque du développement des importations parallèles de produits, certains grossistes qui commandent des milliers de pièces par mois y ont en effet intérêt à partir du moment où la

différence est significative, et ce au préjudice des ayants droit et des industriels qui ne maîtrisent plus le flux des produits. A cet égard, il explique que dans la situation actuelle on ne sait plus qui fait quoi, contrairement à la situation antérieure où il était facile pour Sorecop et Copie France de contrôler les sources d'approvisionnement. Les grandes enseignes industrielles sont devenues minoritaires et ne représentent plus que 20 % du marché français.

En conclusion, il souligne que les industriels et les ayants droit doivent collaborer afin de garantir le revenu des ayants droit et permettre à l'industrie de continuer à se développer.

M.Dourgnon (UFC) expose que la position de l'UFC n'est pas de voir le droit à copie privée, et donc la redevance pour copie privée, supprimés à mesure du développement des mesures techniques de protection. L'UFC n'est donc pas favorable au schéma exposé par Mme Laptev d'épuisement de la redevance à mesure du développement des mesures techniques. Par ailleurs, il exprime ses inquiétudes quant à la transposition de la directive, dans la mesure où on ne sait pas quelles garanties auront les consommateurs, face à la possibilité des ayants droit de limiter l'exercice de la copie privée. La notion de limitation est floue, on peut très bien par exemple autoriser la copie sur un graveur de salon et pas sur un graveur informatique. Il précise que l'article 6-4 de la directive ne s'applique pas au commerce en ligne à la demande, par conséquent les ayants droit auront le libre choix de laisser ou pas l'exercice du droit à copie privée. Et on peut facilement imaginer que des artistes de notoriété mondiale restreignent, voire interdisent la copie privée. Il fait part également de ses inquiétudes quant à la préservation des libertés individuelles. Il estime en effet que les standards qui se développeront ne permettront pas l'anonymat des choix et seront marginalisés si tel est le cas, ce qui obligera à dévoiler son identité pour accéder à l'essentiel des catalogues. En conclusion, il souligne que les consommateurs ne sont pas automatiquement favorables à une redevance zéro ou des prix les plus bas possibles mais plutôt à un équilibre entre l'exercice d'un droit et le paiement d'une redevance qui assure aux consommateurs un accès licite aux œuvres.

M.Desurmont exprime ensuite ses réactions. Il se félicite en premier lieu que la commission n'ait pas, sur le DVD, adopté la démarche préconisée par Mme Laptev qui est celle de s'abstenir de fixer une rémunération afin de permettre le développement du marché. En effet, une telle démarche n'aurait pas manqué de reproduire pour les ayants droit la situation qui s'est produite pour les CD qui ont été commercialisés sur une longue période sans que les ayants droit ne perçoivent de rémunération. Par ailleurs, il relève que rien ne permet de démontrer que l'instauration de la rémunération soit en soi un handicap au développement du marché du DVD. En effet, comme il a été souligné, la fixation tardive de la rémunération risque au contraire d'être un facteur de perturbation du marché puisque les prix se construisent sans en tenir compte. En second lieu, il relève que, comme il a été exposé par Mme Laptev, le Bundesrat a rendu un rapport favorable au développement des mesures techniques de protection et à la suppression de la copie privée. Toutefois, il est à souligner que le gouvernement allemand a pris une position contraire sur ce rapport et considère qu'en l'état actuel, l'existence des mesures de protection techniques ne justifiait pas la disparition de la rémunération et ce pour différentes raisons, dont notamment l'absence de fiabilité des mesures techniques et le problème politique posé par la suppression de la possibilité pour les particuliers d'accéder aux œuvres au travers de l'exercice de la copie privée.

M.Sauvanaud (SNSE) relève qu'à sa connaissance, la décision du Bundesrat était de ne pas instituer de redevance sur le DVD sans recul sur son usage.

M.Rogard (Copie-France) pointe une contradiction dans les propos de Mme Laptev en ce que, d'une part, elle plaide pour une harmonisation des taux donc un taux unique et que, de l'autre, elle explique que le niveau de rémunération doit dépendre de l'état et de chaque marché. Il souligne que M.Dourgnon a raison de défendre le système de la copie privée et de refuser le système américain qui crée une culture à deux vitesses sous contrôle technique. Il souligne que la copie privée est le seul système qui permet au consommateur d'accéder aux œuvres et donne rendez-vous aux amis de la liberté de la copie privée pour venir la défendre devant le parlement.

M.Duvillier (Copie-France) relève le fait que la comparaison avec l'Allemagne doit tenir compte de plusieurs éléments. D'abord l'Allemagne n'a pas la même assiette de redevance et pratique une redevance sur le matériel. Ensuite il souligne que l'industrie culturelle allemande est sinistrée particulièrement en matière cinématographique. Enfin, il fait observer que l'exposé de M. Sauvanaud a montré que la marge des industriels est supérieure en Allemagne à la marge française.

M.Chite relève que, sans conteste, l'industrie culturelle danoise ou allemande ne peut souffrir la comparaison avec celle de la France. Mais il en va de même avec la grande distribution, les grandes centrales d'achat françaises sont aussi une exception mondiale tandis que le système de distribution allemand est artisanal.

M.Guez (Sorecop), en réponse aux interrogations exprimées, relève que les producteurs de disques sont extrêmement vigilants sur la mise en place des mesures techniques car ils sont sensibles aux réactions de rejet des consommateurs et cite à cet égard l'exemple du verrouillage sur les logiciels qui a fait chuter les ventes. Il précise que les DRM relèvent du droit d'autorisation alors que la copie privée n'en relève pas, il est donc juridiquement impossible d'utiliser les DRM pour décider d'autoriser ou non la copie privée. De plus, les systèmes de protection techniques à sa connaissance préservent l'anonymat des choix. Le consommateur a la possibilité de ne pas s'identifier ou de le faire sous forme d'un code machine. L'utilisation des DRM pour les informations personnelles se fait dans un cadre marchand et doit en tout état de cause être permise par la législation nationale. En cette hypothèse, le consommateur accepte, en contrepartie de services supplémentaires, l'utilisation de ses données personnelles aux fins d'utilisation statistiques. Un tel système se pratique aux Etats Unis mais il n'est pas certain qu'il soit légal en France.

Aucune autre personne ne souhaitant la parole, le président invite Mme Laptev à conclure.

Mme Laptev remercie le président et précise qu'elle est également déçue de n'avoir pu pousser la comparaison dans le détail. Elle souligne que les membres du RIAE ont toujours été d'accord pour une compensation qui n'est pas une rémunération réduite à zéro. Mais elle relève qu'un paiement à la demande est aussi un paiement pour une possibilité d'usage de copie, il ne faut pas instaurer de double redevance. De même, sur le DVD, le RIAE ne demande pas une abstention totale et sans réserve mais une suspension afin d'avoir une meilleure visibilité sur l'évolution du produit et de ses usages en copie privée. En conclusion, elle souligne la nécessité pour une bonne harmonisation d'une coopération avec les sociétés de collecte et salue à cet égard la rigueur des sociétés françaises.

Le président remercie Mme Laptev et propose de reprendre les discussions après une suspension de séance.

2) Reprise des discussions après une suspension de séance . Examen et adoption du compte-rendu de la séance du 6 novembre 2002.

Le compte-rendu de la séance du 6 novembre 2002 a fait l'objet des modifications suivantes :

- Page 1, quatrième paragraphe, avant dernière ligne, rajouter le terme " puis " après le terme " présentations ".
- Page 4. Deuxième paragraphe, remplacer la dernière phrase par " A cet égard, il fait état que les chinois mettent aujourd'hui sur le marché des DVD à moins d'un dollar ". Sixième paragraphe, première phrase remplacer le chiffre de " 4,16 Go " par " 4,7 Go ".

Le compte rendu, tel que modifié est adopté par les membres de la commission.

Le président propose ensuite de passer au point 3 de l'ordre du jour.

3) Présentation des ayants droit de leurs réactions sur les éléments d'évolution du marché présentés par le SNSE. (document remis en séance)

M.Guez expose que les observations des ayants droit feront l'objet de quatre parties. La première portera sur l'évolution du marché en tant que telle. La seconde sur l'incidence de la rémunération sur l'évolution du marché. La troisième concernera les éléments de comparaison de prix entre la France et l'Allemagne. Enfin, la quatrième traitera des éléments de fraude.

1. Concernant l'évolution du marché. Il pointe tout d'abord une non concordance entre les chiffres de vente (1^{er} semestre 2002 / 1^{er} semestre 2001) présentés par le SNSE le 10 octobre 2002 et ceux présentés dans le communiqué de presse de septembre 2002. Ainsi par exemple sur la VHS la présentation du 10 octobre fait état d'une baisse de 12,6% tandis que le communiqué de presse indique une baisse de 8,9%.

Il relève ensuite que, selon lui, la redevance n'est pas un facteur de perturbation du marché. En effet, sur l'analogique, la baisse de 34,8 % de la cassette audio a une cause structurelle, celle-ci était déjà en baisse de 27,1% en 2001 et la baisse de 10% de la VHS est deux fois moins importante que l'année précédente. Sur le sonore on constate une baisse du minidisc (- 14,5%) mais une hausse du CD-R audio (+ 35,7%). Quant au secteur informatique, il y a une faiblesse du marché du CDR data (-3%) mais une progression de celui des CDRW (180%) avec 5 800 000 unités.

2. Concernant l'incidence de la redevance sur l'évolution du marché. Il souligne en premier lieu le fait que l'évolution du marché, en volume et en prix, n'est pas la conséquence des évolutions de la rémunération. En effet, 18 mois après l'entrée en vigueur des taux définis par la décision du 4 janvier 2001, on constate que le montant de la rémunération n'a pas été intégralement répercuté sur le prix de vente moyen des CD-data, CDR audio et DVD. L'augmentation de la rémunération applicable n'explique pas à elle seule la variation constatée sur le prix de vente moyen des cassettes VHS. Par ailleurs, la suppression de la rémunération sur les cassettes de caméscopes n'a pas été répercutée. A l'appui de cette analyse, il explicite un tableau montrant la comparaison entre l'impact théorique qu'aurait du avoir l'application mécanique de la redevance sur les prix et son impact réel constaté en juillet 2002. (base relevé Nielsen et prix Fnac). Ainsi, par exemple sur le CD-Data, le prix aurait dû augmenter de 34 % alors que l'augmentation constatée est de 15,8 %; de même le prix du CDR audio aurait dû augmenter de 15,3 % alors qu'en réalité il a baissé de 4,05 %; même tendance pour le prix du DVD-Ram qui aurait dû augmenter de 5 % mais qui a baissé de 5 %. En revanche, sur la VHS 180 mn, le prix de vente a augmenté de 11% ce qui est plus que l'impact théorique de la rémunération (8%), de même pour les cassettes de caméscope, le prix aurait dû baisser de 8 % mais il a augmenté de 9,31 %.

La même analyse peut être menée en ce qui concerne l'incidence de la rémunération sur les quantités vendues. On constate que la baisse des cassettes audio et VHS a une cause structurelle depuis de nombreuses années. Celle du minidisc s'explique par l'introduction d'une fonction long-play qui permet de copier deux fois plus. Quant au secteur informatique, sa situation est liée, d'après les informations du SNSE lui-même, à une morosité de la conjoncture avec un taux d'équipement en PC qui s'est stabilisé, une connexion haut débit chère et peu diffusée, la distance technologique des nouvelles générations de consoles de jeux et d'autres formes de loisirs comme le DVD pré-enregistré. En conclusion, il souligne que la situation de difficulté du marché n'est pas la conséquence de la rémunération et que le vrai problème se situe au plan de la situation interne des industriels.

3. Sur les éléments de prix et la comparaison entre la France et l'Allemagne.

M.Guez relève que le prix de vente moyen d'un CD-data est plus de l'ordre de 1,35 € - relevés Sorecop, Nielsen, FNAC- que de 1 €, montant présenté par le SNSE, qui correspond à des prix promotionnels non caractéristiques du marché. En outre, d'après les chiffres du SNSE, le rapport entre le chiffre d'affaire et le volume d'unités vendues donne un montant de 1,37 €.

Sur la comparaison entre la France et l'Allemagne, il pointe tout d'abord que la marge de l'industrie est supérieure en France à celle de l'Allemagne. Il cite à cet égard le CDR-data de 700 Mo et le CDR audio 80 mn TDK, où les marges françaises sont respectivement supérieures de 8 % et 4 % sur le prix total. Il relève aussi que la marge distributeur est inférieure en Allemagne : tel est le cas pour le

Verbatim CDR 700 et le CDR audio 80 mn où les marges distributeurs allemandes sont respectivement inférieures de moitié et des deux tiers à ce qu'elles sont en France. Il souligne à cet égard que les ayants droit représentés par Sorecop et Copie-France ne peuvent être responsables de la politique des distributeurs français sur la définition de leurs marges, et, plus généralement, des différences économiques constatées sur le marché des supports vierges. D'ailleurs, la comparaison entre le prix du CDR data hors TVA et la rémunération conduit à un prix produit de 0,33 euros en Allemagne et de 0,80 en France.

Au plan général, il relève la non pertinence de la comparaison de la situation française par rapport à l'Allemagne et ce, pour trois raisons principales. La première tient à ce que l'Allemagne pratique depuis 1960 une rémunération sur les supports et sur les appareils d'enregistrements dont font partie les graveurs de CDR. C'est pourquoi la rémunération sur le support est plus faible à ce qu'elle est ailleurs en Europe. Une autre considération tient au fait que l'enjeu économique de la négociation a porté en Allemagne sur les graveurs de CD-Rom alors qu'en France il a clairement porté sur les CD-data. Enfin, la différence fondamentale tient au fait que contrairement à la France, la défense de la culture n'est pas une priorité forte en Allemagne. Le marché culturel allemand, à la fois du cinéma, de la vidéo et du disque, est sinistré, la survie des industries culturelles est menacée. Cela explique peut-être un niveau de rémunération plus faible mais qui a aussi des conséquences graves sur l'économie des industries culturelles, non souhaitables, ni pour les consommateurs ni pour les fabricants de matériels et supports d'enregistrement, ni pour les ayants droit.

M. Sauvanaud s'étonne tout d'abord qu'il y ait de telles différences de chiffres sur la base des mêmes sources –Nielsen, etc...-. Sur la méthode, il relève que les ayants droit ont utilisé des prix moyens qui biaisent le raisonnement puisqu'ils mélangent des produits de qualité, de format et de marques différentes, alors que le SNSE s'est basé sur des exemples concrets de prix unitaire de produit. Sur le fond, il rappelle qu'il a lui-même indiqué que la redevance pour copie privée n'est pas responsable des difficultés économiques mais qu'elle est un facteur les aggravant. En effet, et cela a été souligné par M.Chite, un niveau de redevance plus important nuit à la demande des consommateurs et donc au développement du marché d'une part, et, d'autre part, est un facteur de disparité entre les pays favorisant les phénomènes d'importations parallèles, ce qui est source de perte de rémunération au détriment de tout le monde.

M.Chite après avoir relevé l'intérêt de la présentation faite souligne qu'au delà des relevés de chiffres et des comparaisons, il importe de concentrer l'analyse économique sur les données factuelles du marché. Or, sur ce point, il souligne que, comme pour d'autres produits, 80 % de la vente des supports vierges se fait sur la promotion - meubles de caisse, tête de gondole, mise en avant- où le prix est de 20 % moins cher qu'en rayon. La différence existe aussi pour les prix pratiqués à la FNAC, enseigne qui offre une qualité de services que le consommateur paie aussi par des prix plus chers. Cela change le regard statistique. Concernant l'impact de la redevance, il ne faut pas être réducteur: si sur certains produits l'impact de la redevance a été indolore du point de vue du prix public, il faut aussi tenir compte de la baisse des prix en eux même - hors taxe et redevance - de sorte que si la redevance était restée la même ou si elle n'avait pas existé, le prix du produit final pour le consommateur aurait considérablement baissé. En conclusion, il appelle à une vision plus réaliste des prix des produits.

M.Rogard relève que toutes ces discussions ne font que conforter la nécessité de fixer la rémunération en amont, afin de l'intégrer dans le prix du marché et que celui-ci se développe normalement. La rémunération est un élément qui participe au vrai prix du produit et les problèmes évoqués ne se posent que parce qu'elle a été fixée sur un marché déjà mature.

M.Desurmont convient qu'il faut être prudent en terme de vérification et d'analyse des niveaux de prix. Toutefois, il souligne que le chiffre de 1,35 € pour le CD-data correspond au prix communiqué par le SNSE dans sa présentation du 10 octobre puisqu'il correspond, exactement, au produit du rapport entre le volume des ventes et le chiffre d'affaire pour la période de février –mai 2002. De

plus, ce montant se vérifie par les enquêtes Nielsen et les relevés de prix pratiqués régulièrement auprès de la FNAC et de Surcouf. Ces éléments démontrent que le marché n'est pas majoritairement caractérisé par des promotionnels de 1 €.

M.Chite relève que l'analyse des prix du marché est complexe et qu'il y a toujours matière à contre argument. Ainsi on trouve des CD sur Internet à un prix de 0,43 € et cet exemple se décline sur les DVD vierges que l'on trouve à 1,37 €, voir même sur des DVD enregistrés puisque certains films de karaté sont proposés à 1,62 € TTC. Sur le fond, il souligne que le prix de facturation aux centrales d'achat des grosses enseignes de distribution est le même et ce pour tous les pays européens, le différentiel sera donc constitué par la marge distributeur, les taxes et la redevance.

M.Guez confirme qu'en effet les ayants droit se sont basés sur des moyennes tandis que le SNSE a utilisé des prix promotionnels. Il explicite à l'aide d'un exemple que les prix prédateurs affichés par la grande distribution ont souvent une fraude pour origine et que cela fait l'objet de contentieux. Toutefois ces prix ne sont pas la réalité du marché.

M.Dourgnon relève qu'outre le problème posé par la grande distribution, ces discussions posent un problème d'arbitrage entre les analyses économiques. A cet égard, il précise qu'il suffit d'oublier un élément dans le protocole d'analyse pour introduire un biais dans les résultats....Par ailleurs, il confirme sa position sur le décodeur, s'il convient en effet de fixer une rémunération en amont du développement du marché, il faut également qu'une vigilance s'exerce de la même façon sur les usages et sur le développement des mesures techniques de protection qui risquent de limiter l'exercice du droit à copie privée. Dans ce domaine aussi il ne faut pas attendre que ces mesures aient un impact majeur. A cet égard, il réitère sa demande concernant la part des disques commercialisés faisant l'objet de protection technique.

Le président attire tout d'abord l'attention sur le fait que cet exposé sur l'évolution du marché, et singulièrement la présentation du SNSE, prouve, si besoin en était, à tout à chacun et notamment aux esprits réfractaires au bon sens, qu'il n'y a pas d'application de coefficient distributeur sur la redevance. Ce problème est un faux problème, le vrai problème se situe dans le fait que la redevance, élément à la charge des industriels, est en confrontation directe avec la marge distributeur et la marge producteur. Par ailleurs, le différentiel de présentation entre les prix moyens et les prix promotionnels, n'est pas étonnant, compte tenu de la complexité des circuits de distribution. Sur ce point, le président reprenant la proposition de M.Chite suggère que soit créé un groupe de travail afin de permettre d'éclairer les critères de présentation des prix. Pour ce qui concerne le décodeur, il relève à l'attention de M.Dourgnon, que les hard-discs actuellement en développement seront certes des produits "autonomes", mais qui respecteront inévitablement des spécifications fixées par les exploitants, pour leur permettre de s'intégrer facilement dans des boîtiers mais aussi de répondre aux fonctionnalités exigées, de sorte qu'ils devront être identifiés comme tels et que, par ailleurs, il ne sera plus possible de distinguer la fonction magnétoscope de la fonction décodeur. Quant aux mesures techniques de protection, il signale que leur implantation pose certes un problème de principe mais qu'il faut le relativiser à l'aune de leur impact réel sur le marché et que de ce point de vue l'étude remise par M.Guez fait état d'un impact relativement minime. Néanmoins, il convient de fixer les éléments de solution du problème, sur le fond ou en procédure.

M.Dourgnon relève que d'après certaines informations, 70% des œuvres musicales sorties par BMG au dernier trimestre sont protégées. M.Guez lui répond qu'il exposera la situation en fin de séance producteur par producteur ce qui permettra de mesurer ce que les mesures techniques représentent réellement.

M.Chite fait observer deux choses. Premièrement, il souligne que le SNSE qui représente des entreprises sérieuses, fait 90% de son chiffre d'affaire avec la grande distribution. La négociation des prix se fait hors taxe et hors redevance et il n'est pas question pour elle de mettre des coefficients de rentabilité sur la redevance. Deuxièmement, il souligne l'extrême rapidité des évolutions

technologiques. Le hard disc est un produit que l'on peut mettre dans sa poche, qui peut contenir jusqu'à 40Go et être doté d'un port USB qui permettra de se connecter sur les ordinateurs, voire sur les décodeurs. Il ajoute que ce produit permettra de tout enregistrer et sera disponible au printemps prochain.

M.Guez poursuit sa présentation par l'exposé des problèmes de fraude.

Il premier lieu, il relève que la fraude est un problème qui préoccupe les ayants droit mais qu'il convient de relativiser l'étendue du phénomène. En effet, il y a des incertitudes quant au volume de fraude. Sur 2001, l'écart entre les chiffres de perceptions de SORECOP (100 millions de supports) et les chiffres annoncés par le SNSE le 10 octobre (160 millions de supports) peut s'expliquer par le déstockage massif et par le volume des ventes aux exonérés qui ne figure pas dans les chiffres de SORECOP. De même, sur le 1 semestre 2002, pour le CDR et RW data, la comparaison entre les statistiques de marché du SNSE (94 270 000) ; et les chiffres de Sorecop et Copie-France (84 924 594) fait apparaître un écart de 9 345 406 de support soit un taux de couverture du marché de 90%. Par ailleurs, la comparaison avec les relevés Nielsen -79 989 692 donne un taux de couverture par Sorecop/Copie -France de 106,17%. En conclusion, il souligne que si la quantification des fraudes est difficile, elle se rapproche plutôt d'un ordre de grandeur de 10 % que de 30% évoqué par le SNSE.

En second lieu, il présente les actions entreprises par les ayants droit pour lutter contre le phénomène de fraude. Il rappelle d'abord que la perception repose sur un système déclaratif. Les redevables doivent donc spontanément déclarer à Sorecop et Copie France leur volume de ventes. Concernant les problèmes rencontrés, il signale les difficultés à appréhender la fraude sur les flux d'importation par Internet. Les sites de ventes où d'enchère grand public ne sont pas faciles à cerner, la visibilité est encore plus faible en ce qui concerne le commerce B to B. La seconde difficulté rencontrée sur le marché grand public est qu'il n'y a pas de corrélation automatique entre les supports trouvés en magasin et les factures correspondantes. Les supports sont parfaitement substituables entre eux, le marketing et le packaging sont uniformes, les produits sont vendus sans marque, de sorte qu'il est difficile de faire le lien entre la dénomination du produit sur la facture et le produit en magasin, seule la vitesse de gravure est élément d'identification.

Du point de vue des actions de contrôle entreprises, il signale d'abord la surveillance des prix de vente, la coopération avec le SNSE a, en effet, permis de définir une règle de prix de vente. En deçà d'un prix de l'ordre de 0,75 € il est en effet permis de supposer une fraude. Il fait état ensuite des opérations de contrôle menées sur la grande distribution. Ainsi une opération réalisée auprès des enseignes de grande distribution sur la région Bretagne a conduit à un redressement de 400 000 CDR. Cette opération a été renouvelée auprès de 111 centres commerciaux de la région PACA qui n'a pas permis de déceler de fraude. Ces opérations de contrôle sont complétées par des opérations de communications internes auprès des centrales d'achat afin de mieux sensibiliser le secteur de la grande distribution aux circuits de fraude et aux risques encourus. De même, des actions de régularisations ou contentieuses commencent à être entreprises auprès des sites de e-commerce. Le dernier secteur concerne les flux transfrontaliers qui pose une difficulté majeure en raison du secret douanier. Celui-ci fait obstacle à la récupération des chiffres d'importation des produits et de l'identité des importateurs. Le seul moyen dans ce domaine est de développer la coopération avec les sociétés sœurs étrangères afin de mieux cerner les marchés et les flux intra communautaires. Enfin, il relève l'intérêt de faire état de ce point d'obstacle auprès des pouvoirs publics pour essayer de progresser et de développer la collaboration avec les douanes.

En conclusion, M Guez souligne que les actions entreprises de mi-2001 à octobre 2002 ont permis le redressement de 256 redevables et la récupération de 442 200 €. Il indique que les ayants droit sont fortement favorables à la poursuite de la coopération entreprise avec le SNSE. Cette coopération naissante a déjà abouti à l'élaboration de circulaires explicatives et à des réunions avec la quasi totalité des membres du SNSE, toutefois, il souhaiterait que se développe un travail en commun afin d'améliorer la qualité et la précision des informations notamment sur les fraudeurs.

M.Chite relève qu'il est très difficile de déceler la fraude au niveau des douanes. Lorsqu'on passe commande à l'étranger, tout est en règle au niveau du transporteur, le problème se pose au niveau de la déclaration des quantités par le client redevable. Par ailleurs, un autre problème réside dans les nomenclatures douanières qui mélange les types de produit ce qui complique leur identification.

Le président fait remarquer, qu'outre les services des douanes, on peut saisir la direction générale de la concurrence et de la répression des fraudes.

M.Sauvanaud salut les résultats obtenus et souhaite également le développement de la collaboration avec Sorecop et Copie France. Sur les chiffres, il relève que les statistiques du SNSE ne portent que sur les produits importés et déclarés et que les statistiques Nielsen ne couvrent pas la totalité du marché, il y a donc des volumes qui sont importés sans pour autant être déclarés dans les statistiques du SNSE. Il indique que le niveau de fraude annoncé par le SNSE est basé sur une estimation du marché total. Par ailleurs, il relève que le raisonnement sur 2001 est biaisé compte tenu du volume de déstockage qu'il estime être de l'ordre de 60 à 70 millions d'unités.

M.Desurmont relève que le raisonnement des ayants droit s'est justement basé sur la période du premier semestre 2002, et, que sur cette période, le marché total estimé par le SNSE lui même est de 94 270 000 unités. Ce chiffre, comparé aux quantités déclarées par Sorecop et copie France - 95 924 594 - donne un niveau de fraude de l'ordre de 10%.

M.Chite relève que les statistiques du SNSE font état d'une part des déclarations de ses membres et de l'autre d'une estimation du taux de couverture, c'est à dire de tout ce qui passe au travers des déclarations. M.Desurmont précise que la base prise par les ayants droit est bien le marché total puisque le chiffre de 94 270 000 couvre la colonne du volume en milliers de pièces et celle de couverture estimée, colonnes figurant dans le tableau du SNSE.

En dernière partie, M. Guez présente la situation concernant le développement des dispositifs anti-copie et leur impact sur les disques protégés .

Il expose que suite à la demande formulée par M.Dourgnon, il a entrepris une estimation, sur la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 2002, du pourcentage de CD protégés vendus en France . Il précise que cette estimation s'appuie sur les déclarations des majors : BMG, EMI, SONY ,UNIVERSAL et WARNER et qu'elle présente un caractère exhaustif puisqu'à sa connaissance aucun producteur indépendant n'a commercialisé de CD protégés. En ce qui concerne les résultats, il indique les CD protégés représentent : 25 références, soit 0,55 % des références commercialisées et 1,28 du total des ventes de CD. Ces pourcentages doivent être corrigés à la baisse dans la mesure où le public copie aussi des disques achetés dans les périodes antérieures, de sorte que le pourcentage de CD protégés est plutôt inférieur à 1 %. En conclusion, il souligne que plus de 99 % des CD utilisés par le public sont copiables sans aucune limitation et que l'impact des dispositifs anti-copie est insignifiant. Il précise que les mesures techniques existantes sont principalement mises en place par SONY. Ces dispositifs permettent de faire de la copie numérique en MP3 et autorisent un nombre de 6 copies. Toutefois il insiste sur le fait qu'actuellement, l'impact des mesures techniques est marginal et si la situation évolue dans le sens d'un plus grand développement, la commission devra en tenir compte dans la rémunération. Celle-ci a une méthodologie qui permet en effet de prendre en compte l'impact des mesures techniques à travers le taux de copiage et le volume des supports. Toutefois, il relève que le développement de ces dispositifs n'est pas une certitude dans la mesure où les consommateurs y sont hostiles et que cette réaction de rejet risque d'avoir un impact fort sur les ventes.

M.Chite s'interroge tout d'abord sur l'attitude des majors et se demande si leur tendance ne sera pas exponentielle. Il fait remarquer qu'étant donné la faible quantité de CD protégés, il n'est pas anormal que le taux de rejet soit faible et que, pour l'instant, le retour des consommateurs porte principalement sur des questions techniques de compatibilité assez faciles à résoudre. Enfin, il est sceptique quant à

l'impact éventuel des mesures techniques sur les ventes dans la mesure où un admirateur d'un artiste achètera toujours son disque, protégé ou pas.

M. Guez précise que les majors sont effectivement hésitantes et qu'il y a des effets d'annonce assez contradictoires. Certaines sociétés comme Sony ont fait des tests en grandeur réelle, d'autres, comme Warner et EMI, ont décidé de ne pas mettre de dispositifs techniques pour l'instant. Les autres sont en attente d'avoir une meilleure visibilité. Enfin, il indique que ces mesures peuvent se développer si elles s'avèrent plus efficaces et mieux acceptées par les consommateurs mais qu'à ce stade, l'efficacité des dispositifs techniques n'est pas garantie.

Un intervenant demande s'il existe une mention sur la jaquette précisant au consommateur que le disque est protégé. Sur ce point, M. Guez indique que si au début certains disques protégés n'ont pas fait l'objet d'apposition de mention, aujourd'hui les disques font l'objet d'un marquage explicite avec un logo particulier. L'IFPI a même recommandé que les CD protégés comportent tous une information destinée au consommateur.

M. Dourgnon relève que cette information est incomplète et contestable puisqu'il est indiqué " disque illisible sur PC " et non qu'il n'est pas copiable.

M. Guez répond qu'il s'agit des CD SONY et qu'ils sont copiables par un graveur de CD respectant la norme ACMS. M. Dourgnon relève que, vis à vis du consommateur, cette mention prête à confusion et que, plus généralement, tout cela n'est pas d'une grande clarté.

Le président note également qu'il y a eu des tests aveugles et que l'information manque de sincérité vis à vis du consommateur. Il prend acte du fait que les organisations professionnelles sont, avec raison, attentives aux réactions des consommateurs. Puis il clôt le débat. Il note que les ayants droit et le SNSE sont prêts à poursuivre leur collaboration sur différents éléments d'évolution du marché, notamment les prix et le traitement des problèmes de fraude. Il suggère que la prochaine séance soit consacrée à l'avancement des discussions concernant la rémunération des nouveaux ayants droit et demande aux industriels de présenter leurs réactions à cet égard. Il interroge les ayants droit sur la disponibilité des résultats de l'étude TMO concernant le taux de copiage.

M. Desurmont indique que les résultats de l'étude ne seront pas disponibles pour le 19 décembre et propose que les ayants droit exposent à la commission les facteurs qui justifient, de leur point de vue, l'augmentation des taux de rémunération décidés en janvier 2001

Le président en prend note et inscrit également ce point à l'ordre du jour de la prochaine séance, qu'il suggère de compléter par un point sur le programme d'études nécessaires.

Le président remercie les membres et clôt la séance .

5) Calendrier

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

- le jeudi 19 décembre à 15 heures salle de la SACEM

Fait à Paris, le 12 décembre 2002

Le Président

Francis Brun-Buisson

La sous-directrice des affaires juridiques



Heu Chal