

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

**COMPTE RENDU DE LA REUNION DU 6 NOVEMBRE 2002 ETABLI EN APPLICATION
DE L'ARTICLE 12 DU REGLEMENT INTERIEUR**

1). Membres présents , quorum et question diverses.

Le président constate que le quorum est atteint (liste des émargements jointe) et ouvre la séance. Il fait tout d'abord part aux membres de la commission du passage devant le Conseil d'Etat des trois recours formés contre la décision du 4 janvier 2001 au cours duquel la commissaire du gouvernement a conclu au rejet des différentes requêtes. Il invite ensuite M.Sauvanaud à procéder à la poursuite de sa présentation sur les éléments d'évolution du marché.

M. Desurmont (Sorecop) expose que les ayants droit ont différentes observations à faire valoir portant premièrement sur la présentation effectuée par M.Sauvanaud, deuxièmement sur des éléments d'information utiles pour les débats de la commission et sur leurs propres propositions. Il souhaite, si la commission en est d'accord, pouvoir disposer du temps nécessaire à ces différentes présentations lors de la prochaine réunion.

M. Sauvanaud (SNSE) explique qu'en raison de contraintes professionnelles et de disponibilité de l'intervenante sur les comparaisons européennes, il n'est pas en mesure d'effectuer aujourd'hui la totalité de la présentation annoncée et propose de décaler la partie sur la dimension européenne et sur ses propositions à la séance du 21 novembre.

Après qu'une discussion se soit engagée sur l'harmonisation des calendriers de présentation, Il a été convenu qu'à la séance du 21 novembre, le SNSE présentera les éléments de comparaisons européennes et conclura ses présentations que les ayants droit présenteront leurs propres réactions et observations.

Le président invite ensuite M. Sauvanaud à effectuer sa présentation.

2) Poursuite de la présentation par le SNSE des éléments d'évolution du marché : comparaison France Allemagne des prix et impact de la rémunération pour copie privée (document distribué en séance)

M. Sauvanaud présente tout d'abord la comparaison des prix des produits en France et en Allemagne. Il indique que les prix présentés sont décomposés de la même façon que celle présentée lors de la dernière séance à savoir, distinction part producteur, marge distributeur, rémunération pour copie privée et TVA. Ainsi, suivant cette décomposition, les prix sont :

- Pour un pack de CDR verbatim, produit leader en Europe sur les réseaux grandes enseignes de distribution, de 9,99 € en Allemagne et de 19,95 € en France. A cet égard, il explique qu'outre la redevance, la marge de la distribution est plus faible en Allemagne (10 à 15 % alors qu'en France elle est de 25 %) , il en est de même pour la TVA (19,6 % en France et 15 % en Allemagne).

- Pour un pack de CDR 700, de marque différentes, le prix est de 4,99 € en Allemagne et de 11,90€ en France, là encore la différence est outre la redevance qui fait le gros, les plus faibles taux en Allemagne de la marge distributeur et de la TVA.

- Pour un pack de CDR audio de 80 ' et de même marque, le prix est de 7,99 € en Allemagne et de 19,99 € en France. A cet égard il fait les mêmes observations que pour les autres produits et ajoute qu'en plus la redevance en Allemagne sur les produits audio est plus importante que celle sur les produits data qui ne paient que 30 % du montant, soit, environ , 6 centimes d'euro de l'heure.

- Pour un pack de 4 cassettes VHS de 240 min, produits standards de même qualité mais de marques différentes, le prix est d'environ 9,99 € en Allemagne sur des produits de marque « Fuji » et de 16,99 € en France. Là encore si le prix de fabrication est plus bas en France la différence s'explique par une plus grande part en France de la marge distributeur de TVA et de redevance

M. Sauvanaud poursuit ensuite son exposé sur la comparaison des prix des produits avant et après la décision du 4 janvier 2001.

III indique que chez Leclerc, le pack de 8 cassettes audio TDK vendu à 49 F en janvier 2001, est vendu 69 F en février 2002, intégrant une augmentation de la redevance (qui passe de 27% à 31 % du prix du produit) .

Le président fait observer qu'il y a une augmentation significative de la part producteur et de la marge distributeur.

M. Sauvanaud précise que les prix producteurs ont augmenté afin que les entreprises ne perdent pas d'argent sur la cassette audio, ce qui serait d'autant plus inacceptable que ce produit est en fin de vie. L'augmentation de la marge distributeur est la conséquence normale puisqu'elle s'appuie sur le prix producteur et la redevance. D'après lui, la distribution appliquerait un coefficient multiplicateur sur la part producteur tout en se calant sur un prix public, une augmentation tarifaire des éléments du prix (part producteur, redevance) mettra une pression sur les marges. Tel est en effet le mécanisme de gestion de la grande distribution qui, en matière de marge, ne raisonne pas en valeur absolue.

Le président exprime ses réserves quant à la comparaison brute de systèmes ou de données qu'il convient d'apprécier dans leur contexte et au regard de tous les éléments des systèmes de prix en cause et du régime de la rémunération. Il souligne cependant le grand intérêt de ces tableaux de comparaison, qui permettent de mesurer les difficultés objectives des industriels. De ce point de vue, il relève que la fonction économique du distributeur est effectivement de fixer un prix consommateur et que sur cette base il procède, comme l'a expliqué M. Sauvanaud lors de la séance précédente, par inversion du processus d'application des paramètres (TVA, redevance, sa propre marge) ce qui laisse peu de marge de manœuvre au producteur. Toutefois, cet exposé démontre qu'il n'est pas sérieux de dire qu'il y a l'application d'un coefficient multiplicateur sur la redevance. La réalité, et c'est au demeurant ce qui explique que les industries soient très majoritairement importatrices, c'est que les industriels ont des difficultés, compte tenu de l'ensemble des charges qu'ils supportent, à produire dans des conditions de compétitivité. A cet égard, l'un des problèmes auxquels les industriels sont confrontés et qui atteint un point d'alerte est celui des importations parallèles frauduleuses. Ce problème longuement évoqué lors de la dernière séance, intéresse non seulement les industriels et les ayants droit mais aussi les pouvoirs publics pour des raisons évidentes de nature fiscale, douanière et policière, l'Etat ayant fondamentalement une fonction à la fois protectrice et régulatrice de l'équilibre des transactions et de la concurrence sur son territoire. En conclusion, il indique qu'il se propose d'alerter les pouvoirs publics sur l'ampleur du phénomène des importations parallèles frauduleuses et sur ses conséquences ravageuses sur l'économie du système électronique grand public et, par voie de conséquence, de la copie privée.

M. Duvillier (Copie –France) relève le fait qu'une cassette de 90 mn est moins chère que celle de 60 mn et s'interroge sur leur comparaison. Sur ce point M. Sauvanaud explique que les comparaisons ne sont pas parfaites mais qu'il ne disposait pas de l'intégralité des chiffres.

M. Sauvanaud poursuit ensuite son exposé en pointant le prix des cassettes VHS. Ainsi sur un pack de 20 h représentant les mêmes cassettes -produit d'une marque de distributeur- le prix est passé de 119F en février 2001 à 139 F en janvier 2002. La part producteur n'a pas augmenté, la marge distributeur est passée de 4 à 5 euros et la redevance de 38% à 40% .

Le président constate, pour compléter et préciser son intervention précédente, que sur le produit exposé la redevance pour 20 heures est de 8 € ce qui correspond très exactement au tarif de la redevance fixé par la décision de janvier 2001 (42,84 € pour 100 heures). Ce cas prouve que le tarif de la redevance est, au plus, répercuté « au franc le franc » sur le consommateur, mais dans la seule mesure où le mode de présentation adopté dans les tableaux du SNSE identifie explicitement cette charge parmi les éléments du prix producteur accepté par les distributeurs, ce qui montre en tout cas qu'il n'y a pas d'application d'un soi-disant coefficient multiplicateur comme d'aucuns l'ont obstinément prétendu..

M.Sauvanaud relève que sur ce produit les industriels ne se sont pas déculottés devant la grande distribution et que sa démonstration n'a pour seul but de montrer que l'augmentation de la redevance s'est mécaniquement appliquée au prix public des produits.

Le président salue l'effort de résistance des industriels ce qui ne résout pas pour autant leurs autres difficultés exposées.

M.Desurmont indique tout d'abord que les ayants droit souhaitent présenter à la commission les actions menées par Sorecop et Copie-France pour lutter contre la fraude et faire aussi des commentaires. Puis il demande des précisions sur les différences de calcul de marge et de méthode suivies par les distributeurs pour l'univers analogique et pour l'univers numérique. A cet égard, il ressortait des éléments exposés lors de la dernière séance, que pour l'analogique, les distributeurs calculaient systématiquement leurs marges en incluant la rémunération pour copie privée dans la base de marge. En revanche, la logique suivie dans le domaine du numérique est différente et la rémunération pour copie privée n'entre pas dans la base de calcul de la marge.

Sur ce point M.Sauvanaud précise qu'il ne s'agit pas d'une différence entre analogique et numérique mais une différence entre audio-vidéo et informatique. Ainsi, la méthode évoquée pour l'analogique s'applique aux produits numériques dédiés à l'univers audio-vidéo tels que mini-disc ou le CDR audio qui procèdent de la même logique d'achat que la cassette analogique audio-vidéo. En revanche, l'autre méthode s'applique aux produits considérés comme ressortant de l'univers informatique comme, par exemple, le CDR ou le DVD Data.

M. Sauvanaud expose ensuite le cas des CDR-data. Ainsi, dans le cas d'un pack de 20 CDR-Data de la marque distributeur Cora, le prix ramené à l'unité passe de 0,75 € en février 2001 à 1 € en janvier 2002. Il explique qu'un euro correspond au minimum des prix du marché et qu'en dessous de ce prix il y a forcément fraude. Il indique que faute de moyens de contrôle de la provenance des produits la part producteur a fusionné avec celle du distributeur et que sur 2002 le prix consommateur a augmenté de 0,25 € mais que le prix de la redevance a été absorbé par le distributeur. Par ailleurs, il indique que l'analyse du CD est difficile compte tenu d'une part du phénomène de déstockage avant l'application de la redevance et, d'autre part, des difficultés rencontrées par les industriels pendant cette période (fermeture d'usine, délocalisations, pratiques de dumping des produits en provenance de Taiwan...) de sorte que les prix ont connu un phénomène de « yo-yo ». En conclusion, il indique que finalement le prix du CD-R a connu une augmentation légère et qu'une partie de la redevance a été prise en compte par la chaîne producteurs-distributeurs.

Le président demande des précisions sur la décomposition du prix

M.Sauvanaud explique que les produits de marque type Sony, TDK, Philip's vendent le CD autour de 0,33 à 0,40 € suivant la différenciation technique ou promotionnelle, sur cette base il y a application de 20 à 25 points de marge distributeur en fonction de leur politique puis il y a application de la redevance (0,35 €) et par dessus de la TVA. En conséquence, les produits en dessous de 0,85 € peuvent être suspectés de fraude. Tel est le cas par exemple d'une publicité faisant état d'un prix de 0,49 € TTC, un tel prix hors TVA et RCP avec 0% de marge revient à un prix fabrication de 6 centimes ce qui ne correspond même pas au prix à la sortie d'usine à Taiwan. Le prix à la production se situe en effet au jour d'aujourd'hui autour de 0,25/ 0,27 €.

Le président demande si l'on peut considérer notamment au regard de la comparaison du poids de la redevance sur l'analogique et sur le numérique, que les tarifs établis par la commission, en dépit des mouvements erratiques de prix, ont accompagné les difficultés des industriels et la tendance à la baisse des prix dans l'univers numérique.

M.Sauvanaud explique que l'informatique est un marché très perturbé et que la redevance sur le CD-Data a créé une perturbation de plus. En outre, les phénomènes de déstockage massifs ont abaissé les prix et ont provoqué des effets déflationnistes. Autre effet pervers, les déstockages et les importations frauduleuses ont faussé le jeu de la concurrence normale, aucune marque légaliste appliquant la redevance n'est capable de vendre, face à des produits qui ont un niveau de prix beaucoup trop bas pour être tenu par les marques. Par ailleurs, il ajoute qu'il y a deux éléments à prendre en compte : premièrement le fait qu'en France le CD soit cher -1€ - alors qu'il est à la moitié en Allemagne. Deuxièmement le fait qu'il n'y a pas suffisamment de contenu pour alimenter un flux continu d'achats de CD. Néanmoins, il souligne qu'actuellement le marché est stabilisé autour de 1€ ce qui devrait faciliter la consommation, et que, compte tenu de la mise en place des mécanismes de structures de prix (à la production et à la consommation), le prix des produits ne devrait pas bouger significativement. Il indique, pour conclure, que toute augmentation de la redevance risque d'introduire une nouvelle perturbation et que cela pourrait avoir des effets très dommageables : un impact négatif sur la demande et une augmentation des fraudes. A cet égard il fait état d'un réseau de taiwanais installé en Chine qui mettent sur le marché des DVD à moins d'1 € .

Le président demande des précisions sur la localisation des usines de fabrication des produits de marques.

M. Sauvanaud précise que MPO est dans la Mayenne et qu'elle fabrique du CD vierge mais aussi du CD et du DVD enregistré. En Europe, TDK a une structure au Luxembourg mais vient de fermer les usines qu'elle avait en Allemagne. Il existe aussi un Néerlandais qui dispose d'une ou deux lignes en Europe mais une partie de ses produits vient d'Asie. Verbatim a revendu son usine en Irlande à un Taiwanais. Mitsui a été racheté par un Italien. Sony ne fabrique pas de CD. Enfin TDK conserve une unité de production au Luxembourg mais son maintien relève d'une décision politique.

Le président demande ensuite des précisions sur la situation du DVD en terme de capacité, de redevance et d'évolution.

Sur ce point M.Sauvanaud indique que la capacité standard d'un DVD sur le marché est de 4,16 Go à un prix public de 9,5 € , il existe des DVD à 9,4 Go mais ils sont utilisés sur le marché professionnel . Sur la structure de prix des DVD data standard il explique qu'il y a 1,56 € de TVA, 1,59 € de redevance 1,48 € de marge et le reste étant le prix du produit. Il ajoute que tel est à peu près la structure pour un produit de marque mais qu'il existe des produits moins chers sur le marché.

Le président demande alors si pour les DVD les tarifs de redevance ont accompagné le mouvement du marché, car cela a été un facteur pris en compte par la commission.

M.Sauvanaud indique qu'à son sens le DVD est dans la même situation que la cassette vidéo mais que la tendance baissière sera plus rapide. En effet dans l'univers de l'électronique grand public les produits coûtent cher en raison des investissements de départ mais une fois ceux-ci amortis, les prix diminuent rapidement.

Le président souhaite tirer quelques conclusions de ce riche exposé et d'un échange de vues qui ne l'a pas moins été. Il pointe tout d'abord le fait que l'industrie électronique et informatique, comme d'autres, a évidemment tendance à délocaliser sa fabrication lorsqu'elle est confrontée à des problèmes de concurrence insupportables. Eu égard de la situation de crise que connaissent actuellement les industries de supports d'enregistrement, on ne peut pas dire que la rémunération pour copie privée est absolument neutre, mais son poids dans cette situation apparaît très relatif : il semble en tout cas que les tarifs pratiqués ont accompagné le mouvement du marché en dépit des mouvements erratiques de

prix. Face à cette situation, le problème est alors de savoir comment sauvegarder au mieux les intérêts des différentes parties des industries culturelles- contenus et contenant.

Il convient aussi de tenir compte du fait que les industries culturelles ont aussi besoin d'avoir de l'argent pour financer les créations et productions indispensables à la bonne santé des supports. Il convient donc d'être préoccupé tout à la fois de la situation des industries de supports et des conditions dans lesquelles on peut maintenir la rémunération pour copie privée. La question est alors de se dire comment maintenir la rémunération pour copie privée dans des limites qui permettent d'équilibrer les intérêts des uns et des autres.

De ce point de vue la conclusion à tirer de cette démonstration est tout d'abord de souligner, qu'après les perturbations décrites, le marché des supports est stabilisé. Toutefois cette stabilité acquise difficilement est fragile et l'augmentation de la redevance risque non seulement de perturber le marché mais encore d'en accroître les défauts –concurrence déloyale, importation frauduleuse et dumping-.

Le président invite ensuite les membres de la commission à faire leurs observations.

M.Rogard (Copie –France) après avoir souligné l'intérêt de cette présentation, relève tout d'abord que plus on attend pour fixer la rémunération plus la perturbation sera forte, celle-ci est fixée d'entrée de jeu limite les effets de stockage. Il explique que la rémunération pour copie privée est neutre au regard des problèmes de concurrence et d'importation dès lors qu'elle est également perceptible auprès des importateurs de supports ou des personnes qui réalisent des acquisitions intra-communautaire . Néanmoins les problèmes de fraude décrits ne peuvent qu'inciter les ayants droit à être très vigilants et à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour lutter contre cette fraude. Il convient donc de développer les moyens de collaboration pour assurer l'égalité des conditions de perception. Par ailleurs, sur les questions de prix, il fait observer que le contenu à plus de valeur que le support, le coût de production d'un film est beaucoup plus cher que celui de sa bobine.

M.Sauvanaud relève que les observations émises sont en phase avec sa démonstration et fait valoir que son message est surtout de dire que les supports d'enregistrements ont atteint la limite de supportabilité en termes de redevance pour copie privée ; au delà, toute augmentation de tarif aura pour effet de sortir les produits du marché et d'accroître les perturbations. En effet, contrairement à la situation des années 80 où il n'y avait que la cassette audio et vidéo, actuellement le consommateur a le choix sur une très grande panoplie de supports de d'usages de consommation de copies. Par ailleurs, il ajoute qu'actuellement on discute de la rémunération des auteurs de l'écrit et de l'image mais les éditeurs de jeux sont en train de faire du lobby pour accéder à la copie privée.

Sur ce point, le président indique que les arguments du SELL présentés devant le Conseil d'Etat n'ont pas été retenus par la commissaire du gouvernement. Il est en effet patent- et le Sell le sait parfaitement- que pour être juridiquement recevable il faut prouver que premièrement non seulement qu'ils éditent du contenu mais surtout que ce contenu audiovisuel est dissociable du logiciel, celui-ci étant exclu légalement de toute copie hors sa sauvegarde. La copie privée n'est pas un système de subvention pertinent pour l'industrie.

M.Sauvanaud relève que le SNSE assume la rémunération sur les supports qui a été décidé dans une parfaite légalité. Toutefois, sa position est que, pour les raisons explicitées, les supports d'enregistrements ne sont pas capables d'absorber plus pour la copie privée qu'ils en supportent aujourd'hui. Ceci est particulièrement vrai pour le DVD, compte tenu de la forte tendance baissière du produit (les DVD sont à un dollar sur le marché américain) et face à la concurrence des DVD enregistrés.

M.Rogard fait observer que la comparaison avec l'Allemagne est totalement biaisée dans la mesure où ce pays, contrairement à la France, applique aussi une redevance sur les matériels –le hardware- il est donc logique que la perception en Allemagne se fasse de façon moins forte sur les supports vierges. Sur ce point , M.Sauvanaud précise que la redevance pratiquée sur le hardware est en termes de pourcentage relativement faible par rapport au prix du produit, la démarche allemande est en effet

différente le hardware et le software contribuent chacun à un niveau raisonnable et quasiment indolore alors qu'en France c'est le support vierge qui supporte l'impact le plus important.

Le président après avoir remercié M.Sauvanaud pour la qualité de sa présentation et l'honnêteté de ses commentaires, relève tout d'abord que les comparaisons de prix avec l'Allemagne sont, par définition, rémunération pour copie privée ou pas, défavorables à la France mais que pour comparer les deux systèmes il convient de comparer l'ensemble de leurs éléments –les industries culturelles allemandes évoluent dans un contexte très différent de la France et la rémunération pour copie privée n'est pas assise de la même manière .

Il rappelle que le rôle de la commission n'a jamais agi « contra-legem » - comme le prétendent certains commentaires universitaires plutôt superficiels et pompeux, que les récentes conclusions du commissaire du gouvernement devant le Conseil d'Etat, totalement favorables, démentent formellement- mais applique la loi en interprétant ses critères afin de traiter les situations concrètes. De ce point de vue, elle se doit de prendre en compte l'ensemble des intérêts représentés dans la commission: tel a été le souci de la commission dans sa prise de décision en janvier 2001 (comme ensuite en juillet 2002). Or l'un des critères cardinaux pris en compte est justement le caractère supportable de l'impact de la redevance par le marché, dont le montant a été fixé notamment en tenant compte des bornes constituées par les prix industriels et les prix consommateurs. Cela étant, la commission se trouve actuellement devant une situation de marché stabilisée mais fragilisée par la compétition mondiale et les importations sauvages, où toute augmentation des taux de copie privée risque d'introduire une perturbation difficilement supportable. Si M. Rogard a raison de dire que plus on attend plus on perturbe, il convient que la commission assume ses responsabilités, dans l'intérêt bien compris de tout le monde, vis-à-vis de la problématique du marché et notamment sa stabilité. En revanche, M. Rogard n'aurait pas raison de souligner que le matériel ne vaut rien, ce qui n'est sûrement pas vrai en soi, contrairement aux appréciations farfelues des économistes spécialistes en chambre du virtuel; ce qui compte cependant, et c'est sûrement ce qu'a voulu dire M. Rogard, c'est le rapport entre le contenu et le contenant et à cet égard la commission sait que ses décisions ont un impact sur ce rapport de valeur. Toutes ces considérations incitent la commission à évaluer la limite de la supportabilité de la rémunération pour copie privée par l'industrie et par le marché.

Dans le cadre de l'analyse des conditions dans lesquelles la commission doit actualiser ou non les taux fixés en janvier 2001, sur les supports amovibles pour l'essentiel, elle se trouve confrontée à une problématique qui est celle de la détermination de la rémunération des ayants droit de l'écrit et de l'image puisque telle a été la décision prise par le législateur.

La commission se trouve donc devant une contradiction, d'un côté les raisons d'équilibre de marché explicitées pourraient raisonnablement la conduire à ne pas faire varier la rémunération pour l'instant, de l'autre, elle doit envisager d'actualiser les décisions et déterminer la rémunération des nouveaux ayants droit. Pour ce faire la commission se trouve devant deux problèmes.

Le premier d'ordre théorique tient à la méthodologie puisque les rémunérations décidées en janvier 2001 reposent sur des paramètres quantifiables en fonction des éléments de mesure apportés par les membres de la commission. Toutefois, ces critères sont basés sur des données évolutives et dont certains ne peuvent être qu'approchés. Au demeurant, la rémunération pour copie privée est un système forfaitaire, ce qui, au total, laisse à la commission une large marge d'appréciation, qu'elle utilise de manière raisonnable, dans le cadre des négociations qu'elle organise entre ses membres, pour déterminer l'assiette et les taux de la rémunération applicable. En outre, la commission a dès l'origine introduit dans son analyse une critériologie d'appréciation de nature économique – données sur le marché, les prix, la concurrence- et sociologiques –évolution des motivations d'achat et des usages -. En conclusion, le président estime que la Commission est aujourd'hui libre de choisir entre actualiser modérément ou pas du tout la rémunération.

Le second problème tient aux revendications des nouveaux ayants droit. En effet, si ces revendications sont justes, elles procèdent, en méthodologie de tarification, d'une démarche de comparaison avec la rémunération normale des auteurs dans le cadre de leurs prestations enregistrées. La copie privée peut

être effectivement, du moins en partie, considérée comme une substitution directe à l'acte d'achat. Cette analyse doit être relativisée, dans le contexte juridique d'une rémunération forfaitaire et limitée. Il convient donc pour eux de suivre en accéléré le cheminement des autres catégories d'ayants-droit au cours des années 200 et 2001, de situer cette rémunération en valeur relative par rapport à l'ensemble des rémunérations, en tenant compte des valeurs, des prix industriels et des prix consommateurs, et en restant réaliste et prudent sur les taux de copiage.

Enfin, le président fait valoir qu'il y a un intérêt certain à pacifier les débats dans le contexte de la transposition de la directive. S'il peut faire part de son sentiment personnel, il estime que le système de la copie privée sera maintenu en contrepartie d'une juste compensation pour les ayants droit mais dans les limites actuelles, excluant totalement le piratage et en tenant compte de l'implantation progressive des systèmes de protection technique des supports et de gestion numérique des droits. En effet, ces systèmes de protection et de gestion techniques ne sont pas idéaux pour la gestion du rapport entre les auteurs les industriels et le public. En effet, on peut se cacher derrière des considérations de qualification juridique, il n'en reste pas moins que le système de la copie privée a créé le sentiment chez le public d'un droit pour celui-ci d'accéder plus facilement aux œuvres. D'autre part, il y a un intérêt pour les industriels au développement des supports, dans les limites décrites par M. Sauvanaud quant à la capacité de consommation ou d'accès aux œuvres. Bien évidemment, le fonctionnement d'un tel système trouve sa légitimité dans la rémunération des ayants droit.

En conclusion, il demande aux membres de la commission de réfléchir aux points suivants :

- 1) l'opportunité de concevoir dans un tel contexte une actualisation des taux déterminés en janvier 2001
- 2) la façon dont la commission pourrait loger la rémunération des nouveaux ayants droit dans les taux actuels ou, si cela devait être le choix de la commission, dans une actualisation très modérée de ceux-ci; ceci suppose d'abord qu'ils accélèrent leur démarche d'analyse afin d'apprécier, d'une part de manière plus réaliste les pratiques de copies privées, et d'autre part, les niveaux demandés au regard par rapport au cadre actuel de la rémunération, tel qu'il a été déterminé par la commission.

Il conclut en souhaitant que l'ensemble des ayants droit fasse un effort en ce sens.

M.Desurmont relève que les questions soulevées sont importantes et nécessitent une réflexion et une concertation de la part des ayants droit afin qu'ils déterminent leur position. Ils souhaitent disposer à la prochaine réunion du temps nécessaire pour présenter les observations et réactions des ayants droit sur les éléments exposés par le SNSE.

M.Gutton (AVA) relève qu'au regard des éléments exposés la voie devient de plus en plus étroite pour les nouveaux ayants droit. Il indique que leur position exigera une double concertation entre l'image et l'écrit et avec les autres ayants droit. Il rappelle que les nouveaux ayants droit ont présenté des bases d'évaluation reposant sur des critères professionnels et qu'au vu des réserves formulées une étude complémentaire a été commandée. En conclusion, il indique que les nouveaux ayants droits sont les portes paroles des auteurs et que ceux-ci se montrent très préoccupés par la copie privée et qu'ils souhaitent voir traiter ce problème.

M. Desurmont indique que les ayants droit représentés par Sorecop et Copie France seront prêts à intervenir dès la fin de la présentation par le SNSE des éléments européens. A cet égard, il pointe le fait que les ayants droit ont aussi des éléments à expliciter à la commission sur le problème des importations parallèles et des moyens de lutte mis en œuvre et que ceux-ci seront utiles pour apprécier plus exactement l'ampleur du phénomène des importations frauduleuses. De plus, les ayants droit réagiront aux éléments présentés par le SNSE et apporteront des informations complémentaires et des éclairages différents. En troisième lieu, les ayants droit souhaitent exposer, d'après les éléments d'informations dont ils disposent, les raisons qui justifient une augmentation de la rémunération. Enfin, les ayants droit souhaitent exposer leur position sur la problématique soulevée de savoir si la

rémunération des nouveaux ayants-droit doit s'imputer ou s'ajouter à celles déterminées pour l'audio et la vidéo. Sur ce dernier point, il souligne qu'en tout état de cause la commission ne pourra valablement prendre de décision et dans des conditions non contestées -y compris entre ayants droit- qu'au vu de la connaissance des pratiques d'usage sur les supports vierges et particulièrement les CD-data. A cet égard il rappelle que les ayants droits ont commandé une étude à l'institut TMO et qu'ils disposeront des résultats en décembre.

Aucune autre observation n'étant émise le président propose de passer à l'examen et l'adoption du compte-rendu de la séance du 10 octobre.

2). Examen et adoption du compte-rendu de la séance du 10 octobre 2002.

Le compte-rendu de la séance du 18 septembre 2002 a fait l'objet des modifications suivantes :

- En page 4, troisième paragraphe dernière ligne, remplacer le terme sonore par les termes « arts visuels »
- En page 6, troisième paragraphe, dernière phrase remplacer le mot « documentaire » par le terme « actualités »
- En page 9, premier paragraphe dernière phrase, remplacer la dernière phrase par « le problème est qu'il est toujours difficile de localiser les fraudeurs et de rapporter la preuve de la fraude notamment en démontrant que les factures ne correspondent pas à la totalité des stocks »

De plus il est pris acte :

1° que les données chiffrées concernant les statistiques de vente des PC et des tailles moyennes de disques dur, explicitées par M.Ducos-Fonfrede en page 2 , feront l'objet d'une information précisée et validée par GFK qui sera remise à la commission.

2° que les ayants droit ont contesté les conclusions de M.Sauvanaud en termes d' usages de copie privée. dans laquelle il indique que l'enregistrement concerne principalement le sport, les documentaires, les vidéo personnelles et que l'usage de la copie privée pour vidéo se réduit au profit de la consommation directe des œuvres audiovisuelles ». En effet, les études Médiamétrie indiquent que, tant en volume de copies qu'en nature de la copie, les usages en matière de copie privée vidéo n'ont pas fondamentalement changé. L'augmentation du marché des supports pré-enregistrés n'a pas diminué l'appétence du public et ses pratiques de copie privée en outre il n'y pas de tassement des pratiques de copies privée analogiques

3° Enfin l'intitulé du document de Médiamétrie envoyé en pièce jointe est changé par « taux d'occupation du disque dur »

Le compte-rendu tel que modifié et amendé est adopté par la commission.

Le président remercie les membres et clos la séance.

5) Calendrier

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

- le jeudi 21 novembre à 15 heures salle de la SACEM
- le jeudi 19 décembre à 15 heures salle de la SACEM

Fait à Paris, le


Le Président