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

COMPTE RENDU DE LA SÉANCE DU 20 OCTOBRE 2026

en application de l'article D. 311-8 du Code de la propriété intellectuelle

Membres présents et quorum :

Le Président : Thomas Andrieu.

Organisations professionnelles présentes :

Au titre des représentants des bénéficiaires du droit à rémunération : COPIE FRANCE : *M. Rogard, M. Rony, Mme Le Hot, M. Van der Puyl, Mme Abramowicz, M. Lonjon, M. El Sayegh, M. Charriras, M. Edouard, M. Guez*, SOFIA : *M. Pelletier* ; AVA : *Mme Ferry-Fall.*

Au titre des représentants des fabricants et importateurs de supports et des acteurs du reconditionnement : AFNUM : *Mme Morabito, M. Cerqueira, Mme Desoutter ;* SECIMAVI : *M. Le Guen ;* RCube : M. *Berthier* ; FFTélécoms : *Mme Debar.*

Au titre des représentants des consommateurs : ACLC : *Mme Letang ;* INDECOSA-CGT : *Mme Lamontagne ;* UFC-QUE CHOISIR : *M. Balbastre.*

Participent également à cette séance : *M. Pouchard* et *Mme Coignard* (Secrétariat) ainsi que *M. Billerot* (DGE).

Le **Président** constate que le quorum est atteint (22 membres présents, dont lui-même) et ouvre la séance.

L'ordre du jour est le suivant : 1. Discussion et adoption du compte rendu de la séance plénière du 18 septembre 2026 ; 2. Présentation par les représentants des ayants droit d'une étude sur la « Perception du prix à payer pour la rémunération pour copie privée 2026 » réalisée au mois de mai 2026 à la demande de Copie France ; 3. Présentation par les représentants des ayants droit de propositions de barèmes révisées ; 4. Questions diverses.

I. Discussion et adoption du compte rendu de la séance plénière du 18 septembre 2026

Le compte rendu de la séance plénière du 18 septembre 2026 est adopté sous réserve d'un ajout de M. Van Der Puyl.

II. Présentation par les représentants des ayants droit d'une étude sur la « Perception du prix à payer pour la rémunération pour copie privée 2026 » réalisée au mois de mai 2026 à la demande de Copie France

M. Guez présente l'étude sur la perception du prix à payer pour la RPCP réalisée en mai 2026 à la demande de Copie France. Les questions posées se cantonnent au contexte de la copie privée. Les valeurs de RPCP proposées pour évaluer le consentement à payer par rapport au prix unitaire des supports assujettis reprennent celles issues des propositions des ayants droit du mois d'avril dernier, et sont donc plus élevées que celles qui seront proposées aujourd'hui, mais il y a une bonne acceptation du consommateur de ces valeurs par support, puisque près de 75% de ceux-ci les estiment plutôt faibles ou plutôt raisonnables.

Mme Morabito demande si les sondés ont été informés, avant de répondre au sondage, de la définition exacte de la copie privée et de la RPCP.

M. Guez confirme que le contexte a été clairement explicité.

M. Le Guen constate un lapsus en page 2 de l'étude qui précise que « *Copie France est chargé de définir les types de supports assujettis à la rémunération pour Copie Privée et d'en déterminer les montants correspondants* ». Il rappelle qu'il s'agit du rôle de la Commission copie privée, et pas celui de Copie France. Par ailleurs, il comprend que cette étude porte sur ce qu'accepterait de payer le consommateur sur son terminal plutôt qu'une évaluation de la valeur associée aux copies. Il ne comprend donc pas pour quelles raisons cette étude a été commanditée. Enfin, les valeurs présentées entre le prix moyen de vente et le montant de la rémunération sont difficilement compréhensibles. En effet, il est indiqué que le montant correspond à 2% du prix de vente moyen d'un terminal, voire 3, 4 ou même 16%. Cela l'étonne.

Mme Debar se demande pour quelles raisons la catégorie des moins de 35 ans est moins représentée que la catégorie des plus de 35 ans. Par ailleurs, concernant les foyers avec ou sans enfant, toutes catégories d'âge confondues, elle souhaite savoir si le terme « possesseurs » désigne uniquement les personnes ayant acheté le produit ou s'il inclut également celles qui en bénéficient sans l'avoir acheté elles-mêmes.

M. Berthier prend acte que l'étude n'a été réalisée que sur les supports neufs. Il ajoute qu'Easy Cash, adhérent commun à SPARE et Rcube, a réalisé une étude sur l'acceptabilité de la copie privée par ses clients dont les résultats diffèrent de l'étude CSA.

M. Balbastre aimerait connaître le nombre de consommateurs qui ont été interrogés, ainsi que leur répartition géographique.

M. Guez répond qu'en page 5 de l'étude, il est précisé qu'il s'agit d'un échantillon représentatif des Français âgés de plus de 15 ans selon l'INSEE. La taille de l'agglomération est également représentative. Le « possesseur » détient le support, peu importe son origine (acheté, remis par son employeur, etc). Les enquêtes ne distinguent pas l'origine de la détention du produit. L'institut CSA prend toujours un échantillon représentatif de la population française : âge, lieu de résidence, actif, inactif, etc. Par ailleurs, la question ne porte pas sur un supplément de la rémunération mais sur un montant de la rémunération qui aurait été inclus dans le prix de vente.

Mme Morabito constate que la rémunération prise en compte est exprimée HT, alors qu'elle est comparée à un prix de vente TTC. Elle s'interroge donc sur la pertinence de cette comparaison.

M. Guez répond que cette méthode a toujours été appliquée, dans la mesure où seuls les prix TTC sont connus, tandis que la RCP est exprimée HT. Il est possible de le corriger, il s'agit d'un écart dérisoire.

Le **Président** ajoute que la propension à payer la RCP n'est pas un critère juridique qui doit amener à déterminer son montant. Toutefois, elle est centrale dans le débat et la Commission ne peut pas en faire abstraction. Il s'agit d'ailleurs d'un argument régulièrement avancé par le collège des industriels : les consommateurs pourraient cesser de payer les terminaux si leur prix devenait trop élevé à cause de la RCP. La réalisation d'une telle étude est donc pertinente sur le principe. Il aurait pu être intéressant d'associer la Commission à sa réalisation, afin de discuter de sa méthodologie et renforcer sa légitimité. Il est preneur de la présentation d'autres études sur le sujet, comme celle sur les supports reconditionnés évoquée par M. Berthier.

M. Guez précise que l'étude évoquée par M. Berthier ne sera pas représentative de la population française et concernera uniquement les clients d'une enseigne.

M. Berthier le confirme mais ajoute qu'elle a été réalisée auprès de plus de 2000 personnes et vaut tout de même le coup de s'y attarder. Il présentera cette étude lors de la séance prochaine de la Commission.

M. Van Der Puyl ajoute que l'étude sur la perception de la rémunération pour copie privée a été réalisée sur la base des barèmes présentés initialement par le collège des ayants droit. Il est à noter que leurs propositions sont désormais revues à la baisse. En outre, les sondés ont été interrogés sur les appareils

dont ils disposaient et leur capacité. En fonction de celle-ci, la RCP applicable s'affichait ainsi que son poids par rapport au prix de vente. Ainsi, pour ceux dont la RCP correspondait à 16 % du prix de vente, les critiques étaient plus marquées concernant le niveau de la RCP, contrairement aux autres capacités, pour lesquelles celle-ci représentait seulement 2 à 3% du prix de vente. Par ailleurs, il précise que le collège des ayants droit avait proposé à la Commission de mener cette étude en concertation, mais certains industriels l'ont refusé.

III. Présentation par les représentants des ayants droit de propositions de barèmes révisées

M. Guez indique que le collège des ayants droit a pris en compte deux critiques effectuées en Commission sur leur méthode visant à calculer les valeurs de référence. La première critique portait sur la prise en compte du prix de vente des vinyles pour déterminer la valeur de référence de la musique. Il rappelle qu'aux Etats-Unis, le vinyle est la principale vente de support physique du marché de la musique (4 fois plus que le CD en unités). En France, la vente de CD en unités reste toujours supérieure à celle des vinyles, mais elle est inférieure en chiffres d'affaires. C'est pourquoi ignorer cet élément de valorisation leur paraît anormal. Néanmoins, le collège des ayants droit a entendu cette critique et accepte de ne pas prendre en compte les vinyles dans leur calcul de la RPCP moyenne par support, ce qui fait baisser la rémunération de la musique. La seconde critique portait sur la prise en compte du prix de vente TTC au public des films les plus élevés du marché, tels que les films culte ou les nouveautés (17€). En effet, selon les études d'usages, ces films sont les plus copiés du marché. Pour autant, le collège des ayants droit accepte de seulement tenir compte du prix le plus bas pour recalculer les rémunérations (13€ TTC) correspondant au prix des films grand public à succès. En modifiant ainsi les valeurs de référence, le collège des ayants droit a recalculé l'ensemble des rémunérations. Leur nouvelle proposition de compromis a ainsi donné lieu à des écarts de valorisation de 13 à 15% en moins selon les supports. Ces nouvelles propositions sont donc effectuées sans prendre en compte les ventes de vinyle dans la valorisation de la musique et avec un téléchargement de film à 13€ TTC. Il précise que cela ne remet pas en cause pour les représentants des ayants droit les valeurs de référence présentées au mois de février 2026, qui sont très en deçà des valeurs moyennes que les consommateurs considèrent comme acceptables de payer selon l'étude Médiamétrie de juillet 2025. Si de nouvelles études d'usage devaient être effectuées, les représentants des ayants droit utiliseraient ces mêmes valeurs.

Par ailleurs, les difficultés économiques rencontrées par les reconditionneurs légalistes, telles qu'exposées à la Commission ont été aussi prises en compte. Ainsi, une durée d'utilisation encore plus courte (50% inférieure au lieu de 40%) a été retenue pour les supports reconditionnés. De plus, un abattement « de marché » a été ajouté pour tenir compte du non-respect du paiement de la RCP, voire de la TVA, par de nombreux acteurs qui entrainent un prix de vente au public bas et conduit à une faiblesse des marges pour les reconditionneurs légalistes. Si Copie France mène des actions judiciaires pour mettre fin au non-respect du paiement de la RCP par de nombreux acteurs de ce marché, celles-ci risquent de ne pas porter leurs fruits avant plusieurs années. C'est pourquoi, les représentants des ayants droit proposent des abattements provisoires tant que le marché n'est pas assaini. L'abattement est donc intégré dans les nouvelles propositions de barème, ce qui implique qu'il ne pourra être revu que dans le cadre d'une nouvelle décision de la Commission. Enfin, la méthode utilisée reprend les éléments de la première proposition de barèmes présentée à la Commission le 14 avril 2026. M. Guez présente le premier tableau qui expose le résultat des valorisations des études d'usages. Ce tableau répertorie les valeurs de base qui servent à fixer les tarifs. En modifiant les valeurs de référence de l'audio et de la vidéo, cela fait baisser la rémunération par Go sur 24 mois de 13 à 15% en fonction des supports. L'écart entre la rémunération liée au Cloud et celle liée aux smartphones évolue. Auparavant, la progression était plus importante, car le Cloud représentait l'essentiel de cette hausse. Désormais, la progression du barème est de 30 %, contre 37 % pour la rémunération liée au Cloud. Cela signifie que les nouvelles propositions entraînent une baisse de la rémunération des smartphones hors Cloud. Ensuite, il y a un écart de 9% entre le reconditionné et le neuf sur la valeur des copies. Les écarts par rapport aux ordinateurs neufs ne sont pas par rapport à une rémunération antérieure qui n'existe pas mais sont par rapport à la tablette PC qui était le seul type de support assujettis. Pour les tablettes multimédias neuves, la comparaison est pertinente. Il est constaté que l'écart lié au Cloud est pratiquement de 29%, alors que

l'écart proposé désormais est de 12%. Ce qui démontre à nouveau pour les tablettes que la rémunération hors cloud est plus basse que les précédentes.

M. Van Der Puyl précise que ce tableau permet de déterminer ce que donne la rémunération avec les nouvelles valeurs de référence. Ils ont également comparé les niveaux de rémunération selon deux scénarios : sans intégrer le Cloud, puis en ajoutant la part liée au Cloud. Cette analyse confirme que le Cloud représente toujours une hausse de rémunération de 40 %, conformément aux propositions initiales. Toutefois, lorsque les tarifs actuels sont comparés à ceux de la nouvelle proposition révisée, l'augmentation prévue par cette dernière est inférieure au différentiel de rémunération lié au Cloud. Autrement dit, si l'on ajoutait simplement la rémunération du Cloud aux tarifs actuels, on obtiendrait des montants supérieurs à ceux prévus dans la proposition révisée. Ainsi, la proposition révisée implique une baisse des tarifs applicables hors Cloud.

M. Guez continue sa présentation par le tableau en page 6 qui correspond au **barème des téléphones multimédias neufs.** Le premier montant correspond à celui de la rémunération selon les études CSA, présentée en avril 2026 : 22,90€. En dessous figure la rémunération révisée proposée par les ayants droit de 19,90€, soit une réduction de 13,10%. La capacité moyenne est toujours la même : 157,20 Go. Les écarts de volume de copie en fonction des capacités sont les mêmes : 66,39% de la moyenne pour les petites capacités et 143% pour les grandes. Cela donne des fourchettes de rémunération, pour les petites capacités de 13,21€, pour les moyennes de 19,90€ et pour les grandes à 28,56€. Dans le tableau, ont été surlignées en jaune les petites capacités que les représentants des télécoms avaient demandé à mentionner dans les barèmes. Les ayants droit sont prêts à les reconduire s'ils le souhaitent, même s'ils s'interrogent de l'intérêt de ces tranches de capacité qui ont seulement rapporté à Copie France 50 000 euros. Il n'est pas possible de les dispenser de rémunération, mais il pourrait être envisagé de faire quelque chose à leur sujet si les industriels le souhaitent. En ce qui concerne les autres RPCP, le précédent barème proposé par le collège des ayants droit (le 15 avril dernier) proposait une RPCP de 10€ pour les petites capacités de 8 et 16 Go, 13€ pour les capacités au-delà de 16 Go jusqu'à 32 Go, 16€ pour les capacités au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, 18€ pour les capacités au-delà de 64 Go jusqu'à 128 Go, 20€ pour les capacités au-delà de 128 Go jusqu'à 256 Go, 22€ pour les capacités au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et 24€ pour les capacités au-delà de 512 Go. **Le barème révisé propose désormais une rémunération de 9€ pour les petites capacités jusqu'à 16 Go, de 11€ au-delà de 16Go jusqu'à 32 Go, de 13€ au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, de 16€ au-delà de 64 Go jusqu'à 128 Go, de 17€ au-delà de 128 Go jusqu'à 256 Go, de 19€ au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et de 20€ au-delà de 512 Go.** Les écarts entre la rémunération actuellement appliquée (l'ancienne RPCP) et celle de compromis nouvellement proposé par les ayants droits sont relativement faibles pour les petites à moyennes capacités : 1€ jusqu'à 64 Go, 2€ jusqu'à 128 Go (qui correspond à la capacité standard du marché aujourd'hui) et 3€ jusqu'à 256 Go. Les plus grandes capacités allant de 256 Go jusqu'au-delà de 512 Go témoignent d'écarts plus importants (5€ et 6€) puisque ces dernières bénéficiaient jusqu'à présent d'un plafonnement de 14€ à partir de 128 Go. La nouvelle proposition des ayants droit prévoit désormais de fixer un plafonnement à 1 To pour éviter un effet de progression permanente du barème. En effet, les rémunérations prévues pour les capacités de 256 Go, 512 Go et 1 To ne reflétaient plus le volume de copie des consommateurs puisqu'elles étaient plafonnées. En effet, lors de la fixation du plafond à 128 Go, le collège des ayants droit n'avait pas anticipé que le barème resterait en vigueur pendant plus de trois ans. Enfin, si le poids de la rémunération dans le prix de vente moyen est significatif pour les petites capacités (plus de 10%), il est relativement faible pour les capacités de marché allant au-delà de 64 Go (de 4,08% à 1,48%). Le tableau présente également une simulation de l'application du barème proposé par les ayants droit, comparée aux estimations de l'étude CSA. Les petites capacités représentent 3% des parts de marché. Cette part relativement limitée est valorisée à 13€ par les ayants droit, contre 13,21€ selon les données issues de l'étude CSA. Les capacités moyennes représentent, quant à elles, 40% des parts de marché. La rémunération correspondante s'élève à 16€ selon la proposition des ayants droit, contre 22,90€ selon les données issues de l'étude CSA. Enfin, les grandes capacités représentent 57% du marché, pour une rémunération de 17,40€ selon le barème proposé, contre 28,58€ selon les données issues de l'étude CSA. Ainsi, la proposition des représentants des ayants droit demeure largement inférieure aux montants estimés à partir de l'étude CSA pour les capacités moyennes et grandes.

M. Le Guen constate que le fait de déplafonner et de créer des nouvelles tranches supérieures va avoir un effet d'augmentation de la collecte totale de la rémunération pour copie privée sur les smartphones.

M. Guez le confirme. Il ajoute toutefois que le plafonnement a vocation à être révisé à chaque nouveau barème. Il s'agit finalement d'une correction des barèmes précédents puisqu'il n'était pas normal de rester avec un plafonnement à partir de 128 Go alors que le marché est désormais davantage sur 256 Go.

Mme Morabito ne comprend pas pourquoi cette correction devrait peser uniquement sur les redevables pour compenser un manque à gagner qui n'est pas arrivé plus rapidement.

M. Guez précise que ce déplafonnement n'est pas rétroactif. Son argumentaire visait simplement à expliquer les écarts entre la nouvelle RPCP proposée et l'ancienne. Il continue sa présentation des barèmes par celui des **téléphones multimédias reconditionnés.** Il rappelle qu'il s'agit du seul support reconditionné pour lequel la Commission dispose d'une étude d'usages détaillée. Il est déterminé une capacité moyenne de 129 Go. Le volume de copie pour les petites à moyennes capacités est de 66% de la volumétrie pour cette capacité moyenne, celui pour les grandes capacités est de 143,53%. La rémunération moyenne selon l'étude CSA est de 21,20€. Elle est inférieure de 8,5% par rapport à la rémunération des téléphones multimédias neufs. La rémunération moyenne pour les grandes capacités est de 30,43€ (= 21,20€ x 143,53%). Cela est en dehors de tout élément relatif à la durée de vie de l'appareil. Auparavant, il était prévu un abattement pour la durée d'utilisation de l'appareil par le consommateur de 40%. Il a été porté à 50% dans les nouveaux barèmes. Ainsi, il n'est plus tenu compte que d'un an d'usage par le consommateur d'un support reconditionné, alors qu'il est à 2 ans pour les supports neufs. Il rappelle que dans les deux cas, ces durées sont inférieures à la durée réelle d'utilisation. Le tableau comprend une colonne présentant la nouvelle RPCP applicable aux téléphones multimédias reconditionnés avant l'abattement de marché. Compte tenu de la situation de marché désastreuse pour les reconditionneurs légalistes qui paient la TVA et le RPCP, les représentants des ayants droit ont proposé d'ajouter un abattement de 75% à cette RPCP afin d'arriver à des montants viables pour les reconditionneurs aux vues de l'état du marché actuel. La RPCP finale est donc nettement plus basse que la précédente. Ainsi, le barème proposé initialement par le collège des ayants droit (le 15 avril dernier) proposait une RPCP de 6€ pour les petites capacités de 8 et 16 Go, 7,80€ pour les capacités au-delà de 16 Go jusqu'à 32 Go, 9€ pour les capacités au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, 10,80€ pour les capacités de 64 Go et jusqu'à 128 Go, etc. (le barème actuellement en vigueur étant quant à lui de 4,8€ pour les petites capacités de 8 et 16 Go, 6€ pour les capacités au-delà de 16 Go jusqu'à 32 Go, 7,20€ pour les capacités au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, et 8,40€ pour les capacités au-delà de 64 Go). **Le barème révisé propose désormais une rémunération de 1€ pour les petites capacités jusqu'à 16 Go, de 1,25€ au-delà de 16Go jusqu'à 32 Go, de 1,50€ au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, de 1,80€ au-delà de 64 Go jusqu'à 128 Go, de 2€ au-delà de 128 Go jusqu'à 256 Go, de 2,20€ au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et de 2,30€ au-delà de 512 Go.** Ces montants sont légèrement supérieurs aux demandes faites en Commission par les reconditionneurs. Elles sont toutefois relativement proches, ce qui permet de croire qu'elles sont compatibles avec l'économie du secteur du reconditionné à date.

M. Berthier salue cette nouvelle proposition qui tient compte des difficultés du secteur.

M. Guez présente ensuite **les barèmes des ordinateurs portables (et tablettes PC) neufs.** Il rappelle que les tablettes PC ont été rangées avec les ordinateurs portable dans les études d'usages. C'est pour cela qu'elles se voient attribuer les barèmes des ordinateurs portables. Leur capacité moyenne chiffrée par l'institut CSA est de 366,20 Go. Il explique qu'il n'y a pas de lien entre la capacité de l'ordinateur portable et le volume de copies. En effet, les capacités des ordinateurs sont très élevées et permettent de satisfaire les besoins en copie privée de tous les consommateurs. La rémunération de la capacité moyenne selon l'étude CSA précédemment présentée en avril 2026 était de 29,20€, et le barème proposé par les ayants droit de 30 € (quelle que soit la capacité du support). **La nouvelle rémunération proposée par le collège des ayants droit est ici de 25€ (correspondant à l'arrondi d'une RCP théorique calculée à 24,80€),** soit une diminution de -16,7%. Cette nouvelle rémunération représente 3,23% du prix de vente moyen qui est de 775 euros selon les sources Nielsen 2025. S'agissant des **ordinateurs portables (et tablettes PC) reconditionnés**, il est ajouté un abattement de 50% pour la durée

d'utilisation puis l'abattement de marché de 75%, ce qui amène à une **rémunération de 3€** (après arrondi) pour un prix de vente moyen de 807 euros.

Les **ordinateurs de bureau neufs** ont, quant à eux, fait l'objet d'une étude d'usages séparée des ordinateurs portable. L'étude CSA donnait une rémunération moyenne de 23,80€ au regard des anciennes valeurs de référence. Avec les ajustements proposés aux valeurs de référence la rémunération moyenne serait désormais de 20,60€, soit 13,4% de moins. La capacité moyenne est plus élevée que celle des ordinateurs portables puisqu'elle est de 566,30 Go. Il apparaît là aussi clairement l'absence de variation des volumes de copie en fonction des capacités puisque pour les petites capacités c'est 100% de la volumétrie moyenne de copie, et pour les grandes capacités c'est 101%. Il est donc possible de faire un barème unique puisque le volume de copie est quasiment le même peu important la capacité de l'appareil. Le barème précédemment proposé était de 24€. **Il est désormais proposé un barème de 20€**, représentant 2,80% du prix de vente moyen TTC de 715€. Le **barème applicable aux ordinateurs de bureau reconditionnés** est établi à partir de la RPCP des ordinateurs neufs (20 €), à laquelle est appliqué un abattement de 50% tenant compte de la durée d'utilisation des ordinateurs reconditionnés. La RPCP qui en résulte s'élèverait ainsi à 10€ après application de cet abattement. Toutefois, compte tenu des conditions de marché évoquées précédemment pour les autres supports reconditionnés, il est proposé ici aussi d'appliquer un abattement supplémentaire de 75%, afin de **ramener la RPCP à 2,50€**. Cette nouvelle rémunération correspond à 0,39% du prix de vente moyen d'un ordinateur reconditionné qui est de 603€ TTC.

M. Guez poursuit avec le **barème des tablettes multimédias neuves**. La précédente proposition se basait sur une RPCP moyenne issue de l'étude CSA de 18,90€. La nouvelle RPCP pour la capacité moyenne issue de l'étude CSA est de 16€, soit 15,3% de moins. La capacité moyenne issue de l'étude CSA reste de 133 Go. Le volume de copies représente 86,73% de la moyenne pour les petites capacités et 139,05 % de la moyenne pour les grandes capacités. Ces éléments ont été pris en compte pour construire le barème de rémunération. Le précédent barème proposé par le collège des ayants droit (en avril dernier) proposait une RPCP de 10€ pour les petites capacités de 8 et 16 Go, 14€ pour les capacités au-delà de 16 Go jusqu'à 32 Go, 16€ pour les capacités au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, 17€ pour les capacités au-delà de 64 Go jusqu'à 128 Go, 18€ pour les capacités au-delà de 128 Go jusqu'à 256 Go, 20€ pour les capacités au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et 26€ pour les capacités au-delà de 512 Go. **Le barème révisé propose désormais une rémunération de 8€ pour les petites capacités jusqu'à 16 Go, de 12€ au-delà de 16Go jusqu'à 32 Go, de 13€ au-delà de 32 Go jusqu'à 64 Go, de 14€ au-delà de 64 Go jusqu'à 128 Go, de 15€ au-delà de 128 Go jusqu'à 256 Go, de 17€ au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et de 22€ au-delà de 512 Go.** Il est à noter qu'il y a des variations relativement faibles entre ce nouveau barème et celui d'ores et déjà appliqué sur les petites et moyennes capacités (augmentations de 0 à 2€ selon les capacités jusqu'à 256 Go). Ces variations augmentent pour les grandes capacités en raison du plafonnement jusqu'à présent appliqué sur celles-ci (augmentation de 3€ pour les capacités au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et de 8€ pour les capacités allant au-delà de 512 Go). Le poids de la RPCP sur le prix de vente des produits reste toutefois faible. En effet, il est de 4,11% pour les capacités de marché autour des 128 Go, de 2,36% pour les capacités allant jusqu'à 256 Go, de 1,57% pour celles allant jusqu'à 512 Go et de 0,94% pour les capacités au-delà de 512 Go. Ainsi, plus les capacités de stockage sont élevées moins le poids de la RPCP est significatif sur le prix de vente. La cohérence de ce nouveau barème a été contrôlée avec les résultats de l'étude CSA. La nouvelle RPCP moyenne proposée pour les petites capacités est de 12,91€ contre 13,88€ calculé initialement avec les éléments issus de l'étude CSA. Pour les capacités moyennes, il est désormais proposé 14€ contre 18,90€ calculé avec les éléments issus de l'étude CSA. Pour les grandes capacités, le nouveau barème est très en deçà des montants calculés par CSA puisqu'il est de 16,27€ contre 22,25€ avec les éléments issus de l'étude CSA. **S'agissant du barème des tablettes multimédias reconditionnées, il est proposé 1€ pour les petites capacités jusqu'à 16 Go, 1,50€ au-delà de 16Go jusqu'à 32 Go, 1,60€ au-delà de 32Go jusqu'à 64 Go (contre 7,80€ actuellement), 1,70 euros pour les capacités au-delà de 64 Go jusqu'à 128 Go (contre 9,10€ actuellement), 1,90€ pour les capacités au-delà de 128 Go jusqu'à 256 Go, 2 euros pour les capacités au-delà de 256 Go jusqu'à 512 Go et 3 euros pour les capacités au-delà de 512 Go.** Il est à noter que la RPCP actuellement appliquée pour les capacités allant de 64

Go à au-delà de 512 Go est de 9,10€. Le poids de la RPCP au prix de vente des produits est donc bas puisqu'il est situé entre 0,21% pour la plus grande capacité et 1,66% pour les plus petites capacités.

M. Guez poursuit son développement en présentant un tableau comparatif des prix TTC de l'iPhone 16 et du Galaxy S25 de 128 Go chacun, soit des smartphones de deux marques majoritairement vendues en France : Apple et Samsung. Le tableau récapitule le prix TTC et HT de ces smartphones, la TVA applicable, le montant de la RCP et le pourcentage de la RCP sur le prix de vente HT en fonction de différents pays : la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la Belgique, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. En France, en Belgique et aux Pays-Bas, l'iPhone 16 de 128 Go est vendu pour un prix de 869€ TTC. Pourtant, la Belgique et les Pays-Bas ont une RCP largement inférieure à celle de la France (9,70€ de moins qu'en France pour le premier, et 8,30€ de moins qu'en France pour le second). Le cas de l'Italie est particulièrement éloquent puisque ce pays prélève une RCP de 7,36€, soit 7€ inférieure au montant de la RCP en France, et pourtant propose un prix de vente au public TTC plus élevé (879€). Ce tableau permet de dresser le constat qu'il n'existe pas de lien direct entre l'augmentation du montant de la RPCP et celle du prix de vente au public, dès lors que les écarts sont relativement faibles. En effet, les prix sont fixés par zones géographiques, par niveau de vie et en raison d'un seuil psychologique mais pas en fonction du montant de la RPCP. Les écarts de quelques euros proposés par le collège des ayants droit ne sembleraient donc finalement pas être répercutés sur le consommateur. Ce constat pourrait être similaire sur les tablettes et les ordinateurs qui ont en majorité les mêmes fabricants.

M. Lonjon indique avoir récupéré les prix directement sur le site internet des constructeurs Apple et Samsung de chaque pays.

Mme Morabito souligne qu'ils n'ont rien à voir avec les prix réellement pratiqués par les distributeurs.

Le **Président** indique que la question du prix qui pèsera finalement sur le consommateur est légitime au sein de la Commission. Il relève donc que les industriels recherchent l'harmonisation des prix en Europe, quitte à prendre à leur charge une augmentation de la RCP.

M. Balbastre considère qu'il est naïf de croire que ce n'est finalement pas le consommateur qui paie. Néanmoins, aux vues de la présentation, il constate que les industriels pourraient absorber l'augmentation de la RCP des smartphones neufs. Cette éventualité ne sera probablement pas envisageable pour les acteurs du reconditionné.

M. Le Guen estime que la réflexion aurait mérité d'être davantage approfondie au-delà des deux modèles de smartphones concernés. Lancés début 2025, ils figurent parmi les références récentes, alors même que le marché propose une gamme beaucoup plus large de modèles de générations antérieures. L'analyse présente d'autres limites, dans la mesure où elle se concentre sur les sites des fabricants, sans tenir compte de la liberté tarifaire des distributeurs qui fixent leurs prix et leurs marges. Par ailleurs, les pratiques observées pour une marque bénéficiant d'une forte notoriété ne peuvent être généralisées à l'ensemble du marché de l'IT et de l'électronique grand public, caractérisé par une plus grande diversité d'acteurs et un poids parfois déterminant des distributeurs (Fnac, Darty, Boulanger) dans la fixation des prix. L'étude apporte ainsi quelques enseignements, mais dont la portée semble limitée.

M. Van Der Puyl estime que les distributeurs qui s'affranchissent des prix conseillés par les constructeurs devraient, en principe, pratiquer des prix plus bas, grâce à leur marge de négociation.

M. Le Guen répond que ce n'est pas forcément le cas.

M. Lonjon précise qu'il a été délibérément choisi de ne pas prendre en compte les références de smartphones les plus récents dans le tableau comparatif présenté mais celles qui sont les plus vendues, en général la génération N-1 ou N-2. D'autre part, le site du constructeur couplé à des précisions sur le taux de TVA semblait la meilleure décision pour ce type de comparatif. Les prix auraient été faussés si ceux pratiqués par les opérateurs de télécom avaient été pris en compte.

M. Cerqueira salue la baisse des barèmes dans la nouvelle proposition du collège des ayants droit. Les discussions devront tout de même se poursuivre sur le sujet. Il précise qu'aujourd'hui, les cotations de prix évoluent plusieurs fois par semaine du fait des tensions sur le marché des composants. Le prix moyen de vente des ordinateurs de l'année 2025 établie par Nielsen et repris dans la proposition de barème n'est donc plus valable et sont désormais inférieurs à l'entrée de gamme de certains industriels. Par ailleurs, l'étude présentée sur le comparatif des prix de vente de smartphones entre les différents pays suscite quelques questions. Selon deux fabricants de téléphones qu'il a consulté, la fixation des prix se fait par pays. En tout état de cause, deux périodes sont à déterminer pouvant expliquer la divergence entre les pays. La copie privée étant intégrée depuis longtemps dans le prix des téléphones, le prix fixé au niveau européen pourrait avoir été structuré de manière à compenser les différences de RPCP entre les pays. Autrement dit, plutôt que d'absorber ces écarts en réduisant sa marge, le fabricant pourrait les répercuter dès le départ dans le prix du téléphone, en le fixant légèrement plus haut. Il préserverait ainsi ses objectifs de marge, en compensant les différences à la hausse plutôt qu'à la baisse. Les remises des distributeurs sont, elles, faites sur la marge quand ils sont certains de distribuer des volumes importants. Il s'agit d'un arbitrage entre le taux de marge unitaire et le volume de vente. L'une des limites de l'exercice est que les industriels n'ont pas connaissance des taux de marge de leurs concurrents. En outre, la question du prix psychologique est essentielle, notamment au regard du risque d'exportations parallèles vers d'autres pays. L'impact d'une forte hausse des prix sur le comportement des consommateurs reste aujourd'hui difficile à mesurer, alors même que les tensions sur les marges, déjà contraintes, devraient nécessairement conduire à répercuter cette hausse sur les prix de vente.

Mme Desoutter confirme que dans le contexte actuellement compliqué pour le secteur de l'électronique, il est impossible de ne pas répercuter une RCP de 25€ sur les prix de vente.

M. Benghozi ajoute qu'il est difficile d'anticiper l'impact de l'augmentation des barèmes sur les consommateurs. Ce n'est pas la même chose selon le niveau de gamme et le poids du fabricant ainsi que de la manière dont s'opère les contrats entre les fabricants et les distributeurs.

M. Van Der Puyl indique que la véritable raison de l'inflation des prix des ordinateurs est la problématique liée aux composants. La RPC représente à peu près 3% du prix de vente 2025 des PC et n'étant pas indexée sur l'inflation, son poids relatif diminuera progressivement au fil des années à mesure que le prix des appareils augmentera. De plus, il rappelle qu'une grande partie du marché des ordinateurs sera exonérée puisqu'ils sont à usage professionnel. Si on raisonne dans une logique de péréquation, il ne s'agira donc pas d'absorber 25€ de RPC mais plutôt un montant de l'ordre de 12,50€ sur l'intégralité du marché (si on fait l'hypothèse que le marché professionnel représente au moins 50% du marché total). Les niveaux de variation potentielle du prix de vente sont donc extrêmement faibles. Selon lui, l'augmentation de la RPC n'est pas un élément qui impactera les volumes de vente.

Le **Président** salue l'initiative intéressante des représentants des ayants droit, malgré les réserves avancées. Les industriels restent libres de présenter leurs propres analyses sur cette question. Il donne la parole à M. Billerot de la Direction générale des entreprises (DGE) afin qu'il puisse s'exprimer sur l'étude économique des reconditionnés.

M. Billerot rappelle que la méthodologie et le calendrier de l'étude d'impact prévue par l'article 20 de la loi REEN avaient été exposés lors de la séance du 18 septembre dernier. Il avait été indiqué une extension de la période de collecte des données jusqu'au 24 septembre et une simplification des données demandées à la filière. Malheureusement, la DGE note que malgré ces assouplissements les acteurs du secteur n'ont pas souhaité communiquer ou n'ont pas été en mesure de communiquer ces données. La DGE est donc en train de rédiger une étude « a minima » intégrant une présentation du mécanisme de la RCP, une description de l'évolution de trois indicateurs économiques au sein de la filière entre 2021 et 2024 (chiffre d'affaires, résultats d'exploitation et bénéfices ou pertes). Ces chiffres ont déjà été présentés à la Commission cet été. En tout état de cause, faute de données exploitables à une échelle suffisamment fine, l'étude ne permettra pas d'établir un lien de causalité entre l'assujettissement à la RCP et les impacts économiques sur la filière. Elle fera plutôt une description de l'évolution de la santé économique du secteur via des grands agrégats sans imputer à la RCP ces évolutions.

Mme Morabito demande si l'étude menée par la DGE sur l'augmentation des prix des mémoires RAND et RAM évoquée lors d'une précédente séance pourrait être présentée en Commission prochainement.

M. Billerot se renseignera auprès du service des statistiques à l'origine de cette étude.

Le **Président** prend acte de ces informations.

M. Benghozi ajoute que le débat illustre les limites des études de propension à payer, sans pour autant remettre en cause leur pertinence, d'autant que leur cohérence avec les nouveaux barèmes proposés est intéressante. Il souligne toutefois que la forfaitisation peut renforcer, chez les consommateurs, le sentiment que la copie est gratuite et illimitée, au risque de déresponsabiliser les utilisateurs quant à leurs pratiques de copie. Les interrogations sur le cloud illustrent cela.

M. Cerqueira précise que l'intentionnalité de la copie n'est pas une condition requise pour qu'elle soit qualifiée de « copie privée » au sens de la définition établie en Commission en décembre 2024.

M. Guez ajoute que dans le cadre des études d'usages, seuls ont été pris en compte les utilisateurs qui déclaraient avoir activité le Cloud de façon volontaire.

Mme Debar s'interroge sur les éventuelles différences en ce qui concerne le cloud dans la nouvelle proposition de barème.

M. Guez indique que le fait d'avoir revu à la baisse les valeurs de référence de la musique d'une part en ne prenant plus en compte le prix du vinyle, et de la vidéo d'autre part, en baissant le prix de référence du téléchargement d'un film peut avoir un impact indirect sur la valorisation du cloud. En effet, cette modification a entrainé une baisse de la rémunération des copies réalisées dans le cloud pour ces deux contenus.

Mme Debar parle au nom de la FFTelecoms qu'elle représente et qui est principalement intéressée par les barèmes appliqués aux smartphones neufs. Elle relève la légère baisse de rémunération, un maintien du déplafonnement et la prise en compte du cloud qui représente une augmentation à hauteur de 40%. Malgré l'analyse du ministère de la Culture présentée lors de la séance précédente, les membres de la FFTelecoms s'opposent au principe d'appliquer cette tarification par une sorte de « sur-tarif » sur les terminaux. Il n'y a pas de corrélation directe entre le nombre de copies stockées sur le terminal et le nombre de copies stockées dans le cloud. Si ces dernières doivent faire l'objet d'une RCP, cela doit se faire via l'abonnement Cloud et pas via les supports.

M. Guez souligne que l'ensemble du cloud n'a pas été pris en compte dans les études d'usages puisqu'il aurait fallu, pour cela, interroger les serveurs. Par conséquent, seules ont été prises en compte les copies faites dans le cloud à partir des appareils assujettis et pas celles émanant d'autres sources.

M. Debar répond qu'il y a donc une double rémunération.

M. Guez le conteste en expliquant que sont seulement prises en compte les copies qui ont été faites à partir de l'appareil et stockées dans le Cloud.

M. El Sayegh ajoute que la CJUE a été très claire en indiquant que les copies stockées dans le Cloud doivent être indemnisées, notamment celles réalisées par l'intermédiaire de l'appareil. Il s'agit d'une obligation de résultat. Il n'est pas obligatoire d'assujettir les fournisseurs de cloud puisque la CJUE envisage expressément la possibilité d'assujettir les fournisseurs des appareils. Aujourd'hui, le droit français ne permet d'assujettir que les importateurs d'appareils et pas les fournisseurs de services (en dehors du cas des NPVR).

M. Cerqueira répond que la loi française pourrait être mise en cohérence avec les conséquences de la décision de la CJUE en permettant d'assujettir les fournisseurs de cloud. En l'état, ce sont les fabricants d'appareils qui vont supporter ce nouveau prélèvement au moment de la vente du terminal.

Le **Président** estime qu'il s'agit moins d'une question juridique que d'une question politique. Les marges de manœuvre laissées par la directive pour la mise en œuvre de la RCP permettent probablement au législateur national d'assujettir, au choix, le vendeur du terminal ou le prestataire du service cloud.

IV. Questions diverses

Le **Président** rappelle la nécessité de rédiger un projet de décision. Il indique que les barèmes de la Commission n'ont pas juridiquement à être motivés pour entrer en vigueur. La rédaction de considérants est donc facultative.

M. Le Guen et Mme Debar préfère qu'il y ait des considérants au sein de la décision, par soucis de transparence et de clarté de la décision.

Le **Président** demande à M. Pouchard (secrétariat) comment se passe historiquement la rédaction d'une telle décision.

M. Pouchard indique que le ministère prend la plume et peut ajouter des considérants *a minima* historiques retraçant les étapes d'adoption des barèmes et certains choix de la Commission. Des éléments sont encore en suspens tels que la question de l'exonération des supports ainsi que l'application dans le temps de la décision.

Mme Morabito précise qu'il est nécessaire que les industriels finalisent les contrats d'exonération ab initio des ordinateurs professionnels avec Copie France, condition *sine qua non* à l'adoption de barèmes sur ces supports. Par ailleurs, elle rappelle la nécessité d'avoir un délai différé de mise en œuvre des barèmes des ordinateurs pour des raisons opérationnelles et pratiques.

Mme Desoutter ajoute que cette mise en œuvre différée est indispensable puisque la mise en œuvre de nouveaux barèmes est compliquée au niveau opérationnel au regard de la répercussion sur les prix, de l'exonération potentielle ainsi que des problématiques de facturation puisqu'il existe une obligation d'affichage.

Le **Président** indique que rien n'interdit juridiquement la mise en vigueur de barèmes de façon différée. Il remercie pour l'ensemble de ces éléments.

Il est décidé de fixer deux séances supplémentaires de la Commission le jeudi 3 décembre et le mercredi 16 décembre à 14h30.

La séance est levée.