

SIMAVELEC

SYNDICAT DES INDUSTRIES DE MATERIELS AUDIOVISUELS ELECTRONIQUES

Tél. 01.45.05.71.81

CONFERENCE DE PRESSE

MERCREDI 2 FEVRIER 2005

Président :

Philippe POELS, Président Directeur Général de SONY France

Membres du Comité Exécutif :

Jacques de BELLEFON, Directeur Général – PHILIPS EGP

Gérard BOCQUENET, Président TV Europe – TTE

Eric SCHULER, Directeur Général France & Belgique – THOMSON

Trésorier :

Dominique NORGUET, Directeur de la Communication – PHILIPS France

CONJONCTURE

Je vais vous expliquer tout au long de cette conférence de presse, qu'il y a actuellement **amplification des modifications** ; que ce soit le périmètre des entreprises, le nombre et la provenance des compétiteurs qui impliquent une acuité rarement connue de la concurrence amenant dans son sillon une chute des prix sur une tendance quasi-historique.

Il y a accélération des modifications **due aux avancées technologiques et notamment au passage de l'analogique au numérique et à l'expansion des écrans plats et des mémoires**, accélération qui déplace les frontières entre les métiers, mais aussi qui se répercute sur les comportements d'achat des consommateurs, avec toutes ses implications sur la qualité du parc d'équipement.

Le marché est dynamique (à l'image des marchés de tous les produits de grande consommation numérique, tels que les téléphones portables ou la photographie numérique).

Nous n'avons jamais vendu autant de produits en quantité. En revanche, il est à noter que l'activité de notre profession subit actuellement une situation totalement déflationniste, jamais la tendance de prix n'a été aussi baissière.

L'équilibre général est de plus en plus délicat à trouver.

On peut dire que 2004, plus encore que 2003 est une année de basculement. C'est l'année où nous avons vendu le plus de produit, c'est l'année où la chute des prix a été la plus marquée.

Vous trouverez tous les chiffres dans votre dossier (notons d'ailleurs que l'ensemble des données que nous allons présenter sont communs au SIMAVELEC et à GfK). Je vais donc faire ici quelques commentaires sur les grandes tendances.

Historique : nous avons vendu en 2004 plus de 4,5 millions de téléviseurs (téléviseurs + combi) contre 4,15 millions en 2003.

Historique : nous avons vendu 6,4 millions de lecteurs (et lecteurs enregistreurs) DVD en 2004 contre 4,7 millions en 2003.

Historique : nous avons vendu 1,5 million de baladeurs numérique (MP3...), contre 0,25 million en 2003.

La vente de téléviseurs LCD ont connu une croissance de + 200 %, celles des écrans plasma de + 180 %.

Toute aussi historique a été la baisse des prix.

Entre 2003 et 2004 le prix moyen d'un lecteur DVD est passé de 140 à 100 €

Le prix moyen d'un LCD est passé de 1 400 à 1 200 € en dépit d'une montée en gamme et en taille d'écran.

Le prix moyen d'un baladeur numérique (MP3...) est passé de 160 à 105 €.

La croissance en valeur (et non en nombre de produit) que l'on peut observer sur les principaux segments de nos métiers résulte d'une **montée en gamme**, autrement dit pour parler dans notre jargon, d'une **amélioration du mix produit** (sorte de panier de la ménagère d'électronique grand public).

Par exemple pour les téléviseurs, la croissance en valeur de 14 % résulte d'une chute des CRT contre une hausse de la part des LCD et des plasma de 32 % en 2003 à 42 % en 2004 (et 55 % en décembre 2004).

L'année 2005, d'après nos estimations et celles de GfK, **devrait être dans la même lignée tant pour les volumes que pour les prix.**

En 2005 nous devrions dépasser le million d'écrans plats commercialisés.

En 2005 les enregistreurs DVD de salon (dont ceux à disque dur intégré) devraient dépasser un niveau de vente de **1,2 million d'appareils** – soit un doublement du marché (sur un total de 6,7 millions de lecteurs et enregistreurs).

En 2005 les baladeurs numériques (MP3...), devraient connaître un volume de vente de 2,75 millions (contre 1,55 million en 2004).

Nous assistons, ainsi que je l'ai dit, au basculement vers le numérique, au basculement vers les écrans plats, au basculement sur les mémoires.

La période pour nous autres industriels est donc tout à fait passionnante, tout à fait fructueuse, riche d'avenir. La période est également pleine de difficultés, délicate, complexe.

Ceci est reflété par l'acuité les deux aspects que je vais aborder maintenant, la venue de la TNT et le problème de la compensation pour la copie privée (qui est une question centrale pour le numérique).

TNT TV HD

Nous sommes à moins de 60 jours du début d'émission, pour le grand public, de la télévision numérique terrestre gratuite.

C'est une très bonne chose.

Pour les industriels 2005 sera l'année de la TNT.

Mais comme ce dossier est un peu complexe, permettez-moi de mettre en valeur certains aspects.

D'abord remarquons que l'on évoque beaucoup trop tout ce qui touche à la normalisation même si celle-ci est le préalable à toute activité industrielle.

Ce qui intéresse le spectateur ce ne sont pas les normes, ce sont les contenus, leur diversité et la qualité de ceux-ci.

Ce qui intéresse le spectateur, le consommateur, tourne autour de **la facilité d'accès, de la compréhension claire de ce que le produit qu'il acquiert lui procure.**

C'est à cette aune qu'il importe d'analyser les normes.

Rappelons donc, en simplifiant, que le MPEG2 et le MPEG4 sont des outils de compression de signal (comparables pour le son au MP3) plus ou moins élaborés et qu'il n'existe **pas de rapport obligatoire et direct entre ces outils et le rendu de l'image.**

Autrement dit il est possible d'émettre en haute définition avec du MPEG2 et en simple définition avec du MPEG4.

La question est celle de la largeur de la bande passante et non celle de la norme (mais plus le signal est densifié moins la largeur de bande de fréquence nécessaire est importante).

De même n'existe-t-il pas de rapport obligatoire et direct entre la norme et le modèle économique adopté par l'éditeur.

La simple définition peut être payante, la haute définition peut être théoriquement gratuite.

Le tableau ci-après permettra de clarifier mon propos. Quatre critères sont pris en compte :

- le réseau de distribution, pour l'instant il y en a quatre : le terrestre, le satellitaire, le câble, l'ADSL (il pourrait en exister d'autres, notamment au niveau des courants porteurs).
- la norme, nous avons retenu MPEG2, MPEG4 (il pourrait également en exister d'autres),
- La réception, simple ou haute définition,
- Le modèle économique, il y en a deux (parfois mixé) : le gratuit et le payant.

.../...

RÉSEAU DE DISTRIBUTION	NORME	RÉCEPTION	MODÈLE ÉCONOMIQUE
TERRESTRE	MPEG2	SIMPLE DÉFINITION	GRATUIT + ACHAT DU MATÉRIEL
SATELLITE			
CÂBLE	MPEG4	HAUTE DÉFINITION	PAYANT + LOCATION DU DÉCODEUR
ADSL			

Notons que chaque critère est autonome par rapport aux autres et sur aucun de ces critères le producteur n'a la main. Le producteur répond à la demande du marché.

Ainsi par exemple la chaîne euro 1080 est satellitaire en MPEG2 en haute définition et payante.

RÉSEAU DE DISTRIBUTION	NORME	RÉCEPTION	MODÈLE ÉCONOMIQUE
TERRESTRE	MPEG2	SIMPLE DÉFINITION	GRATUIT + ACHAT DU MATÉRIEL
SATELLITE			
CÂBLE	MPEG4	HAUTE DÉFINITION	PAYANT + LOCATION DU DÉCODEUR
ADSL			

Dans les décisions prises récemment par le Premier ministre et le CSA des liens ont été noués :

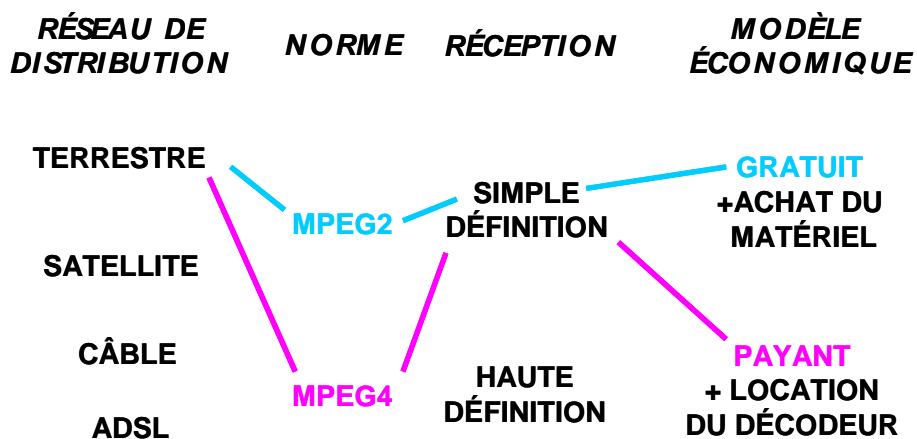
- Entre le terrestre / MPEG2 / Gratuit
- Entre le terrestre / MPEG4 / Payant

RÉSEAU DE DISTRIBUTION	NORME	RÉCEPTION	MODÈLE ÉCONOMIQUE
TERRESTRE	MPEG2	SIMPLE DÉFINITION	GRATUIT + ACHAT DU MATÉRIEL
SATELLITE			
CÂBLE	MPEG4	HAUTE DÉFINITION	PAYANT + LOCATION DU DÉCODEUR
ADSL			

Nous savons d'ores et déjà, selon les annonces des éditeurs, que, au moins pour le court terme, les deux chemins suivants vous être suivis :

Les éditeurs de gratuit feront de la simple définition (le chemin est terrestre / MPEG2 / simple définition / gratuit.

Certains éditeurs du payant prendront le chemin terrestre / MPGE4 / simple définition / payant.



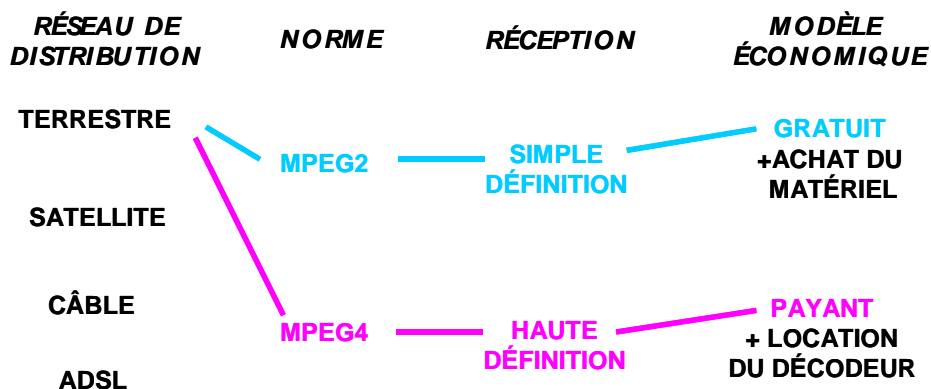
D'une manière générale le calendrier, tel qu'il se profile à ce jour pour le terrestre, se cristallise sur le fait que la TNT, pour la grande partie de 2005, sera en simple définition.

La TNT pour 2005 c'est la gratuité, la qualité, la simplicité.

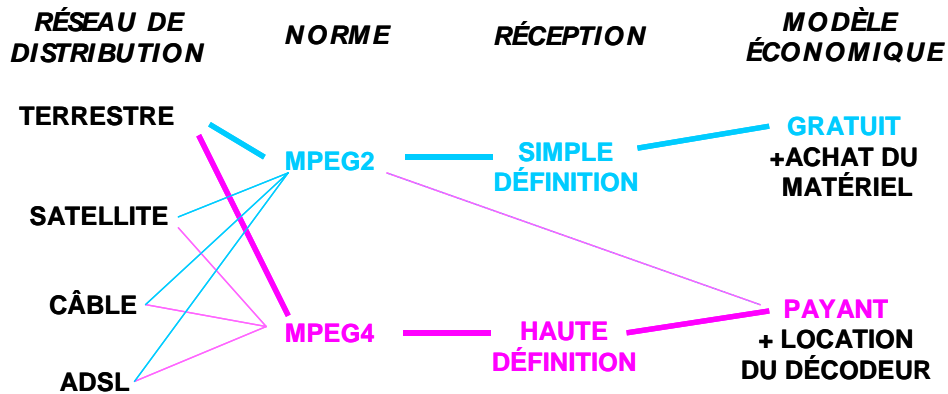
Mais ne nous y trompons pas, la haute définition va se développer (sur tous les supports d'ailleurs) d'une manière inexorable, car :

- le MPEG4 arrive,
- les broadcasters constituent un stock de contenu filmé en HD (ou convertible en HD),
- les DVD haute définition, les caméscopes haute définition, la photographie numérique vont participer de ce mouvement et de cette expansion,
- les écrans plats 16/9^{ème}, qui disposent pour la grande majorité d'une haute définition de résolution, vont devenir la référence.

Pour 2006 nous aurons selon toute vraisemblance ce schéma :



L'offre terrestre sera proposée aux côtés des autres offres : satellite, câble, ADSL.



Les industriels se félicitent de ces mouvements parfaitement complémentaires : les constructeurs sont pour la TNT et la haute définition.

Cette dynamique, en partie temporelle, va-t-elle avoir des répercussions sur les produits que les industriels mettent sur le marché ? Assurément oui.

Aujourd'hui il existe une richesse de produits qui répond aux vœux des consommateurs selon leurs possibilités financières.

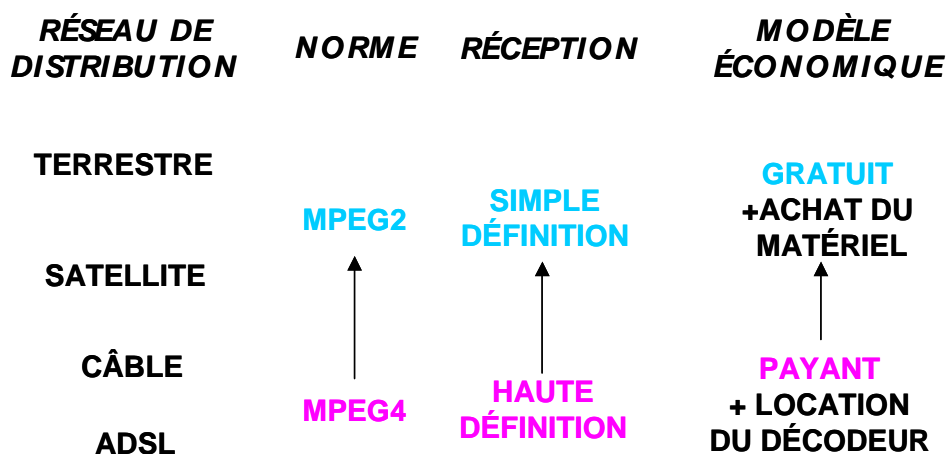
Tout le monde sait qu'un équipement simple de télévision relève d'un prix bien moins élevé qu'un équipement sophistiqué doté du home cinéma et d'un accès au bouquet payant.

Demain, vraiment demain, il existera une palette de produits dont les caractéristiques et le prix dépendront de ce que le consommateur souhaite acquérir.

Le point commun à tous ces produits peut se résumer en cet axiome : qui peut le plus peut le moins.

Toutes choses égales par ailleurs, quand la couleur est arrivée sur les écrans, les postes couleur pouvaient capter le noir et blanc, les postes en noir et blanc ne pouvaient pas recevoir la couleur.

Si nous reprenons notre tableau, il ressort les liens suivants :



Le MPEG4 sera transparent au MPEG2, le MPEG2 ne recevra pas le MPEG4.

Les décodeurs haute définition permettront de recevoir la simple définition, les décodeurs simple définition ne permettront pas de recevoir la haute définition.

Et enfin, le payant permettra de recevoir le gratuit (dans des conditions techniques déterminées par les opérateurs commerciaux des bouquets), le gratuit ne permettra probablement pas de recevoir le payant (en raison notamment de l'évolution des procédures de cryptage et de sauvegarde du contenu).

Ce phénomène est appelé dans notre jargon **compatibilité ascendante**.

Le problème pour nous est de savoir si cet aspect, élément courant de notre profession, va jeter le trouble chez les consommateurs.

Plusieurs aspects cohabitent dans ces phénomènes, certains réels d'autres moins.

Telle que voulu par les autorités, la relation obligatoire TNT/MPEG2/gratuit rend théoriquement limitée **une offre gratuite en haute définition** (faute de largeur de bande de fréquence nécessaire).
C'est-à-dire qu'il **existera des produits dédiés aux chaînes numériques terrestres gratuites**.

Ces produits seront des adaptateurs autonomes ou des téléviseurs avec adaptateurs intégrés.

La cible marketing principale, est composée des foyers ne souhaitant pas s'abonner à un bouquet payant, c'est-à-dire plus de 70 % de la population française.

Le problème de l'acquisition de ces produits n'est pas tant le prix, on a toujours dit qu'un adaptateur de bonne qualité serait commercialisé autour de 100 € que le problème de **pérennité dans le temps de ces équipements**.

Là est la question et laissez-moi vous l'expliquer.

En diffusion analogique le flux d'image est, si j'ose dire, plein ; mis à part pour le télétexte, il s'avère impossible d'agir sur le flux d'émission – **l'analogique n'est plus évolutif**.

Ce n'est pas le cas du numérique qui a, par construction, de fortes possibilités d'évolution, les caractéristiques du flux émis peuvent donc varier dans le temps (sans que l'on sache d'ailleurs la teneur et l'importance des modifications qui dépendront tant de l'imagination des créateurs que des possibilités techniques).

Il est donc nécessaire que les produits commercialisés intègrent ces possibilités de modification ; pour les grandes marques cela sera évidemment le cas.

Ces modifications transiteront via le flux émis par les éditeurs (c'est-à-dire dans les émissions réalisées par les chaînes), c'est ce que l'on appelle le téléchargement (ou le download).

Cette possibilité de téléchargement est garante de la pérennité de l'achat des produits numériques des grandes marques pour le consommateur.

Ce n'est qu'à travers ce téléchargement que les grands éditeurs pourront faire progresser le contenu, sans amener le consommateur à devoir renouveler en permanence ses équipements.

Vous avez probablement entendu parler de l'opération de pré-déploiement de la TNT qui a lieu actuellement sur Paris : le **téléchargement** est un grand enjeu, sinon le **grand enjeu de cette opération de pré-déploiement**.

L'exécution coordonnée de la validation technique, la création d'une structure de gestion du téléchargement des logiciels des adaptateurs, permettraient aux marques du SIMAVELEC de commercialiser, en toute sécurité, leurs produits numériques (par la pérennisation des produits acquis par le consommateur).

Notons que nous sommes extrêmement préoccupés par le déroulement de cette opération de pré-déploiement sur Paris.

Il semble dorénavant écrit que **la TNT existera en haute définition pour de la télévision payante** (et espérons qu'elle puisse s'étendre progressivement à une offre gratuite).

D'abord précisons ce qu'est la haute définition.

Le débat au niveau européen et mondial a tourné autour de deux aspects : la qualité du rendu et la connectique ; sans entrer dans le détail des discussions :

- sur la qualité du rendu, c'est le milieu de la fourchette qui a été retenu (chaque constructeur pouvant enrichir le rendu),
- pour la connectique, c'est la protection du contenu contre la piraterie qui a guidé le choix des experts.

Pour être précis, ci-après la spécification de ce que les constructeurs et l'ensemble du monde audiovisuel appelle haute définition.

Un écran qualifié HD est un écran de format large (format cinéma) qui peut :

- *recevoir un signal d'entrée 720P et 1080i (50 Hz) via entrée interfaces analogiques HD (composantes Y / Pr / Pb), et une interface numérique DVI ou HDMI avec HDCP,*
 - *restituer un signal 720 lignes physiques verticales minimum (720P) – Ecran large.*
- Il s'agit de téléviseurs, de vidéo projecteurs et de rétroprojecteurs.*

Il faut ajouter qu'un décodeur (boîtier) peut être qualifié HD s'il peut recevoir à minima un signal 720P et 1080i.

Le label européen suivant apparaîtra, à court terme, sur nos écrans :



Ce label ne signifie pas, bien évidemment, que le produit va recevoir instantanément la haute définition, mais bien que ce produit recevra la haute définition quand cette dernière est ou sera émise et, bien entendu, après que le consommateur se soit abonné à un bouquet numérique (quelle que soit d'ailleurs la source : câble, satellite, ADSL, terrestre...) ou lorsque il aura acquis un lecteur DVD haute définition (équipement qui se développera au rythme de la création et de la diffusion du stock de contenu tourné en HD).

Par contre les téléspectateurs disposant d'un téléviseur actuel de résolution standard pourront visualiser les émissions en haute définition dès lors qu'ils disposeront d'un décodeur haute définition. Ces programmes seront restitués dans la résolution de leur récepteur, mais présenteront néanmoins une qualité d'image sensiblement supérieure à celle des programmes transmis en définition standard.

Quelle est selon nous la vitesse de pénétration du numérique terrestre – en nombre d'appareils.

Les taux de progression, tels que nous pouvons les estimer, laissent présager un développement soutenu ; Ainsi :

- en 2005 nous prévoyons que 700 000 ménages seront reliés à la TNT gratuite,
- en 2006 ce sont 3 000 000 de foyers supplémentaires qui devraient être concernés.

Quant aux terminaux labellisés HD ready, nos estimations pour 2005 tournent autour de 500 000 à 600 000 unités et nettement plus du double en 2006 (soit près du tiers du flux de vente totale en volume et beaucoup plus que la moitié en valeur).

Ces données sont le parfait reflet du changement profond qui se produit actuellement dans la qualité du parc des produits de l'électronique grand public (et que je présentait précédemment en guise d'introduction sur la conjoncture).

Vous comprendrez donc aisément que nous souhaitons être des acteurs majeurs dans le développement du numérique (et ceci sans même aborder ce qui va prochainement être développé comme produit mobile).

LA COPIE PRIVEE

Cela fait plusieurs conférence de presse que les représentants du SIMAVELEC abordent ce thème.

C'est un thème d'une importance extrême, non seulement pour les industriels mais pour la société dans son ensemble.

En effet, les consommateurs sont fortement attachés à avoir la possibilité de réaliser des copie privées d'œuvres qu'ils ont acquises.

Les ayants droit sont naturellement désireux de bénéficier d'une juste rétribution.

Et les industriels sont attentifs à ne pas devoir gérer une dérive des prix importantes.

Les procédures de recouvrement mises en place, suite à la loi audiovisuelle de 1985, ont fonctionné de manière globalement satisfaisante pour tous dans le monde analogique.

Ce qui était justifié dans le monde analogique ne l'est plus du tout dans le monde numérique.

En effet, la loi de 1985, et c'était justifié alors, indique que le calcul des sommes, pour rémunérer les ayants droit en contrepartie de la faculté de copie privée, doit reposer sur les capacités théoriques d'enregistrement, sur ce qui est copiable.

Dans le monde analogique, notamment en raison du temps nécessaire à l'enregistrement, il y avait à peu près superposition entre ce qui était réellement copié et les potentialités techniques de copie.

Ceci, de plus, rendait plus serré le lien entre l'acte de copier et l'acte de ne pas acheter l'œuvre (le consommateur/copieur effectuait une reproduction avec un soucis patrimonial).

Ce double lien, copie/copiable et copié/non acheté n'est plus du tout de mise dans le monde numérique.

Nous assistons, et nous l'avons analysé précédemment dans l'aspect conjoncture, à un développement considérable des mémoires qui sont intégrées dans de plus en plus de produits et avec des capacités toujours plus larges (qui transcendent d'ailleurs les domaines spécifiques à l'image et du son pour déboucher sur un enregistrement de données de toute nature).

Ce mouvement d'amplification des possibilités de mémoire est renforcé par les possibilités de compression de plus en plus performantes.

Vous multipliez ces deux phénomènes et vous débouchez sur une explosion des capacités théoriques de copie sans lien direct avec le niveau du préjudice dû aux actes de copie privée (rappelons-le la loi de 1985 est centrée sur la copie privée et non sur des actes illicites de piratage).

Notons également que les liens patrimoniaux, que sous-tendait le rapport copie privée/non achat de l'œuvre, tendent à s'estomper, notamment de par l'extrême diversité des supports sur lesquels il est possible de restituer les œuvres (clés USB...) et d'un certain caractère éphémères des œuvres.

C'est pourquoi il importe de remettre en cause toutes les procédures qui régissent aujourd'hui le calcul des compensations des préjudices subis et de faire cesser ainsi le caractère quasi-mécanique d'emballage des compensations (rappelons d'ailleurs à ce sujet un fait fondamental, nous n'avons toujours que deux oreilles et 24 heures par journée et nous ne faisons pas qu'écouter de la musique ou regarder des films).

La transcription de la directive droit d'auteur, qui va arriver prochainement en discussion aux Assemblées parlementaires, devrait permettre de bâtir un système pérenne pour les années « numériques » à venir.

Quelles pistes de réflexion allons-nous ouvrir ?

D'abord il importe de redéfinir ce qu'est exactement un préjudice dû à la copie privée et non un préjudice dû à la copie tout court, car cette dernière inclut alors le piratage qui est, bien entendu, totalement illicite (et donc que l'on ne peut en aucun cas compenser).

Le copie privée se réalise dans le cadre familial à partir d'une œuvre détenue licitement (soit sous sa forme matériel CD pré-enregistrée, soit sous sa forme immatérielle, téléchargement à partir de sites licites), toutes les autres opérations sortent du cadre de la copie privée et de la loi qui l'instaure.

Ce qui amène à conclure qu'il n'y a plus aucun lien de causalité entre les capacités de mémoire commercialisée directement ou intégrée dans nos équipements et le fait d'effectuer des copies dans le domaine privé.

La directive européenne, à juste titre, parle de copie privée effectuée et non effectuable.

Nous allons, sur cette première orientation, présenter aux Assemblées parlementaires un argumentaire allant en ce sens.

Seconde piste de réflexion : les DRM, c'est-à-dire la gestion numérique des droits des ayants droit.

Précédemment quand j'ai évoqué, pour la TNT, toutes les nouveautés induites par le numérique, j'ai précisé qu'il était possible d'intégrer des informations dans le flux de données (image, son...), la gestion des droits permettra de mettre en place des libertés, le consommateur pourra ainsi avoir le droit, la liberté de copier l'œuvre qu'il a acquise, une fois, deux fois, cinq fois, dix fois... (le préjudice dû à la copie étant internalisé dans la vente du prix de l'œuvre).

Par rapport au système de rémunération de la copie privée décrit précédemment qui intervenait après l'acquisition licite de l'œuvre, le système de la gestion numérique des droits applique le coût au moment de l'achat de l'œuvre.

Notons que plus ces systèmes de gestion numérique des droits se développeront, moins le paiement après l'acquisition de l'œuvre ne se justifiera (sinon le consommateur serait amené à payer deux fois – ce serait alors pour le créateur de l'enrichissement sans cause).

Aujourd'hui plusieurs systèmes de gestion numérique des droits sont disponibles sur les marchés mondiaux, aujourd'hui un grand nombre de créateurs sont interrogatifs par rapport à ce nouvel outil de gestion de leurs droits, aujourd'hui le consommateur, qui a d'ailleurs du mal à faire le tri entre ce qui est licite et ce qui ne l'est pas, n'est pas convaincu de l'intérêt de ces systèmes.

Mais, ainsi que nous l'avons déjà analysé, la numérisation de toute la chaîne audiovisuelle induit une accélération des changements, n'oublions pas qu'il n'a fallu que cinq ans pour obtenir un taux d'équipement des ménages en lecteur DVD de 60 %.

La gestion numérique des droits qui semble d'application lointaine, va probablement subir ce mouvement d'emballement et ce qui n'était que potentialité deviendra réalité en peu de temps.

Par ailleurs nous devons être attentifs à une troisième piste initiée par les consommateurs et certaines sociétés d'auteurs, celle d'associer à la réflexion les opérateurs de réseaux.

Cet aspect de la copie privée va nécessairement se modifier dans les courts mois qui viennent, ce qui existe actuellement n'est plus tenable, n'est plus valable.

Un nouveau système de rémunération de préjudice doit se bâtir, nous y participerons et, bien entendu, nous vous informerons au fur et à mesure de l'avancée du dossier.

L'ENVIRONNEMENT

Les questions environnementales prennent une importance grandissante dans notre quotidien et donc immanquablement l'environnement fait partie de la vie et du développement des entreprises.

L'environnement est multiforme et de plus en plus il revient au metteur sur le marché de prendre en compte ses équipements du berceau à la tombe.

L'éco-conception est une démarche totalement intégrée et habituelle pour les grandes entreprises adhérentes du SIMAVELEC, elle se cristallise sur de nombreux aspects, notons-en deux principaux : la baisse continue des consommations énergétiques à périmètre fonctionnel égal, le bannissement des substances dangereuses dans nos fabrications.

Pour l'année 2005 une de nos grandes préoccupations va être de mettre en pratique nos responsabilités suite à la publication du décret sur la gestion des produits électriques et électroniques en fin de vie qui sera officialisé probablement en mars/avril 2005.

Ce décret se situe, dans l'ensemble, dans la démarche du développement durable, c'est-à-dire vers une réaffectation des responsabilités à la source émettrice de la pollution (dans le langage environnemental cela s'appelle le principe du pollueur/payeur, dans le langage économique l'internalisation des externalités). Le coût de l'environnement est un coût au même titre que les autres, il doit être intégré dans sa globalité dans le coût de production des entreprises.

Nous ne pouvons que nous féliciter de ce mouvement qui va dans le sens que nous espérons pour le bien de nos entreprises et de la société en général.

Mais le décret DEEE révèle une originalité (par rapport à un décret similaire sur les pneumatiques par exemple) c'est qu'il donne la responsabilité du traitement de ce que l'on nomme déchets historiques aux producteurs/metteurs sur le marché.

Les déchets historiques correspondent aux produits qui ont été vendu (ou vont l'être) avant la date d'application pratique du décret.

Pour être plus clair prenons un exemple, disons que le décret s'applique à partir de mi-août 2005, à cette date il revient aux producteurs/metteurs sur le marché de faire traiter les produits de leur métier qui arrivent – sous forme de déchets – dans les déchèteries des collectivités locales et à travers la distribution.

Autrement dit il nous reviendra de traiter les déchets de produits mis sur le marché il y a une dizaine d'année, de marque connue, orpheline, ou inconnue, sans que l'on ait aucune raison d'internaliser le coût de la valorisation dans le coût des produits vendus aujourd'hui, car il n'y a **aucun rapport de causalité, aucun lien entre le produit commercialisé par un industriel et le coût de traitement de ce stock indéterminé de déchets (on ne peut pas internaliser ce qui est indéterminé).**

Pour cette période de quelques années, où il faudra éponger le stock historique, le décret prévoit une sorte d'externalisation mutualisée des coûts.

Sur les factures de vente de nos produits apparaîtra donc prochainement le montant d'un prélèvement, qui sera retranscrit tel quel à l'euro-l'euro sur le prix annoncé par les distributeurs aux consommateurs.

Ce prélèvement étant la contre partie du coût de traitement.

Le décret prévoit également qu'une entreprise pourra s'acquitter de ses obligations soit individuellement, soit elle pourra transférer ses responsabilités à un ou plusieurs éco-organismes (c'est-à-dire à une structure de mutualisation).

Il est probable que le choix entre la voie collective et la voie individuelle pour chaque industriel sera fondée sur le bilan économique et écologique (le bilan écologique étant d'ailleurs bien plus difficile à déterminer).

Dans cette démarche, et l'expérience que nous avons menée à Nantes nous le démontre, le prix est fonction de deux critères principaux :

- la massification des déchets (plus il y a de tonnes à traiter moins la tonne traitée est chère),
- l'optimisation des procédures de collecte (les gains de productivité à engranger proviennent surtout de ce domaine).

En fonction de ces deux critères fondamentaux, si l'industriel se dirige vers une solution collective, il a théoriquement le choix entre plusieurs logiques, dont principalement les trois suivantes :

- Logique par profession ; en fonction par exemple des caractéristiques spécifiques du métier (ainsi le brun a pour spécificités l'accès aux déchets principalement via les déchèteries, un traitement particulier du verre...). Un moment cette orientation a été envisagée par les grandes entreprises de la profession via Ecotronic.
- Logique interprofessionnelle ; c'est-à-dire par exemple réunir dans une même structure des marques de métiers différents (blancs, bruns, informatique...). Notons que cette orientation est encore ouverte et semble être une solution retenue notamment par certains grandes entreprises de l'informatique et au-delà.
- Logique de filière ; il s'agit de monter un cran au-dessus de la logique interprofessionnelle, la structure rassemble des industriels intermétiers (et notamment blanc et brun) et les grandes enseignes de distribution ; l'ensemble des problèmes est alors évoqué tant en amont, le financement, qu'en aval, le traitement. C'est dans ce cadre que la plupart des entreprises du brun se situeront dans l'éco-organisme commun qu'est **Eco-systèmes**.

Le paysage de ces éco-organismes n'est pas encore tout à fait clair, surtout qu'en plus vient ce greffer un organisme dit coordonnateur en charge de gérer les liens avec les collectivités locales et de garantir l'accès équitable aux déchets.

Ce flou, bien explicable car le décret n'est pas encore paru, peut sembler un peu frustrant pour les marques (car ceci est un problème de marque et non de syndicat, ce sont les marques qui adhéreront éventuellement à l'éco-organisme), mais cette indétermination implique qu'il y aura concurrence entre les éco-organismes et ceci est une bonne chose, car la concurrence est garante d'un coût toujours optimisé et du fait que pour le consommateur le prélèvement sera toujours fixé au plus bas et au niveau de l'optimum économique.

Le nombre de questions théoriques (faut-il appliquer la TVA sur le prélèvement, quelles implications du prélèvement sur le seuil de revente à perte...) et pratiques (mise en place de l'agrément, procédures d'appels d'offre, appels d'offre, modification de l'informatique des sociétés, constitution du registre...) est considérable.

C'est un des sujets sur lequel nous mettrons probablement le plus de force de travail, car ce sujet risque de rentrer dans le top twenty des dépenses des sociétés.

Bien sûr, nous vous tiendrons informés de l'avancée de tous ces travaux.