

SIMAVELEC

SYNDICAT DES INDUSTRIES DE MATERIELS AUDIOVISUELS ELECTRONIQUES

Conférence de Presse du 1^{er} février 2006

Discours du Président

Merci tout d'abord d'être parmi nous et d'avoir répondu à notre invitation à partager quelques-unes de nos préoccupations et analyses.

Mais avant de rentrer dans le vif du sujet permettez-moi de vous présenter la liste des adhérents de notre syndicat (cf. présentation p.3).

Nous raisonnons en général en trois familles :

- l'électronique grand public, et nous nous félicitons du fait que les sociétés Samsung, L.G., Panasonic, Sagem et Strong aient rejoint notre syndicat,
- les antennes, où avec les sociétés adhérentes nous couvrons plus de 75 % du marché,
- et une nouvelle famille, dont l'importance pour le déploiement numérique va être considérable, les entreprises du broadcast.

J'ai eu la curiosité et la courte angoisse de reprendre, pour préparer ce que j'allais vous présenter, au nom des industriels, ce qui avait été indiqué l'année dernière. Si on liste les grands thèmes de notre feuille de route nous ne nous sommes pas trop mal débrouillés :

- Lancement de la TNT : fait,
- Basculement du marché sur les écrans plats : fait,
- Lancement des équipements HD ready : fait,
- Basculement sur le tout numérique : en cours,
- Mise en place d'une association de téléchargement hertzien : fait,
- Mise en place des procédures financières de valorisation des produits en fin de vie : fait,
- Droit d'auteur, copie privée, mise à plat des systèmes de compensation des préjudices des ayants droit : pas fait, et c'est douloureux.

Donc, pour le SIMAVELEC, en tant que structure, un bilan 2005 satisfaisant.

Après ce court préliminaire, analysons en commun ce qu'a été pour l'**électronique grand public** l'année 2005 et ce que pourrait être l'année 2006.

Pour l'électronique grand public, 2005 a été une excellente année, 2006 sera une grande année.

Le basculement – voire la révolution – numérique a des effets tout à fait positifs sur l'économie de notre secteur.

TNT, haute définition, écrans plats, intégration des mémoires dans les produits, sont les quatre ingrédients qui dopent et doperont notre activité de manière structurelle.

La coupe du Monde de football, qui pourra être regardée avec une qualité de l'image et du son incomparable, **viendra encore confirmer cette tendance positive.**

Deux chiffres viennent refléter cette bonne conjoncture :

- **2005 un chiffre d'affaires de la profession de 5,8 milliards d'€ en progression de 5,8 % par rapport à 2004,**
- **2006 un chiffre d'affaires attendu de 6,2 milliards d'€** (grâce au mix produit très favorable).

Je remercie M. Floch de la société GfK, d'abord pour sa présence et pour avoir, conjointement avec nos experts, profilé les années 2005 et 2006.

Peut-être une petite note de méthode auparavant ; paradoxalement la convergence entraîne une accentuation dans la segmentation des produits et parfois une indétermination dans le classement (un même produit ayant parfois de multiples fonctions pourrait, si l'on n'y prend garde, se retrouver dans différentes classifications). De même que la grande diversité des technologies conduit à devoir différencier souvent la même fonction en de nombreuses familles (on est ainsi bien loin de l'unique famille CRT).

A tout seigneur tout honneur, voyons en premier lieu la télévision.

En 2005 ont été commercialisés 4,960 millions de téléviseurs, soit 320 000 de plus qu'en 2004 (et près d'1 million de plus qu'en 2002) (cf. tableau joint).

Il est probable qu'en **2006**, le plafond des 5 millions de téléviseurs sera perforé, **nous pourrions commercialiser jusqu'à 5,275 millions de téléviseurs.**

Pourquoi cette performance exceptionnelle ?

Sur 2006 vont venir se capitaliser tant des événements sportifs de première importance que des phénomènes – voire des lames de fond – que sont la numérisation, la haute définition, les écrans plats.

Les événements sportifs, peu de nos concitoyens, ces quelques courts mois, resteront insensibles à la coupe du monde de football.

A l'image de ce qui s'est passé en 1998 (et dans une moindre mesure en 2002, en raison d'un décalage horaire important avec la Corée et le Japon), la coupe du monde de football en Allemagne aura un effet positif sur notre volume d'activité.

(En 1998, **on estime le rebond à plus de 10 % de nos ventes**, sans effet de baisse ultérieurement).

Ce rebond, surtout sensible au premier semestre, devrait être d'autant plus vérifié que la technologie haute définition et le basculement vers les écrans plats seront fortement présents.

Pour apprécier l'impact des nouvelles technologies sur nos commercialisations, une analyse plus fine est nécessaire.

Il est possible d'indiquer que **la technologie des écrans plats représente d'ores et déjà une lame de fond qui tend à remplacer la technologie CRT.**

En 2003 les écrans CRT représentaient 93,4 % des ventes en nombre, en 2004 : 81,8 % et en 2005 : 67,9 %.

En 2006, année de la rupture, du basculement, ce mouvement de fond devrait se poursuivre et on estime que **les écrans plats devraient devenir majoritaires** en vente, non seulement **en valeur** – ce qui est déjà le cas, le chiffre d'affaires des écrans plats a représenté plus de deux fois celui des CRT en 2005, en 2006 ce devrait être plus de cinq fois – **mais aussi en volume** (où le nombre de CRT vendu devrait passer sous la barre des 50 %).

Première conclusion : la déferlante des écrans plats devrait perdurer en 2006 et au-delà – **en 2006 devraient être commercialisés plus de 2,7 millions de téléviseurs à écran plat.**

Si l'on analyse les écrans plats dans les différentes technologies possibles, on peut noter les évolutions suivantes (en nombre de produits).

Les écrans LCD, qui comptaient pour 54 % du total des écrans plats en 2003 avoisinent les 72 % en 2005, alors que les plasma, sur la même période, restent à peu près stables en pourcentage.

En 2006 la technologie LCD devrait tangenter les 80 %.

En valeur les écarts LCD/Plasma devraient être moins importants qu'en volume (de 1 à 2,5 en valeur contre 1 à 6 en volume).

Deuxième conclusion : dans les écrans plats, la diversification de tailles de LCD réduit les autres technologies à ne se présenter que sur des segments plus ciblés.

Cette prépondérance annoncée des écrans plats surfe sur la même vague que la TNT (et que la disponibilité des écrans HD).

La TNT est une grande avancée et nous n'aurons de cesse de remercier le CSA, son Président M. Baudis et ses conseillers et notamment MM. Levrier et Beck (sans oublier M. Le Bars, qui nous a quitté bien trop tôt), pour la pugnacité qu'ils ont déployée pour mettre en place ce magnifique projet, que nous avons toujours soutenu, et que nous soutenons bien sûr toujours avec fougue et vigueur.

Vous le savez, en 2005 nous avons commercialisé plus de 1,1 million d'adaptateurs (sur uniquement 35 % de la population rappelons-le, sur ce périmètre de population, en 9 mois le taux d'équipement a été de 13 %, ce qui représente une rapidité extraordinaire – et ceci sans compter tous les périphériques informatiques permettant de recevoir la TNT).

Ce mouvement d'extension de la TNT canalise différentes dynamiques :

- **une dynamique de couverture** (plus la couverture est importante, plus grande sont les commercialisations),
- **une dynamique de l'offre de contenu** (les chaînes supplémentaires, ainsi que l'installation qualitative qui se renforce des premières chaînes de la TNT, indiquent à l'évidence un talent de contenu en croissance susceptible de séduire de plus en plus les téléspectateurs ; le bouche à oreille permettant « naturellement » une croissance du marché),
- **une dynamique des équipements**, la première phase de développement a surtout concerné les « périphériques » (adaptateurs, périphérique informatique...). La période qui démarre (et qui a déjà démarré fin 2005) est celle des téléviseurs à double démodulateur (analogique/numérique) c'est-à-dire à adaptateur intégré.

En 2005 ce sont 150 000 téléviseurs à adaptateurs intégrés qui ont été commercialisés, en **2006** on prévoit un **quintuplement** de ce chiffre (plus du 1/3 des écrans plats intégreront un adaptateur), en 2007 plus de 50 % de nos ventes intégreront un adaptateur.

Ces téléviseurs numériques viendront remplacer progressivement la commercialisation des adaptateurs.

En 2006 nos prévisions (cf. présentation p. 7) sur les ventes de terminaux et récepteurs permettant de recevoir la TNT, cumulent les ventes d'adaptateurs – que nous estimons à 1,7 millions – et les ventes de téléviseurs numériques (de l'ordre de 800 000) soit 2,5 millions d'appareils.

Si l'on souhaite approximer le nombre de produits pouvant recevoir la TNT, il importe de prendre également en considération trois autres domaines, celui de l'informatique (ordinateur avec fonction TNT), les décodeurs du payant (permettant de recevoir également le gratuit) et les abonnés du câble (qui, via le must deliver, auront rapidement accès aux chaînes gratuites).

En sommant l'ensemble de ces sources, il est possible de conclure qu'en 2006, ce seront plus de 7 millions de terminaux qui permettront la réception de la TNT (au moins pour les chaînes gratuites).

Notons que **ces performances ne seront rendues pérennes que grâce à l'existence de l'association ATH** – association pour le téléchargement hertzien – mise en place par les constructeurs du SIMAVELEC, et ceci est un de nos grands succès.

A quoi sert cette association ?

ATH a vocation à regrouper l'ensemble des entreprises qui mettent sur le marché français des terminaux TNT afin de coordonner les opérations de téléchargement hertzien des mises à jour des logiciels des équipements TNT. Ces mises à jour visent à intervenir préventivement ou à posteriori afin d'assurer la pérennité du fonctionnement des adaptateurs et des téléviseurs à adaptateur intégré dans le cadre d'opérations de service après vente.

L'exemple récent des difficultés rencontrées en réseau SFN justifie dès à présent cette disposition. La mobilisation des circuits de SAV pour réglage aurait immédiatement nuit à la première impression du client vis-à-vis de la TNT, aurait pris du temps, conduit à des désagréments et des surcoûts.

Le CSA, qui a bien intégré cet impératif, a délivré une autorisation à ATH lui permettant de disposer sur chacun des MUX de la ressource nécessaire au téléchargement. Les premières opérations de téléchargement qui ont eu lieu fin novembre 2005, se sont déroulées dans de parfaites conditions.

La troisième conclusion pourrait être de reconnaître que la TNT est bien partie et que son développement se réalise sur un rythme inéluctable et très rapide.

Pour le secteur de l'antenne, l'année 2005 a été, bien sur, marquée par le démarrage de la TNT mais de façon moins forte que prévu :

- Les préconisations du Comité Antennes du SIMAVELEC relatives à l'adaptation des antennes à la TNT n'ont malheureusement pas été bien suivies,
- Par ailleurs, l'arrivée de la TNT a eu en début d'année une incidence sur le marché de l'antenne satellite.

L'exigence de qualité de réception, qui passe impérativement par l'adaptation de l'antenne à la TNT dans certains cas, va se renforcer avec l'arrivée des programmes payants.

Le marché de la réception satellitaire va se perpétuer, cette technique étant complémentaire et constituant en particulier le premier vecteur des offres à Haute Définition.

Concernant la complémentarité des réceptions, les fabricants d'antennes vont sensibiliser les pouvoirs publics et les gestionnaires immobilier sur la nécessité de permettre aux habitants des immeubles de bénéficier de la même liberté de choix de leur sources de programmes qu'en habitat individuel.

En effet, câble, réception terrestre et réception satellitaire possèdent chacun des avantages spécifiques dont il convient de maintenir le choix du bénéficiaire pour un usager en habitat collectif.

La mise en place systématique dans les immeubles neufs et réhabilités de la réception terrestre et satellite (réseau commun), et séparément du réseau câblé, permettrait d'acquiescer cette liberté de choix donnant l'accès à toutes les offres et technologies et d'éviter d'être implicitement soumis aux conditions d'un seul prestataire (commercial).

Autre mouvement de fond : la haute définition.

Lors de notre conférence de presse de l'année dernière, il a été présenté le label HD ready dont nous venons de finaliser les caractéristiques ; ainsi qu'il l'avait été indiqué, les constructeurs ont rapidement mis sur le marché des équipements HD ready.

On estime qu'en 2005, ce sont plus de 300 000 téléviseurs HD ready qui ont été commercialisés.

Les annonces de l'imminence de la diffusion de nombreux contenus en haute définition ont eu un effet très positif sur le dynamisme de ce segment (notamment la coupe du monde de football) ; Le fait que tout le monde s'accorde pour dire que l'heure de la haute définition est venue va pérenniser cet engouement des consommateurs pour cette technologie ; **Il est possible de tabler pour 2006 sur des ventes de téléviseurs HD dépassant les 1,5 million d'appareils.**

La quatrième conclusion que nous pouvons tirer de l'analyse des marchés est que **la haute définition sera un moteur du marché pour toutes ces prochaines années.**

En terme de conclusion sur les conclusions, il apparaît clairement que le marché des téléviseurs sera dynamique dans les années à venir.

Pour les téléviseurs de salon, d'ici la fin de la décennie, il est probable que plus de 75 % du parc aura fait sa mutation vers des équipements à haute technologie (les experts estiment qu'environ **45 millions** de téléviseurs sont installés, avec d'ailleurs des caractéristiques différentes selon que l'on distingue les téléviseurs de salon du multiéquipement).

Je vous ferai grâce de commenter toutes les données statistiques du SIMAVELEC et de GfK, vous les trouverez dans leur intégralité dans votre dossier, je ne distinguerai que 2 familles : les matériels d'enregistrements (DVD et magnétoscopes) et les baladeurs MP3, sur lesquels les variations sont tout à fait significatives (pour les autres segments les modifications sont « as usual » et je me propose, si vous le voulez, que de les aborder dans les réponses à d'éventuelles questions).

Pour les matériels d'enregistrements, deux phénomènes sont à mettre en évidence :

- la **diminution en « peau de chagrin » des magnétoscopes** (près d'un million en 2004, moins de 500 000 en 2005 et probablement 275 000 en 2006),
- **l'accroissement considérable de la commercialisation des DVD enregistreurs** dont les quantités vendues ont presque doublées entre 2004 et 2005 (de 0,580 million à 1,150 million). Notons que cette croissance devrait se poursuivre en 2006 avec un niveau engrangé de 1,6 million d'appareils (avec un poids des technologies à disque dur de plus en plus présent, 17 % en 2004, 33 % en 2005 et vraisemblablement 50 % en 2006)
Cet accroissement des ventes de DVD enregistreurs vient plus que compenser la réduction des mises sur le marché des DVD à seul usage de lecture (2004 : 5,725 millions d'appareils, 2005 : 5,0 millions, 2006 : 4,0 millions).

Donc pour les matériels d'enregistrement, à l'image de tous les produits de l'EGP, on note une **intégration des contenus technologiques d'un niveau sans cesse supérieur**.

Quant aux **baladeurs MP3**, on peut être ébloui par la réelle explosion de la demande, avec un triplement du marché entre 2004 et 2005 (de 1,55 million d'appareils à 4,7 millions).

En 2006, il est possible de tabler sur un marché de 6,5 millions d'appareils.

Toute chose égale par ailleurs, la progression de cette famille de produits est encore plus rapide que celle pourtant exceptionnelle des DVD.

Donc, s'il fallait broser quelques conclusions sur cet aspect conjoncturel, on pourrait dire :

- 1°) Que **le marché est bien orienté en volume et qu'il le restera l'année prochaine**.
- 2°) Que **le marché gagne en qualité** ; la TNT, la numérisation tant de l'image que du son, la haute définition, les formats plus plats et plus compacts modifient en profondeur le marché qui intègre de plus en plus de technologies.
- 3°) Que **la technologie s'intègre de plus en plus vite dans nos produits**, ce qui tend d'ailleurs à restreindre la durée commerciale des matériels. Dans ce cadre, on peut estimer qu'une gamme de produit n'est directement opérationnelle que l'espace de 6 mois (ou 1 an au maximum). **Cette succession de vagues de produits fait ressentir ses effets de manière extrêmement marquée dans l'évolution des prix.**
Ainsi, le prix moyen d'un téléviseur LCD a diminué de plus de 20 % en un an, celui d'un plasma de 25 %, d'un lecteur DVD de 20 % et un peu plus encore pour le DVD enregistreur ; Pour un baladeur la rétraction du prix, selon la technologie, se situe entre - 25 % et - 35 %.
Cette tendance à la baisse des prix est compensée par une densification de l'intégration des nouvelles technologies intégrées à nos produits (ce que nous appelons une **amélioration** du mix produits ou plus simplement du « **panier électronique grand public** » de la ménagère).



Le deuxième aspect que je souhaiterais développer concerne **les conditions à remplir pour que se développe la haute définition** dans notre pays.

La haute définition nécessite bien entendu d'être éditée et transportée avec des procédures techniques dédiées à cette technologie. De même est-il nécessaire de mettre en place des récepteurs pouvant utiliser cette technologie.

La haute définition impose que toute la « filière », de l'émission à la réception, soit homogène.

Les équipements de réception sont disponibles. Ainsi que je l'ai expliqué précédemment, d'ores et déjà nombre de récepteurs mis sur le marché peuvent recevoir la haute définition, il s'agit des écrans désignés HD ready (c'est-à-dire correspondant à un référentiel précis qui comporte les caractéristiques suivantes :

- format supérieur à 4/3,
- affichage 720 lignes minimum,
- compatible avec les deux formats vidéo en entrée des écrans HD en 50 et 60 Hz :
 - * 1920 x 1080i (entrelacé)
 - * 1280 x 720p (progressif)
- disposant d'entrées analogiques (composante) et numériques (DVI ou HDMI),
- supportant le protocole HDCP de protection des contenus.

Le label HD ready est un label « minimal », il est prévisible que certains des écrans qui seront (et sont) commercialisés permettront un « rendu » d'encore meilleure qualité que celui permis par le HD ready.

Pour ce qui concerne l'émission, il faut distinguer les contenus stockés (enregistrés) qui sont (seront) restitués via des lecteurs haute définition et **les contenus en ligne** qui sont (et seront) transmis en flux via des encodeurs..

Pour ce qui concerne **les lecteurs (enregistreurs) en haute définition**, comme vous le savez, **deux normes « vivent leur vie »**, le HD DVD et le Blu Ray, **il appartiendra probablement au marché de profiler ce que l'avenir sera.**

Lorsque l'on considère **la haute définition transportée en flux**, elle peut suivre différents voies d'accès.

Technologie de diffusion	Modèle économique
Satellite	Payant (avec abonnement)
ADSL	
Hertzien crypté	
Câble	Gratuit (sans abonnement)
Hertzien non crypté	

Les chemins Satellite, Câble et ADSL sont d'ores et déjà balisés et il n'y a théoriquement aucune difficulté à ce que la haute définition transite par ces voies (hors le prix et le nombre de contenus dédiés).

Il n'en est pas de même pour le hertzien car se pose alors des questions liées à l'utilisation des rares fréquences existantes.

Notons qu'en raison probablement de l'état d'avancement de toutes les séquences de la diffusion en haute définition, le CSA n'a pas eu la possibilité de décider sur les dossiers pratiques d'autorisation (pas même pour les bouquets payants).

Donc dans les courts mois qui viennent, seuls les consommateurs ayant un abonnement satellitaire, câble ou ADSL (et ayant acquis un équipement HD ready, ainsi qu'un décodeur adapté) pourront avoir accès à la haute définition.

Il est nécessaire de s'interroger sur **la possibilité donnée à tous de pouvoir bénéficier, via le hertzien, d'une réception en haute définition.**

De même que l'on se devait de développer la TNT pour tous, il semble pertinent – voire tout à fait naturel – d'envisager la HDT, la haute définition pour tous.

Pour ce faire, **il importe de mettre en place une feuille de route.**

Dans ce cadre pourquoi ne pas réitérer ce qui avait parfaitement bien fonctionné pour la TNT avec le rapport rédigé par M. Boyon. En renfort de l'action initiée par le HD Forum, pourquoi ne pourrait-il pas y avoir un Boyon 2 (ou une autre personnalité) qui tracerait l'ensemble des actions à entreprendre afin de mettre en place le défi de la haute définition, défi que se doit de relever notre pays.

Pour s'insérer d'ores et déjà dans cette perspective, **il importe**, et sur cet aspect nous ne pouvons que nous féliciter de la volonté des plus hautes autorités de ce pays, **d'envisager le plus rapidement l'extinction de la diffusion analogique à 2010.**

Afin de se situer dans les meilleurs délais, il pourrait s'avérer pertinent de **mettre en place une extinction cadencée par région.**

L'extinction de l'analogique dans un délai de temps limité, par exemple de la région parisienne, permettrait d'amorcer les choses et d'enclencher ce mécanisme vertueux.

Toutefois, il importe d'insister sur le décalage qui existe entre la tendance naturelle du marché – pourtant particulièrement vigoureuse – et ce qui devrait être le paysage d'équipement des ménages quand la diffusion cessera en analogique (donc après la mutation du parc).

Ce qu'il nous faut dire est que le « compte n'y sera pas ».

Ceci conduit naturellement aux actions à mettre en œuvre suivantes :

1. **Tout doit être fait pour accélérer la mutation du parc**, si l'on veut tenir ce rendez-vous de la fin de l'analogique.
2. L'expérience de l'initialisation de la TNT avec quelques incertitudes, à trois mois du démarrage, sur la technologie des adaptateurs, sans possibilité de tests en vraie grandeur, ne devra pas être reproduite pour l'arrêt de l'analogique.
3. Il faut à tous les acteurs, et notamment aux consommateurs, aux enseignes de distribution, aux industriels, une feuille de route claire et non changeante qui séquence toutes les opérations à mener jusqu'à la généralisation du numérique.
4. D'ores et déjà **les industriels** se disent **prêts à s'engager à mettre sur le marché des équipements en technologie Mpeg4**, que cela soit des adaptateurs (adaptateurs/décodeurs) ou des téléviseurs à adaptateurs (décodeurs) Mpeg4 intégrés (donc permettant également une réception en Mpeg2).

Mais dès maintenant le **SIMAVELEC demande à ce que des opérations-pilotes en haute définition soient réalisées** (à l'image de ce qui a été fait pour la mobilité) **sur la région parisienne.**

Ainsi suggérons-nous que sitôt les expériences de mobilité sur le réseau 5 terminées (en juin 2006), il soit lancé sur ce même réseau 5 un certain nombre d'expériences en haute définition diffusant par exemple quelques grandes manifestations culturelles et sportives.

Nous demandons donc que le R5 soit dédié en priorité à la haute définition.



Autre grand dossier qui va mobiliser la profession, ou plutôt continuer à la mobiliser : **la copie privée** et son financement.

D'abord notons que les récents votes à l'assemblée nationale ont « dégoûti » le débat qui donnait pourtant l'impression d'être pris dans les glaces.

Derrière l'ensemble de ce qui peut apparaître comme des manœuvres, se posent en réalité de grandes questions de société, reflet des répercussions des progrès technologiques – et notamment du numérique – sur notre quotidien et qui peuvent modifier en profondeur les modèles économiques.

C'est tout à l'honneur de nos parlementaires d'avoir ouvert cette réflexion.

Au nombre de ces grandes questions, qu'il va nous falloir collectivement analyser, se trouve par exemple le fait de constater que la circulation des œuvres, principalement musicales, ne se pratique pas selon des procédures permettant les justes rémunérations de tous les intervenants, au premier rang desquels les ayants droit et donc qu'il importe de compléter les dispositifs afin de les rendre plus efficaces pour tous.

Il ne revient pas aux industriels de résoudre ces questions qui sont – au sens noble du terme – purement politiques.

Il revient par contre aux industriels que nous sommes, de veiller à ce que nous ne soyons concernés financièrement qu'à notre juste place et sur cet aspect nous continuons à nous interroger.

Ce qui nous préoccupe se concentre principalement sur le calcul du financement de la copie privée (et donc indirectement sur le fonctionnement de la commission – dite de l'article L311-5 – qui détermine les montants financiers).

Notre position est historique et ne s'est pas modifiée :

- **la copie privée doit être impérativement maintenue**, et nous ne pouvons qu'encourager le législateurs de faire en sorte que la copie privée soit pérenne dans un régime équilibré,
- **la copie privée doit générer des flux financiers vers les ayants droit, comme contrepartie du préjudice que ceux-ci subissent** (suite à cette copie privée),
- par contre **les procédures permettant de déterminer les montants financiers de compensation doivent impérativement changer.**

Aujourd'hui, et depuis 1985, dans les calculs, ce sont les capacités qui déterminent la hauteur des financements.

Il faut, le plus rapidement possible, numérique oblige – les mémoires vont conquérir tous les produits avec des capacités sans cesse plus grandes et des algorithmes de compression toujours plus performants –, **que ce soient les usages**, non pas de copie mais réellement d'écoute (c'est-à-dire l'utilisation réelle et non théorique) **qui deviennent l'aune des mesures.**

Si l'on analyse les montants reçus par les ayants droit, il importe de mettre en valeur quelques enseignements :

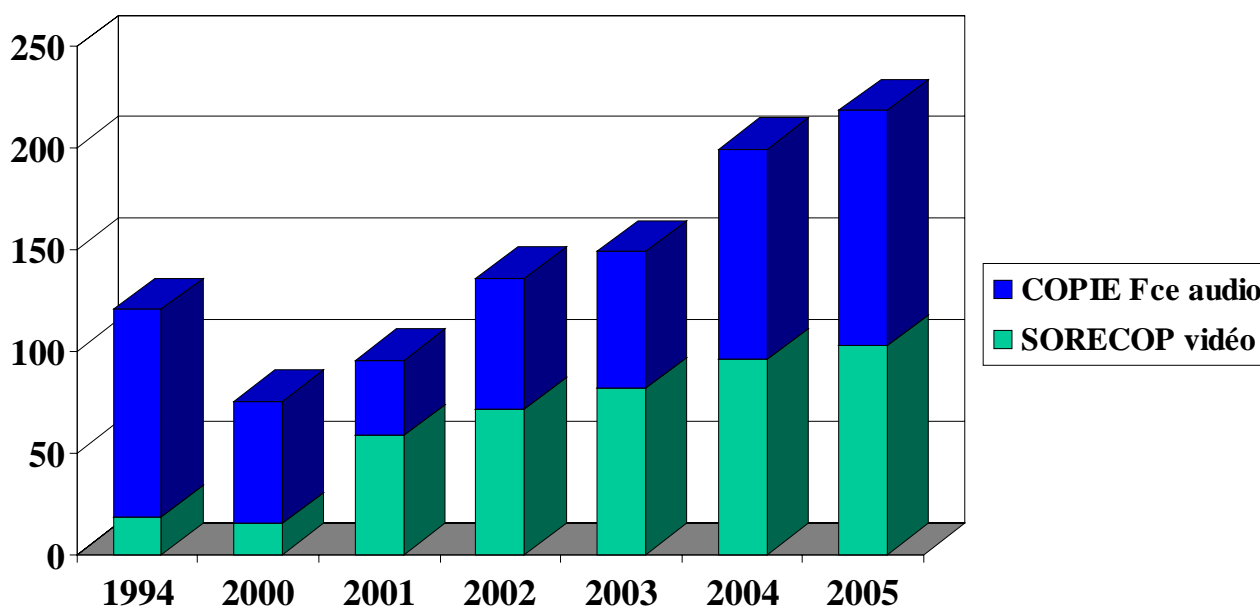
- le marché parallèle (qui devrait payer et ne le fait pas), tend à prendre une grande place (que les experts estiment à 30 % à 40 %),
- que les sommes versées – au titre de la copie privée – sont loin d'être négligeables,
- que la répartition aujourd'hui entre les professions a le profil suivant :
 - support vierge : 90 %
 - électronique grand public : 10 %,
 - informatique : - %.
 - Téléphonie : - %.

Si les modalités de calcul ne se modifient pas, et en raison du basculement prévisible des supports vierges, vers les mémoires internes des produits de l'EGP, les experts estiment qu'une répartition nouvelle pourrait apparaître (fortement différenciée selon que l'on prend en compte le son ou l'image).

	2006	2007
Support vierge	80 %	60 %
Electronique grand public	20 %	40 %
Informatique	-	-
Téléphonie	-	-

Ceci accompagné du fait que depuis 1994 les sommes versées aux ayants droit ont progressé de façon considérable ainsi que l'indique le tableau ci-dessous et que, mécaniquement, en fonction des critères retenus – ce qui est copiable et non ce qui est copié – cette progression devrait se poursuivre. **Les montants en cause pour l'électronique grand public pourraient avoisiner les 100 millions d'€** très rapidement, et ceci, répétons-le, **sans que les comportements de copie (dans le cadre privé) ne se modifient en profondeur** (l'homme n'a toujours que deux oreilles et 24 heures de temps par jour).

Évolution des revenus des ayants droit



Afin de définir les réels comportements de copie privée des consommateurs, c'est-à-dire de distinguer les usages, nous avons, avec nos collègues du SECIMAVI, décidé de mener une enquête exhaustive auprès de 1000 personnes (avec le bureau d'étude CSA) où nous avons posé les questions fondamentales sur cette problématique :

- sur les équipements utilisés,
- sur la proportion de temps passé par jour,
- sur les capacités de stockage et des éventuelles pratiques d'archivages,
- sur les sources des contenus utilisés et les pratiques de téléchargement,
- sur les détails des technologies de compression,
- sur les habitudes d'achat,
- sur la copie privée et les incidences d'une éventuelle restriction.

Vous trouverez dans votre dossier l'ensemble des éléments techniques de cette enquête. La synthèse des résultats vous parviendra dans la semaine à venir.

Notre position est claire : c'est à partir de ces éléments qu'il faut redéfinir la méthode de détermination du montant de préjudice dû à la copie privée, tant dans son montant actuel que dans son évolution (qui doit à peu de chose près rester de même niveau).

Faute de cette remise en cause profonde, le SIMAVELEC – qui deviendra rapidement le principal contributeur au financement de la copie privée – se réserve le droit d'intenter l'ensemble des actions qui iront dans le sens de la prise en compte de la nouvelle réalité technologique du numérique.

Notons que cette approche est en parfaite cohérence avec ce que dit la directive européenne sur les droits d'auteur qui est en partie fondée sur le diptyque usage/préjudice (et non plus sur le critère de copiabilité).

Avec les DRM (c'est-à-dire la gestion numérique des droits) la problématique est à la fois proche et lointaine de celle de la copie privée.

- Pourquoi proche, en raison du fait que le SIMAVELEC milite pour que le DRM zéro copie ne soit pas permis.
Quelle que soit l'implantation de DRM, il importe qu'une large possibilité de copie privée soit laissée au consommateur (avec peut-être un traitement différent du son et de l'image, ce que semble prévoir les textes en discussion).
- Pourquoi lointaine, en raison du fait que par construction même (c'est un élément inhérent au DRM) la gestion numérique des droits fait financer en amont – au moment de « l'achat » de l'œuvre – les « libertés » d'écoute laissées aux consommateurs (l'on se situe dans le domaine de la copie autorisée et non plus dans le monde de l'exception pour copie privée).

Si l'on se projette dans le temps on peut prévoir que les DRM feront partie du paysage naturel de l'enregistrement et que l'interopérabilité entre les différents systèmes sera rendue fluide (cette interopérabilité ne devant pas s'effectuer, bien entendu, en méconnaissance des droits de propriété intellectuelle).

La difficulté de la période que nous vivons provient du fait que nous sommes dans une époque de transition, où ce qui est, n'est plus pertinent et où ce qui sera, n'est qu'en gestation, avec un rythme technologique encore loin d'être stabilisé.

L'ensemble des procédures de régulation doit être remis sur le métier ; C'est pourquoi, sur ce point également, nous ne pouvons que nous réjouir de la volonté des plus hautes autorités de ce pays de remettre en cause la loi audiovisuelle de 1985 ; **l'analogique a vécu, il importe de repenser la loi en fonction de la donne numérique.**



Enfin, dernier point sur lequel je souhaiterais vous présenter nos analyses : **la gestion de nos produits en fin de vie.**

Un décret concernant cette question a été publié en juillet 2005 et un texte législatif est venu préciser certains thèmes du financement en décembre 2005.

Nous ne pouvons que nous féliciter de l'adoption, en fin d'année, de cette loi de clarification.

En effet, dans le décret, un point n'était pas clair, c'est celui du financement de ce que l'on appelle communément les déchets historiques.

Quelques mots d'explication s'imposent.

Arrivent aujourd'hui en fin de vie, c'est-à-dire dans une déchèterie, des produits qui ont été commercialisés, par exemple pour un téléviseur, il y a une dizaine d'années.

Le décret disait d'imputer sur le prix du téléviseur vendu maintenant un surcoût destiné à traiter un téléviseur (indéterminé) arrivant en décharge (et donc mis sur le marché bien antérieurement).

Un téléviseur commercialisé de marque A se devait d'intégrer le surcoût d'un ancien téléviseur de marque B (ou de marque n'existant plus aujourd'hui). La difficulté provenait du fait qu'il était difficile – voire impossible – d'internaliser dans nos coûts actuels la charge passée due à un produit indéterminé (ce dernier coût n'ayant rien à voir avec le prix du produit actuellement mis sur le marché).

L'ajout législatif de fin d'année vient clarifier cet aspect.

Le surcoût est en fait externalisé (de manière identique sur toutes les étapes de commercialisation) **et deviendra ainsi visible de tous et surtout du consommateur.**

Cette clarification est importante pour tous, parce qu'en « **sanctuarisant** » l'**externalisation** de cette charge à niveau constant tout au long des opérations de commercialisation, elle permet :

- d'enfin **mettre en place des capacités de valorisation sécurisées et pérennes** (les experts estiment qu'en sommant les emplois de proximité dédiés à ces activités et les emplois créés dans les unités de recyclage, pour le seul secteur de l'électronique, ce serait un vivier de 1000 emplois qui pourrait être dégagé),
- de **maintenir une bonne dynamique de coopération avec les collectivités locales** dans le cadre des opérations de collecte sélective,
- de **cadrer et limiter pour le consommateur les sommes à financer** (la transparence permettra de vérifier l'affectation des sommes ainsi que d'en limiter les niveaux – puisque les coefficients multiplicateur ne sont pas appliqués le long de la chaîne).

La date de démarrage des opérations (application des éco-taxes, enclenchement des procédures de valorisation...) dépend de l'agrément des éco-organismes.

Le SIMAVELEC, en tant que tel, a été parmi les créateurs de l'éco-organisme Eco-systèmes (aux côtés du GIFAM – le blanc – et de la FCD – la distribution) ; d'autres éco-organismes existeront probablement ou existe déjà comme l'ERP (European Recycling Platform).

Dans ce cadre évolutif, il est crédible de penser que les opérations concrètes démarreront au second semestre de cette année.

Ces opérations seront un grand un pas dans la mise en place d'une politique environnementale dans notre secteur, notons, mais nous seront appelé à en reparler, que la Commission européenne, avec nos sociétés, réfléchit sur une politique dans le domaine des économies d'énergie (c'est ce que l'on nomme le programme EuP, energy used product).

La prise en compte de l'environnement dans les produits est plus qu'une nécessité, c'est une chance pour nos professions, un défi d'ores et déjà relevés depuis de nombreuses années par nos entreprises (ainsi n'avons-nous pas attendu la directive RoHS pour bannir de nos fabrications tous les matériaux et composants dangereux à l'environnement et à la santé).