



## Redevance Copie privée : les ayants droit s'attaquent aux produits reconditionnés

Aucune occasion à perdre



Après le stream ripping, les disques durs nus, les ayants droit lorgnent avec gourmandise un marché jusqu'à présent épargné par la redevance copie privée : le marché de l'occasion reconditionnée. C'est ce que nous révèle le président du SIRMIET, principal syndicat du secteur.

La redevance pour copie privée vient compenser la possibilité pour les personnes physiques de réaliser des copies d'œuvres (acquises non illégalement). Son barème est voté par une commission administrative abritée par le ministère de la Culture.

Les sommes doivent ensuite être acquittées par le fabricant, l'importateur ou la personne qui réalise des acquisitions intracommunautaires « *lors de la mise en circulation en France* » de chaque support (téléphone, tablette, carte mémoire, disque dur externe, etc.). Depuis peu, Copie France a trouvé une nouvelle source de revenus potentiels.

Alors que la ponction frappait jusqu'à présent les seuls produits neufs, la société civile chargée de récolter cette redevance cible les produits d'occasion. Et pas n'importe lesquels : ceux reconditionnés. Une filière en pleine expansion.

Données et sécurité : dans les coulisses d'un centre de « renouvellement technologique » « *Très récemment Copie France a assigné un certain nombre d'acteurs* », nous confirme en ce sens Jean-Lionel Laccourreye, président du SIRMIET, le Syndicat Interprofessionnel du Reconditionnement et de la Régénération des Matériels Informatiques, Électroniques et Télécoms.



Les montants demandés, qui appliquent religieusement les barèmes en vigueur, représentent « *entre 5 et 10 % du prix d'un produit* ». Une somme jugée « *déjà importante sur un produit neuf, mais (...) encore plus proportionnellement pour un produit d'occasion.* »

Pour le syndicat, la redevance ne s'applique pas aux produits reconditionnés  
« *Nous avons créé ce syndicat en 2013, pour grouper les acteurs vertueux du reconditionnement de produits électroniques, informatiques et télécom. Tous les acteurs du SIRRMET collectent des produits plutôt sur le marché de l'occasion, les testent, puis les écartent ou les revendent d'occasion à différents canaux en B2B ou B2C* » résume Jean-Lionel Laccourreya.

« *Notre activité concerne plusieurs types de produits, qui lorsqu'ils sont vendus neufs sont concernés par la redevance pour copie privée dès lors qu'ils disposent d'un espace de stockage et figurent dans la liste des supports assujettis* ». Du coup, l'idée même que la redevance puisse frapper ces produits est rejetée sans nuance. « *Depuis le début, nous avons toujours été très attentifs et considéré que la redevance ne s'appliquait pas aux produits reconditionnés* ».

Faire payer le consommateur deux fois

Les arguments sont multiples. « *Nous nous appuyons sur les textes qui définissent son champ d'application* ». Le syndicat a aussi en mémoire « *l'orientation générale et récente du gouvernement avec la loi sur l'économie circulaire* ».

Et pour cause, poursuit le représentant du SIRRMET, « *c'est typiquement le genre de redevance qu'on ne veut pas appliquer à cette économie* ». Dernier argument : « *si on assujettit les produits reconditionnés, le consommateur va payer deux fois cette redevance. Une fois sur le produit neuf. Une fois sur le produit d'occasion* ».

Du côté des ayants droit, des sources nous indiquent que des conditionneurs achètent aussi des produits d'occasion à l'étranger pour les revendre ensuite en France. Le souci est que les textes frappent la « *mise* », non le « *remise* » sur le marché. Nuance. Comment donc justifier l'assujettissement de l'ensemble des supports d'occasion déjà soumis à redevance en France, rachetés puis reconditionnés dans le même pays ?

Pour le SIRRMET, les arguments sont aussi économiques. « *Quand on vend un produit d'occasion, l'emploi est principalement créé en France. Cette redevance supplémentaire va affaiblir ce secteur pourvoyeur d'emploi. De plus, le Net est un canal de distribution important. Il n'a pas de frontières et nous serions mis en compétition avec des acteurs étrangers qui ne payeraient pas la redevance. Le secteur perdrait fortement en compétitivité.* »

Selon le syndicat, l'arrivée de la redevance pourrait pénaliser cet univers « *à plusieurs niveaux pour un secteur qui crée de l'emploi* ». Du coup, sans surprise, « *nous allons réagir par tous les moyens possibles pour défendre nos positions. Clairement, on considère que notre secteur n'est absolument pas redevable de la redevance pour copie privée* ».

Les assignations reçues par plusieurs sociétés du secteur visent « *des périodes rétroactives, sur plusieurs années* ». La technique est bien connue, consistant pour Copie France à exiger l'intégralité des sorties de stock des supports assujettis (selon elle), puis à réclamer la somme totale de redevances, voire à assigner les débiteurs désignés mais récalcitrants.

« On va se battre »



[Visualiser l'article](#)

En tout, une dizaine d'entreprises ont été visées. « *Ces sociétés ont une taille modeste, ce ne sont pas des géants comme Apple ou Samsung. Les montants demandés dans les assignations les mettraient dans des situations financières très compliquées* » craint le président du SIRMIET.

« *On va se battre pour faire reconnaître notre bon droit. La copie privée n'a rien à faire avec nous. La situation est claire : dans l'état actuel des choses, on n'a rien à payer et il serait dangereux pour le secteur et incohérent avec la volonté des pouvoirs publics d'imposer une redevance équivalente à celle de la copie privée sur les produits reconditionnés* ».

Pour Copie France, cette pluie d'assignations permettra d'obtenir idéalement une série de décisions positives, pour étendre plus encore les demandes. Une déclinaison du dicton populaire « *qui ne tente rien n'a rien* ».

Voilà plusieurs mois, ils ont par exemple considéré, avec l'adoubement du Conseil d'État, que le *ripping* des œuvres depuis YouTube et autres plateformes équivalentes, était de la copie privée. Soit un levier pour justifier toujours une majoration ou un maintien des prélèvements.

Depuis récemment, ils militent en Commission copie privée, où ils sont en force, pour que la redevance soit étendue cette fois aux disques durs nus et aux ordinateurs. Deux autres secteurs encore préservés, jusqu'à présent.