

COPIE PRIVEE, OBJET DE DISTORSION ?

Il est perçu en France pour la vente de tout support vierge d'enregistrement (Cassettes, CD, DVD, Clés USB, Disques durs externes ...) une rémunération destinée, selon le principe de la directive 2000/29/CE du 22 mai 2001¹, à « compenser » le préjudice subi par « les auteurs, les artistes-interprètes et les producteurs au titre » de la réalisation d'une copie privée de leurs œuvres². Il s'agit, nous dit le texte européen, d'une indemnité de compensation pour dédommager l'auteur, l'artiste-interprète et le producteur du préjudice que lui ferait subir l'acte de copie privée³.

Si le principe de la rémunération pour copie privée est connu de la plupart de nos voisins européens, chaque Etat fixe les supports éligibles et le montant de la rémunération. En France, cette mission a été déléguée par le législateur à une commission dite administrative⁴. Pour simplifier, le travail de cette commission consiste à déterminer le montant de la rémunération en estimant le préjudice global causé par les actes relevant du champ de la copie privée, puis en rapportant la somme au nombre total d'unités vendues pour le matériel assujéti, afin d'obtenir un chiffrage par support vierge⁵.

¹ L'article 5 -2 b) prévoit la possibilité d'une limitation à l'exclusivisme du droit de reproduction de l'auteur pour : « les reproductions effectuées sur tout support par une personne physique pour un usage privé et à des fins non directement ou indirectement commerciales, à condition que les titulaires de droits reçoivent une compensation équitable qui prend en compte l'application ou la non application des mesures techniques visées à l'article 6 aux œuvres ou objets concernés ».

² « Fair compensation » dit la version anglaise de la directive. Le dispositif n'était pas inconnu du droit français. Il a été inauguré par la loi Lang n°85-660 du 3 juillet 1985, aux articles 31 et suivants (Y. Gaubiac, *La rémunération pour copie privée des phonogrammes et vidéogrammes selon la loi française du 3 juillet 1985*, RTD com 1986, p.491 et s.) et vient désormais se conformer aux lignes directrices communautaires du fait de l'intervention de la directive du 22 mai 2001.

³ Le considérant 35 de la Directive indique ainsi : « (35) Dans le cas de certaines exceptions ou limitations, les titulaires de droits doivent recevoir une compensation équitable afin de les indemniser de manière adéquate pour l'utilisation faite de leurs œuvres ou autres objets protégés. Lors de la détermination de la forme, des modalités et du niveau éventuel d'une telle compensation équitable, il convient de tenir compte des circonstances propres à chaque cas. Pour évaluer ces circonstances, un critère utile serait le préjudice potentiel subi par les titulaires de droits en raison de l'acte en question. Dans le cas où des titulaires de droits auraient déjà reçu un paiement sous une autre forme, par exemple en tant que partie d'une redevance de licence, un paiement spécifique ou séparé pourrait ne pas être dû. Le niveau de la compensation équitable doit prendre en compte le degré d'utilisation des mesures techniques de protection prévues à la présente directive. Certains cas où le préjudice au titulaire du droit serait minime pourraient ne pas donner naissance à une obligation de paiement ».

⁴ Dans laquelle siège l'ensemble des ayant-droits, les industriels, les consommateurs, mais dont les distributeurs sont exclus [la dimension de l'achat transfrontière et de ses impacts ayant été écartée dès l'origine et jamais réexaminée]).

⁵ Plus concrètement encore, le travail d'évaluation s'effectue en principe selon les lignes directrices suivantes : les usages de « copie privée » sont mesurés par des instituts de sondage. Une fois ces taux d'usages fixés, ils sont projetés sur l'exercice à venir. Ces projections sont alors converties en une évaluation financière du préjudice global annuel indemnisable. La somme totale est alors rapportée au nombre d'unités de supports devant être vendus par les industriels sur le marché français : ce qui aboutit à un montant de rémunération pour copie privée par support.

Mais la méthodologie ne fait pas l'objet d'un encadrement spécifique et, par conséquent, sa mise en œuvre est sujette à controverse entre les membres de la commission. Pour ne retenir que les points les plus discutés : la provenance des sondages dépend de l'initiative des membres de chaque collège (autorisé à siéger dans la commission) qui choisissent leurs instituts, les caractéristiques de ces usages mesurés varient selon les instituts (certains englobent actes de duplication d'une œuvre licitement acquise et actes de duplication de source illicite [autrement dit du téléchargement illicite, parallèlement punissable de contrefaçon]), la commission n'a jamais procédé à des contrôles *a posteriori* sur la réalité du préjudice potentiel « estimé » et en considération duquel le montant de la rémunération a

Des sociétés de gestion collectives ont été spécialement instituées avec pour charge de collecter les sommes et de les répartir entre les bénéficiaires (à 75 % pour les ayant-droits, à 25 % pour le financement d'activités publiques).

Aucun problème ne serait survenu si toutes les commissions nationales s'étaient concertées ou avaient au moins fixé le montant de la rémunération en considération les unes des autres ou encore en raisonnant autour d'éléments de calcul communs (pour que les seuils soient comparables)⁶. Un moyen d'éviter toute discordance aurait ainsi pu consister à s'accorder sur une fourchette de calcul proportionnelle au prix de base du produit⁷.

Mais c'est le contraire qui est survenu. D'une part, le montant de la rémunération a été déconnecté de la valeur du produit. Elle représente par exemple pour le DVD vierge en France une somme de 1 euros HT, c'est-à-dire près de 10 fois le prix d'achat d'un support (1000 % du prix d'acquisition donc d'un distributeur-grossiste). D'autre part, le montant de la rémunération a été déconnecté des pratiques suivies chez nos voisins. Et des différentiels de 1 à 6 sont constatables, la rémunération pour un DVD vierge étant par exemple de 0,59 centimes en Belgique, de 0,40 centimes au Danemark, de 0,17 centimes en Allemagne et nulle au Luxembourg. Or, ce qui à la limite pouvait paraître négligeable dans une économie physique (où les achats à l'étranger n'intéressent qu'une bande de frontaliers et où les clients sont captifs d'un marché géographique) devient beaucoup plus sensible dans une économie numérique.

Le contexte valable en 1985 dans une économie essentiellement physique ne l'est plus du tout à l'heure du commerce électronique. Internet déjoue tout raisonnement territorial en permettant de s'adresser au même instant à l'ensemble des marchands, quel que soit leur lieu d'établissement. Comme un acheteur sur Internet sait qu'il sera de toutes les façons livré à son domicile, il choisit d'acheter en fonction de la compétitivité des offres. A marque égale, l'acheteur cherche le meilleur prix.

Or, des sociétés ayant un siège à l'étranger diffusent sur le marché français, vis-à-vis de clients français, des offres à des prix inégalables, car elles estiment ne pas avoir à comptabiliser le montant de la rémunération pour copie privée, ni même à avoir à le signaler. Par exemple, on trouve sur Internet des DVD vierges de marque à un prix de départ de 0,20 centimes (marge et TVA comprises), là où un marchand français a un prix minimum imposé de 1,15 (hors marge et hors coût d'achat). La perception des prix sur le marché français s'en trouve perturbée par la présence d'offres à des tarifs très inférieurs au montant de la rémunération.

été arrêté, absence d'actualisation régulière des montants par supports [le montant de la rémunération sur certains supports comme les CD vierges n'a jamais été réactualisé, alors que le nombre de ventes a varié et que les usages sur ces supports ont également évolué] ...

⁶ Le fondement communautaire de la directive du 22 mai 2001 y oblige.

⁷ C'est la solution grecque qui applique un pourcentage pour éviter que la rémunération ne se transforme en coefficient démultiplicateur du prix du produit : DVD: 4% du prix d'importation si la capacité est inférieure à 100Gb et 6% au-delà.

Les sociétés étrangères profitent d'une absence de régulation du marché français⁸ pour exploiter ce différentiel dans une politique de communication agressive. Elles réservent ainsi des espaces de référencement sur des comparateurs de prix, elles achètent des liens commerciaux sur des moteurs de recherches habituels. Je vous suggère de lancer une requête « DVD vierges » ou « DVD pas chers » sur Google, même limitée à l'interface France. Vous tomberez sur une collection de liens commerciaux renvoyant vers des sites pour l'essentiel situés sur le pourtour de nos frontières et qui mettent en avant un « prix dérisoire », un « prix inégalable » et communiquant sur leur tarif « imbattable », défiant « toute concurrence », que jamais un distributeur français « n'offrira »⁹.

Sur le plan juridique la question en réalité est double : Quelle est le redevable dans un achat internet effectué auprès d'un étranger (A) et quelles sont les conséquences juridiques de cette situation (B).

Une réglementation inadaptée à la logique du commerce électronique

Pour des raisons compréhensibles de gestion, c'est un principe de prélèvement à la source qui a été privilégié en 1985, à l'époque de l'ère physique.

L'article L.311-4 du Code de la propriété intellectuelle précise que cette rémunération doit être versée par le « *fabricant, l'importateur ou la personne qui réalise des acquisitions intracommunautaires, au sens du 3° du I de l'article 256 bis du code général des impôts, de supports d'enregistrement utilisables pour la reproduction à usage privé d'œuvres, lors de la mise en circulation en France de ces supports* »¹⁰.

Du fait de leur établissement hors des frontières, les cybercommerçants étrangers ne s'estiment pas redevables du montant de la rémunération française. Ils ne s'en acquittent pas et ne répercutent donc pas le coût sur le prix des offres qu'ils destinent au marché français sur des sites actifs vis-à-vis du public français¹¹. Leurs offres sont donc absolument inégalables par rapport à celles des E-commerçants établis en France.

⁸ A la différence de l'Autriche ou de la Belgique où des actions de régulation sont menées, actions qui ont des effets sur la diffusion des offres et ainsi sur la fixation des prix de marchés.

⁹ L'expérience a été vérifiée le 30 novembre 2007, jour de la mise sous presse.

¹⁰ Le 3° du I de l'article 256 bis du Code général des impôts définissant l'acquisition intra-communautaire comme la mise en puissance de la chose (« *Est considérée comme acquisition intracommunautaire l'obtention du pouvoir de disposer comme un propriétaire d'un bien meuble corporel expédié ou transporté en France par le vendeur, par l'acquéreur ou pour leur compte, à destination de l'acquéreur à partir d'un autre Etat membre de la Communauté européenne* »).

¹¹ Au sens des jurisprudences Hugo Boss (Cass. com., 11 janv. 2005, *Juris-Data* n° 2005-026462 ; JCP G 2005, II, 10055, note C. Chabert ; D. 2005, p. 428, obs. C. Manara ; CCE 2005, comm. n°37, note Ch. Caron ; *Legipresse* 2005, p.77, note J. Passa ; *Propr. ind.* 2005, étude 9, J. Larrieu ; JCP E 2005, 571, note C. Castets-Renard) et Lancôme (Cass. Co., 10 juillet 2007, JCP G 2007, 10161, note C. Chabert).

En l'état des textes deux interprétations étaient offertes aux juridictions pour faire face à cette situation : la conciliation ou la cristallisation.

1/ Une interprétation de conciliation : qui est le fruit d'une application conjuguée de l'article L.311-4 du Code de la propriété intellectuelle et de la loi du 21 juin 2004 sur le commerce électronique. Sous cette aune, l'exonération du marchand étranger est un peu rapide.

Il faut bien comprendre la logique du commerce électronique. Lorsqu'un internaute commande en ligne (auprès d'un site étranger), ce n'est pas ensuite pour prendre son véhicule, faire 800 kilomètres pour se rendre aux entrepôts de son vendeur, récupérer ses produits, puis repasser la frontière et rentrer chez lui pour pouvoir réaliser une copie privée de ses dossiers. Il commande avec la conviction de se faire livrer jusqu'à la porte de son domicile ou de son lieu de travail, qui plus est souvent par son prestataire habituel d'acheminement postal.

Déployer une offre marchande sur Internet suppose donc de mettre en place des partenariats de transport, de prendre en charge des modalités d'acheminement, lesquelles se déroulent, selon l'article L.121-20-3 4^e du Code de la consommation, sous la responsabilité de plein droit du marchand¹².

Il n'était donc pas juridiquement inimaginable de constater que la « mise en circulation » du support en France se déroule sous la responsabilité du E-commerçant étranger. Et partant, de considérer qu'il incombe au marchand étranger de procéder au règlement de la part de rémunération pour copie privée. C'était une interprétation qui avait le mérite de surmonter la difficulté. Ce n'est pas l'interprétation retenue par la Cour de Paris¹³.

2/ Une interprétation de cristallisation : qui est le résultat d'une application littérale de l'article L.311-4 du Code de la propriété intellectuelle.

Elle consiste à se fixer strictement sur le critère du siège social du marchand en faisant abstraction du contexte. Si bien que, pour un marchand, l'établissement de son siège hors de France le place hors du champ des redevables. Mais si ce n'est pas le

¹² Rappelons-le, cet article étend la responsabilité du marchand à toutes les obligations résultant de la commande (approvisionnement, prix, livraison) en ces termes : « *Le professionnel est responsable de plein droit à l'égard du consommateur de la bonne exécution des obligations résultant du contrat conclu à distance, que ces obligations soient à exécuter par le professionnel qui a conclu ce contrat ou par d'autres prestataires de services, sans préjudice de son droit de recours contre ceux-ci* ». En tant que disposition relative aux droits des consommateurs, celle-ci est immédiatement applicable à l'achat effectué auprès d'un site étranger (quelle que soit la loi applicable au contrat) soit en vertu de l'article 17 de la loi 2004-575 du 21 juin 2004, soit en vertu des mécanismes d'application immédiate des articles 5 ou 7 de la Convention de Rome du 19 juin 1980 (Sur cette prédisposition de la jurisprudence française, B. Audit, *Droit international privé*, Economica, 2006, et sp. n°830 et s., p.669 et s., accrue depuis Cass. 1^{re} civ., 23 mai 2006, CCE 2006, n°143, note C. Chabert ; D 2006, p.1597, obs. V.Avena-Robardet, p.2798, note M. Audit ; RCDIP 2007, p.85, note D. Cocteau-Senn ; JDI 2007, p.537, note A. Sinay-Cytermann).

¹³ CA Paris, 22 mars 2007, D 2007, p.1076, note C. Manara, RLDI 2007, n°842, CCE 2005, comm. n°168, note C. Caron ; Propriétés Industrielles 2007, comm n°56, note J. Larrieu.

vendeur qui est redevable, c'est logiquement son acheteur qui le devient. C'est la réponse donnée par la Cour d'appel de Paris.

Or les offres que développent les marchands établis à l'étranger ne font aucunement référence à cette rémunération. Elles ne mentionnent pas de façon claire si tous les éléments de calcul du prix final sont inclus¹⁴, car ces sites vivent de l'ambiguïté qu'ils créent. C'est l'approvisionnement même auprès d'un site étranger qui oblige l'acquéreur français à une démarche supplémentaire auprès des sociétés de gestion collectives et à acquitter un complément de prix (souvent 5 fois supérieur à ce qu'il avait cru régler définitivement). L'acquéreur français n'y est en effet pas tenu, s'il commande auprès d'un marchand français.

Une situation de distorsion qui n'est pas admissible

Le prisme concurrentiel est le révélateur d'une inadaptation plus profonde : l'insuffisance d'une logique de réglementation territoriale dans une réalité plus vaste de distribution sans frontières.

Une des racines du mal vient de ce que chaque commission raisonne en vase clos, sans tenir compte des éléments de calcul pris en considération par les voisins. La commission française raisonne sous un prisme de distribution exclusivement physique, comme si les marchés étaient hermétiquement clos, comme si les consommateurs étaient parfaitement captifs. Pourtant en toute logique, que l'on grave un album de Madonna à Bruxelles, à Mayence, à Perpignan ou à Barcelone, le préjudice lié à la copie privée devrait être comparable. Or, l'on arrive aujourd'hui à des différences qui vont du simple au sextuple sur le montant de la rémunération, ce qui n'est pas justifiable au regard du fondement harmonisé de la directive du 22 mai 2001.

Cette situation provoque un facteur de distorsion entre opérateurs, que les sites étrangers cultivent et aggravent en diffusant une information parcellaire, voire erronée, et en lançant une exploitation publicitaire d'un avantage comparatif en réalité artificiel.

Et ces facteurs de déséquilibres rejaillissent sur l'ensemble des intervenants français :

1/ Les consommateurs, tout d'abord, exposés à des poursuites pour non paiement de la rémunération.

En l'état, le consommateur qui, attiré par un site vantant l'attractivité de ses prix sans indiquer le complément de rémunération, effectuerait un achat deviendrait alors

¹⁴ Au sens de l'article 19 de la loi 2004-575 du 21 juin 2004 : « Toute personne qui exerce l'activité définie à l'article 14 doit, même en l'absence d'offre de contrat, dès lors qu'elle mentionne un prix, indiquer celui-ci de manière claire et non ambiguë, et notamment si les taxes et les frais de livraison sont inclus. Le présent alinéa s'applique sans préjudice des dispositions régissant la publicité trompeuse prévues à l'article L. 121-1 du code de la consommation, ni des obligations d'information sur les prix prévues par les textes législatifs et réglementaires en vigueur ».

en puissance redevable du jour de l'acquisition¹⁵, c'est-à-dire, au pire, au jour de la commande ou, au mieux, au jour de la livraison. La sanction est extrêmement lourde. Elle est fixée à l'article L.335-4 du Code de la propriété intellectuelle et consiste en une amende de 300 000 euros par support, outre l'incrimination de recel de contrefaçon pour qui détient en connaissance de cause les supports.

2/ Les distributeurs, ensuite, qui se trouvent placés dans une situation commerciale intenable, dans l'impossibilité de se positionner sur un marché où la perception du prix est brouillée par des offres artificiellement basses (diffusées sans possibilité de réagir). Si un E-commerçant établi en France désire, ne serait-ce qu'égaliser l'attractivité des offres développées par ses concurrents du même marché, c'est soit qu'il s'expose à des poursuites pour vente à perte (375 000 euros d'amende¹⁶), soit qu'il s'expose à des poursuites pour non-paiement de la rémunération (300 000 euros d'amende).

Cette impasse concurrentielle est d'autant plus avivée que les E-commerçants étrangers qui ne prévoient aucune signalétique sur le prix, sont référencés sur les comparateurs de prix ou site d'intermédiation, ce qui disqualifie toute offre d'un Français. En l'état, un distributeur français qui veut continuer à pouvoir déployer des offres compétitives sur ce secteur, doit renoncer à intervenir depuis le territoire, ouvrir une filiale hors des frontières (en « .be », « .org » ou « .de ») pour avoir une chance de se maintenir et de développer sa part de marché.

3/ Les ayants-droits, enfin, qui pâtissent directement de cet avantage tarifaire donné aux offres étrangères.

Le système de la loi Lang a été pensé sur un mode de prélèvement à la source, inadaptée à un marché européen de vente à distance, puisque les sociétés de gestion collective n'ont pas les moyens de mettre un gendarme à la porte de chaque consommateur français pour contrôler ses colis postaux. Ce canal d'approvisionnement représente une cause d'hémorragie faisant échapper un nombre toujours plus grand de commande. Or, mécaniquement, les diminutions de rentrées d'argent se répercutent sur l'importance des sommes redistribuées.

Certaines ayant-droits ont d'ailleurs avancé d'importantes chutes de perception pour assujettir de nouveaux supports, sur des montants toujours plus exemplaires. Cela a été le cas des disques externes, assujettis depuis une décision du 9 juillet 2007 à un montant de 20 euros HT par teraoctets. Ce sont les disques externes multimédias, dont l'assujettissement a été voté pour un montant de 23 euros HT pour 400 gigaoctets. Cela ne règle pas la cause du mal, mais ne fait que le perpétuer.

Le régime actuel est à ce point contre-productif qu'il préjudicie à l'ensemble des intervenants français, pour le plus grand bénéfice de quelques sociétés établies à

¹⁵ La décision du 30 juin 1986 de la commission qui se rapporte à cette catégorie indique « la date d'exigibilité correspond à la date d'acquisition » (JORF, 23 août 1986, p.10279).

¹⁶ Selon l'application combinée des articles L.442-2, alinéa 1^{er} du Code de commerce et de l'article 131-38 du Code pénal.

l'étranger, dominant désormais le marché français de la vente à distance. Le problème ne semble pas mesuré par les membres de la commission copie privée, car il n'est pas traité sur le plan de l'harmonie des montants ou de l'application uniforme du régime, mais par le vote de nouveaux tarifs records¹⁷. Et, comme sur bien d'autres chapitres, dans une économie ouverte les hauts taux tuent les totaux. Ainsi une étude de l'institut GFK a essayé de mesurer les impacts d'une disharmonie de montants en comparant les ventes sur deux marchés nationaux, à niveau d'informatisation équivalent. Selon cette étude, en 2005 ont été vendus en France, 21,7 millions d'unités de DVD. Là où les marchands allemands vendaient sur la même période plus de 174 millions d'unités¹⁸.

En toute hypothèse, la logique territorialiste de la réglementation sur la rémunération (dont les manifestations négatives sont amplifiées par la déconnexion des niveaux de prélèvement) heurte la logique communautaire de libre circulation des marchandises et de concurrence égalitaire. Cette situation mériterait d'être examinée à l'aune des exigences communautaires de non-discrimination et de libre circulation des marchandises inscrites aux articles 12, 28 et 30 du Traité de l'Union. C'est une discussion que la société Imation a jugé utile d'engager devant la Commission européenne en déposant une plainte sur le prisme hollandais¹⁹. Or, ce qui vaut au sujet de ce pays où la rémunération sur le DVD est de 0,40 centimes d'euros, vaut *a fortiori* pour le marché français où elle équivaut à plus du double.

Au fond, l'offre étrangère qui exploite cette discordance non seulement trouble la fixation des prix de marché, mais perturbe son organisation et le libre jeu de la concurrence. Elle aboutit à disqualifier les E-commerçants français des moteurs de recherche, comparateurs et autres plate-forme de commercialisation en les reléguant à des niveaux de prix dissuasifs. Pour les mêmes produits, vendus sur le même marché, vis-à-vis des mêmes clients, au même moment, certains opérateurs seraient soumis à un prix minimum alors que d'autres ne le seraient pas. Certains opérateurs vendent 6 fois moins chers, ce que d'autres ne peuvent pas.

Interrogée sur la question, la Cour de Paris a rendu en quelque sorte une décision de provocation²⁰. Elle a estimé que certes les distributeurs sur le marché français étaient soumis à des contraintes différentes, que certes le déséquilibre était tel que certains ont des prix minimums imposés 6 fois supérieurs au prix d'appel des autres, et que cela ne doit pas être facile. Mais, laisse-t-elle entendre, c'est finalement là un effet naturel de l'inadaptation de textes pensés à l'époque d'une distribution physique, qu'il ne serait pas possible pour un juge de corriger ou d'atténuer.

¹⁷ Faisant d'ailleurs l'objet d'un recours commun d'industriels et distributeur (<http://www.zdnet.fr/actualites/informatique/0,39040745,39375329,00.htm>, http://www.vnunet.fr/fr/news/2007/11/12/copie_privée_des_fabricants_et_des_distributeurs_ralent_contre_les_nouvelles_redevances ou Expertises, Décembre 2007, p.404).

¹⁸ Une étude Understanding et Solutions de mars 2007 confirme le lien entre développement de l'exportation pour les marchands allemands, et importance des importations sur le marché français (47 %). Le chiffre est confirmé dans un article de François Lévêque, « *Main Basse sur les Clés USB* », Les Echos, 11 juillet 2007.

¹⁹ La société Imation Europe a publié un communiqué annonçant cette action le 5 novembre 2007. La société Philips Europe se serait également jointe au mouvement pour le contexte espagnol (D. Standeford, « *Authors' Groups Push to Criminalize Nonpayment of Levies* », Washington Internet Daily, 20 Novembre 2007).

²⁰ CA Paris, 22 mars 2007, *op. cit.*

L'apparente dissonance de cette décision, par rapport notamment à toute la jurisprudence sur les liens sponsorisés forgée depuis plus de quatre ans²¹, peut s'expliquer comme une volonté de pousser dans sa dernière extrémité l'inadaptation d'une réglementation, afin d'en souligner l'incohérence et d'alimenter le débat. Quoique la décision ait fait l'objet d'un pourvoi, elle a peut-être déjà atteint son but. Elle a réussi à alarmer les professionnels de la distribution sur Internet, à l'heure où la FEVAD constate qu'un Français sur 4 reconnaît avoir acheté sur des sites étrangers²². Elle a poussé d'autres acteurs du droit de l'internet réunis au sein du Forum des Droits sur l'Internet à recommander une évolution de la situation, devenue un sujet de préoccupation du droit de la consommation²³. Et elle justifie que l'ADIJ y consacre un éclairage spécifique.

Pour l'heure, cette jurisprudence invite à conclure que si la copie privée n'est pas en soi objet de distorsion, les montants non harmonisés de rémunération votés et l'exploitation promotionnelle de la disparité de redevables est un facteur provoquant mathématiquement des distorsions de concurrence.

Cyril CHABERT

Docteur en droit

Avocat au barreau de Paris

²¹ J. Larrieu, *op. cit.*

²² M. Lolivier, *Pouvoir d'achat et pouvoir d'acheter*, Lettre de la Fédération E-commerce et vente à distance, Novembre 2007.

²³ Recommandation « Droit de la consommation appliqué au commerce électronique » adoptée le 31 août 2007, et accessible <http://www.foruminternet.org/specialistes/concertation/recommandations/IMG/pdf/reco-conso-20070831.pdf>. Le panel des membres du Forum des droits sur l'Internet va d'ailleurs des associations de consommateurs à diverses sociétés d'auteurs et de gestion collective.