

**Contenus créatifs en ligne : questions politiques et réglementaires  
soumises à consultation**

- 1) Les systèmes de DRM ont un double objectif : premièrement permettre de mieux ajuster l'offre et la demande en fonction de ce que l'utilisateur souhaite acquérir (par exemple vision en streaming ou téléchargement, durée d'utilisation) et ce que le détenteur des droits souhaite commercialiser, notamment par rapport à la diffusion des œuvres sur d'autres canaux (question des fenêtres d'exclusivité) ; deuxièmement protéger la diffusion des œuvres par rapport à des utilisations illicites. On pourrait observer que dans d'autres secteurs de biens de consommation, à commencer par l'informatique, certains appareils ou consommables sont liés à l'utilisation d'une marque voire d'un modèle sans que cela nuise au développement de ces secteurs. Dans le domaine de l'audiovisuel les utilisateurs sont habitués à des systèmes interopérables ; il n'y a pas lieu de douter que les fabricants de matériels et de logiciels verront leur intérêts à des systèmes interopérables. Les DRM sont un élément essentiel du modèle de diffusion de contenus dont le coût de production est élevé, tels que les films.
- 2) En application du premier objectif énoncé ci-dessus, l'information des consommateurs est nécessairement attirée sur les spécificités des DRM des œuvres qu'ils souhaitent se procurer.
- 3) Les accords de licence peuvent apparaître complexes mais cela résulte de la nécessité de préciser juridiquement les conditions d'utilisation des œuvres. Cependant il n'est pas apparu que cette complexité soit un frein au développement de l'offre en ligne.
- 4) Les mécanismes alternatifs de résolution des litiges sont souvent mis en œuvre dans les relations diffuseurs – consommateurs. Leur généralisation dépend de la situation du droit procédural dans chaque pays.
- 5) De nombreuses PME du secteur de l'audiovisuel proposent leurs contenus en ligne ou s'appêtent à le faire. La spécificité de la diffusion en ligne réduit les barrières à l'entrée en permettant la diffusion, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un portail. De ce fait la question de l'accès aux DRM ne semble pas préoccuper les PME.
- 6) Nous n'évoquons ici la question des licences multiterritoriales que dans le domaine des œuvres audiovisuelles, laissant aux parties concernées par les autres œuvres, notamment musicales, le soin de répondre en ce qui concerne leurs secteurs. Dans l'audiovisuel, elles résultent des modes de financement et de diffusion des œuvres. Pour les œuvres européennes les licences nationales sont la contrepartie d'exclusivités territoriales nationales qui elles-mêmes résultent de préfinancement. Ces exclusivités nationales tiennent au fait que nous avons une addition de marchés nationaux (ou éventuellement linguistiques) et non un seul marché. La Commission encourage la

diffusion des œuvres avec le programme MEDIA et sait parfaitement comment le cinéma européen est financé par des préfinancements (distributeur en salles, éditeur vidéo, chaînes de télévision) exigeant des exclusivités territoriales. Celles-ci sont doublées d'exclusivités dans le temps (fenêtres d'exploitation) qui rendent difficile la mise en œuvre de licences multiterritoriales. Il est possible que dans le futur des opérateurs procéderont à des acquisitions de droits pour plusieurs territoires pour certaines œuvres mais, à court terme, cela semble peu envisageable.

- 7) Voir la réponse au point 6. Plus précisément la question de licences multiterritoriales risquerait de déboucher à des problèmes de concurrence et d'intégration verticale dont ne manquerait pas de se préoccuper la Commission.
- 8) Effectivement les licences multiterritoriales sont une possibilité pour faciliter la diffusion des œuvres dites de catalogue. En ce qui concerne les œuvres cinématographiques les délais de diffusion (salles de cinéma, vidéo, VOD, chaînes payantes, télévision gratuite) dépendant de la première diffusion d'une œuvre dans les salles de cinéma d'un pays déterminé et cette diffusion peut s'étaler sur plusieurs mois. La notion de 'fonds de catalogues' ne peut donc que s'appliquer qu'à des œuvres plus anciennes que les deux ans évoqués dans la question. Le programme MEDIA conduit à raccourcir les délais entre les dates de sortie des films en Europe mais ces dates restent liées à des considérations techniques (établissement des versions linguistiques) et commerciales (choix des dates, enseignements de la sortie dans le pays de production). A noter que sauf pour quelques dizaines de films très attendus la diffusion des films américains sur le marché européen n'est pas faite à la même date mais sur une période de quelques semaines. Les films américains 'art et essai' s'apparentant à des films européens en ce qui concerne leur diffusion en salles voient leurs dates de sortie réparties sur plusieurs mois, comme pour les films européens.
- 9) Le respect des droits d'auteur nécessite une collaboration décidée, efficace et de bonne foi entre les parties intéressées (détenteurs de droit et fournisseurs d'accès). L'implication des autorités nationales est indispensable pour la mise en œuvre de cette collaboration qui, le plus souvent, reste à établir.
- 10) L'accord français (surnommé 'accords de l'Elysée') est un exemple à suivre. Les professionnels français sont vigilants quant à sa mise en œuvre, condition pour qu'il soit un exemple.
- 11) Les mesures de filtrage sont un moyen pour éviter les atteintes au droit d'auteur. Leur mise en œuvre suppose une collaboration entre les ayants droit et les fournisseurs d'accès. Elles ne sont pas la seule solution pour éviter les atteintes aux droits d'auteur. D'autres mesures sont nécessaires, selon ce que prévoient les accords de l'Elysée.

**Remarque :** le 19 février 2008 l'Observatoire européen de l'audiovisuel a publié une étude montrant que le nombre de services de VoD est passé de 142 à fin 2006 à 258, fin 2007. Nous assistons donc au développement d'un nouveau marché qui n'a pas l'air de souffrir de l'état actuel de la réglementation et du fonctionnement des industries.