

*Vol. 26, n° 2*

## **La traduction contractuelle des modèles économiques d'exploitation des œuvres**

**Nicolas Binctin\***

INTRODUCTION .....	321
1. L'ÉVOLUTION DES MODÈLES ÉCONOMIQUES D'EXPLOITATION.....	324
1.1 Une évolution constante en droit d'auteur .....	325
1.2 Une évolution plurielle contemporaine .....	327
1.2.1 Internet.....	328
1.2.2 La convergence .....	331
2. LA RÉCEPTION DES MODÈLES .....	336
2.1 La capacité d'adaptation de la gestion collective.....	337
2.1.1 Une adaptation lente et insuffisante.....	337
2.1.2 De la peur à l'envie.....	340
2.1.3 L'irrévocable territorialité .....	342

---

© 2014 Nicolas Binctin.

\* Professeur agrégé des Facultés de droit, Université de Poitiers – CECOJI. Ce texte est issu d'une communication faite au sein de l'Université Laval de Québec, à l'invitation du laboratoire CEDE, en collaboration avec l'ALAI section Canada, le 10 octobre 2013. [Note de la rédaction : cet article a été soumis à une évaluation à double anonymat.]

2.2	L'émergence d'une gestion individualisée ? . . . . .	343
2.3	Le commerce des fichiers . . . . .	344

## INTRODUCTION

L'objectif de cette étude est de rechercher les conditions contractuelles pouvant permettre au droit d'auteur de bénéficier de la capacité à transformer les multiples formes d'exploitation des œuvres en flux de revenus pour leurs propriétaires, en particulier les auteurs. Cette recherche suppose de s'interroger sur les modèles économiques d'exploitation : les recettes se déplacent, les entrepreneurs innovent pour dégager de nouvelles sources de revenus. L'assiette de référence pour déterminer les sommes dues aux auteurs devrait se déplacer de la même façon, dans un schéma plus plastique que celui jusqu'à présent pratiqué. Par exemple, la jurisprudence classique en France impose que la redevance ou le prix dû à l'auteur soit calculé proportionnellement sur la base des recettes d'exploitation publiques<sup>1</sup>. L'idée d'une rémunération de l'auteur calculée sur les revenus effectivement collectés par un producteur ou un éditeur est légalement exclue, mais la pratique s'inscrit dans un tel modèle *contra legem*. On a aussi recours à une pratique d'avances sur recettes constituant une forme de quasi forfait là où la loi impose pourtant un prix ou une redevance proportionnelle. Cette pratique est spécifiquement mise en œuvre dans le secteur de la production cinématographique<sup>2</sup>. Toutefois, ces techniques demeurent des visions d'un autre siècle ! L'approche classique d'une recette de diffusion ou d'une recette publicitaire semble tourner court dans le contexte actuel<sup>3</sup>.

Pris au travers d'une approche économique, ces problèmes sont abordés au travers du partage de la valeur dans l'exploitation des biens intellectuels, question très vivante dans le secteur musical depuis plusieurs années<sup>4</sup>. Elle apparaît de plus en plus incontour-

1. Yves Gaubiac, « L'assiette de rémunération proportionnelle selon les lois françaises sur le droit d'auteur », dans *Mélanges Françon*, (Paris, Dalloz 1995) à la p 153.
2. Voir notamment Pierre-Yves GAUTIER, *Propriété littéraire et artistique*, 8<sup>e</sup> éd., (Paris, PUF, 2012) au n° 488.
3. *La propriété intellectuelle à l'ère du numérique*, Rapport Ernst&Young pour le Forum d'Avignon 2011 : <[http://www.forum-avignon.org/sites/default/files/editeur/Secured\\_Etude\\_PI\\_FR.pdf](http://www.forum-avignon.org/sites/default/files/editeur/Secured_Etude_PI_FR.pdf)>.
4. Inna Lyubareva, Jean-Pierre Benghozi et Teaiqi Fidèle, « Online Business Models in Creative Industries: Diversity and Structure », dans [2013] *ISMO Special Issue on Business models in creative industries*. Voir aussi le rapport établi par Jean-

nable avec l'exploitation numérique des biens intellectuels. En effet, l'écosystème qui se développe autour d'une plateforme Internet peut générer un flux de revenus auquel l'auteur n'a pas accès. À la suite du rapport *Lescure* (mais aussi de la mission *Zelnik*<sup>5</sup> et du rapport de la *HADOPI*)<sup>6</sup>, en France, le ministère de la Culture cherche à proposer des solutions pratiques pour ces questions, à tout le moins des solutions de consensus, et, pour cela, a officialisé deux nouvelles missions<sup>7</sup> : une mission sur la musique en ligne<sup>8</sup> et une sur les échanges non-marchands<sup>9</sup>. Ces missions interviennent en amont d'une concertation plus générale prévue ultérieurement. Pour le ministère de la Culture français, l'enjeu de la mission *musique en ligne* est d'établir un « *diagnostic objectif des positions en présence, des usages et des pratiques contractuelles* ». Cette mission nourrira la réflexion en prévision d'une concertation à venir sur « *la rémunération des créateurs au titre de l'exploitation numérique de leurs œuvres et à assurer un partage de la valeur équilibré entre les différents acteurs* ». Le rapport devrait être rendu au mois de novembre 2013 sous la direction de Christian Pheline.

Sur ce terrain, ces enjeux de partage de la valeur sont aussi un champ de débats, tant pour l'économie des droits voisins que celle du droit d'auteur. En effet, le rapport *Lescure*<sup>10</sup> avait en particulier conclu à un partage trop favorable aux producteurs, reprenant à son compte l'étude menée par *l'Adami*<sup>11</sup>. Celle-ci démontrait que, pour un

---

Pierre BENGHOZI et Inna LYUBARAVA pour le Département des études, de la prospective et des statistiques du ministère de la Culture et de la Communication dans le cadre de l'appel à proposition de recherche « Approche par les marchés ou plates-formes multifaces dans le domaine culturel et médiatique », dans *Les Business models des plates-formes de contenu : étude et typologie à partir du cas de la presse*, décembre 2012.

5. *Rapport Création et Internet, remis au Ministre de la Culture*, en ligne janvier 2012 : <<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/104000006/0000.pdf>>.
6. *Rapport sur le streaming et la contrefaçon* : <[http://www.hadopi.fr/sites/default/files/page/pdf/Rapport\\_streaming\\_2013.pdf](http://www.hadopi.fr/sites/default/files/page/pdf/Rapport_streaming_2013.pdf)>.
7. <<http://www.upfi.fr/2013/09/la-ministre-de-la-culture-a-annonce-mercredi-le-lancement-de-deux-missions-sur-la-musique-en-ligne-et-sur-la-place-de-la-musique-dans-les-medias>>.
8. Mission devant élaborer, pour la musique en ligne (*streaming*, interactif ou non, et téléchargement), un diagnostic objectif des positions en présence, des usages et des pratiques contractuelles.
9. Mission devant établir l'état des lieux qualitatif et quantitatif de l'exposition de la musique sur les différents médias. Le rapport final de cette mission sera remis en janvier 2014.
10. <[http://www.culturecommunication.gouv.fr/var/culture/storage/culture\\_mag/rapport\\_lescurer/index.htm#/> .](http://www.culturecommunication.gouv.fr/var/culture/storage/culture_mag/rapport_lescurer/index.htm#/)
11. <<http://www.pcinpact.com/news/77198-selon-l-adami-artiste-gagne-00001-euro-sur-stream-dune-chanson.htm>>.

titre téléchargé sur *iTunes* au prix de 1,29 euro, l'artiste-interprète ne reçoit que 0,04 euro, ce qui équivaut à un rapport de 1 à 19 entre artiste et producteur. Selon cette étude, la situation est en plus défavorable en présence d'une exploitation en *streaming*, la répartition passant alors à 95 % pour le producteur et 5 % pour l'artiste, alors qu'elle est de 50-50 sur les diffusions radio, télé et lieux sonorisés et pour la copie privée, dans un cadre de gestion collective que la société souhaite donc voir étendue. Cette analyse illustre une approche de la problématique par l'histoire ancienne « car on se bat pour le partage du fromage », mais on se penche peu sur le fromage en tant que tel, ni sur sa taille. Pourtant, cette question est fondamentale, elle conditionne le montant global à répartir entre tous les opérateurs de la création. L'étude de l'*Adami* fut contestée par un autre collègue d'ayants droit des droits voisins, le Snep, qui a fait réaliser un autre rapport, cette fois-ci par *Ernst&Young*<sup>12</sup>. Ce rapport a permis un audit sur un échantillon représentatif des contrats français du secteur de la musique, sur la base des contrats conclus par des majors. Dans le même temps, un audit fut commandé par *Universal Music France*. Ce dernier montrait que, dans les contrats de licence du groupe, les taux de redevance sont à peu près identiques dans le numérique et dans le physique. La nouvelle économie et le partage de la valeur ne seraient alors pas des questions pertinentes.

Pour le droit d'auteur, comme pour les droits voisins, l'accès au marché est fondamental, et le partage des fruits de ce dernier ne l'est pas moins. Ces fruits furent longtemps directement identifiables, évidents : les recettes d'un théâtre ou d'une salle de cinéma, la vente de disques ou de livres. Ces pratiques culturelles ne disparaissent pas, mais elles sont en concurrence avec de nouvelles approches de l'utilisation des biens intellectuels pour lesquelles il est nécessaire de construire des modèles économiques nouveaux. La question est d'autant plus complexe quand, dans les schémas antérieurs, l'exploitation était profondément marquée par un territoire, une langue, une pratique locale. L'internationalisation de l'exploitation des biens intellectuels fragilise structurellement les modèles contractuels d'exploitation classiques. La norme reste locale, territoriale, mais l'usage s'émancipe de ce rapport ; la norme perd alors de son efficacité, se dilue, s'estompe. Dans un commerce mondial<sup>13</sup>, ne pas avoir une

12. *Rapport Ernst & Young pour le SNEP*, il porte sur 117 contrats d'artistes de la production francophone de 2011 (uniquement de majors), analysés jusqu'en mars 2013, parution octobre 2012.

13. Voir notamment Michel Vivant (dir.), *Propriété intellectuelle et mondialisation – La propriété intellectuelle est-elle une marchandise ?*, collection Thèmes et commentaires, (Paris, Dalloz, 2004) ; Stéphane LALANNE, *Aspects juridiques du commerce international des propriétés intellectuelles à l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle*, thèse

autorisation pour le marché français, si on en a une pour l'Inde, la Chine, les USA et le Canada, ne doit pas constituer un frein au développement de l'offre. C'est légalement insatisfaisant mais c'est économiquement pertinent. Toutefois, le droit n'a pas à se soumettre à l'économie, il doit l'encadrer, l'accompagner. Il en va notamment ainsi du droit de la propriété intellectuelle au regard des nouveaux usages des biens intellectuels. Le marché pertinent économique n'a aucun rapport avec la portée géographique de la norme. Ce constat est terriblement vrai pour l'Union européenne. Aucun opérateur majeur de la nouvelle économie, ayant un rayonnement mondial, n'émerge en Europe car nul n'a accès à un marché pertinent de taille suffisante au moment de son lancement. L'Europe est morcelée dans une économie mondialisée. Il en va ainsi de sa propriété intellectuelle, de sa formation supérieure, de ses programmes de R&D, du droit des contrats, des moyens de paiement, des moyens de télécommunication ou encore de sa gestion collective des biens intellectuels. Par ce biais, elle se marginalise dans la nouvelle économie.

Devant un tel schéma, quelle traduction contractuelle des modèles économiques d'exploitation des œuvres doit-on envisager ? Pas de contrat mondial unique, même en présence d'un seul exploitant si l'on en reste au modèle actuel d'une propriété segmentée. Il n'y a ici aucune intention d'invoquer un droit de propriété universel qui semble sans utilité juridique et franchement utopique. Les modèles économiques changent, l'histoire de la propriété intellectuelle montre que ce mouvement est constant. Il faut ainsi essayer de faire un état de l'évolution des modèles économiques d'exploitation des biens intellectuels pour comprendre le blocage contemporain de cette évolution. Ce travail d'observation effectué, il sera nécessaire de solliciter notre arsenal juridique pour tenter d'apporter des solutions, en utilisant les vieilles recettes certainement, et *de lege feranda*, en recherchant de nouvelles solutions.

## 1. L'ÉVOLUTION DES MODÈLES ÉCONOMIQUES D'EXPLOITATION

L'exploitation des biens intellectuels appropriés par le droit d'auteur ayant évolué tout au long de l'histoire, il est parfaitement possible d'envisager une réception de l'histoire des technologies dans l'histoire du droit d'auteur. Chaque nouvelle forme de captation, chaque nouvelle technique de diffusion d'une œuvre a sollicité le droit d'auteur et lui a imposé de confirmer sa capacité à appréhender

---

dactylographiée, soutenue le 24 octobre 2013 à l'Université Paris X Nanterre, sous la direction de Jean-Sylvestre Bergé.

la propriété au-delà d'un changement technique<sup>14</sup>. Les évolutions actuelles ne sont pas, en ce sens, des révolutions pour le droit d'auteur, cette confrontation étant le propre de la matière. Toutefois, on perçoit de nouvelles formes de confrontations qu'il convient d'isoler et de caractériser pour rechercher des modèles économiques adaptés.

### 1.1 Une évolution constante en droit d'auteur

L'émergence de nouvelles exploitations constitue le quotidien du droit d'auteur à l'échelle historique. De tout temps, l'œuvre appropriée a dû affirmer sa capacité à supporter des nouvelles formes d'exploitation générant des revenus nouveaux pour les propriétaires des biens intellectuels.

Du théâtre de Beaumarchais, où l'auteur perçoit que la pièce porte l'attractivité du théâtre et l'exploitation de ce dernier (ce qui suppose un rééquilibrage entre les troupes et les auteurs), aux cafés et brasseries des Champs-Élysées qui furent, selon la légende, à l'origine de la SACEM<sup>15</sup>, chaque exploitation d'un bien intellectuel a appelé une recherche d'une source de revenus pour le propriétaire de celui-ci. On a pu ainsi distinguer le pouvoir économique des biens intellectuels au regard de l'impact de leur exploitation sur l'attractivité économique globale de l'exploitant. Ce dernier paie plus cher le même morceau de musique, la même œuvre, pour la diffuser tant dans une boîte de nuit que dans un ascenseur ou une grande surface<sup>16</sup>. La modularité des tarifs est l'une des grandes compétences techniques des sociétés de gestion collective, modularité parfois imposée par le législateur pour assurer un accès social aux biens intellectuels<sup>17</sup>. Le cadre d'exploitation reste cependant assez clair et simple. L'exploitation des œuvres s'inscrit dans un schéma économique précis, allant d'une fonction centrale à une fonction secondaire, fonction au regard de laquelle on élabore le tarif d'utilisation des biens intellectuels. Il importe de noter

---

14. Pour une illustration de ce phénomène, Laurent Pfister, « La « Révolution » de la communication radiophonique, une onde de choc sur le droit d'auteur ? », dans Bernard Teyssié (dir.), *La communication numérique, un droit, des droits*, (Paris, Éditions Panthéon Assas, 2012) à la p 183.

15. En 1847, Ernest Bourget imposa par le biais d'une action en justice le versement d'une redevance pour l'usage de son œuvre dans un café-concert parisien couru à l'époque, *Les Ambassadeurs*. Un syndicat provisoire des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique fut créé en 1850 et transformé l'année suivante en société civile.

16. Sur la variabilité des tarifs des SPRD selon les lieux d'exploitation, voir pour illustration la grille tarifaire de la SACEM : <<http://www.sacem.fr/cms/home/utilisateurs/diffuser/diffuser-pour-vous-guider1/diffuser-pour-vous-guider>>.

17. Voir les licences légales pour les écoles, les maisons de retraites, Nicolas Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle*, 2<sup>e</sup> éd., (Paris, LGDJ, 2012) aux n<sup>os</sup> 147 et 152.

qu'une même œuvre peut être diffusée au même moment à des tarifs différents en fonction du rôle qu'elle remplit dans l'attractivité du lieu, du fonds de commerce, qui la diffuse. Ce n'est donc pas la valeur économique ou financière intrinsèque de l'œuvre qui est en cause mais son impact, sa contribution au chiffre d'affaires du diffuseur.

Ce constat pour le droit de représentation peut aussi être établi pour le droit de reproduction. Le concept de reproduction mécanique émerge dès lors que les solutions techniques de la reproduction mécanique sont acquises et qu'un marché se forme. La musique en fut l'initiatrice, ce fut ensuite le cinéma et l'audiovisuel. De la salle de cinéma au téléviseur individuel en passant par la vidéo sur demande, on individualise l'accès aux biens intellectuels. Les copies des supports circulent, d'une jouissance collective à une jouissance individuelle de l'œuvre. On passe du gramophone au disque 78 tours, puis 33 et 45 tours avant de découvrir la cassette, le CD, le DVD et enfin le téléchargement<sup>18</sup>. Ces changements de support permettent la circulation d'une même œuvre. Il n'y a pas de révolution pour le droit d'auteur dans ce cadre.

Il est envisageable dans ces différentes hypothèses de penser que le modèle économique peut rester le même. La diffusion commerciale des biens intellectuels peut être physique, hertzienne, par câble ou satellite. La première solution maintenait une contrainte territoriale forte (mais remise en cause par le mécanisme de l'épuisement du droit)<sup>19</sup>. La diffusion hertzienne conservait une conformité entre la territorialité du droit de propriété et le territoire d'exploitation du bien intellectuel. Le câble et le satellite ont provoqué une première poussée de fièvre pour la matière. On quitte les frontières d'un État. La gestion collective fut appelée en renfort, sans trop de mal car il n'y avait pas le sentiment d'une remise en cause générale d'un modèle économique fondé sur un paiement en fonction de l'utilisation du bien intellectuel<sup>20</sup>.

Le droit d'auteur s'inscrit dans un rapport économique à l'exploitation de son objet assez simple au travers de toutes ces évolutions : une utilisation, un prix (ou redevance). Et à chaque nouvelle utilisation, on arrête un nouveau prix. Cette certaine simplicité est

---

18. Voir notamment Guillaume Blanc-Jouvan, « Le droit d'auteur face au téléchargement », dans Bernard Teyssié (dir.), *La communication numérique, un droit, des droits*, (Paris, Éditions Panthéon Assas, 2012) à la p 223.

19. Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle*, supra, note 17, aux n° 1106 et s.

20. Voir la Directive 93/83/CEE visant à faciliter la diffusion transfrontière de programmes audiovisuels, en particulier la radiodiffusion par satellite et la retransmission par câble.



permise par une relative transparence de la fonction économique du droit d'auteur dans ces exploitations. Les recettes des opérateurs sont elles-mêmes assez simples à identifier, des subventions publiques (TV, radio, orchestres), des recettes publicitaires d'antenne (TV, radio), des abonnements (TV), des recettes d'exploitation d'un lieu (boîtes de nuit, bars, salles de concert...). Les aléas étant réduits, l'accord entre la propriété du bien intellectuel (en pratique les sociétés de gestion collective mandatées) et les exploitants n'appelait guère de réticences durables, sauf combat idéologique.

## 1.2 Une évolution plurielle contemporaine

La convergence des médias et le tout numérique ne forment pas, dans un premier temps, une rupture avec l'histoire du droit d'auteur. Un nouveau support n'est pas une révolution juridique, c'est une évolution des moyens de diffusion des œuvres. Toutefois, ce qui est profondément modifié par ce double mouvement, c'est la plasticité de l'exploitation des biens intellectuels. Le schéma simple auquel on pouvait appliquer une structure contractuelle maîtrisée disparaît. Il n'y a plus un usage financé par une source de revenus. Ce que savent faire les contrats est dépassé et il faut réinventer des modèles contractuels en même temps que de nouveaux modes d'exploitation des biens intellectuels émergent. Est-ce une remise en cause de la propriété ? Probablement pas, l'autorisation du propriétaire demeure un élément fondamental, l'enjeu réside dans l'identification de la contrepartie que l'on va lui proposer afin d'emporter son accord. Il ne faut pas confondre ces deux points. La difficulté à échafauder un modèle économique ne peut pas trouver une réponse dans la réduction de la propriété, ni dans sa négation. Notamment, les mécanismes d'*opt out* constituent une solution inacceptable au regard des principes fondamentaux de la propriété privée que l'on ne saurait en aucun cas réduire à un droit à rémunération<sup>21</sup>.

L'évolution actuelle est spécifiquement complexe en raison de plusieurs facteurs, notamment l'incertitude des modèles économiques, l'absence de linéarité de ceux-ci, l'absence de cohésion dans les modèles économiques des opérateurs d'un même secteur. On propose

---

21. Voir à propos de l'arrêt *Google Books* rendu par la Cour de New-York ; Pierre-Yves Gautier, « L'inopposabilité aux auteurs français d'une transaction collective américaine », (2011) 187:18 *Recueil Dalloz* 1272 ; James Plotkin, « Analyse du règlement Google Books et son rejet par un tribunal de New York », (2011) 23:2 *Cahiers de propriété intellectuelle* 1427 ; Alain Strowel, *Quand Google défie le droit – Plaidoyer pour un Internet transparent et de qualité*, (Bruxelles, De Boeck & Larcier 2011), à la p 25 et s.

une approche de ces phénomènes sous deux angles : Internet et la convergence.

### 1.2.1 *Internet*

Internet est à la fois la plus belle opportunité du droit d'auteur et son pire ennemi. Il est probable qu'une synthèse entre les deux puisse se dégager à terme. La difficulté qui nous intéresse ici est celle de l'identification des modèles économiques des sites Internet pour pouvoir proposer, à la lumière de cet élément, une assiette et un taux pour déterminer le montant dû aux auteurs pour l'utilisation de leurs œuvres. Le modèle économique des sites est très variable, il y a des constantes qui sont exploitées de manières différentes. Ces constantes sont l'abonnement et la recette publicitaire. L'articulation de ces deux ressources n'est ni fixe ni homogène, et a vocation à s'adapter, à changer constamment.

Un site Internet qui n'aurait qu'un accès réservé à des abonnés soulèverait bien peu de difficultés, on pourrait appliquer un modèle contractuel similaire à celui de la télévision par abonnement par exemple. Un tel cas de figure est essentiellement académique, il n'est pas exclu mais relève d'une réelle rareté. L'économie des sites Internet est hétérogène, du contenu gratuit, du contenu payant, du partiellement gratuit et partiellement payant. Un même contenu peut être accessible dans l'une ou l'autre partie du site, ou il y a un partage de contenu pour l'un et l'autre des aspects d'un site. Dans la partie payante, il y a d'autres ressources que les seules ressources des abonnements... Les variables sont trop nombreuses pour être énumérées.

À la lumière de ces modèles économiques, on peut à nouveau rechercher l'importance des biens intellectuels dans l'exploitation du fonds et faire varier la rémunération selon ce facteur. Lorsque tout un site Internet est dévolu aux œuvres audio-visuelles, la fonction économique des œuvres est intense. Pour établir l'assiette à partir de laquelle la redevance due peut être calculée, on peut retenir le chiffre d'affaires. Toutefois, il peut être délicat de faire la part des biens intellectuels dans le chiffre d'affaires généré. Ainsi, une approche de la redevance due pour l'utilisation de biens intellectuels fondée sur les recettes globales est parfaitement envisageable, mais elle ne sera guère adaptée. Un site Internet est-il plus proche d'une boîte de nuit ou d'un grand magasin que l'on sonorise ? Les sites de divertissement offrent un échantillon de fonctions et d'utilisations bien plus varié que ce qui peut être connu auprès d'un opérateur dans le monde physique. Ainsi, *Dailymotion* n'est pas qu'un site présentant des

œuvres audiovisuelles, il permet pour son exploitant de nombreuses opérations, il héberge des sous-sites, il construit un flux d'internautes pour d'autres exploitations.

On doit alors rechercher d'autres approches. Si le paiement se fait à l'œuvre, les recettes générées œuvre par œuvre devraient constituer une assiette satisfaisante. Toutefois, cela suppose que, lors de l'écoute ou du téléchargement de l'œuvre, il n'y ait aucun autre déclencheur de recettes. À l'inverse, si un élément déclencheur de recettes intervient, que faire de ces recettes complémentaires, notamment la publicité diffusée durant l'écoute. Si le site est gratuit pour les usagers, on pourrait imaginer un calcul de l'assiette sur la base du chiffre d'affaires généré directement par l'exploitation de l'œuvre, c'est-à-dire par le biais des annonces ciblées. Ces dernières ont une valeur supérieure à une communication générique. Si l'exploitation d'une œuvre permet l'insertion de telles communications commerciales, il semble naturel d'établir la rémunération du propriétaire du bien intellectuel sur cette base<sup>22</sup>. Il faudrait alors une analyse contrôlable de ces pratiques pour établir les redevances dues. À chaque utilisation d'un bien et pour chaque publicité ciblée on devrait déterminer ce qui doit revenir à l'auteur ou au producteur. On recherche, au cas par cas, la recette de l'œuvre, la recette de l'attractivité de celle-ci, la recette des clics générés. Techniquement, cela ne semble pas impossible, notamment parce que les outils sont déjà en place pour l'analyse des comportements des utilisateurs. En revanche, économiquement, les sites ne souhaitent pas entrer dans ce type d'approche fine, et il ne semble pas que les sociétés de gestion collective soient plus en demande.

Plus encore, une valeur clé pourrait être prise en considération : la valeur des données personnelles des utilisateurs collectées grâce à la diffusion de biens intellectuels. Ces données personnelles, corne d'abondance des modèles *big data*, sont collectées lors de l'écoute d'œuvres musicales ou cinématographiques puis exploitées intensément par le collecteur. Les biens intellectuels ont permis cette collecte, on pourrait penser qu'ils doivent bénéficier de leur valeur. Le modèle *Google* est notamment au cœur de cette approche. Le site constitue des profils d'utilisateurs, notamment à partir de ce qui est diffusé par *Youtube*, en croisant cela avec toutes les autres données collectées<sup>23</sup>. Cette information est un actif majeur de cette société. Si cet actif est constitué notamment grâce à l'analyse des audiences de

22. Voir Alain Strowel, *Quand Google défie le droit – Plaidoyer pour un Internet transparent et de qualité*, (Bruxelles, De Boeck & Larcier, 2011) à la p 137 et s.

23. *Ibid.*, à la p 195 et s.

biens intellectuels, un partage de ces ressources avec les propriétaires de ces derniers est impératif.

À ces modèles déjà complexes, il faut aussi prendre en considération les modèles économiques fondés sur des environnements complexes, à l'image d'un centre commercial. Il s'agit de toutes les solutions visant à agréger des contenus pour attirer des flux vers un contenu en cause, mais aussi vers tous les autres attachés à l'environnement. La préhistoire de cette pratique se trouve dans les sites agrégateurs de contenus : ceux-ci sont des exploitants secondaires d'autres sites. Si les sites primaires paient pour l'usage de biens intellectuels, les sites agrégateurs devraient aussi payer, de façon autonome et complémentaire. Ils créent un environnement économique nouveau établissant un nouvel usage du bien intellectuel, une nouvelle exploitation<sup>24</sup>. Toutefois, la prise en compte d'un environnement prend une puissance bien plus nette dans le cas des réseaux sociaux. On pense aux réseaux sociaux qui ont permis l'éclosion de fournisseurs de contenus adaptés à cet environnement spécifique ; ce sera le cas de *Spotify* avec *Twitter* ou *Deezer* avec *Facebook*. L'auteur doit-il être payé au regard de ce que génère le mur *Spotify* ou au regard de l'écosystème *Twitter* ? Plus on développe un environnement complexe qui s'autoalimente par ses sous-ensembles, plus il devient nécessaire de s'interroger sur l'assiette de recettes devant être prise en considération pour diriger vers les auteurs les sommes dues. Quand cela fonctionne, ce peut être extrêmement profitable pour l'auteur. On peut prendre l'exemple du succès planétaire de *PSY* et de son *Gangnam Style*. En concluant avec *YouTube* un accord spécifique, il a autorisé la diffusion par *YouTube* de toutes les adaptations de son œuvre, suivant la logique du contenu généré par l'utilisateur, ce qui a nourri le réseau de vidéos de partage et accru son attractivité notamment pour les annonceurs. Le phénomène planétaire s'auto-entretenait en proposant aux internautes d'être aussi des acteurs de celui-ci. En contrepartie, il a obtenu une redevance pour chacune de ces diffusions d'environ un dollar pour 1000 visionnages. Dans ces nouvelles configurations, la valeur générée par l'exploitation des biens intellectuels tient souvent moins au contenu en soi, les biens intellectuels en tant que tels, qu'aux modèles économiques de production et de consommation dans lesquels ils s'inscrivent. On assiste

24. Voir *Cable News Network c Novotel*, 161 RIDA 367 (Cass civ. 1<sup>re</sup>, 1994-04-06), note Alain Kéréver ; [1994] *JurisClasseur Périodique* – Général II-22273, note Jean-Christophe Galloux ; [1994] *Recueil Dalloz* 450, note Pierre-Yves Gautier ; Affaire C-306/05-SGAE (CJCE, 3<sup>e</sup>, 2006-12-07) 2, ([2007.85] *Revue trimestrielle de droit commercial*, obs. Frédéric Pollaud-Dulian ; [2007] *Communication-Commerce électronique*, comm. 24, note Christian Caron ; (2007) 247 *Légipresse* II-185, note Christophe Alleaume.

dans ce mouvement à une stratégie systématique d'innovation et d'exploitation de modèles d'affaires alternatifs<sup>25</sup>.

Cette approche par les environnements s'applique aussi pour les environnements développés par des fabricants de supports de diffusion, en particulier *Apple*. *iTunes* fut un moteur pour commercialiser de très nombreux terminaux proposés par ce fabricant. L'assiette de calcul des redevances doit-elle être limitée aux recettes de téléchargement au travers de la plateforme *iTunes* ou prendre en compte celles générées par la vente de tous les supports, vente motivée par l'accès à des biens intellectuels en ligne. Est-ce tout l'écosystème qui doit bénéficier explicitement aux propriétaires des biens intellectuels ? *Apple* crée un écosystème qui vit en parasite de la musique et des films, il faut qu'il assume financièrement pour cette utilisation directe et indirecte de la création<sup>26</sup>. S'il est indéniable que *iTunes* fut une évolution importante dans l'accès aux contenus culturels, cela ne justifie pas une dégradation de la valeur des biens intellectuels, bien au contraire. C'est parce que la création est attractive pour les consommateurs que la création d'un environnement innovant de diffusion de ces créations a pu rencontrer un grand succès commercial<sup>27</sup>. Sans ces créations, pas de *iTunes*, ni tous les supports dérivés commercialisés pour télécharger.

### 1.2.2 La convergence

La convergence impose aussi de rompre avec les approches classiques où la redevance due était calculée au regard d'une utilisation. La convergence de l'ensemble des terminaux et la convergence des médias interdisent de maintenir une telle approche. Radio, télévision, journaux, Internet, tout se croise, s'entremêle pour les exploitants<sup>28</sup>. L'entreprise de média diffuse sur tous les médias afin d'atteindre

---

25. En ce sens, Jean-Pierre Benghozi et Inna Lyubareva, « La presse française en ligne en 2012 : modèles d'affaires et pratiques de financement », en ligne (2013) 3 *Culture Études* <<http://www.culturecommunication.gouv.fr/Etudes-et-statistiques>>.

26. Le chiffre d'affaires *iTunes* ne représente que 5 % du chiffre d'affaires total du groupe *Apple*.

27. Sont actifs plus de 500 millions de compte *iTunes* dans le monde. Ce compte est indispensable pour accéder aux services en ligne d'*Apple*, il constitue un lien entre la marque et ses consommateurs, assure une réelle captivité de la clientèle et pose problème à de nombreux fournisseurs de contenus qui s'estiment dépossédés de « leurs » clients au profit d'*Apple*.

28. Francis Balle, « La convergence entre les médias et les télécommunications : depuis la télévision par câbles jusqu'à la télévision connectée », dans Bernard Teyssié (dir.), *La communication numérique, un droit, des droits*, (Paris, Éditions Panthéon Assas, 2012) à la p 433.

au mieux les publics visés et maintenir des recettes publicitaires suffisantes<sup>29</sup>.

On le sait, classiquement, on utilisait un contrat d'exploitation par support, par exploitation, suivant le fameux droit de destination longtemps défendu par la doctrine française<sup>30</sup>. La destination usage par usage est dépassée par la technique. Il ne faut pas pour autant réduire les sommes dues aux créateurs, pas plus qu'aux investisseurs titulaires de droits voisins. On doute que le téléchargement d'une œuvre sur un support donné, transférable ensuite sur l'ensemble des supports du « téléchargeur », puisse suffire à rémunérer toute la chaîne économique, sauf à fortement accroître le prix unitaire d'un téléchargement<sup>31</sup>. Dans un environnement antérieur, l'assiette était par recette par média. Peut-on avoir une approche globalisante de ces exploitations, ou doit-on ventiler en fonction des supports pour une seule et même recette ? Doit-on alors ventiler une recette selon des médias puis déterminer pour ces sous-assiettes des redevances ? C'est possible, mais c'est complexe. Cela va à l'encontre de l'approche mutualisante des opérateurs. Les journalistes ont un statut adapté à ce mouvement en France, adopté dans un certain consensus par tous les acteurs de cette profession<sup>32</sup>. Toutefois, les entreprises de presse bataillent en Europe contre les agrégateurs de contenu (notamment *Google News*)<sup>33</sup> et souffrent des rediffusions secondaires de leur contenu. La baisse des ventes du papier est difficilement compensée par les recettes nouvelles générées en ligne. On retrouve la question du partage de la valeur.

La convergence induit de nouveaux acteurs dans la chaîne économique d'exploitation des biens intellectuels. L'exploitation en ligne des biens intellectuels se fait aussi au bénéfice des opérateurs

29. Pour la mise en évidence de l'impact de la convergence sur les financements des contenus, Laurence Franceschini, « L'adaptation des politiques de soutien à la création : l'exemple des services de médias audiovisuels à la demande », dans Bernard Teyssié (dir.), *La communication numérique, un droit, des droits*, (Paris, Éditions Panthéon Assas, 2012) à la p 437.

30. Voir notamment, Frédéric Pollaud-Dulian, *Le droit de destination : le sort des exemplaires en droit d'auteur*, coll. Bibliothèque de droit privé, (Paris, LGDJ, 1989).

31. Voir *infra* sur le commerce des fichiers.

32. Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle*, *supra*, note 17, au n° 87 et s ; voir notamment Emmanuel Derieux, « La presse : le droit d'auteur des journalistes – Incidences de la loi du 12 juin 2009 », dans Jérôme Frantz (dir.), *Créations et inventions de salariés – Rompre avec les schémas reçus...*, coll. IRPI, (Paris, Litec, 2010) à la p 71 ; Jean Lapousterle, « Droits d'auteur des journalistes : de l'orthodoxie au pragmatisme », (2010) 270 *Légipresse*, II-37 ; Patrick Sergeant, « Droit d'auteur des journalistes », (2011) 12 *Communication-Commerce électronique*, prat. 17.

33. Voir le cas belge présenté par Strowel, *supra*, note 22, à la p 59 et s.

télécom qui développent leur chiffre d'affaires en vantant l'accès possible à tous ces contenus par leurs réseaux. Sont-ils des bénéficiaires des biens intellectuels exploités par leur réseau ? Directement, probablement pas, il est toujours simple d'invoquer à ce stade la neutralité des réseaux. Cependant, les actions marketing qu'ils engagent, les arguments avancés pour attirer de nouveaux abonnés vers les offres *triple play* ou *quadruple play* conduisent à penser qu'ils ont un intérêt à tout le moins indirect dans le contenu mis en ligne, exploité. Ils ne mettent pas directement en ligne, mais ils parviennent à commercialiser leurs services uniquement grâce à ce qui est mis en ligne. On retrouve la question de la fonction du bien intellectuel dans la commercialisation indirecte, à l'image du centre commercial. Est-ce le fabricant de téléphone ou l'opérateur télécom qui tire le plus de bénéfices de la convergence des médias ? Cela dépend des écosystèmes développés, l'avantage semble cependant se tourner vers les fabricants de terminaux, dans un rapport de dépendance avec les opérateurs télécom.

Ce mouvement peut en particulier être illustré par les « app stores » proposés par les fabricants de terminaux (*Apple, Nokia* ou *BlackBerry*) ou les logiciels d'exploitation des terminaux (*Google*). L'attractivité par le volume, c'est-à-dire la sensibilité du consommateur, au-delà de sa propre consommation, à l'argument d'un volume d'offres possibles, doit être pris en considération. On s'abonne à l'offre de l'opérateur X car il est parvenu à proposer tant de millions de titres à télécharger ou écouter en *streaming*, à agréger tant de milliers d'applications, etc. Personne n'utilise tout cela, mais chacun veut celui qui propose le plus. Les biens intellectuels sont alors directement un argument de commercialisation. La somme des biens intellectuels accessibles constitue un argument commercial fort pour vendre autre chose que ces biens intellectuels. La fonction économique de ces derniers apparaît importante et devrait permettre de leur réserver une partie du chiffre d'affaires réalisé. On peut retenir pour illustration le cas de l'application *Shazam* historiquement proposée par *Apple* sur ses produits connectés. Ce logiciel, qui analyse des sons, permet d'identifier des œuvres musicales et de les commercialiser par le biais d'*iTunes*. Naturellement, les auteurs sont gratifiés pour les téléchargements, mais toute l'économie de l'application *Shazam* en tant que telle repose sur leurs productions sans qu'ils n'en retirent quelque bénéfice. *Shazam* pourrait alors constituer une nouvelle forme d'exploitation des biens intellectuels dans un environnement numérique justifiant d'une redevance pour les propriétaires des biens intellectuels. Dès lors qu'un opérateur trouve un avantage autonome à l'exploitation ou la circulation des biens intellectuels, il serait possible de se demander

s'il ne doit pas partager le produit de son activité économique avec les propriétaires des biens intellectuels.

Comme dernier étage de cette fusée bien plus complexe que ce que l'on peut présenter ici, il est nécessaire d'envisager le *cloud*. Le stockage de données externalisé, augmenté de services multiples, va naturellement générer une activité économique majeure et l'exploitation des biens intellectuels ne sera pas en marge de cela. Pourtant, il semble que les auteurs, les propriétaires de biens intellectuels, seront largement exclus de l'économie nouvelle qui s'organise autour de cette solution technique<sup>34</sup>. Un rapport en France<sup>35</sup> a proposé d'intégrer cette solution dans le mécanisme de la rémunération pour copie privée<sup>36</sup>. Les opérateurs se sont tous opposés à une telle idée, tout en développant des solutions techniques pour l'accès à du contenu culturel stocké, solutions intégrant des copies, des remplacements, des partages d'œuvres. La Commission européenne, pour sa part, semble écarter l'approche par la copie privée car ces technologies réduisent le nombre de copies faites sur ces appareils. Elle retient que le *cloud* doit permettre de rémunérer les ayants droit par licence sans qu'il soit nécessaire d'établir une compensation fondée sur une exception de copie privée. La Commission veut encourager les acteurs à adopter une approche « innovante et flexible pour autoriser l'accès à des œuvres protégées dans les services cloud », par essence multi territoriaux. Elle compte pour cela favoriser des mécanismes « efficaces et transparents » pour liquider ces droits et exploiter les fonctionnalités de gestion de données dans le nuage.

34. Pour ne prendre que l'exemple de *Apple*, 300 millions d'utilisateurs *iCloud*, le service de stockage en ligne lancé en juin 2011 par cette société. Les cinq premiers Go de stockage sont gratuits, ensuite le service est payant, jusqu'à 80 euros par an pour 50 Go. Cette offre constitue un excellent moyen pour *Apple* de générer un revenu récurrent sans qu'il n'en revienne un euro pour les propriétaires de biens intellectuels stockés. Quelles redevances verse *Apple* à tous les propriétaires des biens intellectuels ainsi stockés ? À notre connaissance, cette société n'en verse aucune.

35. Rapport de la Commission spécialisée du CSPLA « Informatique dans les nuages » ; *CCE 2012, alerte 89* ; avis du 23 octobre 2012, le CSPLA, à la lumière du rapport précédemment mentionné ci-dessus, avance, sans unanimité en son sein, que « l'application du bénéfice de l'exception de copie privée aux reproductions multiples de contenus faites à l'initiative de l'utilisateur sur ses terminaux personnels, grâce à certaines fonctionnalités de l'informatique en nuage. Cette application est toutefois strictement conditionnée à la licéité de la source de la copie, à l'usage strictement personnel de la copie » et au respect du triple test. Dans ce cadre, le CSPLA considère que « ces reproductions s'inséreraient dès lors dans le régime économique de la copie privée, dont les critères de la rémunération seraient applicables et qui permettrait d'assurer une compensation financière pour les ayants droit ».

36. Voir Nicolas Binctin, « Rémunération pour copie privée », fascicule 1510, au n° 78, dans *JurisClasseur Propriété littéraire et artistique*, (Paris, LexisNexis, 2013).



Dans le même sens, elle envisage d'« encourager les ayants droit à aligner les fenêtres d'exploitation afin de promouvoir les modèles de distribution en ligne transfrontalière.» Enfin, elle veut « clarifier le champ de l'exception pour copie privée et l'applicabilité des prélèvements dans le cadre du processus de médiation en cours afin de s'assurer que les services de cloud computing sont basés sur la rémunération directe des ayants droit au lieu des prélèvements indirects »<sup>37</sup>.

La Commission estime donc que la protection du droit d'auteur dans le nuage devrait se fonder sur la rémunération directe des détenteurs de droits, plutôt que d'imposer des taxes sur les appareils permettant de copier du matériel protégé, ce que la France prévoit de faire.

Ces services de *cloud* sont payants, ils constituent une nouvelle illustration d'une exploitation indirecte ou secondaire des biens intellectuels sans intégrer les intérêts des propriétaires de ces biens. Aucun modèle économique n'émerge pour le moment, mais il serait nécessaire d'anticiper l'intégration de la propriété intellectuelle dans ceux-ci. Les opérateurs reprochent aux propriétaires des biens intellectuels de vouloir être payés plusieurs fois pour une seule et même jouissance de leurs biens intellectuels. C'est un biais d'analyse qui connaît un fort succès auprès d'une partie du public. Si l'utilisateur n'a pas à supporter plusieurs fois un coût pour accéder à un bien intellectuel, il n'est, en revanche, pas inclus dans le prix initial des gains que pourraient générer, pour des tiers, tous les usages de ce bien intellectuel. L'enjeu est là. L'usager paie pour son fichier et le transfère librement d'un support à un autre (sous réserve des contraintes techniques et des modèles propriétaires). Dans cette opération, les supports techniques vont commercialiser des offres pour de tels usages, offres devant leur assurer une marge. Ces solutions commercialisées sont des exploitations indirectes des biens intellectuels. Kim Dotcom avance des arguments similaires pour défendre les plateformes de contrefaçons qu'il commercialise. Ce n'est pas réservé ou dédié à ces usages... certes, mais l'essentiel reste tourné vers ceux-ci. Il faut dépasser l'apparence pour revenir au sens et à l'intention économique.

---

37. <<http://www.euractiv.fr/societe-information/ue-sur-le-point-de-devoiler-sa-s-news-514019>>.

## 2. LA RÉCEPTION DES MODÈLES

La réception contractuelle de ces modèles d'exploitation est délicate. Le contrat, porté par un principe de liberté contractuelle, ne devrait pas, en soi, constituer un obstacle. Les juristes devraient être à même de traduire contractuellement les modèles économiques nouveaux pour assurer un revenu aux auteurs. S'il n'y a pas d'obstacle juridique théorique, il y a une infinité de pratiques ; à commencer par la volonté des forces en présence de parvenir à un accord... La première réaction classique est qu'il faut changer la norme, limiter les effets du droit de propriété, intégrer une licence générale (suivant un schéma de *opt out*)<sup>38</sup>.

Si l'on observe les parties en présence, on perçoit le cadre conventionnel complexe que cela appelle. La gestion collective occupe une place importante dans la capacité à réceptionner ces nouvelles exploitations. Leurs propres intérêts sont en jeu, en plus, en parallèle, de ceux des propriétaires des biens intellectuels (auteurs, interprètes, producteurs, éditeurs). Ce n'est pas pour clarifier la situation. Des opérateurs sont à la fois titulaires de droit d'auteur et exploitants secondaires, on peut penser à *Sony*, *Vivendi* (provisoirement), *Comcast*, *Bouygues* (en France). Surtout, l'extraterritorialité domine. Les opérateurs n'acceptent pas l'application d'une loi locale, à l'image de *Google* qui conteste l'application des solutions européennes encadrant le régime des données personnelles. Le fait et la puissance économique concurrencent de façon nouvelle le droit qui se trouve de plus en plus dépassé par la pratique. Celle-ci occupe l'espace au point d'imposer ensuite à la norme de s'adapter à elle. Ce n'est pas le droit qui encadre le fonctionnement social mais le droit qui se plie au fonctionnement social, sans rapport de contraintes et surtout sans capacité d'apporter une médiation entre les intérêts en présence. Quant à la médiation économique, elle ne peut à elle seule constituer l'unique point d'analyse et de choix.

Les approches sont multiples, elles sont plus ou moins conservatrices, créatrices. Elles tentent d'établir une synthèse entre ces intérêts divergents, elles ont peur de freiner l'expansion d'un nouveau modèle social. L'exceptionnelle tolérance des juridictions en Europe à l'égard des acteurs de la nouvelle économie traduit cela. La CJUE en vient à affaiblir le droit des marques pour ne pas restreindre les pratiques du commerce en ligne<sup>39</sup>.

38. Voir Mireille Buydens, *La propriété intellectuelle – Évolution historique et philosophique*, (Bruxelles, Bruylant, 2012) spécialement à la page 442 et s.

39. On peut penser aux différents arrêts de la CJUE qui retiennent que *Google* ne fait pas un usage des marques d'autrui dans la vie des affaires en suggérant ces

Pour tenter d'appréhender les solutions contractuelles envisageables pour répondre à ce mouvement d'évolution de l'usage des biens intellectuels et l'intégration de nouvelles dimensions économiques, il semble nécessaire d'appréhender la capacité d'adaptation de la gestion collective, puis de rechercher si une gestion individuelle fortement accompagnée par des instruments techniques pourrait constituer une alternative. Enfin, la circulation des fichiers appelle une interrogation sur l'opposabilité des contrats de licence de bien intellectuel dans le monde immatériel.

## 2.1 La capacité d'adaptation de la gestion collective

La gestion collective est à ce jour le seul outil efficace pour permettre une exploitation rentable de biens intellectuels pour leurs propriétaires<sup>40</sup>. À quelques exceptions près, aucun titulaire n'a les ressources pour assurer une gestion de ses créations pour autoriser les utilisateurs et collecter les redevances dues. Cette question est particulièrement sensible dans le cadre français où les sociétés de gestion collective constituent une force de *lobby* sensible avec à leur tête la *SACEM*<sup>41</sup>. Alors que le nombre de créations se démultiplie et que les formes d'exploitation/diffusion évoluent, la gestion collective reste inchangée. La conscience d'une évolution nécessaire est freinée par les contraintes de fonctionnement. Enfin, la culture d'une territorialité stricte ne permet pas de suivre un mouvement de profonde émancipation territorial, le village mondial de la consommation de biens intellectuels.

### 2.1.1 Une adaptation lente et insuffisante

Les sociétés de perception et de répartition des droits (SPRD) sont en Europe déjà très nombreuses, et leur nombre semble pourtant en augmentation. Cela engendre un profond morcellement de l'accès aux biens intellectuels ; la gestion collective devient peu lisible pour les exploitants comme pour les créateurs, elle va à l'encontre de son objet même, cette fonction de guichet unique devant fluidifier le fonctionnement du marché, et ne sait plus générer d'importants gains d'exploitation. Ce morcellement apparaît à contre-courant du mouvement de convergence décrit ci-dessus. Il pourrait être perçu

---

mots dans l'outil de construction d'annonces *Google AdWords*, voir Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle, supra*, note 17, au n° 790 ; Strowel, *supra*, note 22, à la p 137 et s.

40. Voir Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle, supra*, note 17, au n° 1012.

41. Jean Lapousterle, *L'influence de groupes de pression sur l'élaboration des normes*, coll. Nouvelles Bibliothèques de Thèse, (Paris, Dalloz, 2009) au n° 542 et s.

comme un élément de résistance, d'opposition, à cette convergence, en cherchant à maintenir une lecture surannée de l'exploitation des biens intellectuels selon une approche par support. Il y a par exemple en France toujours une approche par type d'usage des SPRD (une pour le droit de reproduction mécanique, une pour le droit de représentation, une pour la copie privée, une pour les œuvres multimédia...) ; il en va pratiquement de même en Grande-Bretagne. Une telle situation laisse entrevoir qu'il ne s'agit pas d'une question de culture de droit d'auteur, attachée à l'opposition caricaturale entre droit d'auteur et *copyright*, mais d'une culture des opérateurs de la gestion collective.

Variété des droits gérés, variété des supports, autant de cas où des sociétés regroupant des auteurs, des éditeurs, des titulaires de droits voisins, mais aussi des sociétés de sociétés, interviennent sur le marché. Elles ne se font guère concurrence. En revanche, elles peuvent avoir des intérêts divergents et imposer des attermolements pour la conclusion de conventions<sup>42</sup>. L'exploitant doit collecter ses autorisations auprès de ces différentes sociétés pour légalement exploiter. L'accès est facilité par des mandats entre sociétés pour conclure des accords étendus. Toutefois, il sera nécessaire de convenir de l'exploitation de façon indépendante avec les représentants des auteurs, des interprètes et des producteurs. Par exemple, l'exploitant d'une brasserie doit obtenir l'autorisation de sonoriser sa salle de restaurant auprès d'une société et l'autorisation de diffuser des programmes de télévision, telles des retransmissions sportives, dans le même lieu, auprès d'une autre SPRD. Il en va de même pour un site Internet. Pour pallier le morcellement de la gestion collective, le rapport *Lescure* a proposé, à la suite du rapport *Zelnik*, que les droits sur la musique en ligne soient gérés collectivement par les sociétés de perception de droits. Cette gestion collective générale a été rejetée par les producteurs. La mission confiée à Christian Phéline dans le cadre du nouveau rapport en cours d'élaboration<sup>43</sup> doit permettre de clarifier ce point, avant la décision ou non de mettre en œuvre les préconisations de la mission *Lescure* par la voie de dispositions légales... nécessairement limitées dans leur efficacité à la France.

La multiplication des SPRD, 28 simplement en France et plus de 100 sur l'ensemble du territoire de l'Union européenne, coûte cher

42. Voir l'opposition interminable entre les sociétés de gestion collective en France sur la synchronisation musicale pour les programmes de télévision autour de l'interprétation de l'article L. 214-1 CPI. Voir notamment Nicolas Binctin et Daisy Bismuth, « L'application de l'article L. 214-1 du Code de la propriété intellectuelle aux diffusions télévisuelles », [2004] *Légipresse* 2004, II, à la p 23.

43. Voir *supra* en introduction.

aux propriétaires des biens intellectuels et aux opérateurs. Le prix élevé de la gestion collective se répercute sur l'ensemble de la chaîne : les opérateurs paient un peu plus et les auteurs perçoivent un peu moins... Si on appliquait une analyse économique du droit sur ce marché, on observerait un coût de transaction anormalement élevé en présence d'opérateurs devant assurer une fonction de *one stop shopping* destinée à réduire ce coût de transaction. Les monopoles sont sans aucun doute en cause dans l'imperfection du fonctionnement de ce marché. Les sociétés de gestion collective connaissent en Europe une relation tendue avec les autorités de la concurrence<sup>44</sup>. Analysées comme des prestataires de service auxquels il convient d'appliquer le principe de libre circulation qui forge l'Union européenne depuis 1957, les SPRD ont développé une argumentation fondée sur le particularisme de leur marché pour contrer cette qualification et ce principe. C'est pourtant indéniablement une prestation de service qui est réalisée par ces intermédiaires de marché.

Ces résistances, entre autres, expliquent une difficile adaptation aux évolutions de la circulation des biens intellectuels, aux nouveaux modèles d'exploitation, nouvelles formes d'économies développées grâce, autour, ou avec les biens intellectuels. Il faudrait ajouter le mode de gestion dans ces sociétés très marquées par la collégialité des décisions. De longues périodes de discussions sont organisées, ce qui nourrit l'échange mais augmente terriblement le temps entre la mise en œuvre des exploitations et la proposition d'un contrat par l'opérateur de gestion collective. Pour autant, le contrat général de représentation<sup>45</sup> demeure l'outil de référence pour ces opérateurs afin de permettre l'accès à leur répertoire. Ce modèle contractuel, assez rigide, proche d'un contrat d'adhésion, a du mal à s'inscrire dans un modèle économique original développé par chaque opérateur pour proposer son offre en ligne. Il sera plus encore inadapté pour prendre en considération les exploitations indirectes des biens intellectuels devenus arguments de commercialisation d'autres prestations de service. Plusieurs mois, éventuellement plusieurs années, s'écoulent entre le moment où une nouvelle forme d'exploitation est identifiée et la proposition d'un contrat de gestion collective. L'inadaptation à la convergence est en quelque sorte structurelle, en raison de l'éclatement des opérateurs, des pratiques, et des attentes.

44. Voir Camille Maréchal, *Concurrence et propriété intellectuelle*, coll. IRPI, (Paris, Litec, 2009) ; Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle*, *supra*, note 17, n° 1154.

45. Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle*, *supra*, note 17, aux n<sup>os</sup> 990 et 1049 et s.

### **2.1.2 De la peur à l'envie**

Une certaine réticence des SPRD face aux nouveaux modèles d'exploitation ne fait guère de doute ; elles doivent pourtant suivre, sinon accompagner ce mouvement, au moins pour préserver les intérêts de leurs membres. Leur métier doit évoluer, une nouvelle compétence technique est nécessaire, tout comme une capacité d'analyse des schémas économiques originaux, voire une expertise comptable. Si les assiettes complexes que l'on a envisagées sont appliquées, il faut que les SPRD disposent de l'expertise nécessaire pour négocier les éléments de celles-ci et vérifier la bonne application de l'accord. Un schéma contractuel figé, unique, est exclu, tout comme une posture passive à l'égard des utilisateurs. Il faut s'intéresser à leurs propositions et ne pas attendre que ces derniers s'organisent pour entrer dans ce qui est fait depuis 150 ans. Il ne fait pas de doute qu'une telle révolution est plus simple à appeler de ses vœux par écrit qu'à orchestrer et mettre en œuvre en pratique. D'autant que la gestion pour autrui appelle par nature un comportement prudent.

Dans cette recherche de nouveaux modèles économiques, l'un des points qui rebutent les SPRD réside dans l'assurance d'une sécurité juridique et économique. Les opérateurs de la nouvelle économie sont volatiles, leur réussite très aléatoire, la pertinence de leur modèle parfois déroutante. Dans ce cadre, comment parvenir à conclure un contrat permettant d'utiliser des biens confiés en gestion par des associés ? La quête d'une sécurité est légitime, mais elle devrait être à géométrie variable, pondérée par une prise de risque. Il est illusoire d'écarter tout opérateur présentant un risque. On sait que des négociations entre sociétés de la nouvelle économie et SPRD ont duré plusieurs mois, parfois plusieurs années. Une telle situation est coûteuse pour les deux parties, et aucune collecte de fonds n'est effectuée pour les propriétaires des biens intellectuels durant ce laps de temps. Les sociétés exploitant ces biens au mieux provisionnent ces sommes, au pire ne paient pas... Une transaction lors de la signature du contrat réglerait le sort des exploitations passées pour un montant forfaitaire. Une telle approche semble frileuse. L'accompagnement de ces évolutions de l'exploitation des biens intellectuels pourrait s'établir dans un schéma contractuel souple, intégrant des échanges réguliers entre les parties et une adaptation de l'assiette en fonction de l'évolution du modèle économique de l'opérateur. D'une gestion dans un modèle figé attaché à un contrat à moyen ou long terme, on passerait à une gestion collective dans un modèle dynamique avec une assiette et un taux révisés annuellement ou tous les deux ans en fonction de l'évolution des pratiques de l'exploitant. On ne retarderait pas la collecte des fonds, ce qui permettrait d'accélérer la

perception par les propriétaires des biens intellectuels des fruits des nouvelles formes d'exploitation de leurs créations. Cette négociation permanente est lourde tant pour les SPRD que pour les exploitants, mais elle permet une plus grande rapidité de décision et d'action, l'un compensant l'autre.

Des pas sont faits, il faut le relever. On peut noter la conclusion de contrats pour des durées assez limitées, deux ou trois ans, avec des acteurs de la nouvelle économie, notamment, en France, les accords entre la SACEM et *Deezer*<sup>46</sup>, *YouTube*<sup>47</sup> ou *DailyMotion*<sup>48</sup>. En 2009, *Universal Music Publishing Group* et la SACEM ont conclu un partenariat pour la délivrance d'autorisations et l'administration des droits liés aux exploitations paneuropéennes de la musique en ligne et par le biais de la téléphonie mobile. Ce contrat semble déjà dépassé par son objet au regard de la convergence Internet/téléphone mobile. En vertu de ce partenariat, la SACEM et la SDRM (deux sociétés interviennent, on retrouve les structures complexes déjà évoquées) peuvent délivrer des autorisations et administrer les droits en ligne détenus ou contrôlés par *Universal* ainsi que ceux portant sur les œuvres du répertoire de la SACEM pour ces utilisations. Il a notamment, dans ce cadre, été conclu un accord avec *Amazon EU* pour l'exploitation paneuropéenne du service MP3 de musique numérique d'*Amazon Europe*. Un accord a été conclu avec *Nokia*, concernant l'offre « Comes with Music », un autre avec *Spotify* pour son accès en *streaming* de contenus audio à la demande. Dans le cadre de cette convention, le modèle économique de *Spotify* pris en compte est une commercialisation sous la forme d'un service d'abonnement premium journalier ou mensuel, et une version gratuite financée par la publicité pour les consommateurs. Le modèle de ce diffuseur est pourtant plus complexe que cela, on l'a envisagé, notamment en raison de son intégration large dans un réseau social. Les liens avec *YouTube* demeurent tendus<sup>49</sup>, et ce n'est pas propre à la France, la *GEMA* en Allemagne ou la *Suisa* en Suisse ont connu des difficultés similaires. *Google* sous-estime l'importance des droits d'auteur dans ses activités, sauf ses propres droits naturellement. Il est paradoxal qu'une société qui ne vit que de la propriété intellectuelle puisse être aussi peu respectueuse de la propriété intellectuelle d'autrui. L'argument développé par cette société se présentant comme un pionnier qui libère les internautes,

46. <[http://www.murielle-cahen.com/publications/p\\_deezer.asp](http://www.murielle-cahen.com/publications/p_deezer.asp)>.

47. <<http://www.sacem.fr/cms/home/la-sacem/derniers-communiqués-2013/sacem-youtube-nouvel-accord-avril2013>>.

48. <<http://www.sacem.fr/cms/home/la-sacem/derniers-communiqués-2011/sacem-dailymotion-renouvellent-accord-favorisant-diffusion-œuvres-internet>>.

49. <<http://www.irma.asso.fr/Accord-Sacem-Youtube-buffering>>.

tel le cow-boy du XXI<sup>e</sup> siècle, est excellent médiatiquement mais peu tangible juridiquement.

Autre mouvement important de la gestion collective à l'égard des utilisations nouvelles permises par le truchement des réseaux, on peut noter la conclusion d'un accord expérimental entre la SACEM et les représentants français du mouvement *Creative common*<sup>50</sup>. Cette démarche ne fut pas simple mais elle marque une avancée importante en prenant en compte, pour la gestion collective, les multiples usages que les propriétaires de biens intellectuels peuvent vouloir faire de leurs biens. C'est une première brèche dans l'idée d'un modèle unique d'exploitation des biens intellectuels et l'admission de l'utilisation des réseaux pour la promotion des artistes et de leurs créations.

Ainsi, la gestion collective cherche à évoluer, à proposer des adaptations contractuelles, mais sans fondamentalement modifier son organisation et ses usages, ce qui accroît le décalage qui existe entre elle et les nouveaux modèles d'exploitation des biens intellectuels.

### 2.1.3 *L'irrévocable territorialité*

Les accords avec les opérateurs de la nouvelle économie sont essentiellement des accords pluriterritoires. Il n'en reste pas moins que l'une des grandes limites à l'adaptation du modèle actuel de gestion collective réside dans la territorialité de leur champ de compétence. Chaque société intervient sur son territoire pour autoriser l'exploitation des œuvres sur ce dernier. Le morcellement de la gestion est antinomique avec l'universalisme de l'exploitation, et du modèle économique de cette dernière.

L'Union européenne tente de faire évoluer ce point pour les SPRD de l'Union depuis une dizaine d'années, avec un succès pour le moment très limité. Le projet de directive présenté en juillet 2012<sup>51</sup> reste pour le moment sans suite notable.

Cette question de la territorialité est la marque d'une déconnexion de la gestion collective telle qu'elle est organisée avec sa foison de sociétés locales avec, d'une part, sa fonction économique de prestataire de service devant permettre un accès simplifié au marché sous l'angle d'une approche *one stop shopping* et, d'autre part, l'évolution du marché de l'utilisation des biens intellectuels avec des opérateurs

50. <<http://www.sacem.fr/cms/home/createurs-editeurs/creative-commons/experience-pilote-sacem-creative-commons>>.

51. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0372:FIN:FR:PDF>>.



transnationaux qui peuvent par le biais d'Internet atteindre des utilisateurs sans contraintes frontalières. Cette clé de voûte risque de connaître encore de longues résistances.

## 2.2 L'émergence d'une gestion individualisée ?

Si la gestion collective présente de réelles limites, est-il envisageable de construire une gestion individuelle pour l'exploitation des biens intellectuels en ligne ? Ou, plus raisonnablement, peut-on voir émerger une gestion individualisée ?

La gestion individuelle totale semble utopique, trop coûteuse, complexe pour un seul opérateur. La mutualisation des coûts, sauf exception, est le seul moyen pour qu'une exploitation de biens intellectuels soit rentable<sup>52</sup>. Il n'en reste pas moins que des éléments d'individualisation sont possibles, voire déjà pratiqués, et peuvent améliorer le sort des propriétaires des biens intellectuels face à une exploitation massive de leurs biens par les réseaux.

En premier lieu, la parcellisation de la gestion collective permet aux propriétaires des biens intellectuels de se rapprocher directement des SPRD les plus en prise avec les marchés sur lesquels leurs biens intellectuels sont utilisés. Cela permet une accélération de la collecte et de la distribution des fonds et réduit, un peu, le coût de la gestion collective. Le propriétaire doit être dynamique dans son appréhension du marché mais trouve là un premier terrain d'amélioration de son sort.

En deuxième lieu, les modèles économiques utilisés évoluent : on a vu des créateurs proposer un peu de contenu gratuit pour promouvoir leurs nouvelles productions. La place accordée au mouvement *Creative Commons* permet d'envisager de distinguer la diffusion en ligne promotionnelle et la diffusion en ligne mercantile. C'est aussi un modèle d'individualisation de la gestion collective qui se met ainsi en place. La liberté contractuelle retrouve toute sa force. Le propriétaire du bien intellectuel doit pouvoir élaborer un schéma contractuel d'exploitation qui lui semble le mieux adapté. On pense à la chronologie des médias, par exemple, qui pourrait être adaptée à ce nouvel environnement selon une volonté individuelle. Il pourrait être envisageable de la contractualiser pour l'adapter à chaque œuvre audiovisuelle.

---

52. Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle, supra*, note 17, au n° 1021.

En dernier lieu, la liberté contractuelle devrait faire appel à d'autres éléments pour permettre l'émergence d'une gestion individualisée des droits de propriété intellectuelle. Il en va de la remise en cause de l'action de la gestion collective par l'utilisation de la gestion des droits numériques (GDN, traduction de Digital Rights Management ou DRM) mais pas d'un principe général de remise en cause de la gestion collective. Les GDN qui permettent de connaître les utilisations en ligne d'un bien intellectuel, pourraient aussi permettre d'adapter le prix de chaque utilisation à un cadre donné et permettre une collecte et une redistribution accélérées des redevances aux bénéficiaires des propriétaires de biens intellectuels. On pourrait dès lors développer un double mouvement d'individualisation :

- Une individualisation de la distribution des redevances aux propriétaires et ayants droit en fonction d'une utilisation effective de leurs biens intellectuels et non plus à la lumière de sondages et de statistiques. Il est aujourd'hui paradoxal de pouvoir connaître précisément le nombre de visionnages d'une œuvre en ligne mais de ne pas pouvoir déterminer les revenus de l'auteur directement sur ce point.
- Une individualisation des tarifs d'utilisation en fonction du cadre d'utilisation des biens intellectuels, en fonction des opérateurs, des usages, du cadre, du lieu, etc. Toutes les variables des modèles économiques d'exploitation des biens intellectuels que l'on a esquissés dans le premier temps de cette étude pourraient être envisagées afin d'établir la valeur de l'utilisation des biens intellectuels par les opérateurs en ligne.

La limite fondamentale à une telle organisation réside dans le respect de la vie privée, celle des utilisateurs. Ce n'est pas une mince réserve, mais une anonymisation pourrait être envisageable pour une meilleure performance du droit d'auteur. Plus encore, il est certainement possible de prendre en compte la situation du diffuseur du bien intellectuel et non celle de l'utilisateur et ainsi ne pas orienter le contrôle par les GDN vers ces derniers afin de respecter leur vie privée.

### **2.3 Le commerce des fichiers**

La dernière interrogation sur la réception des modèles vise davantage la question de l'opposabilité des contrats de licence. Un arrêt essentiel de la CJUE<sup>53</sup> est venu mettre en lumière les limites

53. CJUE, 3 juillet 2012, aff. C-128/11, *UsedSoft* ; Christophe Caron, « Le programme d'ordinateur selon la Cour de justice (II) : la vente d'une copie immatérielle de programme vaut épuisement du droit ! », [2002] *Communication-Commerce élec-*

des modèles contractuels dans la nouvelle économie à propos de la circulation des fichiers d'occasion. Cette solution européenne doit être mise en regard de la décision américaine *Capital Records v. ReDigi* du 30 mars 2013<sup>54</sup> qui écarte le bénéfice de la *first sale doctrine* à une plateforme de vente de fichiers *iTunes*.

Dans l'affaire opposant *Oracle* à un opérateur allemand, *Used-Soft*, commercialisant des logiciels d'occasion, la question était de savoir s'il était possible d'interdire un commerce d'occasion des biens intellectuels dès lors qu'ils ne sont distribués que dans un format immatériel. La Cour de Justice a approuvé l'existence d'un tel commerce, à condition que le cédant n'ait plus aucune utilisation du bien intellectuel en cause. Il s'agit non pas de procéder à une copie du fichier pour un tiers et d'en conserver la jouissance, mais de transférer la jouissance à un tiers. En droit des contrats, cela s'appelle une cession de contrat, modèle complexe du droit des obligations qui permet à une des parties au contrat de quitter le théâtre contractuel en transférant sa place au contrat à un tiers<sup>55</sup>. Ce modèle se distingue ainsi de la cession créance. L'enjeu économique est celui de l'émergence d'un marché de l'occasion pour les biens intellectuels distribués immatériellement.

*Oracle* invoquait ses contrats et les règles de l'épuisement du droit limitées à la commercialisation des supports nécessairement physiques. La Cour écarte cette analyse et propose une interprétation de l'épuisement du droit à la lumière de la Directive concernant la protection juridique des programmes d'ordinateur<sup>56</sup>. Elle retient que

le droit de distribution de la copie d'un programme d'ordinateur est épuisé si le titulaire du droit d'auteur, qui a autorisé, fût-il à titre gratuit, le téléchargement de cette copie sur un support informatique au moyen d'Internet, a également conféré, moyennant le paiement d'un prix destiné à lui permettre d'obtenir une rémunération correspondant à la valeur économique de

---

*tronique*, comm. 106 ; Laurence IDOT, « Programme d'ordinateur et épuisement du droit de distribution », (2012) 8-9 *Europe*, comm. 345 ; André Lucas, « Chroniques Droits d'auteur et droits voisins », (2012) 44 *Propriétés Intellectuelles* 333 ; Vincent Varet, « De distorsions le droit (de reproduction) s'est épuisé – À propos de l'arrêt de la CJUE en date du 3 juillet 2012, *UsedSoft/Oracle* », (2012) 45 *Propriétés Intellectuelles* 384.

54. *Capitol Records, LCC v ReDigi Inc.*, 106 USPQ2d 1449 (SDNY, 2013-03-30).

55. Voir Laurent Aynes, *La cession de contrat et les opérations juridiques à trois personnes*, (Paris, Economica, 1984) ; Nicolas Binctin, *Le capital intellectuel*, (Paris, Litec, 2007) au n° 123 et s.

56. Directive 2009/24/CE du Parlement européen et du Conseil, du 23 avril 2009, concernant la protection juridique des programmes d'ordinateur.

la copie de l'œuvre dont il est propriétaire, un droit d'usage de ladite copie, sans limitation de durée.

La rédaction des clauses relatives à la durée du contrat pourrait être amenée à évoluer chez les éditeurs de logiciel pour écarter cette interprétation de la Cour. Elle a ajouté qu'en cas de revente d'une licence d'utilisation emportant la revente d'une copie d'un programme d'ordinateur téléchargée à partir du site Internet du titulaire du droit d'auteur, licence qui avait été initialement octroyée au premier acquéreur par ledit titulaire du droit sans limitation de durée et moyennant le paiement d'un prix destiné à permettre à ce dernier d'obtenir une rémunération correspondant à la valeur économique de ladite copie de son œuvre, le second acquéreur de ladite licence ainsi que tout acquéreur ultérieur de cette dernière pourront se prévaloir de l'épuisement du droit de distribution et, partant, pourront être considérés comme des acquéreurs légitimes d'une copie d'un programme d'ordinateur, et bénéficier du droit de reproduction prévu à cette dernière disposition.

Cette solution, naturellement, divise. On se demande si les aménagements contractuels permettant de s'opposer à un transfert de la licence peuvent tenir face à une telle analyse. Plus encore, les opérateurs s'interrogent sur la portée de cette jurisprudence. La Cour, dans le corps de l'arrêt, s'en tient à une interprétation d'une directive précise, celle consacrée au logiciel. Est-il possible d'étendre une telle solution à tout bien intellectuel distribué immatériellement ? On peut notamment envisager le cas des jeux vidéo qui peuvent être analysés comme des logiciels spécifiques. On peut aussi étendre une telle réflexion à la musique, aux œuvres audiovisuelles. Le contrat est le seul outil de contrôle de la circulation de ces biens, si les prévisions contractuelles échouent, il n'est plus guère d'instrument pour maîtriser ces biens.

La Cour de Justice met en avant la question de la valeur économique de la copie couverte par le prix de commercialisation de la licence. Elle avait déjà utilisé une telle analyse en droit des marques pour l'arrêt *Viking Gaz*<sup>57</sup>. C'est une erreur d'analyse de sa part car, si sa décision met à mal le modèle économique traduit dans le contrat, le prix stipulé dans ce dernier n'est pas en lien avec les usages faits au-delà de la volonté du propriétaire du bien intellectuel. En effet, si le modèle économique de l'opérateur repose sur la commercialisation d'une multitude de copies à faible prix, la concurrence entre ce modèle et la circulation de fichiers d'occasion met à mal son modèle. Le ris-

57. CJUE, 14 juillet 2011, aff. C-46/10, *Viking Gas A/S*, Rec. I-06161.

que est de voir le prix à l'unité augmenter fortement pour anticiper cette analyse ou, plus certainement, voir se développer les mesures techniques de protection qui limitent la circulation des copies<sup>58</sup>.

Il est nécessaire de comparer cette solution européenne avec celle envisagée par une cour new-yorkaise. Dans l'affaire *Capital Records v ReDigi*<sup>59</sup>, l'application de la théorie de l'épuisement du droit a été écartée par le juge considérant qu'il y avait nécessairement une application illégale du droit de reproduction de l'œuvre. Cet acte illégal écarte ainsi toute possibilité de bénéficier de l'épuisement. Cette solution a, naturellement, à première lecture, un effet opposé à celle retenue par la Cour de Justice. Elle est d'autant plus surprenante que la Cour suprême avait admis l'hypothèse d'un épuisement international du droit de distribution pour des ouvrages universitaires dans sa décision *Kurtsaeng c Wiley & Sons*<sup>60</sup>. Cette affaire est intéressante non seulement en ce qu'elle prend le contrepied de l'analyse européenne et met en avant un acte technique pour écarter la circulation des fichiers d'occasion, mais aussi en ce qu'elle présente un modèle économique adapté à la revente de fichiers. En effet, *ReDigi* proposait aux titulaires des droits d'auteur sur les fichiers en cause de s'inscrire sur leur site afin de pouvoir percevoir, au travers de ce que cet opérateur appelle l'« Artist syndication », une rémunération sur les actes de revente. Cette offre aux auteurs n'a pas suffi à écarter l'atteinte à la propriété. L'acte technique aurait pu être analysé comme un acte nécessaire à l'objectif et non un but en soi, ce qui aurait pu, suivant certains développements européens en la matière, en écarter la sanction. L'affaire connaîtra sans aucun doute de nouveaux développements devant la justice américaine.

---

58. Sur les mesures techniques de protection, Binctin, *Droit de la propriété intellectuelle*, *supra*, note 17, au n° 1332 et s.

59. Voir sur cette décision Stéphane Cherqui et Emmanuel Emile-Zola-Place, « Retour sur la licéité du marché secondaire des biens culturels numériques », (2013) 306 *Légipresse* 343.

60. *Kurtsaeng v John Wiley & Sons Inc*, 106 USPQ2d 1001 (US, 2013-03-19).