

OMPI MAGAZINE

AVRIL 2015

N° 2



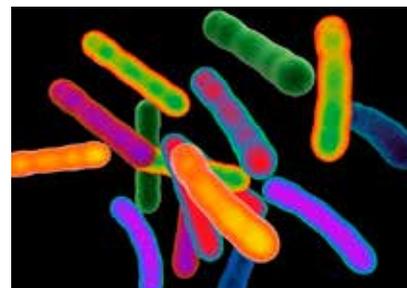
L'impression 3D :
une technologie d'avenir!

p. 19



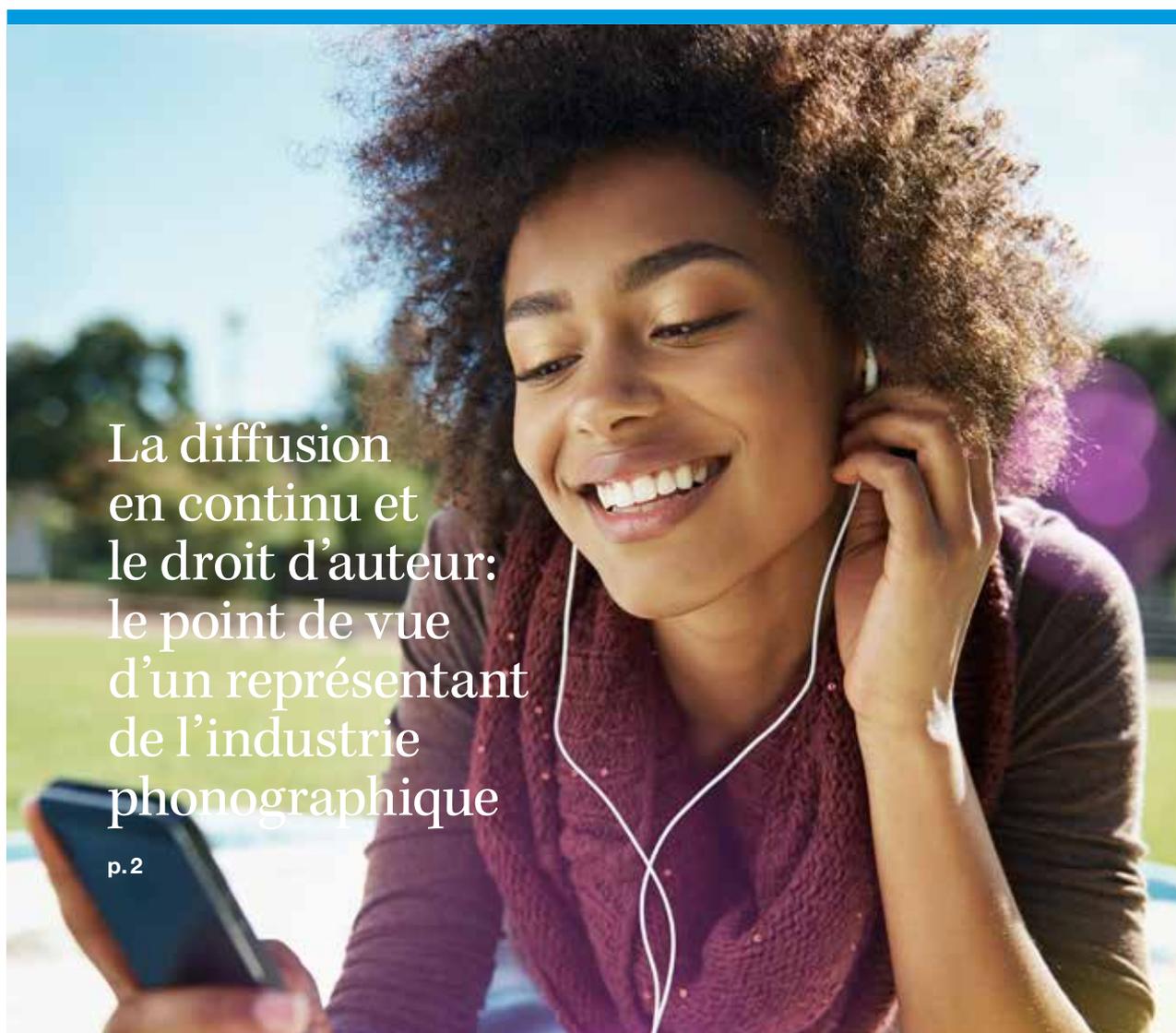
Adhésion du Japon et des
États-Unis d'Amérique au système
d'enregistrement international
des dessins et modèles

p. 22



Les enseignements tirés du
transfert de technologie en faveur
de la lutte contre la tuberculose
multirésistante

p. 25



La diffusion
en continu et
le droit d'auteur:
le point de vue
d'un représentant
de l'industrie
phonographique

p. 2

Journée mondiale de la propriété
intellectuelle 2015

Tous pour la musique!

Message du Directeur général,
M. Francis Gurry

La musique fait partie intégrante d'une révolution extraordinaire qui se déroule autour de nous, une révolution qui change radicalement les modalités de production, de distribution et de consommation des œuvres de création.

La technologie numérique et l'Internet nous donnent aujourd'hui accès à une offre musicale sans précédent. L'Internet a créé un marché mondial et une scène musicale universelle. C'est une évolution formidable pour les amateurs de musique du monde entier.

Nous devons veiller à ne pas perdre de vue les créateurs et les interprètes dans la nouvelle économie numérique. Leur rôle est-il suffisamment valorisé dans ces nouveaux systèmes? Il s'agit d'une question essentielle. Il est crucial pour le dynamisme de la vie culturelle que les créateurs, les compositeurs, les auteurs et les interprètes puissent vivre décemment de leur art. Car sans eux, pas de musique!

La création et l'interprétation des œuvres musicales demandent un investissement énorme sur les plans artistique, personnel et socioéconomique. Nous devons trouver les moyens d'assurer la viabilité économique de cet investissement. Mon message à l'occasion de la Journée mondiale de la propriété intellectuelle est celui-ci: ne prenez pas la musique pour quelque chose qui va de soi; appréciez-la à sa juste valeur!

Nous devons tous nous mobiliser en faveur de la musique afin que les musiciens ne soient pas laissés pour compte et que leur créativité et leur contribution unique à notre qualité de vie soient dûment valorisées.



Table des matières

- 2 La diffusion en continu et le droit d'auteur :
le point de vue d'un représentant
de l'industrie phonographique
- 8 Préserver les revenus des musiciens
- 13 La musique et le cinéma : entretien avec Randall Poster
- 16 **Au tribunal :**
L'obtention de droits de propriété intellectuelle, une nécessité,
comme le montre le verdict dans l'affaire Beastie Boys
- 18 L'impression 3D : une technologie d'avenir!
- 21 Adhésion du Japon et des États-Unis d'Amérique au système
d'enregistrement international des dessins et modèles
- 25 La lutte contre la tuberculose multirésistante :
les enseignements tirés du transfert de technologie
- 29 Peut-on protéger son image comme on protège
sa marque?

Rédaction : **Catherine Jewell**
Graphisme : **Annick Demierre**

Remerciements :

- 2 Geidy Lung, Division du droit d'auteur, OMPI
- 8 David Uwemedimo, Division de l'infrastructure du droit d'auteur, et
Geidy Lung, Division du droit d'auteur, OMPI
- 22 Grégoire Bisson, Service d'enregistrement de La Haye, OMPI
- 25 Marco Alemán et Tomoko Miyamoto, Division du droit des brevets,
OMPI
- 29 Marcus Höpperger, Division du droit des marques, OMPI

Images de couverture,
de droite à gauche :
Olaf Diegel; Hermès, Paris;
Mehau Kulyk, Science Photo Library;
image principale : iStockphoto © Josh Hodge

© Organisation Mondiale
de la Propriété Intellectuelle

La diffusion en continu et le droit d'auteur : le point de vue d'un représentant de l'industrie phonographique

Lauri Rechartt, responsable des questions juridiques et de la politique de concession de licences, IFPI, Londres (Royaume-Uni)





Aujourd'hui, les internautes peuvent accéder – en toute légalité – à une offre musicale sans précédent. La musique et l'engouement qu'elle suscite alimentent la croissance de l'économie numérique et permettent aux services en ligne de doper leur chiffre d'affaires, de générer du trafic et de gagner en envergure.

L'industrie musicale est le fer de lance du marché numérique, en rapide mutation. La musique et l'engouement qu'elle suscite alimentent la croissance de l'économie numérique et permettent aux services en ligne de doper leur chiffre d'affaires, de générer du trafic et de gagner en envergure. Les titulaires de droits musicaux ont déployé énormément d'efforts pour concéder sous licence le fruit de leur travail aux centaines de services numériques auxquels font appel des utilisateurs du monde entier. Aujourd'hui, les internautes peuvent accéder – en toute légalité – à une offre musicale sans précédent. Les statistiques de l'IFPI, la Fédération internationale de l'industrie phonographique, montrent ainsi qu'en 2014, 46% des revenus des maisons de disques du monde entier provenaient de services numériques en ligne (accessibles sur l'Internet ou sur des réseaux mobiles).

La transformation du marché de la musique numérique en ligne témoigne par ailleurs du rythme de changement qui caractérise l'industrie. Au fil du temps, les marchés se sont diversifiés et ont évolué. Aujourd'hui, si les services de téléchargement restent très prisés, ils voient leur nombre d'utilisateurs stagner, voire décliner, contrairement aux services de diffusion en continu comme Spotify ou Deezer, en plein essor. Ces nouveaux services représentent désormais un canal de distribution et une source de revenus de premier plan pour les maisons de disques et les artistes.

Les droits exclusifs garantis par les traités Internet de l'OMPI (le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur (WCT) et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT)) ont favorisé ces avancées. Pour autant, l'équilibre sur le marché du numérique n'a pas encore été atteint. Si l'élargissement de l'accès à la musique joue un rôle moteur en termes d'innovation et de développement de nouveaux services numériques, les titulaires de droits musicaux ne bénéficient pas de manière juste ou proportionnelle de l'utilisation accrue de leurs œuvres musicales. Rétablir l'équilibre du marché devrait donc être une priorité absolue pour les industries de la création.

LA DIVERSIFICATION CROISSANTE DU MARCHÉ DE LA MUSIQUE NUMÉRIQUE

Ces 15 dernières années, l'industrie du disque a connu une profonde mutation. Sur la plupart des marchés, les ventes physiques se sont effondrées tandis que les revenus en provenance des services numériques ne cessaient de progresser. Toutefois, si les sommes versées aux maisons de disques par les services en ligne ont effectivement augmenté, ce n'est que très récemment qu'elles ont commencé à compenser la baisse des ventes de CD. Globalement, en 2014, les revenus de l'industrie

phonographique sont restés stables à 15 milliards de dollars É.-U. (soit une baisse de 0,4%) (www.ifpi.org/global-statistics.php). Sur ce montant total, 6,9 milliards (soit 46%) provenaient de services numériques.

L'innovation continue et la diversification des services et des modèles d'affaires constituent probablement les deux principales caractéristiques de l'évolution du marché numérique ces dernières années. Sur de nombreux marchés, le téléchargement à la carte proposé par des services comme iTunes, le modèle mis au point par Apple qui avait ouvert la voie à la distribution de musique numérique en ligne, commence à perdre du terrain au profit de services de diffusion en continu par abonnement, à l'image de Spotify (une plate-forme suédoise) ou de Deezer (une plate-forme française).

En 2014, les revenus de ces services de diffusion en continu par abonnement ont progressé de 39% dans le monde et représentent d'ores et déjà 23% de l'ensemble des revenus du numérique. Tous réunis, ces services par abonnement ont versé 1,6 milliard de dollars É.-U. aux maisons de disques et aux artistes, et leur essor devrait se poursuivre dans les prochaines années.

LE SYSTÈME INTERNATIONAL DU DROIT D'AUTEUR, PILIER DU MARCHÉ NUMÉRIQUE

Tous les plus grands services en ligne sont présents dans une multitude de pays, ce qui oblige les maisons de disques à revoir les contrats conclus avec les artistes pour s'assurer qu'elles ont la maîtrise de tous les droits concernés sur l'ensemble des territoires couverts. Parallèlement, les services numériques ont été tenus d'obtenir des licences pour chacun des pays où ils mènent des activités.

Les très nombreux nouveaux services et nouveaux modèles de fonctionnement témoignent à la fois des efforts consentis par les titulaires de droits et les services en ligne et de la résilience du système international du droit d'auteur.

L'harmonisation des droits à l'échelle internationale (favorisée, entre autres, par les traités Internet de l'OMPI de 1996) a facilité l'expansion mondiale des services de musique numérique. Ces droits offrent en effet une garantie juridique et commerciale au niveau international, ce qui a permis aux services en ligne d'élargir leur rayon d'action et d'atteindre un plus grand nombre de consommateurs.

Grâce à ces traités, le processus d'obtention et de concession de droits dans un grand nombre de pays a été simplifié. En outre, ces droits étant désormais largement reconnus, les titulaires de droits ont moins de réticence à les concéder à des services numériques implantés à



Photo: iStockphoto © saythar5

Les chiffres montrent que le modèle d'affaires fondé sur la diffusion en continu moyennant un abonnement est capable de soutenir durablement l'industrie musicale.

l'étranger. L'approche retenue par les rédacteurs des traités Internet de l'OMPI en vue d'assurer un droit général de communication au public indépendant des technologies (article 8 du WCT), et le droit pour les producteurs de phonogrammes de les mettre à la disposition du public (articles 10 et 14 du WPPT), s'est révélée la bonne. Ces droits exclusifs s'appliquent indifféremment à tous les types de transmission – téléchargements, diffusion à la demande ou autres modes de transmission interactive – et garantissent aux titulaires de droits la possibilité de négocier des conditions équitables auprès des services numériques quels que soient les pays qu'ils desservent.

Nul doute, dans ce contexte, que les services de transmission interactive sur l'Internet relèvent du droit exclusif des titulaires des droits à communiquer leurs œuvres ou à les mettre à la disposition du public, ce qui a également contribué à simplifier le processus d'octroi de licences en indiquant de manière explicite qui était habilité à concéder des licences et quels droits précis devaient être accordés.

Par opposition, des doutes persistent quant au caractère applicable de droits exclusifs à certains modèles d'affaires et pratiques commerciales, notamment en ce qui concerne le regroupement et la réutilisation de documents protégés par le droit d'auteur sur l'Internet. Voir, par exemple, la décision de la Cour de justice de l'Union européenne dans l'affaire *Svensson c. Retriever Sverige*, (<http://tinyurl.com/pfa7odg>), et la critique du Comité exécutif de l'Association littéraire et artistique internationale (ALAI) de ladite décision à l'adresse: www.alai.org/en/assets/files/resolutions/2014-opinion-new-public.pdf.

Conformément aux principes qui régissent plus généralement le droit d'auteur, les droits exclusifs doivent être interprétés au sens large et les titulaires de droits doivent avoir la possibilité de concéder des licences relatives à toute exploitation commerciale d'un contenu protégé, y compris dans l'environnement numérique. Rien ne justifie objectivement que de nouveaux critères soient établis et appliqués au niveau local pour limiter la portée de droits dans le cyberspace. Agir de cette façon serait

contraire au principe de la neutralité technologique. De telles limitations devraient à tout le moins satisfaire au triple critère: la dérogation qui s'ensuivrait devrait être limitée à certains cas particuliers, ne pas porter atteinte à l'exploitation normale des œuvres et ne pas causer un préjudice déraisonnable aux intérêts légitimes du titulaire des droits.

**LE DROIT À RÉMUNÉRATION AU TITRE DE LA
RADIODIFFUSION ET DE LA COMMUNICATION
AU PUBLIC DES ARTISTES INTERPRÈTES OU
EXÉCUTANTS ET DES PRODUCTEURS:
UN RÉEXAMEN NÉCESSAIRE**

Dans une perspective d'avenir, il est indispensable de revoir le droit à rémunération des artistes interprètes ou exécutants et des producteurs pour tout ce qui a trait aux transmissions linéaires non interactives (article 15 du WPPT). Les services de diffusion en continu se transformant peu à peu en un réseau de distribution de premier ordre, il convient que les pays tiennent compte de la déclaration commune relative à l'article 15 selon laquelle:

“Il est entendu que l'article 15 n'apporte pas une solution définitive à la question du niveau des droits de radiodiffusion et de communication au public dont devraient jouir, à l'ère du numérique, les artistes interprètes ou exécutants et les producteurs de phonogrammes. Les délégations n'ayant pu parvenir à un consensus sur les propositions divergentes concernant les aspects de l'exclusivité à accorder dans certaines circonstances, ou les droits à reconnaître sans possibilité de réserves, elles ont renoncé pour le présent à régler la question.”

Les différents pays n'ont donc plus aucune raison de limiter le droit à rémunération des artistes interprètes ou exécutants et des producteurs au titre de la radiodiffusion et de la communication au public, conformément à l'obligation minimale prévue dans le WPPT et la Convention de Rome de 1961 sur la protection des artistes interprètes ou exécutants, des producteurs de phonogrammes et des organismes de radiodiffusion (article 12). Aujourd'hui, un très large éventail d'entreprises utilise des enregistrements sonores, des organismes commerciaux de radiodiffusion qui se servent de la musique pour attirer des auditeurs et accroître leurs recettes publicitaires aux boutiques qui l'utilisent pour améliorer leur service

**Si les maisons
de disques n'ont
plus les moyens
de couvrir leurs
dépenses et
d'investir dans
de nouveaux
talents, tous les
acteurs du marché
de la musique y
perdront.**

à la clientèle et accroître leur chiffre d'affaires. Les droits exclusifs garantissent un processus de négociation équitable et des règles du jeu uniformes entre les titulaires de droits d'un côté et les utilisateurs d'enregistrements sonores de l'autre.

**LA DIFFUSION EN CONTINU, UN RÉSEAU DE
DISTRIBUTION SANS ÉGAL**

La façon dont les titulaires de droits sont rémunérés par les nouveaux services de diffusion en continu soulève encore la polémique. Dans le cadre des présents débats, il importe de bien comprendre que les services de diffusion musicale, qu'il s'agisse de services par abonnement (comme Spotify) ou personnalisés (à l'image de MixRadio) tiennent lieu de réseaux de distribution. Aujourd'hui, ils jouent un rôle identique à celui des ventes de CD, en ce sens qu'ils permettent au consommateur d'accéder à de la musique enregistrée.

En outre, bien que les revenus en provenance des services de diffusion en continu soient en augmentation, ils n'ont pas encore entièrement compensé la chute des ventes physiques et la diminution du nombre de téléchargements. En dépit d'un potentiel de chiffre d'affaires très prometteur, à l'exception de certains marchés comme la Suède et la Norvège, les nouveaux services de diffusion en continu n'ont pas encore atteint leur pleine maturité et la transition des services sur supports matériels aux services numériques se poursuit.

Ce qui différencie les services de diffusion en continu des offres plus traditionnelles (comme les ventes de CD ou les téléchargements), c'est essentiellement le mode de rémunération des titulaires de droits. Dans le cas des ventes de CD ou des téléchargements, ils perçoivent une somme prédéfinie à chaque vente de produit, que le consommateur écoute la musique ou non. Par opposition, dans le cadre du modèle appliqué par les services numériques, fondé sur la consommation du produit, les titulaires de droits touchent une somme à chaque utilisation du contenu. Les montants perçus au départ sont moindres, mais les revenus augmentent au fil du temps.

LES SERVICES NUMÉRIQUES PAR ABONNEMENT : UN SYSTÈME AVANTAGEUX POUR L'ENSEMBLE DES TITULAIRES DE DROITS

L'IFPI a étudié les données relatives aux chiffres d'affaires de trois grandes maisons de disques recueillies de 2009 à 2013 dans 18 pays (hors États-Unis d'Amérique et Japon) par rapport aux rémunérations versées à des artistes sous contrat au niveau local. Cette étude a montré que si le chiffre d'affaires de ces sociétés avait chuté de 17%, les sommes perçues par les artistes n'avaient diminué que de 6% sur la même période. En d'autres termes, durant cette période de transition marquée par le passage aux modèles de diffusion en continu et de distribution numérique, la part des ventes reversée aux artistes a augmenté de 13%. Au total, sur ces quatre années, les artistes locaux ont ainsi perçu 1,5 milliard de dollars É.-U. Il ressort également de cette étude qu'en Suède, pays où les services par abonnement sont d'ores et déjà solidement implantés, les artistes ont perçu des redevances plus élevées suite à une hausse du chiffre d'affaires, les services de diffusion par abonnement ayant stimulé l'essor du marché.

Ces résultats indiquent que le modèle d'affaires fondé sur la diffusion en continu moyennant un abonnement est capable de soutenir durablement une industrie musicale caractérisée par un partage juste et équilibré des revenus et de la croissance. Toute discussion quant au partage équitable des avantages doit tenir compte du fait que les maisons de disques restent les premières à investir dans le talent. Elles continuent de supporter les coûts liés au lancement de nouveaux artistes et à la production, la promotion et la commercialisation des enregistrements (www.ifpi.org/resources-and-reports.php#/investing-in-music.php.) Or, malgré l'apparition de nouveaux réseaux de distribution, ces coûts n'ont pas disparu et, si les maisons de disques n'ont plus les moyens de couvrir leurs dépenses et d'investir dans

de nouveaux talents, tous les acteurs du marché de la musique y perdront.

DE LA NÉCESSITÉ DE RÉTABLIR L'ÉQUILIBRE SUR LE MARCHÉ EN LIGNE

Différents services numériques recourent à la musique et à l'intérêt qu'elle suscite pour générer du trafic et doper leur chiffre d'affaires. La musique tient lieu d'élément moteur, stimulant à la fois l'innovation et l'apparition de nouveaux services. Pour autant, les titulaires de droits musicaux ne retirent pas un juste profit de l'utilisation accrue de leurs œuvres. Alors que chacun pourrait tirer parti d'une croissance équitable et mutuellement bénéfique, sur certains segments du marché numérique, seul un acteur de la chaîne de valeur tire avantage de la situation au détriment des autres.

Le fait que certains services numériques puissent utiliser des morceaux sans autorisation ou sans avoir à verser de rémunération adéquate en contrepartie explique probablement cette évolution fâcheuse. La disproportion en termes de taille et de popularité entre certaines plates-formes de contenus financées par la publicité et les rémunérations qu'elles versent aux titulaires de droits est symptomatique du problème. À preuve les chiffres suivants de l'IFPI : en 2013, l'ensemble des services gratuits faisant appel à la publicité ont reversé au total 450 millions de dollars É.-U. aux maisons de disques; cette même année, YouTube, la plate-forme musicale la plus prisée financée par la publicité comptait plus d'un milliard de visiteurs par mois. Par opposition, en 2014, Spotify, le plus grand service de diffusion en continu par abonnement, déclarait avoir à son actif 60 millions d'abonnés et reverser 1 milliard de dollars É.-U. aux titulaires de droits musicaux. Selon toute vraisemblance, une partie des principaux services financés par la publicité se retranchent derrière des règles d'exonération prévues à l'origine pour préserver les intérêts d'intermédiaires en ligne neutres et passifs.

Le cadre juridique tel qu'il est appliqué sur les principaux marchés semble donc avoir donné lieu à une situation où certains services numériques mènent des activités de distribution de musique en ligne sans demander l'accord des titulaires de droits. Remédier à ce problème et rétablir l'équilibre entre titulaires de droits et services numériques d'une part et entre différents types de services numériques d'autre part devraient figurer en tête des priorités. C'est à cette seule condition que la diversité et la pérennité du marché numérique pourront être assurées pour les contenus créatifs.

Préserver les revenus des musiciens

Horace Trubridge,
secrétaire général adjoint,
Syndicat des musiciens
britanniques, Londres
(Royaume-Uni)

Dans le milieu des années 90, le progrès technologique a commencé à transformer notre mode d'accès à la musique et la façon dont nous l'utilisons. Prévoir de nouvelles garanties pour les créateurs présents sur le marché numérique devint dès lors indispensable. C'est à cet effet que les auteurs, les artistes interprètes ou exécutants et les maisons de disques (les "producteurs de phonogrammes") se virent attribuer le droit exclusif d'autoriser ou d'interdire l'utilisation de leurs œuvres "sur des réseaux interactifs tels que l'Internet". Le "droit de mise à la disposition du public" tel que défini dans le Traité de l'OMPI sur le droit d'auteur (WCT), le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT) et, plus récemment, le Traité de Beijing sur les interprétations et exécutions audiovisuelles, vise à permettre des utilisations différentes de contenus protégés sur l'Internet et à aider les titulaires de droits à lutter contre le piratage.

Malgré cette bonne volonté, nombreux sont ceux qui pensent que la façon dont ce droit est désormais exercé ne va pas dans l'intérêt des artistes interprètes ou exécutants, et ce en raison de la dynamique de l'industrie musicale. Un nombre croissant de musiciens demandent un réexamen de ce droit de façon à ce qu'il réponde effectivement à sa finalité première, à savoir garantir une source de revenus aux artistes au même titre que le droit à une rémunération équitable, aux résultats très probants.

Les législateurs et les universitaires défendent de longue date l'idée selon laquelle les droits exclusifs sont les droits les plus précieux accordés aux artistes interprètes ou exécutants, à l'instar du droit de reproduire et de distribuer une œuvre. Ces droits ont une valeur, ils peuvent être négociés et, jusqu'à récemment, ils devaient avoir fait l'objet d'une cession expresse pour pouvoir être exploités par un tiers.

Le problème pour les artistes, c'est qu'une fois ces droits exclusifs cédés à un label, ils doivent se conformer aux conditions du contrat d'enregistrement qui les lie à leur maison de disques.

LES ARTISTES RÉDUITS À LA PORTION CONGRUE

Dans tous les cas ou presque, les artistes ne tirent aucun avantage financier de l'exploitation de leurs droits exclusifs tant qu'ils n'ont pas remboursé – au moyen des redevances provenant de la vente de leurs enregistrements – l'intégralité de la somme que la maison de disques leur a avancée ou a engagée pour couvrir les coûts d'enregistrement. La dure réalité veut que la plupart des artistes ne récupèrent jamais cet argent et ne perçoivent aucune redevance due aux artistes. Ce qui ne signifie pas pour autant que le label ne tire pas profit de cette forme d'accord.

À titre d'exemple, si l'artiste perçoit 100 000 livres sterling pour servir d'acompte et couvrir les frais de production, et à supposer qu'il vende ensuite 50 000 disques lui



Les syndicats de musiciens font pression pour que les artistes reçoivent une part plus juste des revenus provenant des services numériques.

rapportant 50 000 livres sterling sous forme de redevances, il restera encore redevable de 50 000 livres sterling à la maison de disques.

En règle générale, la part des bénéficiaires qui reviendra au label sera trois fois supérieure à celle de l'artiste. Par conséquent, alors même que l'artiste doit encore 50 000 livres sterling à la maison de disques, celle-ci aura empoché 150 000 livres sterling, soit un bénéfice net de 100 000 livres sterling.

UN JOYAU À CONSERVER JALOUSEMENT

En 1996, au Royaume-Uni, les artistes interprètes ou exécutants ont obtenu le droit de percevoir une rémunération équitable en contrepartie de l'exécution ou de l'interprétation et de la diffusion publiques de leurs enregistrements (plus généralement connus sous le nom d'"interprétations ou exécutions fixées"). Ce droit ne peut être cédé à un tiers et doit impérativement figurer dans les contrats d'enregistrement. À ce titre, les artistes perçoivent des redevances dès la toute première diffusion de leurs enregistrements. Au Royaume-Uni, ce droit est

géré par l'organisme chargé de la concession de licences d'exploitation de musique, la PPL. Les sommes perçues par la PPL auprès des titulaires de licences et reversées aux artistes constituent aujourd'hui une source de revenus fondamentale aussi bien pour les artistes vedettes que pour les artistes de studio.

En début de carrière, les artistes sont extrêmement vulnérables face à des tiers cherchant à leur faire signer des contrats à long terme en vertu desquels ils s'engagent à renoncer à leurs droits. Au cours des négociations, le rapport de force entre un jeune artiste et une grande maison de disques penche tellement en faveur de cette dernière qu'il est rare que l'artiste en sorte gagnant. Le plus souvent, la maison de disques englobe tous les droits cessibles dans le contrat d'enregistrement pour couvrir toutes les dépenses liées à la production et à la promotion des enregistrements de l'artiste. Quant aux éventuelles avances consenties à l'artiste, elles sont généralement englouties dans le remboursement de prêts et l'achat de matériel de meilleure qualité. Au final, ils ne peuvent plus compter que sur les revenus qu'ils tirent de leurs prestations en direct et de leur droit à une

rémunération équitable pour survivre. Il s'ensuit que parmi tous les droits dont jouissent les artistes interprètes ou exécutants, le droit à une rémunération équitable s'est peu à peu transformé en un véritable joyau, la loi prévoyant expressément qu'il ne peut être cédé.

LES NOUVEAUX MODÈLES COMMERCIAUX, SOURCE D'ENJEUX INATTENDUS

Très précieux, le droit de mise à disposition fut accordé aux artistes interprètes ou exécutants et aux producteurs en 1996 au titre du WPPT et appliqué dans l'Union européenne en 2001. À l'époque, les services de diffusion en continu comme Deezer ou Spotify n'existaient pas. Nul n'aurait pu prédire leur apparition ni, a fortiori, l'engouement qu'ils allaient susciter.

Le droit de mise à disposition fut appliqué dès lors que les amateurs de musique commencèrent à se tourner vers iTunes et d'autres plates-formes numériques pour acheter et télécharger des morceaux. Il fut introduit pour tenir compte de ce changement au niveau du comportement du consommateur et les résultats furent probants. De nombreux pays (dont le Royaume-Uni) en firent un droit exclusif pouvant faire l'objet d'une cession.

Les labels du monde entier partirent du principe que ce droit faisait partie de ceux normalement prévus aux contrats conclus avec les artistes et, à ce titre, appliquèrent un taux de redevance identique à celui convenu pour les ventes physiques. On peut d'ailleurs se demander si la loi autorise les maisons de disque à s'arroger ce droit de mise à disposition et, en Scandinavie, cette question fait actuellement l'objet de procédures en justice.

En règle générale, les accords entre maisons de disques et artistes prévoient des clauses conférant à ces dernières "tous les droits existants ou à venir dans toutes les régions du monde, de l'univers et de ses satellites", les labels recourant à cette formulation pour signifier qu'ils partent bien du principe que le droit de mise à disposition leur revient.

LE CONFLIT ENTRE DROITS EXCLUSIFS ET AUX DROITS CESSIBLES

À supposer que le droit à une rémunération équitable eût été exercé sous forme de droit exclusif, nul doute que les labels se le seraient également arrogé. Cette question mise à part, le fait de verser à un artiste une redevance d'un montant identique pour un téléchargement numérique ou pour une vente physique est assurément injuste.

Les coûts liés au transfert d'un fichier sonore vers une plate-forme numérique sont infimes. Pourtant, les labels maintiennent qu'il est juste de verser aux artistes une redevance d'un même montant que celui appliqué aux ventes de CD.

La vente de produits physiques implique des dépenses substantielles pour une maison de disques, notamment en termes de fabrication, de stockage, de transport et de distribution, ce qui n'est pas le cas s'agissant des téléchargements numériques. De fait, les coûts liés au transfert d'un fichier sonore vers une plate-forme numérique sont infimes. Pourtant, les labels maintiennent qu'il est juste de verser aux artistes une redevance d'un même montant que celui appliqué aux ventes de CD.

Le versement de redevances très faibles est encore plus problématique dès lors que le droit de mettre à disposition est appliqué aux services de diffusion en continu.

L'ESSOR DES SERVICES DE DIFFUSION EN CONTINU

Les services de diffusion en continu connaissent un succès phénoménal. Ils donnent aux amateurs de musique la possibilité d'accéder à un énorme catalogue de titres soit gratuitement (grâce aux revenus de la publicité), soit à moindre coût (9,99 livres sterling par mois au Royaume-Uni). Qui plus est, il apparaît de plus en plus clairement que, finalement, ces plates-formes permettent d'éloigner les internautes des sites illégaux et de lutter contre le piratage musical, ce qui est une excellente nouvelle pour l'industrie de la musique. Ce qui inquiète davantage les

artistes interprètes ou exécutants, c'est le fait que le droit de mise à disposition soit désormais appliqué par les maisons de disques aux services de diffusion en continu.

La diffusion musicale en continu et le téléchargement définitif (à l'image d'iTunes) sont deux services très différents. L'expérience client est elle aussi très différente.

En réalité, un service de diffusion en continu s'apparente à une radio en version plus élaborée, une radio destinée à la nouvelle génération pour ainsi dire. Les utilisateurs de Spotify n'ont pas l'impression d'acheter les titres qu'ils écoutent comme ils le font en utilisant iTunes. C'est comme s'ils écoutaient une émission mais, dans la mesure où les titres peuvent être écoutés à tout moment et en tout lieu, la loi considère que la diffusion en continu est une forme de mise à disposition.

Selon les juristes, le fait que l'auditeur puisse suspendre l'écoute, passer au morceau suivant, etc., est bien la preuve que la diffusion en continu ne peut être assimilée à une émission et que l'on peut uniquement la qualifier de mise à disposition. On peut en douter. En effet, dans la pratique, les services les plus prisés sur Spotify sont les listes d'écoute préétablies. Il suffit ainsi à l'internaute de choisir l'option "dinner jazz" ou "fitness" pour avoir accès à une sélection de morceaux sur son propre appareil. Il connaît juste le style de musique qu'il va écouter mais ignore quels titres précis vont lui être proposés. Y a-t-il réellement une grande différence entre ce type d'écoute et le fait d'écouter une chaîne de radio comme Jazz FM ou Planet Rock, ou même le hit-parade? Lorsque vous écoutez le hit-parade, vous avez souvent une idée précise des chansons que vous allez entendre; en revanche, vous ignorez dans quel ordre elles vont se succéder. En tant que consommateur, l'expérience n'est-elle pas en tout point semblable au fait d'écouter une liste de lecture préétablie sur Spotify?

COMMENT GARANTIR UNE PART ÉQUITABLE AUX MUSICIENS?

L'incidence de la diffusion en continu sur la radio telle que nous la connaissons aujourd'hui est un autre élément important à prendre en considération. Comme indiqué plus haut, le droit à une rémunération équitable constitue une source de revenus non négligeable pour les artistes interprètes ou exécutants dont les œuvres sont diffusées sur les ondes. Or, les jeunes recourant de plus en plus à YouTube et aux services de diffusion en continu pour écouter de la musique sur leurs appareils portatifs, la radio est-elle condamnée à voir sa popularité décliner?

Si tel devait être le cas, les droits de licence perçus par la PPL auprès des organismes de radiodiffusion et autres seraient aux aussi voués à diminuer au fil du temps, tout comme les sommes revenant aux artistes au titre du droit à une rémunération équitable.

L'avenir serait bien sombre pour les artistes si les maisons de disques continuaient à mettre sur un même plan les redevances provenant des services de diffusion en continu et celles provenant des ventes physiques, et si les revenus découlant du droit à une rémunération équitable diminuaient.

À LA RECHERCHE D'UN COMPROMIS

Comment remédier à la situation? Il devient de plus en plus urgent de changer la façon dont le droit de mise à disposition est appliqué dans différents pays. Fin 2014, des syndicats représentant des artistes interprètes ou exécutants, des coalitions d'artistes vedettes et des sociétés de gestion collective se sont réunis à Budapest, en Hongrie, sous les auspices de la Fédération internationale des musiciens (FIM) et ont convenu de faire pression pour que les artistes reçoivent une part plus juste des revenus provenant des services numériques. De l'avis de ce groupe, pour que le droit de mise à disposition assure un revenu garanti aux artistes interprètes ou exécutants – ce pour quoi il a été créé – il doit être modifié.

Nous proposons que ce droit de mise à disposition soit constitué à 50% d'un droit à une rémunération équitable, non cessible et administré par une société de gestion collective, les 50% restants correspondant à un droit exclusif susceptible d'être cédé à la maison de disques. Grâce à cette solution, les artistes percevraient un revenu provenant des ventes numériques et de la diffusion en continu de leurs œuvres, qu'ils soient ou non débiteurs envers leur maison de disques. De leur côté, les labels auraient la possibilité de rembourser leur investissement en utilisant les redevances qui leur auraient été cédées au titre du droit exclusif.

Le piratage et le partage illégal de fichiers ont fait perdre énormément d'argent aux grandes maisons de disques. Aujourd'hui, alors que les consommateurs se détournent de sources "gratuites" au profit des services de diffusion en continu, il serait honteux que les grands labels soient autorisés à continuer de combler leurs pertes au détriment des artistes interprètes ou exécutants.

Photo: Ben Producers



SKYFALL

007^F

COMING SOON

IN IMAX



THIS FILM IS NOT YET RATED.
FOR FUTURE INFO GO TO FILMPATINGS.COM

© 2012 Columbia Pictures Industries, Inc. All rights reserved. Skyfall is a trademark of Columbia Pictures Industries, Inc. All other trademarks are the property of their respective owners.

#Skyfall

EXPERIENCE THE WORLD'S LARGEST SCREEN



La musique et le cinéma : entretien avec Randall Poster

Catherine Jewell, Division des communications, OMPI

Vous vous souvenez de la dernière musique de film que vous ayez entendue? Chacun s'accorde à reconnaître qu'un film sans musique serait difficilement imaginable. La musique rehausse l'expérience sensorielle du spectateur. Elle rend magiques les situations les plus banales, confère aux images une profondeur et une émotion indécibles, et nous transporte dans un autre univers. La musique donne au film son ambiance et apporte aux personnages, aux dialogues et aux scénarios une épaisseur et une intensité incomparables.

C'est au directeur musical que revient la tâche de rechercher et de sélectionner des morceaux de musique pour les mettre en correspondance avec les images du film. Doté de vastes connaissances en musique et en concession de licences d'exploitation, le directeur musical sert à faire le lien entre le volet créatif et le volet commercial du processus de production cinématographique. C'est le rôle joué avec brio par Randall Poster. En plus de 20 ans de carrière, il a supervisé la création de la bande sonore de plus de 100 films, dont *The Grand Budapest Hotel*, *Boyhood* ou *Still Alice* pour ne citer que ses succès les plus récents. Il nous décrit en quoi consiste son métier.

Quelles sont les principales fonctions d'un directeur musical?

En collaboration avec le réalisateur et le producteur, je travaille à l'élaboration et à la mise à exécution d'une stratégie musicale pour le film. Les choix que je fais pendant la réalisation du film dépendent en fait de sa tonalité générale. Certains films présentent d'emblée une très forte dimension musicale, avec des acteurs ou des musiciens jouant à l'écran. Pour d'autres, toute la difficulté va consister à définir la trame musicale la plus adaptée. Outre cette partie de mon travail, je suis également chargé d'obtenir les droits et de concéder des licences pour tous les morceaux utilisés dans le film. Professionnellement parlant, le défi est de veiller à ce que la bande sonore de chaque film donne satisfaction sur le plan créatif comme sur le plan financier.

Comment êtes-vous devenu directeur musical?

J'ai toujours adoré la musique pop, collectionner les disques et aller au cinéma. À ma sortie de l'université, des amis et moi avons décidé de faire un film. Il avait pour titre *A Matter of Degrees*. Nous avons écrit le scénario au Sundance Institute et réalisé la bande

Randall Poster exerce le métier de directeur musical depuis plus de 20 ans. Son travail consiste à rechercher et à sélectionner des morceaux de musique pour les mettre en correspondance avec les images. Il a travaillé sur près de 120 films, dont *Skyfall*.

sonore, très riche, avec l'aide d'Atlantic Records. Le film en soi n'a pas été un grand succès commercial mais lors du tournage, j'ai pris conscience que ce dont j'avais vraiment envie, c'était de travailler avec de grands cinéastes et qu'en me concentrant sur la musique, j'y arriverais. Par chance, c'est ce qui s'est passé.

Quel est le premier film sur lequel vous avez travaillé en tant que directeur musical?

Les deux premiers films sur lesquels on m'a engagé furent *Kids*, écrit par Harmony Korine et réalisé par Larry Clark, et *The Crossing Guard* écrit et réalisé par Sean Penn. Tous deux sont sortis en 1995. Depuis, j'ai travaillé sur près de 120 films. Bien qu'ils présentent certaines similitudes, chaque film a son propre ADN et constitue une expérience unique.

De tous les films sur lesquels vous avez travaillé, lequel préférez-vous et pourquoi?

Il y a énormément de films auxquels je suis profondément attaché, mais le tournant majeur dans ma carrière, c'est quand j'ai commencé à travailler avec des réalisateurs qui enchaînaient les tournages. J'ai travaillé sur huit films de Wes Anderson (y compris *The Grand Budapest Hotel*), huit films réalisés par Todd Phillips (dont *The Hangover*) et six films de Todd Haynes (dont *I'm Not There*). Et depuis près de 10 ans, je collabore avec Richard Linklater (notamment dans le cadre du film *Boyhood*), Sam Mendes (*Skyfall*) et Martin Scorsese (*The Wolf of Wall Street*). Ce que je retiens avant tout, ce sont les liens privilégiés que j'entretiens avec ces cinéastes.

Quel est l'aspect de votre métier que vous préférez?

Ce que je préfère, ce sont les moments où je me laisse surprendre par la musique, quand le mariage fortuit de la musique et de l'image donne une puissance insoupçonnée à l'instant, lorsque l'élément musical apporte du relief et fait jaillir toute l'intensité sous-jacente d'une scène.

Selon vous, quelle est la fonction de la musique au cinéma?

Il est difficile d'imaginer un film sans musique. Je ne souhaiterais qu'à mon pire ennemi de regarder un film pareil! En réalité, la musique joue un rôle différent d'un film à l'autre. Dans certains cas, elle permet de renvoyer à une époque ou de situer l'intrigue dans un laps de temps précis. Dans d'autres, elle sert d'élément moteur au scénario. Elle peut aussi être utilisée pour souligner un moment décisif ou éclaircir une scène.

Comment procédez-vous pour effectuer vos recherches et trouver les morceaux adéquats?

Une fois informé du scénario par le réalisateur, j'utilise tous les moyens à ma disposition pour effectuer mes recherches. Le script reste naturellement mon principal fil directeur, mais il y a aussi une part d'instinct et je sais si quelque chose va marcher ou non. Je m'appuie parfois sur des revues d'époque, je lis des critiques, je consulte d'anciens hit-parades ou je m'entretiens avec des spécialistes d'un domaine donné. Parallèlement, je m'efforce de rester constamment au courant de l'actualité musicale.

En réalité, trouver la musique la plus adaptée est extrêmement difficile. Ce n'est pas vraiment une science, cela relève davantage de l'art et vous êtes toujours tenté d'aller à l'encontre de votre instinct pour essayer quelque chose qui ne va pas forcément de soi. J'aime bien faire des expériences différentes avec la musique et détourner des morceaux. Il se crée alors comme une alchimie imprévisible et le phénomène est fascinant.

Je me sers également de tous les médias. La révolution numérique m'a assurément simplifié la tâche en me permettant d'accéder bien plus facilement aux morceaux qui m'intéressent. Dès que je pense à un titre pour illustrer une scène, je peux le consulter sur iTunes, le visionner sur YouTube ou le commander sur Amazon. En règle générale, j'achète les morceaux parce que je dois être en mesure de les remanier pour le film.

Vous arrive-t-il d'utiliser des bandes originales créées pour d'autres films?

Parfois. Dans le cadre de son film *The Darjeeling Limited* par exemple, Wes Anderson a immédiatement proposé de reprendre la musique utilisée dans les films de Satyajit Ray comme trame principale, et ce fut à mon sens une excellente idée. Dans d'autres cas, lorsque vous collaborez avec des réalisateurs prodigieux, le film, les images, les dialogues et la musique évoluent de manière simultanée.

Quels rapports entretenez-vous avec les réalisateurs ou les compositeurs de musiques de films?

Je suis engagé par le réalisateur comme interlocuteur privilégié pour tout ce qui a trait à la musique du film. En fonction du film, et selon qu'il existe ou non une relation antérieure entre le réalisateur et le compositeur, le directeur musical joue souvent un rôle d'interprète et aide à trouver un vocabulaire commun pour la musique qui va accompagner le film. Il arrive aussi que le volet composition musicale et le volet sélection de titres suivent des chemins séparés.

L'obtention de droits de propriété intellectuelle : une nécessité, comme le montre le verdict dans l'affaire Beastie Boys

Diffuser une publicité, un film ou une publication sans avoir préalablement obtenu auprès de leur propriétaire les droits de propriété intellectuelle y afférents peut avoir de graves conséquences sur le plan financier. Un jury du tribunal de première instance des États-Unis d'Amérique du district sud de New York vient ainsi d'accorder 1,7 million de dollars É.-U. de dommages-intérêts aux Beastie Boys et à des demandeurs apparentés au terme de poursuites intentées à l'encontre de Monster Energy pour avoir utilisé des morceaux des Beastie Boys et avoir fait référence au groupe de musique sans autorisation.

CONTEXTE

Une vidéo promotionnelle a été diffusée sur le site Web de la marque de boisson énergisante Monster Energy. Sa bande sonore comprenait des extraits de cinq chansons des Beastie Boys et le court-métrage incluait d'autres références au groupe. Le remix des titres des Beastie Boys utilisé dans la vidéo provenait d'un DJ connu sous le nom de "Z-Trip" qui avait conclu un accord en 2011 avec le groupe de musique pour créer le remix et l'utiliser comme produit publicitaire gratuit. Z-Trip n'avait pas le droit de vendre ou de concéder sous licence son remix. Il ne pouvait pas non plus autoriser un tiers à l'utiliser.

En 2012, Monster Energy avait utilisé le remix de Z-Trip dans sa vidéo de promotion et un employé de la société avait envoyé la vidéo au DJ pour lui demander son avis. Ce dernier avait répondu "génial"; Monster Energy prétendit par la suite qu'elle avait déduit de cette réponse que Z-Trip lui avait accordé les droits nécessaires pour utiliser le remix dans sa vidéo. Or la société n'avait jamais obtenu l'autorisation des titulaires des droits rattachés aux compositions musicales et aux enregistrements concernés.

Le jury estima que Monster Energy s'était rendue coupable d'atteinte délibérée au droit d'auteur et de fausses allégations au titre du Lanham Act (la loi américaine sur les marques) et la condamna à verser des dommages-intérêts d'un montant de 1,7 million de dollars É.-U. Le tribunal fédéral de New York a récemment refusé à Monster Energy toute requête en annulation de verdict, tout nouveau procès et toute demande de réduction du montant des dommages-intérêts.

Linda J. Zirkelbach,
avocate chez Venable LLP,
Washington D.C.
(États-Unis d'Amérique)

L'ATTEINTE AU DROIT D'AUTEUR

Dans son avis argumenté et son ordonnance de refus concernant tout dépôt de requêtes à l'issue du procès, le tribunal a fait un certain nombre de constatations relatives à l'atteinte au droit d'auteur dont s'était rendue coupable Monster Energy. Il a ainsi estimé que le jury disposait de suffisamment de preuves indirectes permettant d'établir que la société avait sciemment ignoré la possibilité que la vidéo ait porté atteinte aux droits d'auteur des Beastie Boys pour conclure qu'il s'agissait d'une atteinte "délibérée" et, par conséquent, la condamner à verser des dommages-intérêts plus importants au titre de la loi sur le droit d'auteur.

En rendant cette décision, le tribunal a jugé que l'employé de Monster Energy chargé du dossier avait de l'expérience en matière de gestion de droits puisqu'il avait par le passé obtenu auprès d'autres artistes l'autorisation d'exploiter leur musique dans le cadre de vidéos similaires, si bien que tout jury de bonne foi pouvait en déduire qu'il avait connaissance de son obligation légale d'obtenir l'accord des Beastie Boys et qu'il en avait délibérément fait fi. Le tribunal a précisé que si l'employé en question avait demandé au DJ Z-Trip l'autorisation d'utiliser le remix pour réaliser la vidéo, c'est qu'il était probablement au courant de la nécessité d'obtenir une forme ou une autre de consentement.

Le tribunal a estimé que le comportement du second employé de Monster Energy, le directeur du marketing interactif, lequel n'avait pas vérifié si les droits nécessaires avaient bien été obtenus avant de diffuser la vidéo, témoignait lui aussi d'un mépris total de la législation de la part de la société. Le tribunal a souligné que le directeur en question connaissait bien les procédures d'octroi de licences d'exploitation relatives à des œuvres musicales et qu'il était tenu dans le cadre de ses fonctions d'être attentif aux droits de propriété intellectuelle de tiers au titre des contrats de type publicitaire dont il traitait. Le tribunal a ajouté que le directeur avait lui-même établi et mis à jour le guide sur les médias sociaux de la société et que, dans ce cadre, il avait pris soin de solidement protéger les propres droits de propriété intellectuelle de Monster Energy.

Monster Energy a tenté de limiter sa responsabilité au comportement laxiste, mais non intentionnel, de ses deux employés, mais le tribunal a fait remarquer que la société n'avait proposé aucune formation à son personnel sur l'utilisation de contenus protégés au titre du droit d'auteur ou du droit des marques. Il a jugé qu'elle n'avait prévu aucune politique en matière d'octroi de licences relatives à des œuvres musicales, qu'elle chargeait de ces questions des employés dépourvus des compétences et de

l'expérience requises et qu'elle s'employait à protéger ses propres droits de propriété intellectuelle avec bien plus de rigueur qu'elle ne le faisait vis-à-vis des droits de tiers.

LES FAUSSES ALLÉGATIONS

Le tribunal a rendu plusieurs décisions concernant de fausses allégations au titre du Lanham Act. Premièrement, il a estimé que le jury avait toutes les raisons de conclure que la vidéo donnait l'impression fautive ou trompeuse que les Beastie Boys faisaient volontairement de la publicité pour Monster Energy, ce qui n'était pas le cas. Deuxièmement, le tribunal a considéré qu'un jury pouvait légitimement arriver à la conclusion que Monster Energy avait eu un comportement "délibérément trompeur", que l'employé de la société cherchait à ce que les personnes regardant la vidéo aient le sentiment que les Beastie Boys et Monster Energy constituaient à parts égales les deux principaux sujets de la vidéo, et que Monster Energy utilisait la musique et les caractéristiques du groupe dans l'intention de tirer profit de sa réputation et de son image.

LE FIN MOT DE L'AFFAIRE

Monster Energy n'en a pas fini avec les batailles juridiques. Au moment de la rédaction du présent article, la société venait de déposer un avis d'appel contre la décision du tribunal. De leur côté, les Beastie Boys ont déposé une requête en vue d'obtenir 2,4 millions de dollars É.-U. supplémentaires pour frais de justice et honoraires d'avocat. Le tribunal instruit leur demande. Enfin, Capitol Records, LLC, cotitulaire des droits d'auteur sur les enregistrements sonores, et Universal-Polygram International Publishing, Inc., cotitulaire des droits d'auteur sur les différentes compositions musicales des membres des Beastie Boys, poursuivent eux aussi Monster Energy en justice dans une affaire similaire qui sera instruite dès que la décision finale dans le cadre de l'appel aura été rendue.

Tous ces litiges illustrent à quel point il est important d'obtenir les droits de propriété intellectuelle nécessaires avant de diffuser une nouvelle production, publicité ou publication. Pour réaliser votre œuvre, vous serez parfois amené à demander les autorisations requises pour l'utilisation de nombreux contenus susceptibles d'appartenir à des tiers, notamment des morceaux de musique, des photos, des images vidéo, des éléments de ressemblance avec une autre personne ou des témoignages ainsi que pour l'utilisation de marques de tiers. Dans certains cas, vous vous heurterez à des problèmes plus épineux que prévu en matière d'affranchissement de droits.

L'impression 3D, une technologie d'avenir!

Catherine Jewell, Division des
communications, OMPI



Photo : Olaf Diegel

Pour la première fois au monde, en septembre 2014, un groupe équipé d'instruments de musique issus de la technologie d'impression en 3D s'est produit en concert à l'Université de Lund, en Suède. Les instruments – une batterie, un clavier et deux guitares – sont le fruit de la créativité d'Olaf Diegel, professeur en développement produits à la faculté des sciences appliquées de l'université. À la fois mélomane et passionné d'impression en 3D, M. Diegel pense que cette technologie offre un gigantesque potentiel et qu'elle pourrait lever les obstacles à l'innovation et améliorer la façon de concevoir les produits.

“Au début, je me suis mis à imprimer des instruments en 3D juste pour m'amuser et vérifier si c'était faisable”, explique-t-il. “Après avoir terminé mon premier instrument, j'ai été stupéfait par le résultat et j'ai commencé à en parler sur mon site Internet. Les réactions furent très enthousiastes et on commença à me demander s'il était possible d'acheter des instruments de ce type. C'est alors que m'est venue l'idée de créer ma propre petite entreprise amateur”. Baptisée ODD Guitars (www.odd.org.nz), cette entreprise offre “une gamme de guitares modulables et personnalisables qui sonde les limites des technologies d'impression 3D et de leurs applications”.

UNE QUALITÉ DE SON EXCEPTIONNELLE

À ce jour, Olaf Diegel a imprimé une douzaine de guitares électriques, y compris en versions basse et semi-acoustique. Il est enchanté du résultat. “Elles produisent un son d'une qualité tout à fait comparable à celle des guitares en bois de fabrication traditionnelle. Ce sont essentiellement les micros et l'électronique, voire l'âge des cordes, qui influent sur le son. Bien que le matériau utilisé pour la caisse ait une légère incidence sur la façon dont les cordes vibrent, il ne modifie pas le son, ni en bien ni en

En s'inspirant du dynamisme et de l'énergie de la ville de New York, Olaf Diegel a conçu la guitare Americana (à gauche). À ce jour, il a imprimé une douzaine de guitares électriques, y compris en versions basse et semi-acoustique, une batterie et une caisse pour piano numérique. Il travaille également à la conception d'un saxophone imprimé en 3D.



Photos: Olaf Diegel

Contrairement aux procédés de fabrication traditionnels, les techniques d'impression 3D permettent de façonner gratuitement des objets complexes et offrent toute une gamme de possibilités en termes de personnalisation.



mal. J'ai été très étonné par ma toute première guitare semi-acoustique car du fait de sa caisse de résonance creuse, le son est amplifié, d'où un rendu exceptionnel. Même les guitares acoustiques entièrement issues de l'impression 3D produisent un son fabuleux! Bien sûr, elles n'ont pas la même sonorité qu'une guitare en bois ou une guitare Ovation au dos en plastique, mais le résultat se situe quelque part entre les deux".

Il a également imprimé une batterie et une caisse pour un piano numérique.

Les musiciens font généralement preuve d'un très grand conservatisme dès lors qu'il s'agit de leurs instruments, pourtant, ils ont bien réagi explique Olaf Diegel. "Au départ, ils sont toujours un peu méfiants à l'idée d'une guitare à la caisse imprimée en 3D, mais dès qu'ils l'essaient, ils sont stupéfaits par la qualité du son et du toucher, si bien qu'ils se laissent facilement convaincre".

DIFFÉRENTES TECHNIQUES D'IMPRESSION 3D POUR DIFFÉRENTS TYPES DE PRODUCTION

Il existe plusieurs techniques pour imprimer un objet en 3D (voir www.wipo.int/wipo_magazine/fr/2013/02/article_0004.html). Olaf Diegel utilise le frittage sélectif au laser. "Cette technique me permet à la fois de créer les éléments les plus solides, ceux qui ne se détérioreront pas au fil du temps, et les détails les plus fins de la guitare. Il m'est déjà arrivé à plusieurs reprises de faire tomber des guitares, ce qui n'a eu aucune conséquence en dehors de quelques égratignures sur la peinture", explique-t-il. Concevoir une guitare peut lui prendre de quelques jours à plusieurs semaines, en fonction du degré de complexité de l'instrument. Il faut compter 11 heures pour l'impression puis "entre un jour et plusieurs semaines pour parachever l'instrument, en fonction de la difficulté de l'opération de peinture".

“Il y a une très grande différence entre une imprimante 3D personnelle (les plus petites d’entre elles coûtant en moyenne moins de 5000 dollars É.-U.) et une imprimante 3D industrielle d’une valeur de plusieurs centaines de milliers de dollars É.-U.”, déclare-t-il. “Chacune est extraordinaire en soi mais elles n’ont absolument pas la même finalité. Les machines de bureau sont parfaites pour stimuler la créativité et tester de nouvelles idées mais elles offrent généralement une qualité insuffisante pour fabriquer des produits commercialisables”. Pour ce faire, il faut recourir à des machines industrielles bien plus coûteuses, à l’image de celles mises à disposition par un nombre croissant de services d’impression 3D en ligne comme cubify.com ou shapeways.com.

L’IMPRESSION 3D, UNE TECHNOLOGIE D’AVENIR!

Olaf Diegel est convaincu que cette nouvelle technologie représente un changement à long terme. “L’impression 3D est une technologie d’avenir, c’est évident!” Pour autant, il ajoute que selon lui, elle ne vise pas à remplacer le mode de fabrication traditionnel mais à le compléter. “Utilisée à bon escient, elle peut apporter une énorme valeur ajoutée à de nombreux produits”, explique-t-il. “Il est essentiel qu’en tant qu’ingénieurs et concepteurs, nous comprenions l’intérêt de l’impression 3D, dans quel contexte utiliser cette technologie et comment modifier notre mode de conception pour en optimiser les avantages”. Pour y parvenir, précise-t-il, nous devons revoir notre approche en matière de conception. “Les ingénieurs et les concepteurs doivent apprendre à travailler différemment pour concevoir un objet destiné à l’impression 3D. S’ils conservent la même perspective que celle appliquée aux procédés de fabrication traditionnels, cette technologie ne présente pas grand intérêt (sauf à des fins de prototypage)”.

FAÇONNER GRATUITEMENT DES OBJETS COMPLEXES

L’impression 3D repose sur une superposition de couches successives, ce qui présente plusieurs avantages pour les concepteurs par rapport aux procédés de fabrication classiques. “L’impression 3D présente deux grands avantages : premièrement, elle permet de façonner gratuitement des objets complexes (ce qui signifie que je peux créer des formes d’une incroyable complexité à l’intérieur de la caisse, ce qui me serait impossible si l’instrument était fabriqué de manière traditionnelle);

deuxièmement, elle me permet de personnaliser chaque guitare pour l’adapter à chaque musicien et lui donner l’aspect et le toucher précis qu’il recherche”, explique Olaf Diegel.

À l’heure où un nombre croissant d’entreprises intègrent les techniques d’impression 3D dans leurs procédés de fabrication et de commercialisation, on constate qu’elles sont principalement utilisées pour réaliser rapidement des prototypes. Olaf Diegel explique par exemple qu’elles lui ont été très utiles pour mettre au point des versions imprimables en 3D d’instruments complexes comme le saxophone. “Ma première tentative ne fut guère concluante mais le prototype ainsi conçu m’a permis d’obtenir suffisamment d’informations pour réaliser une deuxième version qui, je l’espère, sera parfaite”. Il n’hésite pas non plus à faire des expériences d’impression 3D avec des instruments en bois de fabrication traditionnelle. “L’impression 3D pourrait offrir de réels avantages. Elle pourrait par exemple permettre de faire passer l’air à travers des cavités à la forme particulière, ce qui produirait un son différent, ou de lui faire emprunter plusieurs cavités pour obtenir, par exemple, une flûte jouant l’intégralité des accords”.

LES CONSÉQUENCES EN TERMES DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

L’impression 3D peut-elle avoir une incidence sur les dispositifs mis en place par les sociétés pour protéger leurs droits de propriété intellectuelle? “C’est assurément une question à laquelle doivent réfléchir toutes les entreprises qui intègrent ce milieu. Nombreux sont ceux qui se penchent déjà sur différentes solutions intégrées, techniques ou logicielles. Tout comme nous avons réussi à surmonter une partie des problèmes dans le domaine de la musique, avec des systèmes comme iTunes, nous devons prochainement mettre au point des mécanismes de protection des données liées à l’impression 3D”.

Olaf Diegel a commencé à imprimer des instruments en 3D en 2012. Sa petite entreprise, ODD Guitars, lui permet de combiner sa passion pour l’innovation à son amour de la musique. Il a un faible pour le Rockabilly – “un style tellement agréable à jouer”, – pour Brian Setzer et les Stray Cats. Restez attentifs aux nouveaux sons qui pourraient provenir de groupes d’étudiants de l’université de Lund dans les prochaines années.

Adhésion du Japon et des États-Unis d'Amérique au système d'enregistrement international des dessins et modèles

Catherine Jewell, Division des communications, OMPI



Mme Pamela Hamamoto, Ambassadrice des États-Unis d'Amérique, remet l'instrument d'adhésion de son pays au Directeur général de l'OMPI, M. Francis Gurry.



Mme Misaki Kaj, Ambassadrice du Japon, et M. Yoshitake Kihara, commissaire adjoint de l'Office japonais des brevets, remettent l'instrument d'adhésion de leur pays au Directeur général de l'OMPI, M. Francis Gurry.

En début d'année, deux des plus grandes économies mondiales ont adhéré à un système administré par l'OMPI qui soutient les créateurs de dessins et modèles industriels du monde entier. Le Japon et les États-Unis d'Amérique ont en effet rejoint le système de La Haye concernant l'enregistrement international des dessins et modèles industriels, ce qui porte le nombre de ses membres à 64 pays. Le Directeur général de l'OMPI, Francis Gurry, a qualifié cette avancée d'"extrêmement importante". Quelles en seront les répercussions?

UN ACCÈS FACILITÉ À DE NOUVEAUX MARCHÉS

"Désormais, les créateurs au Japon et aux États-Unis d'Amérique peuvent facilement protéger et promouvoir leurs dessins et modèles industriels dans des dizaines d'autres pays qui sont membres du système de La Haye. Parallèlement, les créateurs de ces pays ont dorénavant accès plus facilement à une protection dans deux des plus grandes économies mondiales", a indiqué M. Gurry. "C'est une excellente chose pour les entreprises et les concepteurs partout dans le monde et une avancée majeure pour l'un des services d'enregistrement de premier plan de l'OMPI."

L'adhésion du Japon et des États-Unis d'Amérique est "une bonne nouvelle pour l'évolution à long terme du système de La Haye", a affirmé Grégoire Bisson, directeur du Service d'enregistrement de La Haye. "Cela signifie qu'un plus grand nombre d'utilisateurs seront désormais en mesure de profiter du système."

Le système de La Haye offre une solution commerciale pratique pour les particuliers et les entreprises soucieux de protéger leurs dessins et modèles industriels à l'international. Moyennant le dépôt d'une demande unique au titre du système, les titulaires

de droits peuvent obtenir la protection de leurs dessins et modèles industriels dans tous les pays membres, ce qui leur évite d'avoir à présenter une demande distincte auprès de l'office de propriété intellectuelle de chaque pays ou région dans lequel la protection est demandée, d'où des économies de temps et d'argent.

VERS UN SYSTÈME DE LA HAYE PLUS ÉLABORÉ

Signé en 1999, l'Acte de Genève du système de La Haye – que la plupart des membres du système sont juridiquement tenus de respecter – permet aux pays dotés d'un système d'examen et à ceux disposant d'un système d'enregistrement d'adhérer au système de La Haye. Comme indiqué par M. Bisson, le Japon et les États-Unis d'Amérique ont tous deux établi des systèmes d'examen permettant de vérifier si les demandes répondent à un certain nombre de critères officiels, comme celui de la nouveauté. "À l'image de la République de Corée, qui a adhéré au système de La Haye en juillet 2014, le Japon et les États-Unis d'Amérique se sont dotés de régimes nationaux élaborés et les déposants devront se conformer aux exigences de fond énoncées dans la législation de ces pays pour utiliser le système de La Haye", a-t-il indiqué.

L'OMPI renforce actuellement ses outils en ligne pour aider les utilisateurs désireux de faire protéger leurs dessins et modèles industriels à mieux cerner les nouvelles exigences adoptées par ces deux pays. "Nous sommes en train de mettre au point une interface intelligente de dépôt électronique qui aidera les déposants désignant ces pays à s'assurer qu'ils ne commettent aucune erreur de forme et n'oublient aucun élément lors du dépôt de leur demande. Nous tenons à ce que le système reste aussi convivial que possible", a ajouté M. Bisson.

UN EFFET POSITIF À LONG TERME

Selon M. Bisson, ces nouveautés auront un effet positif à long terme sur la façon dont les déposants remplissent leurs demandes et sur la valeur qu'ils accordent à leurs droits sur des dessins et modèles industriels. "Jusqu'ici, les déposants ne prêtaient pas forcément grande attention aux informations qu'ils divulguaient dans leurs demandes car ils s'adressaient principalement à des pays dans lesquels les offices de propriété intellectuelle n'étaient pas tenus d'étudier cette partie du dossier. Or cette pratique pouvait se retourner contre eux si jamais ils étaient amenés à faire valoir leur enregistrement international en justice. La rigueur accrue

exigée par les systèmes coréen, japonais et américain devrait contribuer à améliorer la qualité d'ensemble des demandes internationales, notamment en ce qui concerne la façon d'exposer les dessins et modèles industriels dans les demandes, ce qui aidera ensuite à faire prendre conscience de la valeur des droits rattachés aux dessins et modèles industriels."

LES DROITS SUR LES DESSINS ET MODÈLES INDUSTRIELS SUSCITENT UN INTÉRÊT CROISSANT DANS LE MONDE

L'intérêt envers les droits sur les dessins et modèles industriels comme levier de valeur ajoutée ne cesse de croître à l'échelle internationale. En 2013 par exemple, 1,24 million de dessins et modèles ont fait l'objet d'une demande dans le monde (voir www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf). En 2014, en dépit d'une légère diminution des demandes internationales, le nombre des dessins et modèles contenus dans les demandes déposées au titre du système de La Haye est passé à 14 441, soit une hausse de 9,6% en glissement annuel. Au fil de son élargissement à un plus grand nombre de pays, le système de La Haye devrait compter un nombre croissant d'utilisateurs, ce qui en fera un indicateur plus précis de l'activité internationale en matière de dessins et modèles industriels.

"Les dessins et modèles sont une composante de plus en plus essentielle de l'innovation", a déclaré Francis Gurry, Directeur général de l'OMPI, lors de la cérémonie d'adhésion organisée en février. "Elle permet de plus en plus de faire la différence entre les produits et de rallier l'approbation du consommateur. Elle concerne tous les secteurs de la production industrielle."

"Aujourd'hui, de plus en plus de technologies sont en libre accès, font l'objet de licences croisées ou sont partagées – les voitures sont sûres, les montres sont fiables et les téléphones intelligents fonctionnent", a fait observer M. Bisson. "Dans ce contexte, l'esthétique d'un produit, son aspect extérieur est l'élément clé de sa compétitivité, d'où l'importance accrue qu'accordent les entreprises à la protection de leurs dessins et modèles."

Il a ajouté que les différends entre "les poids lourds de la conception innovante", comme Apple ou Samsung, sur des droits rattachés à des dessins et modèles sont assez rares; les droits de ce type sont le plus souvent utilisés par leurs titulaires pour prévenir des opérations commerciales illégales. "Lorsque vous brandissez sous



Photo: Hermès

En 2014, quelque 14 400 dessins et modèles industriels ont été déposés dans le cadre du système de La Haye administré par l'OMPI pour la protection internationale des dessins et modèles industriels, soit une hausse de 9,6% en glissement annuel. Ce foulard figure parmi les nombreux dessins et modèles de produits enregistrés au titre du système par la maison de couture française, Hermès.

leurs yeux le certificat d'enregistrement d'un dessin ou modèle industriel, les fabricants véreux de contrefaçons ou de fausses pièces détachées se rendent rapidement compte qu'ils n'ont aucun intérêt à saisir la justice ou à négocier une licence; ils passent leur chemin. C'est l'un des principaux avantages de l'enregistrement des droits sur des dessins ou modèles". Qui plus est, outre leur effet dissuasif, "les droits sur des dessins ou modèles servent d'outil aux entreprises pour asseoir leur crédibilité auprès de potentiels partenaires commerciaux ou financiers".

UNE SOLUTION COMMERCIALE INTÉRESSANTE

Le système de La Haye offre aux entreprises et aux particuliers une solution commerciale intéressante. Il suffit en effet de déposer une seule demande internationale pour solliciter simultanément une protection dans plusieurs pays. À titre d'exemple, "un déposant peut désigner l'Union européenne dans sa demande et obtenir les mêmes droits que ceux qui lui seraient accordés s'il avait directement déposé une demande auprès de l'Office de

l'harmonisation dans le marché intérieur (OHMI) ou de l'office national de tout autre pays membre du système de La Haye", a indiqué M. Bisson. "Il s'ensuit qu'un seul enregistrement suffit pour l'ensemble des pays désignés dans la demande." Mais ce n'est pas tout. "Le déposant continue de jouir des avantages que procure l'existence d'une procédure de dépôt simple et unifiée pendant toute la durée de validité de l'enregistrement", a précisé M. Bisson. "Le système de La Haye évite au déposant la corvée d'avoir à s'occuper de différentes questions comme les changements d'adresse, le renouvellement des droits ou leur cession à un tiers. C'est l'un des atouts du système."

UNE SOLUTION EFFICACE ET RENTABLE

Le délai moyen pour l'enregistrement de droits dans le cadre du système de La Haye est d'environ neuf jours (contre 20 il y a quatre ans). Recourir à ce système permet de réaliser des économies substantielles non seulement en ce qui concerne les taxes de dépôt mais aussi en termes d'honoraires de mandataires. Les déposants ne relevant pas du système doivent en effet faire appel à un mandataire étranger pour que leur demande puisse être traitée par l'office de propriété intellectuelle national concerné.

Au titre du système de La Haye, il n'est donc plus nécessaire de faire appel à des spécialistes locaux de la propriété intellectuelle pour représenter les déposants, mais ces derniers peuvent tout de même bénéficier de nouvelles sources de revenus. "Dans de nombreux pays, le nombre des demandes déposées par des non-résidents est faible et devrait connaître une forte croissance", a fait observer M. Bisson. Selon lui, le système de La Haye étant amené à s'élargir et à favoriser le dépôt local de demandes de protection de la part de non-résidents, les déposants recourront probablement à des professionnels de la propriété intellectuelle pour les aider à résoudre différents problèmes, par exemple en cas de rejet d'une demande par un office national, en cas de procédure d'opposition (lorsqu'un tiers s'oppose à la reconnaissance de droits) ou en cas de mesures à prendre pour faire valoir des droits (allant de l'envoi de mises en demeure à l'engagement de négociations, en passant par des poursuites pour atteinte ou la mise en place de mesures aux frontières). Sur une note plus positive, ils pourront aussi demander de l'aide pour conclure des accords de licence ou de transfert de technologie. "La démarche consistant à solliciter des droits sur des dessins et modèles vise avant tout à élargir les perspectives commerciales", a affirmé M. Bisson, "ce qui ne manquera pas de créer de nouveaux secteurs d'activité pour les professionnels de la propriété intellectuelle au niveau national".

Avec l'arrivée de deux des plus grandes économies mondiales et sachant que plusieurs autres grands acteurs – le Canada, la Chine, Israël, le Mexique, la Fédération de Russie et certains pays membres de l'ASEAN – réfléchissent sérieusement à une adhésion prochaine, l'avenir s'annonce prometteur aussi bien pour le système de La Haye que pour les concepteurs de produits du monde entier sollicitant une protection internationale de leurs dessins et modèles novateurs.

Pour de plus amples informations sur le système de La Haye, voir : www.wipo.int/hague/fr/.



Photos: Swatch AG

En 2014, la société Swatch AG s'est classée au premier rang des utilisateurs du système de La Haye concernant l'enregistrement international des dessins et modèles industriels.

La lutte contre la tuberculose multirésistante : les enseignements tirés du transfert de technologie

Catherine Jewell, Division des communications, OMPI

Dans un monde en butte à de graves défis sanitaires, tout débat sur l'accès aux médicaments comporte forcément une forte charge émotionnelle. Or, si la propriété intellectuelle est parfois perçue comme un obstacle à l'accès, la réalité est plus complexe. Le transfert de technologie réalisé par le groupe Eli Lilly dans le but de produire localement deux traitements de deuxième intention destinés à lutter contre la tuberculose multirésistante (MDR-TB) en est un bon exemple. Dans le cadre du Partenariat Lilly MDR-TB, ce géant de l'industrie pharmaceutique a réussi à ce que les droits de propriété intellectuelle et le prix ne soient pas des facteurs déterminants en ce qui concerne l'accès aux médicaments. Il aura néanmoins fallu 12 années pour parvenir à un approvisionnement durable au niveau local.

Iain Richardson, directeur principal de la division Global Diabetes Manufacturing chez Eli Lilly and Company, était chargé de mener à bon terme la plus vaste opération philanthropique qu'il ait jamais entreprise. Il nous fait part des principaux enseignements tirés de ce transfert de technologie pharmaceutique à des pays à revenu intermédiaire ou à faible revenu.

Dans quel contexte le Partenariat Lilly MDR-TB a-t-il vu le jour?

Au milieu des années 90, la production de capréomycine et de cyclosérine (les deux antibiotiques utilisés pour lutter contre la tuberculose) était faible et irrégulière chez Lilly et il était prévu qu'elle soit progressivement abandonnée. Or une étude entreprise en 1996 par une organisation à but non lucratif, Partners in Health (PIH), montra qu'il était possible de soigner la tuberculose

multirésistante dans des régions aux ressources limitées grâce à une combinaison de médicaments comprenant ces deux substances. L'étude de PIH faisait état de taux de guérison supérieurs à 80%.

Les résultats de cette étude, conjugués à des données attestant d'un taux de prévalence de la tuberculose multirésistante extrêmement élevé, déclenchèrent un très important débat de santé publique et ravivèrent l'intérêt envers la capréomycine et la cyclosérine. Toutefois, avec quelque 450 000 nouveaux cas de MDR-TB répertoriés chaque année, le groupe Eli Lilly ne disposait pas de capacités suffisantes pour produire les volumes nécessaires. Se procurer des versions génériques efficaces de ces médicaments auprès d'autres sources était également impossible.

Préoccupée par l'imminence de cette crise sanitaire, la société eut l'idée de construire des installations à proximité des patients. Il nous suffisait de trouver des partenaires dans les quatre pays les plus touchés – l'Afrique du Sud, la Chine, l'Inde et la Russie, qui représentent près de 60% de tous les cas de MDR-TB recensés dans le monde – pour pouvoir accroître les capacités au niveau mondial, faire baisser les coûts de fabrication et offrir un meilleur accès à des médicaments produits au niveau local. C'est dans cet esprit que le Partenariat Lilly MDR-TB vit le jour en 2003.

Quelle était votre stratégie?

Nous savions que transférer notre technologie allait prendre du temps en raison de la complexité des procédés

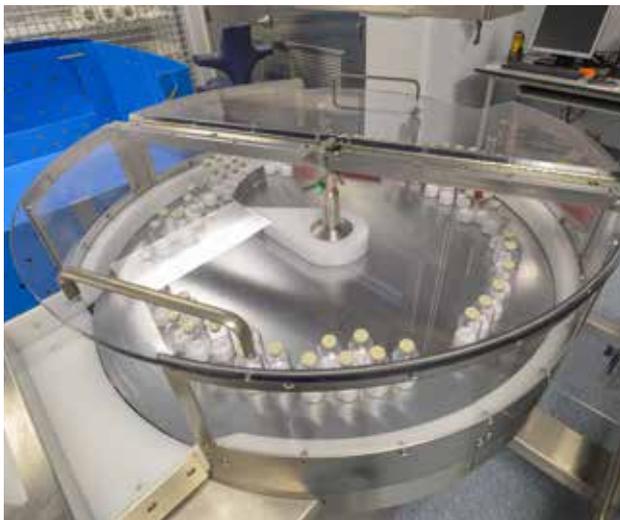


Photo: Eli Lilly and Company

Le transfert d'une technologie portant sur des médicaments de qualité garantie est une opération complexe qui demande énormément de temps et de ressources.



Photo: Mehau Kulyk / Science Photo Library

La tuberculose multirésistante est une maladie très difficile à soigner. Les patients atteints doivent s'attendre à un traitement long, lourd et complexe, le plus souvent administré directement par un professionnel de santé.

utilisés pour fabriquer la cyclosérine (par fermentation) et la capréomycine (par lyophilisation). Chacune exige un équipement sophistiqué, des connaissances spécialisées et l'application de bonnes pratiques de fabrication. Dans un premier temps, nous avons renforcé nos capacités internes de façon à pouvoir répondre aux besoins les plus urgents et nous avons proposé des médicaments à des prix fortement réduits. En période de crise sanitaire, lorsque l'accès aux traitements est une priorité absolue, une solution à court terme peut permettre d'assurer la transition nécessaire, le temps que la technologie appropriée soit transférée et que les partenaires deviennent opérationnels. Telle était notre stratégie.

Pourquoi cette démarche?

Nos objectifs étaient purement philanthropiques. Au départ, nous avons engagé 70 millions de dollars É.-U., ce montant servant essentiellement à couvrir les baisses de prix. Douze ans plus tard, nous collaborons avec de multiples acteurs à la mise en œuvre de plusieurs programmes visant à améliorer l'accès à des médicaments contre la tuberculose multirésistante de qualité garantie. À ce jour, nous avons investi 170 millions de dollars É.-U. sous forme d'espèces, de médicaments et d'appui aux programmes de nos partenaires et aux sociétés fabriquant ces médicaments. Nous leur avons même accordé des subventions d'investissement sans conditions pour les aider à réduire leurs dépenses en immobilisations et soulager la pression sur le prix des médicaments. Nous consacrons également des fonds à la formation de professionnels de santé et au renforcement de la sensibilisation du public concernant la MDR-TB et l'accès aux traitements.

Avez-vous eu du mal à trouver des partenaires appropriés?

Ce ne fut pas chose facile, mais nous savions qu'il existait dans chacun des quatre pays concernés des partenaires compétents et déterminés. Nous avons également conscience qu'il était d'une importance cruciale de nouer des liens solides avec nos partenaires. Nous devons nous assurer qu'ils étaient en mesure de répondre aux critères de préqualification de l'OMS (un service de l'OMS visant à garantir que les médicaments fournis par des organismes d'achat internationaux à des pays aux ressources limitées sont conformes aux normes acceptables de qualité, d'innocuité et d'efficacité). Nous leur avons apporté tout ce dont ils avaient besoin pour être en mesure de produire ces médicaments et nos attentes ont été comblées. Grâce à nos efforts et à la détermination de notre partenaire russe par exemple, JSC BIOCUM, cette société est le seul et unique site de fabrication de Russie à avoir vu ses médicaments inscrits sur la liste OMS des produits médicaux préqualifiés.

Quels sont les principaux enseignements que vous avez tirés du processus de transfert de technologie?

En 2003, nous faisons figure de pionniers. Nous nous sommes rapidement rendu compte que le transfert d'une technologie portant sur des médicaments de qualité garantie était un processus complexe qui demandait énormément de temps et de ressources. Un médicament est un produit particulier dans le sens où il doit être fabriqué selon des normes très strictes pour garantir son innocuité et son efficacité. De nombreux pays à revenu faible ou intermédiaire appliquent des normes internationales d'assurance qualité. Améliorer leurs installations pour que ces normes soient respectées est primordial mais exige des efforts conséquents, nécessite une formation sur le terrain et se révèle un processus long et onéreux.

Le processus de transfert de technologie s'est également heurté à plusieurs difficultés d'ordre technique. Il n'y a pas deux laboratoires pharmaceutiques semblables et des différences parfois très subtiles, par exemple au niveau de la configuration des canalisations et de la façon dont les vannes s'ouvrent ou se ferment, peuvent avoir une incidence très importante sur l'uniformité et la qualité d'un médicament. De plus, la formule chimique de la cyclosérine (brevetée en 1956) et de la capréomycine (brevetée en 1962) commençait à dater, tout comme nos procédés de fabrication. Nous avons donc dû revoir tous ces éléments pour résoudre une partie des difficultés que nous rencontrons.

Produire au niveau local est-elle toujours la meilleure façon de procéder?

Il n'y a pas de solution universelle. Tous les pays n'ont pas la capacité technique, la capacité d'exploitation ou un marché suffisamment important pour pouvoir réaliser les économies d'échelle nécessaires pour baisser les prix. Toute une série de facteurs entrent en ligne de compte mais dans notre cas, il nous semblait judicieux d'avoir des relais au niveau local, sur les marchés où la prévalence de la MDR-TB était la plus élevée. En Chine par exemple, un pays doté d'un gigantesque marché, notre partenaire, Zhejiang Hisun Pharmaceutical Company Limited, a réussi à enregistrer et à produire ces médicaments à des prix inférieurs à ceux pratiqués dans le passé. C'est une avancée considérable pour les patients de ce pays atteints de MDR-TB.

À quelles difficultés vous êtes-vous heurtés en termes de propriété intellectuelle?

Les droits de propriété intellectuelle à proprement parler ne furent pas un problème car la cyclosérine et la

capréomycine étaient toutes deux tombées dans le domaine public. En revanche, la propriété intellectuelle au sens plus large de connaissances et de savoir-faire a joué un rôle déterminant. Nos scientifiques, ingénieurs et responsables des opérations se sont rendus dans les usines de nos partenaires et, inversement, nos partenaires sont venus visiter nos installations pour observer directement toutes les étapes de la fabrication. Nous avons également proposé des formations dans le domaine des bonnes pratiques de fabrication, de la protection de l'environnement et de la sécurité. Nous avons apporté à nos partenaires tout ce dont ils avaient besoin. La propriété intellectuelle a occupé une place de premier plan dans ce processus car chacun d'entre eux était confronté à des difficultés particulières et il était de notre rôle de les aider à les surmonter. Cet aspect de la propriété intellectuelle peut avoir plus de valeur que des documents de brevet. Pour autant, accélérer l'accès aux médicaments a pris du temps. Au final, le processus a débouché sur un programme bien plus vaste que nous nous employons désormais à élargir encore davantage.

Et sur le plan commercial?

L'opération de transfert de technologie entreprise par le groupe Lilly avait pour objectif premier de contribuer à assurer un approvisionnement mondial en médicaments contre la tuberculose multirésistante de qualité garantie. Or, si les besoins étaient gigantesques sur le plan médical, il n'y avait tout simplement pas de marché pour ces médicaments. En dépit de sa capacité à créer des infrastructures locales autonomes, à faire baisser les prix et à assurer un approvisionnement continu en médicaments, la production locale peut se heurter à toute une série d'obstacles liés à la filière de production. À titre d'exemple, le marché des médicaments contre la MDR-TB est extrêmement fragmenté et se compose d'une multitude de petits acheteurs. Le Dispositif mondial d'approvisionnement en médicaments est le plus gros acheteur, mais il ne représente qu'un marché infime comparé à celui d'autres médicaments, ce qui signifie qu'il est très difficile pour les fabricants d'atteindre un niveau de production suffisamment élevé pour faire baisser les prix. En outre, il existe d'autres traitements contre la MDR-TB, d'où un rétrécissement du marché pour un traitement donné. D'autres facteurs empêchent les fabricants d'anticiper la demande, notamment des données incomplètes sur la maladie, des financements insuffisants (selon l'OMS, 3 milliards de dollars É.-U. supplémentaires seraient nécessaires chaque année), ainsi que des modalités de financement complexes et souvent très strictes. De telles incertitudes peuvent dissuader les fabricants de faire leur entrée sur le marché ou de participer à des projets de transfert de technologie.

Dans ce contexte, pour réussir à convaincre nos partenaires commerciaux, nous avons dû nous assurer qu'ils avaient bien conscience de la valeur marchande des médicaments qu'ils allaient produire et leur garantir qu'ils obtiendraient un retour sur investissement. Si nous agissions dans un but philanthropique, nos partenaires, eux, parlaient affaires. Ils devaient tirer profit de notre partenariat.

Le transfert de technologie est-t-il la clé de l'accès aux traitements?

D'après notre expérience, le transfert de technologie n'est pas la panacée en matière d'accès aux traitements. Le mécanisme de l'accès aux traitements comporte plusieurs rouages. S'agissant de la tuberculose, l'accès aux médicaments est un élément essentiel, c'est évident, mais pour que l'ensemble du dispositif fonctionne, il faut faire en sorte que tous les rouages soient en phase car ils sont indissociables les uns des autres. Il faut que les programmes de santé mondiale tournent à plein régime. Le transfert de technologie est un processus long, ardu et onéreux, et pour qu'il porte ses fruits, il doit être étayé par un modèle économique durable. Mais il peut être réalisé, et surtout, c'est un élément de la solution. S'agissant de la tuberculose, je crois que la principale difficulté réside dans le manque d'investissements en faveur des systèmes de santé. C'est terrible de dépister des patients, de les diagnostiquer et de ne pas avoir les moyens de les soigner.

La tuberculose multirésistante est une maladie très difficile à soigner. Avec un traitement adapté, un cas de tuberculose ordinaire peut être guéri en six mois. En revanche, si des souches plus résistantes se développent (en raison d'un mauvais diagnostic ou d'un traitement inadapté ou incomplet), il en ira tout autrement. Les patients atteints de MDR-TB doivent s'attendre à un traitement long, lourd et complexe, le plus souvent administré directement par un professionnel de santé. La durée du traitement varie de 18 à 24 mois, les patients doivent prendre plusieurs combinaisons de médicaments par jour, et les effets secondaires sont redoutables. Si les méthodes de diagnostic de la MDR-TB s'améliorent, de nombreux patients atteints de la maladie ne sont pas dépistés. De nombreux facteurs entrent en jeu pour faire en sorte que les patients aient accès aux soins dont ils ont besoin mais le manque d'investissements en faveur d'infrastructures sanitaires, de systèmes de santé et de personnel de soins constitue un frein majeur qu'il est

essentiel de lever pour progresser dans la lutte contre cette maladie pernicieuse.

Quels changements aimeriez-vous voir apportés au cadre réglementaire?

Il est selon moi indispensable de simplifier et de rationaliser les procédures réglementaires afin de se débarrasser des goulets d'étranglement qui entravent toute la chaîne d'approvisionnement. Actuellement par exemple, dans de nombreux pays, les sociétés pharmaceutiques se heurtent à un double fardeau réglementaire. Pour pouvoir fournir des médicaments par le biais du Dispositif mondial d'approvisionnement en médicaments, elles doivent obtenir un agrément international auprès d'une autorité réglementaire officielle très stricte concernant l'assurance qualité du produit ou se voir attribuer le statut de produit médical préqualifié de l'OMS. Souvent, elles sont également tenues de s'enregistrer auprès d'autorités nationales et de remplir toute une série d'obligations supplémentaires. Toute nouvelle contrainte réglementaire ou liée à l'approvisionnement concernant la commercialisation d'un médicament est synonyme de temps et de ressources pour le fabricant et retarde l'accès aux traitements.

Quel message souhaiteriez-vous transmettre aux décideurs?

Trop de personnes atteintes de tuberculose multirésistante sont privées de traitement approprié. Si on ne propose pas de traitement complet pour lutter contre la MDR-TB, la maladie continuera de se propager. De même, sans les infrastructures de soins adaptées pour dépister, diagnostiquer et traiter les patients, se contenter uniquement de fournir des médicaments risque d'aggraver les problèmes de résistance aux traitements. Seule l'adoption d'approches systémiques et multisectorielles à l'appui d'une démarche clinique éprouvée, durable et fondée sur le marché permettra d'enrayer la propagation de cette maladie d'un autre âge. Nous avons décrit les enseignements tirés de cette expérience dans un livre blanc intitulé *Seeking Solutions to a Global Health Crisis* (www.lillyglobalhealth.com/en/media/pdfs/mdr-tb-technology-transfer.pdf) qui aidera des tiers à mettre en œuvre des initiatives similaires dans le futur. Nous espérons que ces éclairages leur seront utiles.

Peut-on protéger son image comme on protège sa marque?

David Evans, directeur de Collas Crill IP, Guernsey (Royaume-Uni)

“Aujourd’hui en Angleterre, le droit général d’une personne célèbre (ou de tout autre individu) à exercer un contrôle sur la reproduction de son image n’existe pas.” C’est ce qu’a déclaré le juge Birss dans une affaire récente ayant opposé la pop star Rihanna à la chaîne de vêtements Topshop devant la Haute Cour du Royaume-Uni (*Fenty & Ors c. Arcadia Group Brands Ltd (t/a Topshop) & Anor*).

Cette allusion directe à la situation actuelle du droit à l’image au Royaume-Uni semble en contradiction totale avec ce qui se passe partout dans le monde s’agissant de l’utilisation de l’image de célébrités. Elle semble également en désaccord avec le régime fiscal appliqué à ce type de droit au Royaume-Uni et à l’étranger et avec les contrats conclus quotidiennement entre les célébrités et les sociétés privées en la matière.

Depuis de nombreuses années, la pratique courante veut que les vedettes du sport et les artistes aient deux grandes sources de revenus : les revenus provenant de leurs prestations et les revenus dits “autres”. Les sommes provenant d’accords de parrainage et d’accords promotionnels, ainsi que les paiements ponctuels en échange d’apparitions en public, relèvent de cette deuxième catégorie. Il est donc admis, comme le montre l’existence même de ce système à deux niveaux, que ces individus peuvent obtenir deux types de revenus distincts, les premiers actifs et les seconds passifs. Ces activités connexes sont généralement regroupées sous la bannière collective de “droit à l’image” et la notion de paiement en échange du droit d’exploiter une image s’est banalisée.

Il semble donc illogique que le système juridique ne reconnaisse pas ce droit en tant qu’élément distinct de la propriété intellectuelle et n’ait prévu aucun système d’enregistrement comparable à celui des marques. Soumettre des droits inexistant à une fiscalité est tout aussi illogique. L’organisme en charge du recouvrement des impôts du Royaume-Uni (Her Majesty’s Revenue & Customs, (HMRC)) a récemment émis un avis sur l’impôt sur les gains en capital en rapport avec le droit à l’image. Si cet avis permet effectivement de définir les modalités en la matière, il n’en reste pas moins que ce droit est censé ne reposer sur aucun fondement juridique.

Chose intéressante, l’avis du HMRC porte sur le transfert du droit à l’image à des tiers (voir *Intellectual Property Rights: assignment of “image rights” (CG68420)* : www.hmrc.gov.uk/manuals/cgmanual/cg68420.htm.) Au Royaume-Uni, le vide juridique dans ce domaine, tel que décrit plus haut, signifie que tout transfert de droit à l’image équivaut en réalité à un transfert de notoriété. Or, la notoriété allant de pair avec l’exercice d’une véritable activité commerciale, toute opération de ce type aura de fortes chances



Le droit à l'image est un concept assez récent. Kevin Keegan, le joueur de foot anglais emblématique des années 70, fut le premier grand sportif à chercher à exercer son droit à l'image et à conclure un contrat en la matière.

d'être déclarée nulle et non avenue, le titulaire initial du droit à l'image n'ayant exercé aucune activité commerciale en lien avec ce dernier. Cette situation s'apparente à celle d'un propriétaire de marque qui la perdrait pour défaut d'usage.

Comment en est-on arrivé là? Comment expliquer la fascination exercée par le droit à l'image et le fait qu'il soit traité de manière si différente d'un pays à l'autre? Est-ce parce qu'on l'associe généralement à des personnes célèbres?

LA CÉLÉBRITÉ, SOURCE DE L'INTÉRÊT MANIFESTÉ ENVERS UN NOUVEAU TYPE DE DROIT

Le droit à l'image est un concept assez récent. Kevin Keegan, le joueur de foot anglais emblématique des années 70, fut le premier grand sportif à chercher à exercer son droit à l'image et à conclure un contrat en la matière. Cet accord, signé lors de son transfert du Royaume-Uni vers l'Allemagne, faisait écho à la notoriété du joueur en dehors du terrain et à sa capacité à faire vendre des produits. Les États-Unis d'Amérique, eux,



Photo: Eamonn McCabe

se sont dotés de longue date d'un "droit de publicité", mais il ne jouit pas de la même reconnaissance d'un État à l'autre et il est appliqué de manière quelque peu aléatoire. Moins de la moitié des États américains le reconnaissent. Cela étant, les États-Unis d'Amérique se montrent beaucoup plus cléments s'agissant de la reconnaissance des aspects commerciaux de ces droits que d'autres pays, par exemple le Royaume-Uni.

Aujourd'hui, à une époque marquée par un plus grand nombre de litiges, on trouve de nombreux faits divers touchant au droit à l'image de personnes célèbres. Le chanteur Rod Stewart, par exemple, a été poursuivi en justice pour avoir utilisé une photo de lui prise par un photographe semblable à celle qui avait été prise par un autre photographe (www.petapixel.com/2014/09/07/photographer-sues-rod-stewart-2-5m-recreating-photo-back-head/). De même, l'acteur Frank Sivero, vu dans le film *Les Affranchis*, a intenté un procès aux créateurs du dessin animé *Les Simpson* pour avoir détourné son image afin de créer le personnage de Louie (www.theguardian.com/tv-and-radio/2014/oct/22/goodfellas-actor-frank-sivero-lawsuit-the-simpsons).

De manière analogue, Lindsay Lohan et Manuel Noriega ont entamé des poursuites pour utilisation de leur apparence dans des jeux vidéo (www.theguardian.com/technology/2014/oct/13/lindsay-lohan-manuel-noriega-suing-video-games-legal-view). Ce type d'action en justice n'est possible que si le plaignant estime qu'il y a un enjeu. Toutes ces plaintes devant la justice américaine n'en demeurent pas moins déposées dans un pays qui, bien que doté de règles régissant le "droit de publicité" plus élaborées qu'au Royaume-Uni, ne prévoit pour ce type de droit aucun système d'enregistrement de quelque forme que ce soit.

La question se pose donc de savoir comment la loi peut venir en aide aux personnes victimes d'un préjudice suite à l'utilisation commerciale non autorisée de leur image personnelle. La solution, au Royaume-Uni tout au moins, a consisté à combiner tout à la fois le droit au respect de la vie privée, la commercialisation trompeuse et le délit de cautionnement fallacieux pour donner naissance à un ensemble hétéroclite de droits dont aucun, au bout du compte, n'est parfaitement adapté aux réalités du moment s'agissant du culte du vedettariat, de ses enjeux commerciaux et de la puissance de l'Internet.

Plusieurs affaires portées devant la justice britannique, notamment l'affaire *Douglas c. Hello! Ltd*, l'affaire *Edmund Irvine and Tidswell c. Talksport Ltd* ou encore l'affaire *Rhianna* mentionnée plus haut témoignent de la diversité des approches juridiques appliquées dans ce domaine sensible. Chacune de ces affaires reposait sur des faits particuliers. Et aucun consensus ne se dégage sur la façon de traiter le droit d'auteur, ni du point de vue juridique, ni du point de vue de la propriété intellectuelle.

Selon moi, en raison de la profonde mutation provoquée par l'Internet ces 20 dernières années, les outils traditionnels que constituent le droit d'auteur et les marques sont incapables de résoudre les questions posées par le droit à l'image. De fait, le droit d'auteur protège uniquement les créateurs d'une œuvre (ou leurs cessionnaires), tandis que les marques visent à

protéger les noms et les marques dans les secteurs où ils interviennent. Il n'existe donc aucun outil législatif qui définisse précisément le droit à l'image et permette de réparer le préjudice subi par un individu suite à l'utilisation illicite de son image.

GUERNESEY CRÉE LE TOUT PREMIER REGISTRE DU DROIT À L'IMAGE AU MONDE

C'était effectivement le cas jusqu'à ce que Guernesey, l'une des îles de l'archipel anglo-normand, prenne la courageuse décision en 2012 de créer le tout premier registre du droit à l'image au monde. Ce faisant, les autorités locales ont permis de codifier la personnalité d'un individu et son droit à l'image sous une forme pleinement fonctionnelle, grâce à l'enregistrement. Différents aspects précis d'une personnalité donnée peuvent désormais être enregistrés. Le registre prévoit plusieurs catégories de déposants différentes et plusieurs statuts – individu, couple, entreprise, personnage fictif ou groupe. Il permet aussi l'enregistrement de toutes sortes de moyens d'expression, par exemple des gestes, des mimiques, des voix, pour n'en citer que quelques-uns. En somme, il permet de brosser le "tableau" complet d'une personnalité. Une fois enregistrées, toutes ces caractéristiques peuvent faire l'objet de contrats de licence, de sous-licence ou de cession, au même titre que d'autres droits de propriété intellectuelle. Cette initiative représente un immense pas en avant en matière de reconnaissance et permet de mieux cerner le droit à l'image sur le plan juridique, ce qui s'était avéré difficile jusque-là.

Une fois ses droits enregistrés, le titulaire (une personne morale ou physique où qu'elle se trouve dans le monde) peut directement invoquer tel ou tel droit au moment de négocier un contrat de promotion ou de parrainage, ce qui peut être très utile en cas de litige. Au titre de la législation de Guernesey, tout ou partie de ces droits peut également être légué, permettant ainsi de transmettre aisément à la génération suivante un patrimoine de valeur. En outre, ces droits peuvent être renouvelés à l'infini, constituant ainsi une classe d'actifs à long terme. Comparé au droit d'auteur, qui voit sa durée de validité limitée dans le temps, le droit à l'image peut donc représenter une valeur inestimable pour la personnalité concernée et ses héritiers.

À l'instar des marques, du droit d'auteur et des brevets, être titulaire d'un droit à l'image peut avoir des conséquences sur le plan fiscal, et il convient de gérer soigneusement la façon dont ces actifs sont concédés sous licence ou cédés pour s'assurer qu'ils présentent un avantage fiscal durable. La possibilité de négocier et de gérer ce type de droit explique en partie pourquoi

il rencontre un tel succès auprès des vedettes établies et des étoiles montantes. Sachant par exemple qu'une carrière sportive est relativement courte, il est essentiel pour un sportif de maximiser ses revenus en l'espace de quelques années pour pouvoir subvenir à ses besoins le jour où il ne sera plus au sommet de sa discipline.

Ce droit à l'image sert également de dispositif auquel recourir en cas d'atteinte par des tiers non autorisés et de négociations commerciales. Comme d'autres droits de propriété intellectuelle, le droit à l'image a un caractère territorial, ce qui signifie qu'il ne produit d'effets juridiques qu'à l'intérieur du pays ou de la région où il a été accordé. Néanmoins, toute atteinte sur l'Internet pourra éventuellement relever de la compétence des tribunaux de Guernesey, et par conséquent de sa législation sur le droit à l'image, sachant que de nos jours, c'est essentiellement sur la Toile que la plupart des atteintes à ce type de droit sont commises.

À noter par ailleurs que, sur le modèle du droit des marques, la justice peut être saisie aussi bien par le titulaire du droit que par son cessionnaire. À supposer que le droit à l'image soit détenu par une société tierce ou qu'il ait été cédé sous licence à un commanditaire, tous deux seront habilités à porter plainte en cas d'atteinte sans pour autant devoir forcément impliquer la personnalité concernée.

En légiférant sur la question, Guernesey a créé un modèle dont pourront s'inspirer d'autres juridictions et qu'elles pourront même envisager de copier dans le futur. Tant que l'Internet continuera de gagner du terrain et que l'apparent culte de la célébrité restera ancré dans les mentalités, il ne fait aucun doute que le droit à l'image ne cessera de gagner en importance et en valeur.

Tout comme le site de partage de photos en ligne Pinterest avait soulevé un certain nombre de questions intéressantes pour le droit d'auteur, le régime instauré par Guernesey soulève des interrogations sur le caractère approprié des outils traditionnels de propriété intellectuelle pour traiter du droit à l'image. Depuis son lancement en 2012, plus de 60 demandes ont été enregistrées, preuve de la demande croissante en matière de droit à l'image. Combien de temps faudra-t-il encore attendre pour que d'autres juridictions prennent des mesures similaires et fassent en sorte que le droit à l'image des personnalités soit effectivement pris en compte dans la législation nationale?



Pour plus d'informations, veuillez contacter l'**OMPI** à l'adresse **www.wipo.int**

Organisation Mondiale
de la Propriété Intellectuelle
34, chemin des Colombettes
Case postale 18
CH-1211 Genève 20
Suisse

Téléphone: +41 22 338 91 11
Télécopieur: +41 22 733 54 28

OMPI—Magazine est une publication bimestrielle distribuée gratuitement par l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) dont le siège est à Genève (Suisse). Il vise à faire mieux comprendre la propriété intellectuelle et les activités de l'OMPI au grand public et n'est pas un document officiel de l'Organisation. Les vues exprimées dans les articles et les lettres des contributeurs extérieurs ne reflètent pas nécessairement la position de l'OMPI.

Pour toute observation ou question, on est prié de s'adresser au rédacteur en chef à l'adresse suivante: WipoMagazine@wipo.int
Pour commander une version imprimée du Magazine de l'OMPI, s'adresser à publications.mail@wipo.int.

Copyright ©2015 Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle

Tous droits réservés. Les articles figurant dans le *Magazine* peuvent être reproduits à des fins d'enseignement. Aucune partie ne peut, en revanche, être reproduite à des fins commerciales sans le consentement exprès écrit de la Division de la communication de l'OMPI, dont l'adresse est indiquée ci-dessus.