



Chambre de commerce internationale

L'organisation mondiale des entreprises

Déclaration de politique générale

Épuisement des droits de propriété intellectuelle

Préparée par la Commission de la Propriété Intellectuelle et Industrielle

ICC, Chambre de Commerce Internationale, est l'organisation mondiale des entreprises. C'est le seul organisme représentatif qui parle avec autorité au nom des entreprises, tous secteurs confondus. Créée en 1919, elle représente actuellement plus de sept mille entreprises et associations de plus de 130 pays. Le but d'ICC est de promouvoir au plan international le commerce, les investissements et le système d'économie de marché. En tant qu'organisation mondiale des entreprises, ICC est persuadée que la protection de la propriété intellectuelle stimule le commerce et les investissements internationaux, et encourage le transfert de technologie, facteurs clés de la croissance économique. En conséquence, ICC a suivi très attentivement les discussions sur l'épuisement des droits de propriété intellectuelle, dont les conclusions auront des implications importantes sur le commerce et les investissements internationaux, ainsi que sur la protection de la propriété intellectuelle.

Contexte

Le concept d'épuisement des droits de propriété intellectuelle a une importance considérable pour les entreprises car il a une incidence sur les possibilités de contrôle de la distribution des produits protégés par des droits de propriété intellectuelle. Selon ce concept, dès lors qu'un titulaire d'un droit de propriété intellectuelle a vendu un produit couvert par ce droit, il n'a aucun moyen d'en interdire la revente ultérieure, car l'on considère que les droits de propriété intellectuelle y afférents ont été "épuisés" par la première vente.

Dans un contexte national, le titulaire des droits (droits découlant de la juridiction nationale concernée) perd le droit de contrôler la revente, dans ce pays particulier, des biens couverts par la protection intellectuelle vendus avec son autorisation. Toutefois, il pourra éviter l'importation de produits vendus à l'étranger et relevant d'une juridiction différente, même s'ils ont été vendus avec son accord (importations parallèles). Dans le cadre du régime d'épuisement national applicable au sein de l'Union Européenne, le droit de contrôler la revente de produits commercialisés avec l'accord du titulaire des droits n'est éteint que dans la région concernée. En principe, s'il existe une harmonisation économique et judiciaire intensive

Chambre de commerce internationale

38, Cours Albert 1^{er}, 75008 – Paris, France
Téléphone +33 1 49 53 28 28 Fax +33 1 49 53 28 59
Site Web www.iccwbo.org E-mail icc@iccwbo.org



et exhaustive dans cette région précise, les importations parallèles y seront admises, tandis que les titulaires des droits continueront à être protégés contre des importations parallèles en provenance de pays tiers.

La question de l'épuisement des droits de propriété intellectuelle fait couler beaucoup d'encre et fait depuis plusieurs années l'objet de nombreux débats, tant à l'échelon international que régional. L'une des discussions les plus actuelles a lieu au sein de l'Union Européenne, la Commission Européenne s'efforçant de déterminer s'il faut étendre le régime de l'épuisement régional des marques en vigueur au sein de l'UE au concept d'épuisement international, ce qui signifie que la vente consentie par le propriétaire de la marque dans une juridiction, épuise (ou annule) les droits dont il dispose dans toute autre juridiction.

Afin de préciser plus clairement les opinions et les préoccupations de ses membres de divers secteurs et pays à ce sujet, ICC a fait une enquête auprès de ses membres. Etant donné que la question de l'épuisement des droits s'applique à toutes les formes de droits de propriété intellectuelle (le même produit faisant fréquemment l'objet de différents droits de propriété intellectuelle), l'enquête portait sur les brevets, les marques et les droits d'auteur. Cet article reflète le sentiment général des réponses reçues. Une analyse plus détaillée des résultats présentant les réponses par secteur et région et récapitulant les arguments de chaque secteur, est jointe en annexe.

L'épuisement des droits de propriété intellectuelle dans le contexte du commerce et des investissements internationaux

En tant que fervent défenseur d'un commerce international libre et équitable, ICC estime qu'une protection efficace de la propriété intellectuelle encourage le commerce et les investissements et stimule la croissance économique. Au moment de définir une politique relative à l'épuisement des droits de propriété intellectuelle, les responsables devraient opter pour le type de régime favorisant le mieux à long terme le commerce, les investissements et la croissance économique.

Une minorité des membres d'ICC estime que l'épuisement international des droits augmentera la concurrence, ce qui sera avantageux pour les consommateurs, et supprimera les barrières artificielles des marchés individuels. Dans cette optique, la mondialisation croissante, la popularité grandissante des voyages internationaux et l'avènement du commerce électronique rendront toutes les distinctions de nature nationale obsolètes. Les tenants de cette opinion notent l'influence considérable que l'Internet continue à exercer sur le commerce international des biens de consommation et estiment qu'ainsi, les consommateurs prennent de plus en plus conscience des écarts de prix mondiaux et, qu'à plus ou moins brève échéance, cela aura un effet pondérateur sur les marchés et les prix.



Toutefois, la grande majorité des membres d'ICC estime qu'en l'absence d'un marché mondial unique, l'introduction d'un régime d'épuisement international portera en fait préjudice au commerce et aux investissements et que l'épuisement des droits de propriété intellectuelle sonnera le glas des investissements dans l'innovation et l'image de marque. Les raisons suivantes s'appliquent à tous les droits de propriété intellectuelle ; toutefois, ces droits revêtent différentes formes qui présentent toutes des caractéristiques particulières, et ils doivent être pris en compte individuellement.

- Dans la conjoncture internationale actuelle, en restreignant les possibilités de contrôle des entreprises sur la commercialisation et la distribution de leurs produits sur les marchés, l'épuisement international réduit l'incitation commerciale à investir dans l'innovation, l'image de marque, et le service après-vente. Les entreprises qui effectuent ce type d'investissement doivent impérativement en rentabiliser le coût, car cette récupération des coûts justifie les risques liés au développement des nouvelles technologies et de produits d'avant-garde et favorise les activités de recherche et de développement, essentielles pour l'avenir. La rentabilité financière des produits réputés dans le monde entier permet également de financer le développement de produits peut-être moins rentables mais bénéfiques au plan social, économique ou agricole (par exemple, des travaux agricoles locaux ou expérimentaux, des médicaments pour des maladies rares, etc...). La réduction des revenus engendrés par les produits de renommée internationale risque de mettre en danger les possibilités d'investissement dans des produits plus risqués. En conséquence, à long terme, l'épuisement international risquerait de décourager les entreprises d'investir dans l'innovation et l'image de marque, avec les conséquences négatives que cela suppose dans le domaine social et celui de la consommation.
- Des études économiques ont démontré la nécessité de facturer des prix différents à différents utilisateurs, meilleur moyen pour obtenir un taux de rendement approprié qui reflète la volonté collective des consommateurs de payer le prix du produit, et pour s'assurer que les produits arrivent sur des marchés qui sinon ne les auraient pas commercialisés; mais si ces différences de prix subissent la pression d'un régime d'épuisement international, le titulaire des droits de propriété intellectuelle se trouvera placé devant un certain nombre d'alternatives. Premièrement, il pourra choisir de retirer purement et simplement le produit des marchés à bas prix, leur refusant ainsi l'accès aux produits bénéfiques. Deuxièmement, il pourra se trouver dans l'obligation d'harmoniser les prix au plan international pour éviter la fuite des marchés à bas prix vers les marchés plus favorisés, ce qui exclura inévitablement les régions en voie de développement. Les titulaires des droits de propriété intellectuelle pourront également réduire leurs investissements dans la fabrication, la fourniture et le service après-vente dans certains pays, ce qui portera un nouveau coup au bien-être des consommateurs. A long terme, une politique d'épuisement international risque de limiter, et non d'encourager, le commerce et les investissements et, sur certains marchés, de priver les consommateurs des produits novateurs qu'ils auraient pu s'offrir dans le cadre d'un système de prix différenciés.



- Le niveau de protection de la propriété intellectuelle varie toujours d'un pays à l'autre (par exemple en ce qui concerne la durée de validité de la protection des droits d'auteur, les critères définissant le caractère brevetable d'un produit, etc.). Un régime d'épuisement international des droits risque de réduire la substance même de la protection intellectuelle au plus petit dénominateur commun si les titulaires de ces droits se trouvent dans l'incapacité d'empêcher l'importation de produits non conformes aux normes de protection de la propriété intellectuelle en vigueur dans le pays d'importation et d'entraîner une expropriation partielle des droits de propriété intellectuelle du titulaire.

Questions clés

L'issue des débats sur l'épuisement des droits déterminera dans quelle mesure les entreprises pourront contrôler la distribution de leurs produits (un élément vital pour elles) et, plus spécifiquement, la revente de leurs produits sur différents marchés.

En conséquence, la discussion se focalise sur les questions suivantes :

1. Les entreprises ont-elles raison de traiter des territoires différents comme des marchés différents ?
2. Les entreprises ont-elles des raisons légitimes pour établir une distinction entre les produits (en termes de prix, de caractéristiques techniques et autres spécifications, et de présentation) destinés à différents marchés ?
3. Les entreprises ont-elles un intérêt légitime à empêcher les produits destinés à un marché de s'introduire sur un autre marché ?

La grande majorité des membres d'ICC répondraient par l'affirmative aux questions ci-dessus pour les raisons suivantes.

1. Les entreprises ont-elles raison de traiter des territoires différents comme des marchés différents ?

Malgré les progrès de la libéralisation des marchés, les avancées des communications et la mondialisation de l'économie, il existe toujours d'importantes différences dans les économies et les cultures, les systèmes législatifs et réglementaires, et le niveau de richesse et de développement de différents pays et régions. C'est pour cette raison qu'en règle générale, les entreprises continueront de devoir traiter des territoires différents comme des marchés séparés, même si la définition de ces marchés et de leur caractère distinctif dépend du produit commercialisé et de sa réaction au marché et aux conditions réglementaires.

2. Les entreprises ont-elles des raisons légitimes pour établir une distinction entre les produits (en termes de prix, de caractéristiques techniques et autres spécifications, et de présentation) destinés à différents marchés ?

Très souvent, à des territoires différents correspondent des normes techniques et de sécurité, des conditions physiques et climatiques et des environnements de marché



différents. Selon le type du produit, ces caractéristiques contraignent généralement les entreprises à adapter leurs produits à ce territoire spécifique.

Ceci s'applique à toutes les catégories de produits : pour des raisons de sécurité, des conditions climatiques différentes peuvent exiger que les produits chimiques soient conditionnés différemment ; les appareils électriques peuvent être soumis à des conditions techniques et de sécurité différentes d'un pays à l'autre; dans le cas de produits où l'image de marque et la présentation jouent un rôle fondamental, les couleurs, les dessins, les compositions ou les noms peuvent varier en fonction des goûts et des sensibilités culturels des différents pays (pour ne citer que quelques exemples, la composition du chocolat, du café et des parfums est différente en fonction du goût et des conditions climatiques des différents marchés).

Selon le secteur et le produit, les entreprises peuvent être amenées à étudier différemment le prix de leurs produits en fonction des conditions du marché et des coûts d'introduction du produit sur un marché particulier. En fait, les différences de prix existent bien, et pour de multiples raisons qui n'ont rien à voir avec le régime d'épuisement. Parmi ces raisons, citons les régimes fiscaux, les charges sociales, l'état général de l'économie locale, les frais de commercialisation et de promotion, les différentes couvertures juridiques et les royalties, etc. Il existe encore dans le monde entier des tarifs artificiels qui laissent les titulaires de marques à la merci des négociants du marché parallèle. Certains secteurs, le secteur pharmaceutique notamment, sont également assujettis à un régime de réglementation de prix et n'ont aucun contrôle sur les différences de prix de leurs produits.

3. Les entreprises ont-elles un intérêt légitime à empêcher les produits destinés à un marché de s'introduire sur un autre marché ?

Dans la plupart des secteurs, les fabricants doivent pouvoir contrôler la distribution de leurs produits sur différents marchés pour les raisons même qui les contraignent à adapter ces produits à chaque marché. Si des produits sont commercialisés sur un marché particulier auquel ils n'étaient pas destinés, ils risquent de ne pas être conformes aux normes techniques, de sécurité et de réglementation, avec les risques que cela entraîne en matière d'hygiène et de sécurité. Par exemple, les spécifications du gazole vendu aux USA où l'incidence des véhicules à moteur diesel est très minime, sont différentes. Ceci signifie que la qualité du gazole commercialisé aux Etats-Unis sous une marque connue pourra être inférieure à celle du gazole commercialisé sous la même marque en Europe. Le même problème peut s'appliquer au marché des produits alimentaires, certains pays ayant des normes différentes en matière d'additifs. En conséquence, des produits en provenance de marchés parallèles risquent en fait d'être illégaux, avec tous les risques de préjudice que cela comporte pour l'image de marque.

La présentation ou la forme de ces produits peut également ne pas correspondre à la culture, aux goûts ou aux attentes d'un autre marché. En conséquence, des produits dont la



réputation dépend en grande partie d'une image de marque forte risquent de voir cette image compromise.

En outre, l'impossibilité de procéder au contrôle et à la traçabilité des produits rend beaucoup plus difficile le contrôle de qualité exercé par les entreprises, ce qui a des conséquences particulièrement graves lorsque les produits concernés ont des incidences sur la santé et la sécurité, comme les médicaments, les produits alimentaires, les produits chimiques, etc.

La distribution de différentes versions d'un produit sur le même marché risque également de créer une certaine confusion, préjudiciable au consommateur, mais également à l'image de la marque.

Les entreprises ne peuvent pas distribuer correctement leurs produits sans un système de distribution structurée. Dans de nombreux secteurs, l'organisation de la distribution se fait par territoires, les distributeurs s'engageant à distribuer les produits sur la base d'un certain degré d'exclusivité sur leur territoire. L'impossibilité de contrôler le flux des marchandises d'un marché à l'autre risque d'entraîner une rupture grave des systèmes de distribution mis en œuvre par les entreprises. Dans certaines branches, la chronologie de lancement du produit (à titre d'exemple, l'industrie cinématographique dépend de la distribution linéaire de ses œuvres audiovisuelles) sur différents marchés est la condition essentielle de leur succès. L'impossibilité de contrôler la circulation des produits entre les marchés priverait les entreprises de la possibilité de contrôler les dates de lancement de leurs produits.

Une distribution méthodique permet également de repérer plus facilement les produits contrefaits et piratés. Les officiers des douanes risquent de perdre un temps considérable et il leur sera certainement beaucoup plus difficile de faire la distinction entre des importations parallèles licites et des contrefaçons illégales, les contrefacteurs/pirates dissimulant souvent le matériel contrefait/piraté sous le couvert d'importations parallèles (lorsque celles-ci sont légales), ce qui rend la détection de ces contrefaçons/produits piratés beaucoup plus ardue, voire impossible. En outre, les produits des marchés parallèles sont très souvent utilisés comme modèles pour les produits contrefaits/piratés.

Conséquences pour les consommateurs

L'un des arguments les plus fréquemment avancés en faveur du régime de l'épuisement international est qu'il augmentera la concurrence, et permettra en fin de compte aux consommateurs de bénéficier d'une réduction de prix générale. Cela ne sera pas forcément le cas dans la mesure où l'avantage commercial du commerce parallèle est la possibilité de profiter de la marge entre les marchés à bas prix et les marchés à prix élevé. Selon toute vraisemblance, le négociant agissant sur le marché parallèle préférera conserver le bénéfice de



la différence de prix plutôt que de le répercuter au consommateur sous forme d'une réduction de prix.

Le commerce parallèle découragera le distributeur agréé, sinon le titulaire des droits de propriété intellectuelle lui-même, de continuer à investir dans les services de pré- et post-commercialisation. Les importateurs des marchés parallèles n'auront plus d'intérêt à investir à long terme dans ces services. Un régime qui admet le commerce parallèle risque donc d'entraîner une diminution des prestations offertes aux consommateurs.

Le prix n'est pas le seul critère important pour les consommateurs. Ils souhaitent également bénéficier d'un choix et de produits répondant aux conditions du marché local. Comme nous l'avons dit plus haut, la diminution de la rentabilité financière des produits de renommée internationale entraînée par le commerce parallèle risque de mettre en danger le financement de la recherche et du développement de produits présentant un plus grand risque commercial, ce qui réduira l'éventail des produits proposés au consommateur. Les différences de prix permettent également au fabricant d'approvisionner un plus grand nombre de marchés et, plus précisément, des marchés à bas prix que le commerce parallèle néglige. En conséquence, sur ces marchés, les consommateurs pourraient bénéficier d'un plus grand choix de produits sous un régime qui permet aux entreprises de contrôler la distribution en fonction des différents marchés.

Comme mentionné plus haut, lorsque des produits adaptés à un marché se retrouvent sur un autre marché, il risque d'y avoir des incidences au niveau de la sécurité selon le type de biens : des produits dont les spécifications sont différentes risquent de se retrouver sur des marchés où ils présentent en fait un risque pour la sécurité. Par exemple, un mode d'emploi non traduit dans la langue du pays où le produit est commercialisé, des services après-vente inexistantes ou un produit non conforme aux conditions locales techniques ou de sécurité, ce qui fait courir des risques au consommateur.

La présence de plusieurs versions du même produit sur le même marché risque également de créer la confusion parmi les consommateurs.

Conclusion

La question de l'épuisement des droits est extrêmement complexe. Elle affecte les entreprises de différentes manières et à différents degrés selon leur secteur d'activité, les conditions de leur marché et la région géographique dans laquelle elles opèrent.

La grande majorité des membres d'ICC estime qu'en l'absence d'un marché mondial véritablement unique, un régime d'épuisement international s'avérerait en fin de compte plus préjudiciable qu'avantageux pour le commerce, les investissements internationaux et les innovations. Pour des raisons de stratégie commerciale, de contrôle de qualité, d'image de



marque, de sécurité, etc., les entreprises ont un intérêt légitime à contrôler la distribution de leurs produits sur différents marchés et à s'assurer que des produits conçus spécifiquement pour un marché ne sont pas introduits sur un autre auquel ils n'étaient pas destinés. Certains arguments solides tendraient également à démontrer que ce régime d'épuisement international ne bénéficierait en rien aux consommateurs.

Document n° 450/904 Rev.

7 janvier 2000

Annexe jointe : Résultats de l'enquête réalisée par ICC sur l'épuisement international des droits de propriété intellectuelle.