



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

réglementation

Question écrite n° 86290

Texte de la question

M. Luc Belot interroge Mme la ministre de la culture et de la communication sur la vente des CD/DVD et des jeux vidéos. La grande distribution et les magasins spécialisés dans la distribution de produits culturels appliquent la réglementation de mises en ventes de ces produits (CD/DVD/Blue-Ray/jeux vidéos, etc...) en lien avec les éditeurs sur les dates de sorties. Certains professionnels de la vente expriment quelques inquiétudes sur le fait que certains magasins spécialisés ou de la grande distribution mettent en vente ces produits culturels plusieurs jours avant la sortie officielle entraînant une concurrence déloyale sur le marché. Il lui demande quelles sont les mesures que le Gouvernement entend prendre pour renforcer la réglementation afin de faire respecter la mise en vente le jour de la sortie officielle d'un produit.

Texte de la réponse

La date de première mise en vente de CD et de jeux vidéo ne fait pas l'objet de réglementation particulière en France. S'agissant des vidéogrammes physiques (DVD, blu-ray), seule l'exploitation d'œuvres cinématographiques qui ont connu une sortie en salle est subordonnée à l'expiration d'un délai de quatre mois à compter de la date de sortie en salles, conformément à l'article L.231-1 du code du cinéma et de l'image animée. Le Centre national du cinéma et de l'image animée (CNC) a compétence pour procéder aux contrôles nécessaires en cas d'infraction au respect de ce délai. Des sanctions administratives peuvent être prononcées à l'encontre des personnes ayant méconnu ce délai par la commission de contrôle de la réglementation relative à la chronologie des médias mise en place au CNC en 2013. De manière générale, il appartient à l'éditeur du produit culturel qui souhaite en séquencer la distribution sur le territoire de prévoir les dispositions précisant ce calendrier dans le cadre des contrats de distribution. La bonne circulation de l'information au sein de la chaîne de distribution, jusqu'au point de vente final, est essentielle pour permettre le respect de ces dispositions. Des actions de sensibilisation seront prochainement conduites par le CNC pour encourager les professionnels à définir de bonnes pratiques en la matière. Enfin, il faut signaler qu'un point de vente qui s'estime lésé par une commercialisation anticipée par un concurrent peut introduire une action en responsabilité à son encontre sur le terrain du droit de la concurrence.

Données clés

Auteur : [M. Luc Belot](#)

Circonscription : Maine-et-Loire (1^{re} circonscription) - Socialiste, écologiste et républicain

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 86290

Rubrique : Culture

Ministère interrogé : Culture et communication

Ministère attributaire : Culture et communication

Date(s) clé(s)

Question publiée au JO le : [4 août 2015](#), page 5831

Réponse publiée au JO le : [12 juillet 2016](#), page 6628