



18.12.2021

Tactique pour obtenir la signature de tous les TDJ à une offre d'augmentation de la redevance

Nous attendons d'EURONAT la proposition d'un avenant à signer

Nous vous avons déjà écrit que, cette année comme en 2004, Euronat « accepte » un compromis d'augmentation de la redevance de l'ordre de +25% (remarque : on peut obtenir plusieurs pourcentages différents d'augmentation selon la durée qu'on prend en compte, pour la durée de référence de 10 ans définie par le jugement de décembre 2020, cette augmentation est de +24%).

Comme Euronat est sur le point de nous proposer de signer un nouvel avenant il est important de comprendre comment ils ont manœuvré en 2004 pour arriver à ce que les TDJ acceptent une augmentation brutale de la redevance.

Car en 2004, tous les TDJ ont signé l'avenant proposé.

Et Euronat aimerait obtenir le même résultat cette année.

Problème initial : comment faire pour augmenter la redevance des TDJ ?

Notre redevance est contractuelle, c'est à dire qu'elle ne peut pas augmenter sans que les TDJ acceptent de modifier leur contrat en signant un avenant (un nouveau contrat modifiant le précédent).

Pour Euronat il y a deux obstacles majeurs :

- si Euronat propose une augmentation de la redevance, par ex de 25%, peu de TDJ diront "bonne idée, j'accepte", la plupart diront "non merci, c'est très bien comme ça".
- il y a plus de 1000 contrats individuels donc plus de 1000 avenants à faire signer. Et il ne suffirait pas qu'une majorité accepte, il faut que l'accord soit total, que tous les TDJ acceptent et signent l'avenant.

Il est difficile d'imaginer que les TDJ acceptent spontanément une offre de payer plus.

Évidemment s'il s'agissait de payer moins, là tout le monde serait d'accord, surtout s'il y avait un effet rétroactif, c'est à dire non seulement une offre de baisse mais également le remboursement immédiat d'un trop-perçu. Qui refuserait une telle offre? Personne bien sûr.

Hé bien voilà, Euronat avait la solution à son problème: il suffisait de déguiser une offre d'augmentation en une offre de baisse avec remboursement du trop perçu.

Et c'est exactement ce qu'ils ont fait.

Le schéma simplifié de la manœuvre

- 1. augmenter brutalement la redevance de 50%,
- 2. certains payent, d'autres protestent et engagent une procédure,
- 3. négocier avec les protestataires : comme dans toute négociation, chacun doit céder un peu, par ex compromis à + 25%,
- 4. les protestataires – minoritaires – signent le compromis comme une victoire, car c'est une réduction de l'augmentation.
- 5. Les autres TDJ, restés loin du conflit et pour beaucoup n'en ayant jamais entendu parler, reçoivent un jour un courrier d'Euronat disant en substance : *Nous avons négocié avec les représentants des TDJ, il en est résulté un tarif de la redevance inférieur à ce que vous avez payé. Vous avez donc droit à un remboursement du trop-perçu. Signez là pour votre accord du nouveau tarif.*

Et chaque compromis signé constitue alors un avenant au contrat, qui autorise une augmentation de la redevance.

Ça a fonctionné comme sur des roulettes en 2004 et Euronat s'apprête à renouveler l'exploit cette année.

Rappel des faits

En 2001-2004

- Euronat décide d'améliorer son résultat en augmentant la redevance et envoie à tous les TDJ des factures augmentées d'environ 50%. Pour être rigoureux, précisons que cette augmentation a été réalisée en 3 augmentations successives sur 3 ans.
- Beaucoup, habitués à payer en toute confiance les factures qu'ils reçoivent, payent sans se rendre compte de l'augmentation. Ils sont la majorité.
- D'autres comprennent l'augmentation et engagent un procès contre Euronat.
- Une négociation a lieu pendant le procès : les plaignants et Euronat tombent d'accord pour couper la poire en deux : +25% d'augmentation et arrêt du procès.
- Les plaignants se satisfont de cette « victoire » négociée et signent ce compromis.
- Euronat a obtenu la signature de tous les autres TDJ ignorants du procès en envoyant un courrier et un accord sur les nouveaux tarifs à signer :
 - o L'accord est un avenant à notre contrat, indiquant les nouveaux tarifs de la redevance mais se gardant bien de préciser qu'il s'agit d'une augmentation.
 - o La lettre se garde bien, elle aussi, d'évoquer l'augmentation. Au contraire elle parle d'un trop perçu – compte tenu des nouveaux tarifs pratiqués depuis 3 ans – et propose un remboursement de ce trop-perçu. Donc toute l'apparence d'une baisse.
 - o Il suffit d'être d'accord pour être remboursé.
 - o La majorité des TDJ non plaignants a trouvé particulièrement fair-play cette apparente offre spontanée d'une baisse de la redevance (et d'un remboursement !) et a signé sans rien comprendre à l'entourloupe.

En 2014-2021, nous constatons qu'Euronat se livre à la même manœuvre qu'en 2004 avec les mêmes étapes :

- Annonce brutale d'une augmentation de 50%. Pour être rigoureux, précisons que cette augmentation est constituée de 30% tout de suite et 20% supplémentaires sur 10 ans,
- Protestations, procès, jugement,
- Proposition de négocier pour éviter d'aller en appel.
- Négociation pendant cet été 2021,
- Nous devrions recevoir sous peu une offre de remboursement du trop-perçu avec signature d'un avenant présenté comme un gros effort d'EURONAT.

Nous attendons donc l'envoi d'un courrier qui comme en 2004 sera trompeur et présentera l'avenant à signer comme une offre de baisse alors qu'il s'agira en fait d'une nouvelle augmentation.

Et cette augmentation deviendra irréversible une fois signée, car elle sera contractuelle.

EURONAT vous écrira quelque chose comme : « signez et renvoyez le document en annexe pour percevoir ce remboursement ».

A moins qu'Euronat – qui aura lu cette note d'information des TDJ – décide de changer de tactique en inventant une nouvelle entourloupe.

Restons attentifs.

Avec nos meilleurs sentiments,

Pour le GCR2 : Jean ALZIEU et Gilles de BOHAN