Livre Blanc
des
Distributeurs indépendants Réunis Européens (DiRE)

L'indépendance, vecteur de la diversité cinématographique

édition 2012

Sylvie Perras-Corréard

DiRE
Distributeurs indépendants Réunis Européens

Livre Blanc
des
Distributeurs indépendants **Réunis Européens (DiRE)**

L'indépendance, vecteur de la diversité cinématographique

Sylvie Perras-Corréard

Diplômée de l'Institut d'Études Politiques de Paris, titulaire d'un Master II en économie industrielle, elle est co-auteur avec Alain Auclaire des entrées cinéma de La Politique culturelle *sous la V*ème *République dirigé par Emmanuel de Waresquiel aux éditions Larousse, enseigné à l'IEP de Paris l'économie du cinéma et de l'audiovisuel et enseigne actuellement à Paris IV. Ancienne Administratrice du Musée National d'Art Moderne (Centre Pompidou), ancienne Directrice de la Cinéfondation du Festival de Cannes, ancienne Conseillère technique pour le cinéma de Catherine Trautmann, Ministre de la Culture et de la communication, Sylvie Perras-Corréard est actuellement Déléguée générale de DiRE.*

Livre Blanc
des
Distributeurs indépendants **Réunis Européens (DiRE)**

L'indépendance, vecteur de la diversité cinématographique

édition 2012

Sylvie Perras-Corréard

AD VITAM
BAC FILMS
DIAPHANA DISTRIBUTION
HAPPINESS DISTRIBUTION
HAUT ET COURT DISTRIBUTION
LE PACTE
LES FILMS DU LOSANGE
MARS DISTRIBUTION
MEMENTO FILMS DISTRIBUTION
PYRAMIDE DISTRIBUTION
REZO FILMS
UFO DISTRIBUTION
WILD BUNCH DISTRIBUTION

DiRE
Distributeurs indépendants **Réunis Européens**

table des matières

I – Le distributeur indépendant : découvreur de talents **p. 11**

1.1. Le distributeur indépendant prend le risque éditorial p. 11

1.2. Le distributeur indépendant construit l'image du film pour toute sa carrière p. 12

II – Le contexte économique dans lequel s'exerce le métier de distributeur indépendant **p. 15**

2.1. La remontée des recettes : une organisation qui lie tous les acteurs de la filière p. 15

2.2. Indépendance et richesse de l'offre : un modèle qui a fait ses preuves p. 16

III – La tendance à la concentration de l'aval du secteur fortement accentuée par l'arrivée du numérique dans l'ensemble de la filière **p. 19**

3.1. Une concurrence forte des filiales de distribution des chaînes de télévision p. 19

3.2. Une concentration de la filière cinématographique qui s'accentue au profit de l'aval de la filière p. 20

3.3. La mutation numérique des salles : un enjeu majeur pour la distribution indépendante p. 22

3.4. La mutation de la diffusion télévisuelle : source de déstabilisation du modèle de préfinancement de la production qui joue indirectement sur la distribution indépendante p. 27

IV – Les propositions pour accompagner la distribution indépendante dans son rôle d'éditeur de la diversité **p. 31**

4.1. La réforme du soutien à la distribution p. 31

4.2. L'accompagnement de l'application de la loi sur l'équipement numérique des salles p. 33

4.3. L'allié naturel de la politique culturelle en matière de cinéma : le service public télévisuel p. 35

4.4. La question de la concentration de l'aval de la filière p. 36

4.5. La lancinante question de la piraterie p. 39

4.6. Et l'indispensable question européenne p. 39

Conclusion **p. 43**

Références bibliographiques p. 45

Les films des distributeurs de DiRE primés à Cannes depuis 2000

FESTIVAL DE CANNES

Palmarès 2012

SÉLECTION OFFICIELLE
FESTIVAL DE CANNES

Compétition officielle

Amour de Michael Haneke, Les Films du Losange – Palme d'Or

Reality, il grande fratello de Matteo Garrone, Le Pacte – Grand Prix

Post tenebras lux de Carlos Reygadas, Le Pacte – Prix de la mise en scène

The Angels' share (La Part des anges) de Ken Loach, Le Pacte – Prix du jury

Beyond the Hills (Au-delà des collines) de Cristian Mungiu, Le Pacte – Prix du scénario et Prix d'interprétation féminine pour Cristina Flutur et Cosmina Stratan

SÉLECTION OFFICIELLE
UN CERTAIN REGARD
FESTIVAL DE CANNES

Un Certain regard

Despues de Lucia de Michel Franco, Bac Films – Prix Un Certain Regard

Le Grand soir de Benoit Delépine, Gustave Kervern, Ad Vitam – Prix spécial du jury

À Perdre la raison de Joachim Lafosse, Les Films du Losange – Prix d'interprétation féminine pour Émilie Dequenne

Djeca d'Aida Begic, Pyramide Distribution – mention spéciale du jury

FESTIVAL DE CANNES

Depuis 2000

PALME D'OR
FESTIVAL DE CANNES

9 Palmes d'Or

2010 : *Oncle Boonmee, celui qui se souvient de ses vies antérieures* d'Apichatpong Weerasethakul, Pyramide Distribution

2009 : *Le Ruban blanc* de Michael Haneke, Les Films du Losange

2008 : *Entre les murs* de Laurent Cantet, Haut et Court Distribution

2007 : *4 mois, 3 semaines et 2 jours* de Christian Mungiu, Bac films

2006 : *Le Vent se lève* de Ken Loach, Diaphana Distribution

2005 : *L'Enfant* de Jean-Pierre et Luc Dardenne, Diaphana Distribution

2002 : *Le Pianiste* de Roman Polanski, Bac films

2001 : *La Chambre du fils* de Nanni Moretti, Bac films

2000 : *Dancer in the Dark* de Lars von Trier, Les Films du Losange

GRAND PRIX
FESTIVAL DE CANNES

7 Grands Prix

2011 : *Le Gamin au vélo* de Jean-Pierre et Luc Dardenne, Diaphana Distribution

2008 : *Gomorra* de Matteo Garrone, Le Pacte

2007 : *La Forêt de Mogari* de Naomi Kawase, Haut et Court Distribution

2005 : *Broken Flowers* de Jim Jarmusch, Bac Films

2004 : *Old Boy* de Park Chan-Wook, Bac Films

2003 : *Uzak* de Nuri Bilge Ceylan, Pyramide Distribution

2002 : *L'Homme sans passé* d'Aki Kaurismäki, Pyramide Distribution

CAMÉRA D'OR
FESTIVAL DE CANNES

6 Caméras d'Or

2010 : *Année Bissextile* de Michael Rowe, Pyramide Distribution

2007 : *Les Méduses* d'Etgar Keret et Shira Geffen, Pyramide Distribution

2006 : *12:08 à l'Est de Bucarest* de Corneliu Porumboiu, Bac Films

2004 : *Or (Mon trésor)* de Keren Yedaya, Rezo Films

2002 : *Bord de mer* de Julie Lopes-Curval, Pyramide Distribution

2001 : *Atanarjuat l'homme rapide* de Zacharias Kunuk, Rezo films

Le distributeur de films occupe la place très particulière dans la filière cinématographique d'être au « centre », de jouer un rôle d'articulation entre l'amont et l'aval de la filière, entre le producteur et l'exploitant. Comme dans tout le reste du secteur culturel, l'étendue du rôle de ce « passeur » est souvent mal connue. Cette méconnaissance vient sans doute d'un périmètre d'intervention dont les démarcations sont régulièrement modulées en fonction des rapports de force en présence.

La place du distributeur a profondément évolué depuis la naissance de l'industrie cinématographique : simple « grossiste » dans l'entre-deux-guerres, le distributeur est devenu un acteur majeur de la filière cinématographique après la Seconde guerre mondiale, avant de subir de plein fouet la chute vertigineuse des entrées en salles dans les années 80. Ce n'est qu'à partir des années 90 que le distributeur retrouvera, sous des formes renouvelées, une place qui le rapproche de ce qui fut la sienne pendant près de trente ans. Toutefois, l'organisation générale du secteur, son niveau de concentration et son niveau d'intégration verticale ont quant à eux été profondément bouleversés.

C'est dans ce contexte qu'un certain nombre de distributeurs (aujourd'hui treize), ont quitté en 2005 la Fédération Nationale des Distributeurs de Films (FNDF) pour créer un syndicat professionnel, DiRE – Distributeurs indépendants Réunis Européens –, considérant que la notion d'indépendance représentait une spécificité majeure, ayant des incidences essentielles en terme de diversité de l'offre et qu'elle devait donc bénéficier d'une approche politique spécifique. La distribution indépendante est depuis toujours le passeur des œuvres de grands réalisateurs et le découvreur de nouveaux talents. Pour la 65ème édition du Festival de Cannes qui vient de s'achever, DiRE regroupait plus de 30 films dans les différentes sélections et représentait cinq des six films figurant au palmarès. Dans ce sens, le distributeur indépendant est le maillon essentiel qui rend possible la coexistence du cinéma d'auteur et du cinéma de divertissement ; grâce à lui, le rapprochement entre art et industrie prend tout son sens.

DiRE a rédigé en 2011 un premier Livre blanc dont la vocation était de formuler et synthétiser les enjeux auxquels est confrontée la distribution indépendante. Cette présentation est une version largement actualisée du Livre blanc paru il y a un an afin de tenir compte des réflexions et des évolutions qui se sont produites depuis lors : l'équipement des salles de cinéma en projecteurs numériques est en voie d'achèvement et, dans un avenir proche, les copies 35 mm auront disparu. Le numérique est présent à tous les stades de la filière cinématographique, ce qui représente un changement paradigmatique majeur. En parallèle, la réforme du soutien à la distribution attendue depuis trois ans a été lancée et une réflexion sur la transparence entre les producteurs et ses mandataires est en cours. Ce Livre blanc se veut donc, un an après sa première parution, à la fois un rappel des fondamentaux de ce métier qu'est la distribution, des conditions économiques de son exercice et un point d'étape dans une période de profonde mutation technologique et par voie de conséquence économique que l'industrie cinématographique connaît actuellement.

I – Le distributeur indépendant : découvreur de talents

Les sociétés membres de DiRE se qualifient de distributeurs indépendants sans pour autant que cette appellation soit reconnue et validée par les pouvoirs publics qui, sur ce point, n'ont pas voulu jusqu'à présent affronter directement le sujet. L'indépendance de la distribution peut être appréhendée comme suit : absence de lien capitalistique avec une entité maîtrisant l'amont et l'aval de la distribution des films ; absence d'adossement capitalistique à une chaîne de télévision ou à un fournisseur d'accès à internet qui produit et diffuse des films ; absence d'affiliation à un groupe national intégrant la production, la distribution et l'exploitation. Les distributeurs indépendants, avec leurs spécificités et leurs choix éditoriaux, investissent sur les films qu'ils décident de sortir des moyens qui proviennent de leurs fonds propres ou de leur capacité d'endettement. Chaque film est un véritable pari, et cette indépendance marquée du sceau du risque est revendiquée par chacune de ces sociétés comme rendant possible leur capacité à s'engager sur des premiers et seconds films français, des auteurs français confirmés et des œuvres étrangères. Les discussions en cours sur la transparence de la filière redonnent à la question de la reconnaissance juridique de l'indépendance une nouvelle actualité car les problématiques posées dans ce contexte montrent une ligne de fracture entre indépendants et groupes.

1.1. Le distributeur indépendant prend le risque éditorial

Le distributeur indépendant est à rapprocher de l'éditeur pour le livre : sollicité par les auteurs et les producteurs, il examine un très grand nombre de projets soit sous la forme de scenarii soit lors de projections dans les festivals. En fonction de sa ligne éditoriale, il opère un choix se traduisant par un véritable engagement financier de sa part, que ce soit à la lecture d'un simple scénario ou après la vision du film. Il est alors seul et sans filet, son jugement n'étant conditionné ni par les critiques, ni par les exploitants, qui verront les films des mois plus tard, ni par le point de vue de ses confrères avec lesquels, dans le

moment précis où il opère son choix, il est en concurrence frontale. Quant aux chaînes de télévision, elles refusent la plupart du temps de s'engager financièrement sur un film tant que le producteur n'a pas de distributeur à ses côtés.
Son engagement financier peut prendre deux formes : l'à-valoir distributeur ou minimum garanti et les frais d'édition. Souvent, la somme du minimum garanti et des frais d'édition sur un film peut faire du distributeur indépendant l'investisseur important du projet. Renouant avec les pratiques des années 60 et 70, le distributeur indépendant verse un minimum garanti pour un nombre de plus en plus important de films qu'il distribue. Cet apport est à la fois une participation qui peut être non négligeable dans le montage financier du film mais aussi un apport à partir duquel les télévisions, les SOFICA ou même les régions vont à leur tour s'engager. C'est pour le producteur une source de préfinancement du film qui lui permet de ne pas céder de parts en coproduction puisqu'il s'agit uniquement d'une anticipation de recettes qu'il récupérera lors de l'exploitation du film.
Le distributeur indépendant s'engage par ailleurs financièrement avec les frais d'édition du film. Son objectif est, dès le départ, de permettre au film d'atteindre le public le plus large possible. C'est pourquoi il travaille à la fois à construire une sortie sur mesure par rapport à ce qu'il considère être le public potentiel du film (la cible) et à optimiser le nombre de copies pour atteindre la visibilité et les entrées les plus importantes.
La complexité du métier de distributeur vient de la dimension extrêmement aléatoire du retour sur investissement de ses engagements – minimum garanti et frais d'édition – au regard de frais de structure fixes, contrairement à ce qui existe au stade de la production.
Depuis de nombreuses années, comme le démontrait déjà en 2000 le rapport Goudineau, seul un film sur cinq couvre l'intégralité de ses frais d'édition : « *Une première constatation s'impose avec évidence : 75 % des films français ne permettent pas la récupération des investissements en frais d'édition de leurs distributeurs ; si on y inclut les minimas garantis, ce sont plus de 80 % des films qui ne permettent pas cette récupération* ».[1] En 2012, ce constat est toujours vrai. Dans ce contexte, on comprend aisément comment la mutualisation des risques et le compte de soutien sont les garants de la survie de cette activité.

1.2. Le distributeur indépendant construit l'image du film pour toute sa carrière

À partir de sa décision d'investissement, le distributeur indépendant va construire l'image du film en direction du public. Il est le premier à faire naître cette image qui accompagnera le film tout au long de sa carrière, bien au-delà

1 – *Rapport sur la distribution des films en salles*, Daniel Goudineau, mai 2000.

de la salle. Dans cette industrie de prototypes qu'est le cinéma, la mise en place de la promotion du film est créée pour chaque œuvre afin de la positionner auprès du public le plus justement possible pour maximiser ses résultats, d'abord dans les salles puis sur tous ses supports matériels et immatériels de diffusion (DVD, canaux numériques dans toute leur diversité, des chaînes cryptées aux chaînes en clair, en passant par la vidéo à la demande, à l'acte ou par abonnement).

Le distributeur a ainsi la charge de définir la date de sortie du film, la cible et l'axe de communication et de marketing avec la création de l'affiche, la conception et la réalisation de la bande annonce, la recherche de partenariats médias, le choix d'une campagne de publicité, la détermination des éléments de promotion du film présents dans les salles, l'animation autour de la sortie, etc. Un pan peu connu de cette partie du travail du distributeur concerne la recherche de publics spécifiques et l'accompagnement avec le réalisateur de la sortie du film par l'organisation de tournées et de rencontres avec le public dans des salles à travers la France entière. Ce travail peut également pour certaines œuvres se faire en direction du jeune public sur lequel repose la fréquentation de demain.

La place particulière et le rôle du distributeur indépendant sont soulignés par le rapporteur de la loi du 30 septembre 2010 sur l'équipement numérique des établissements cinématographiques en ces termes : « *Le rapporteur* […] *tient à rappeler que* […] *la situation est très variable selon les distributeurs et que les principales difficultés sont assumées par les petits distributeurs indépendants, qui font la spécificité et la richesse de notre pays et qui participent à la diversité culturelle de la France.* »[2]

---

2 – *Rapport sur la proposition de loi relative à l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques* fait au nom de la Commission des Affaires culturelles et de l'éducation, Michel Herbillon, 9 juin 2010.

II – Le contexte économique dans lequel s'exerce le métier de distributeur indépendant

2.1. La remontée des recettes : une organisation qui lie tous les acteurs de la filière

Le taux de location du film, qui conditionne directement la rémunération du distributeur, du producteur et des coproducteurs a son origine dans un accord professionnel de 1935 dit de « conditions générales de location des films » et est inscrite dans le droit depuis 1948 par une décision réglementaire qui stipule que « *le taux de pourcentage est librement débattu entre les parties à l'intérieur d'un minimum fixé à 25 % et d'un maximum fixé à 50 %* ».
Comme l'écrit René Bonnell « *On peut trouver singulier qu'une branche, qui fonctionne à coûts fixes, bénéficie, grâce au plafonnement des taux, de superprofits quand elle exploite un succès et puisse, contre toute logique, se débarrasser d'un film qui ne marche pas, tout en conservant la moitié de sa modeste recette. De même, la rémunération du producteur et du distributeur n'est pas adaptée à la nature du risque qu'ils ont pris : en cas de succès, le plafonnement du taux les prive d'une partie de leurs ressources ; en cas d'échec commercial, ils ne sont pas pour autant soutenus par l'exploitant* ».[3]
Toutefois, et malgré ce paradoxe avec lequel l'ensemble de la profession vit finalement bien depuis plus de cinquante ans, ce système est sans doute le meilleur à l'exception de tous les autres.
Toute la question est 1) de limiter les effets de pratiques commerciales visant à réduire les recettes de l'amont de la filière sans contrôle par cette dernière du prix final payé par le spectateur, puisque les exploitants bénéficient de la liberté tarifaire, et ce dans le respect du droit de la concurrence ; 2) de limiter les effets de la concentration de l'exploitation sur les conditions de négocia-

3 – *La Vingt-cinquième image, une économie de l'audiovisuel*, René Bonnell, 4ème édition, éditions Gallimard, page 165.

tion de ces taux vis-à-vis des distributeurs plus fragiles, puisque l'on observe une tendance à une dégressivité de plus en plus rapide du taux de location dès les premières semaines qui suivent la sortie nationale ; 3) de limiter les avantages en terme d'exposition des films bénéficiant d'un accès privilégié à la salle parce que produits par des groupes intégrés verticalement ; 4) de préserver des conditions d'exploitation dans la durée pour des films dont la carrière se construit sur des bases autres qu'une très forte exposition médiatique et publicitaire.

2.2. Indépendance et richesse de l'offre : un modèle qui a fait ses preuves

À l'image de l'organisation qui prévaut dans tous les secteurs culturels en France, la fonction recherche et développement est assurée par un tissu d'entreprises extérieures aux groupes, modèle dont les avantages sont compris par toutes les parties : limitation des risques du côté du groupe et liberté de choix au nom d'une vison artistique du côté de celui qui fait de la découverte et de l'accompagnement de talents singuliers son métier et sa vie.
La fonction culturelle assurée par un certain nombre d'acteurs de l'industrie cinématographique, dont font partie les distributeurs indépendants, est ancrée dans la politique publique depuis le milieu des années 50 et représente l'un des deux piliers d'un système d'intervention publique sans équivalent au monde et dont les fruits, à la fois qualitatifs et quantitatifs, n'ont jamais été démentis.
Pour la distribution, cette reconnaissance de la nécessité d'un soutien à la fois industriel et culturel est venue bien après celui de l'exploitation et de la production. En effet ce n'est qu'en 1976 qu'a été instaurée pour la distribution une aide sélective (contre 1955 pour l'exploitation avec la création de la notion « d'art et d'essai » et 1959 pour la production) et en 1978 un soutien automatique (contre 1948 pour l'exploitation et la production). Ces deux formes de soutien ont été cruciaux et ont permis d'accompagner un secteur, comme nous l'avons déjà dit, très malmené par les grands bouleversements des années 60 à 80 et de nouveau mis à mal avec les changements des rapports de force économique induits par le numérique aujourd'hui.
Structurellement, le secteur de la distribution, du fait du caractère fortement risqué des investissements, a une tendance lourde à la concentration horizontale et verticale. Le rapport Perrot-Leclerc portant sur *Cinéma et concurrence*, dès ses premières pages, mettait en avant les contrastes existant entre les différents secteurs de la filière cinématographique quant à leur approche du risque : « *Les producteurs remédient en effet aux risques qu'ils subissent dans leur activité en les transférant à d'autres acteurs qui investissent dans la pro-*

duction, ou contribuent à son financement en achetant les droits d'exploitation du film avant même son tournage. Ainsi, les chaînes de télévision soumises à des quotas de diffusion et à des obligations d'investissement dans la production préachètent des droits télévisuels, et les distributeurs participent au financement de la production en versant aux producteurs des minimas garantis gagés sur les recettes futures du film. Les distributeurs procèdent ainsi à une sélection entre les projets de films – moins de dix pour les plus petits distributeurs à une vingtaine pour les plus gros – au sein d'une offre très large. Ces choix constituent des paris d'autant plus hasardeux que les distributeurs devront ensuite consentir des coûts irrécupérables pour l'édition et la promotion des films. Ils subissent donc intégralement le risque d'échec commercial. Ce risque porté par les distributeurs est en principe partagé avec les exploitants situés en aval, puisque les premiers sont rémunérés de manière proportionnelle aux recettes des seconds. Les investissements importants consentis par les exploitants pour l'équipement des salles accentuent leur exposition au risque. Mais ces derniers disposent, au moins, des leviers essentiels de gestion de leur activité : leur politique de prix et leur programmation, qu'ils peuvent moduler au fil du temps en fonction des résultats des films. Les distributeurs, au contraire, déterminent en principe le plan de sortie du film, mais ne maîtrisent ensuite ni le prix payé par le public ni la durée de programmation. Ainsi, l'ensemble des opérateurs – producteurs, distributeurs et exploitants – connaissent dans leur activité une structure de coûts essentiellement fixes, et subissent les risques de succès ou d'échec des films qu'ils produisent ou diffusent. Cependant, ces opérateurs ne disposent pas des mêmes moyens de se protéger contre ces risques. »[4]

Le rapport Gomez sur la transparence de la filière cinématographique va dans le même sens en décrivant de manière très complète le métier de distributeur, ou plutôt les métiers du distributeur, et les stratégies qu'il est amené à développer pour faire face aux risques de la filière dont on a déjà dit qu'ils étaient élevés en raison de coûts fixes importants régulièrement irrécouvrables.[5] Citant les chiffres concernant l'amortissement des frais d'édition sur la salle, Michel Gomez s'exprime dans ces termes : « *Ces données sont éloquentes en ce qu'elles traduisent l'importance du risque pris par les distributeurs sur chaque sortie. La seule contrepartie à ce risque est la commission perçue sur les recettes brutes générées par le film. Or, au-delà de la qualité du travail du distributeur, le caractère aléatoire des entrées en salles a été souligné*

---

4 – *Cinéma et concurrence*, Rapport d'Anne Perrot et Jean-Pierre Leclerc remis à Christine Lagarde, Ministre de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi et à Christine Albanel, Ministre de la Culture et de la communication, mars 2008.

5 – *Mission sur la transparence de la filière cinématographique – La relation entre le producteur et ses mandataires*, Michel Gomez, septembre 2011, pages 44 à 62.

par la grande majorité des professionnels auditionnés, tant producteurs que distributeurs. Ce constat s'est accentué au cours des dernières années, associé au contexte d'hyper-choix culturel […]. *Dans ce climat d'incertitudes, les pertes sèches du distributeur sont importantes et leur impact est significatif sur leur structure.* »[6] Nous reviendrons dans la quatrième partie sur les discussions en cours concernant ce sujet.

---

6 – *Idem* note 5, page 52.

III – La tendance à la concentration de l'aval du secteur fortement accentuée par l'arrivée du numérique dans l'ensemble de la filière

L'industrie cinématographique dont la mission première depuis sa naissance en 1895 est de créer des œuvres destinées aux salles de cinéma pour un public qui se déplace pour le « consommer » a régulièrement fait face à des bouleversements dans ses modalités de production, de distribution et dans les conditions de sa présentation. Elle a globalement su répondre aux défis créés par les changements technologiques, sociologiques, politiques et culturels qui se sont posés à elle.
Qu'en est-il aujourd'hui et quelles directions prendre pour relever les nouveaux enjeux ? De notre point de vue, les caractéristiques nouvelles du contexte économique et technique qui influent sur la rentabilité et sur la survie du secteur de la distribution indépendante sont les suivantes :

1. une concurrence interne au secteur de la distribution marquée ces dernières années par l'arrivée des filiales de distribution des chaînes de télévision captant une part de marché très élevée ;
2. une concentration de la filière cinématographique qui s'accentue au profit de l'aval de la filière ;
3. d'importants défis pour une filière cinématographique en pleine mutation avec la recomposition rapide de la diffusion des films liée à la démultiplication des canaux de diffusion linéaires (chaînes de télévision) et délinéarisés.

3.1. Une concurrence forte des filiales de distribution des chaînes de télévision

Le secteur de la distribution se caractérise par une forte concentration des principaux acteurs et un émiettement de petites structures. Les sociétés

membres de DiRE se situent entre ces deux pôles. D'un côté, on trouve les sociétés de distribution étrangères et en particulier les filiales des studios américains, les distributeurs affiliés à un circuit de salles qui intègrent l'ensemble de la filière cinématographique en associant des activités de production, de distribution et d'exploitation de salles qui leur appartiennent ou dont elles assurent la programmation (UGC, Gaumont Pathé, MK2) et les distributeurs affiliés à une chaîne de télévision (Studio Canal lié à Canal Plus, SND liée à M6, etc.) ; de l'autre une myriade de structures de distribution.

En 2011, les dix premiers distributeurs, à l'exception d'un indépendant, sont des filiales de studios américains et des filiales des chaînes de télévision française. Ils représentaient ainsi près de 75 % des parts de marché (contre 70,15 % en 2009) alors qu'ils distribuaient environ 30 % des films. Les cinq premiers ont capté près de la moitié des recettes avec environ 15 % des films distribués. Ces chiffres sont éloquents sur l'hyper concentration des succès entre les mains d'un nombre très restreint d'acteurs et pour un nombre limité de films.

Or les distributeurs indépendants de DiRE sont très attachés à sortir les films sur un nombre significatif de copies donnant ainsi à l'œuvre toutes ses chances pour rencontrer son public. Réduire cette exposition reviendrait à accepter de rentrer dans les marges de l'industrie cinématographique, ce qui va à l'encontre de toute leur politique de diffusion, et à terme contre l'intérêt des créateurs et du public.

Dans cette configuration sans précédent, même si le mouvement de raccourcissement de la durée d'exploitation des films s'est amorcé dès la fin des années 50, les films sortis par les distributeurs indépendants ont une part de marché faible et surtout en diminution relative par rapport à l'augmentation générale de la fréquentation : la part de marché relative des distributeurs indépendants de DiRE, a périmètre égal, progresse en 2011 deux fois moins que la fréquentation en salles (+ 2,4 % contre + 4,2 %) et reste inférieure à celle de 2009 (8,45 % en 2011 pour 116 films distribués contre 11,01 % en 2009 pour 111 films distribués).

3.2. Une concentration de la filière cinématographique qui s'accentue au profit de l'aval de la filière

Certaines pratiques commerciales développées par l'exploitation bénéficient à l'industrie cinématographique dans son ensemble en participant à l'augmentation générale de la fréquentation : mise en place des formules d'abonnement illimité, fidélisation du public lors de rendez-vous promotionnels annuels et nationaux, politiques d'avant-premières, travail d'animation dans les salles,

participation aux dispositifs scolaires, etc. Les distributeurs indépendants se réjouissent du dynamisme d'une grande partie des salles.

Certaines évolutions méritent toutefois d'être citées comme ayant des incidences sur la recette de l'amont de la filière. Rappelons tout d'abord que le taux de location est calculé sur une base excluant un certain nombre de recettes et d'autres avantages financiers. La base de calcul de la remontée de la recette, selon qu'il s'agit d'une salle indépendante ou faisant partie d'un circuit, représente la quasi-totalité ou une partie du chiffre d'affaires de la salle. Dans les salles ayant une forte capacité à générer du chiffre d'affaires en dehors des recettes liées aux films eux-mêmes, on compte les frais de dossier des formules d'abonnement, certains frais prélevés sur la billetterie électronique, des recettes de confiserie, publicitaires, liées aux lunettes des films en 3D et le « hors films ».

La publicité du film dans la salle de cinéma est un élément déterminant de la promotion de l'exploitant en direction de son public. C'est pourquoi une partie non négligeable des salles indépendantes continuent à montrer gratuitement des bandes-annonces et à prendre certains coûts de la promotion en charge, comme cela a toujours été le cas. Toutefois, les circuits et les établissements considérés comme « incontournables » sont dans un tout autre rapport à la promotion du film. En effet, une tendance lourde est en train de se développer visant à rendre payant tout espace de promotion à l'intérieur et autour de la salle dans certains circuits. Cette évolution représente une rupture profonde avec les pratiques antérieures qui liaient l'exploitant et le distributeur dans leur volonté commune d'assurer la meilleure promotion et la visibilité du film auprès du public. On estime surtout qu'elle participe directement au phénomène de concentration en faveur des films les plus porteurs.

Ici, la solidarité et la notion de partage de risques propres à la filière cinématographique sont à nouveau mises à mal. Commercialiser des espaces de promotion, des films-annonces et des affiches a forcément une incidence sur la carrière des films et donne *de facto* une prime au distributeur qui a les moyens de financer ces coûts, accentuant nécessairement le phénomène de concentration déjà très largement à l'œuvre. À cet égard, contrairement à ce qui se passe dans des pays comme l'Italie ou l'Allemagne, les distributeurs indépendants français sont encore protégés par l'interdiction de la publicité des films de cinéma à la télévision. Si cette dernière venait à être autorisée, cela aurait pour conséquence immédiate de grever de manière encore plus dramatique les budgets de sortie et ne profiterait qu'aux films disposant de moyens colossaux, affaiblissant par voie de conséquence encore la visibilité des films sortis par les distributeurs indépendants.

On s'attardera sur le « hors film », principalement les séances d'opéras qui, si elles sont annoncées en amont de la programmation des films et entrent donc

dans la construction du plan de sortie du distributeur, n'en demeurent pas moins une concurrence faite aux films le plus souvent sur des séances les plus porteuses, celles du samedi soir. Or la qualité de l'exposition de l'œuvre cinématographique, en particulier aux séances attirant *a priori* le plus de public, est la condition première pour que le film rencontre son public. Cela peut paraître tautologique mais le fondement du succès potentiel d'un film, d'autant plus si le film est fragile, est d'avoir une exposition optimale lors de sa sortie nationale.
Enfin, DiRE reste très vigilant sur toutes les opérations pouvant remettre en cause les accords professionnels relatifs au prix plancher servant de base à la remontée de la recette ou à toute pratique visant à exclure de l'assiette de la remontée de la recette une partie du chiffre d'affaires des salles directement lié à la vente de billets. De la même manière, le taux plancher (25 %) et le taux plafond (50 %) à l'intérieur desquels se déroulent les discussions commerciales entre l'exploitant et le distributeur, ne sauraient être remis en cause dans le contexte de renforcement de la concentration de l'aval de la filière.

3.3. La mutation numérique des salles : un enjeu majeur pour la distribution indépendante

L'essor des technologies numériques a produit et va encore pendant quelques années produire des bouleversements innombrables dans le secteur cinématographique. On estime qu'en 2013, le 35 mm aura disparu des salles de cinéma en France, ce qui sera loin d'être le cas à l'échelle européenne.
Cette mutation qui a des incidences techniques, esthétiques et symboliques produit aussi des effets économiques majeurs dont on ne perçoit pour le moment pas toutes les implications, en particulier pour la programmation des œuvres. Le choix a été fait en France, comme dans d'autres pays européens, d'importer sous une forme revisitée le système inventé aux États-Unis de « contribution numérique » (Virtual Print Fee) qui repose sur le principe de faire participer le distributeur à une partie du financement de l'équipement numérique des salles, reversant ainsi une partie de l'économie qu'il est susceptible de tirer du passage d'une copie argentique à un fichier numérique. Dans ce contexte de mutation, c'est au nom d'un principe de solidarité professionnelle que la distribution indépendante a accepté de jouer le jeu, en prenant en compte la nécessité d'un basculement au « tout numérique » rapide et simultané pour l'ensemble du parc de salles afin de ne pas voir apparaître une exploitation à deux vitesses et de raccourcir au maximum la période coûteuse de transition.

C'est ainsi que la loi du 30 septembre 2010[7] retranscrite dans le Code du cinéma et de l'image animée rend obligatoire le versement des contributions numériques des distributeurs pour chaque copie numérique au nom d'un principe de solidarité professionnelle pour le passage au numérique et non de la mise en place d'un « droit de passage » au bénéfice de l'exploitation.

Cette décision s'est traduite par l'entrée de nouveaux acteurs qui se sont positionnés entre les exploitants et les distributeurs. Il s'agit des tiers investisseurs et/ou des tiers collecteurs : ce sont des intermédiaires qui acquièrent et/ou financent le matériel de projection numérique pour le compte des exploitants – pour la totalité ou en partie – et négocient et collectent les contributions auprès des distributeurs, tout en recouvrant leur chiffre d'affaires et leur marge. Trois intermédiaires sont actifs en France : Arts Alliance Media, Ymagis et Cinélia, ce dernier étant issu du regroupement de quatre exploitants. Du côté des exploitants, des regroupements en vue de négociation se sont constitués : Cinemascop, le FMR-LR, l'Ouest Gestion contributions Numériques, la Coordination des associations de cinémas d'art et essai en Rhône-Alpes, l'Artec, le Réseau Ciné Parvis 65. En parallèle, une trentaine d'exploitants ont créé Cinéo dans le but de gérer la négociation et la collecte des contributions des distributeurs.

Du côté de la distribution, des regroupements en vue des négociations se sont également constitués, restant très modestes dans leur part de marché respective (DIRECT et INDIS).

L'intention de la loi est claire et elle vise à préserver l'étanchéité entre la négociation sur les conditions de location des films et la négociation sur le montant et les conditions de la contribution numérique des distributeurs à l'équipement en numérique des salles. Ce sujet représente un enjeu majeur pour les distributeurs indépendants pour lesquels la question de l'accès aux salles pour leurs films est d'ores et déjà une question délicate dans un contexte d'offre de

---

7 – Loi du du 30 septembre 2010 relative à l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques repris dans l'article L.213-16 du Code du cinéma et de l'image animée : « *Sont tenus de contribuer soit directement, soit par un intermédiaire au financement des investissements nécessaires à l'installation initiale des équipements de projection numérique des salles des établissements de spectacles cinématographiques existantes à la date de promulgation de la loi n° 2010-1149 du 30 septembre 2010 relative à l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques ainsi qu'à l'installation initiale des équipements de projection numérique des salles des établissements de spectacles cinématographiques homologuées avant le 31 décembre 2012 : 1° Les distributeurs qui, dans le cadre de contrats de concession des droits de représentation cinématographique mentionnés à l'article L. 213-14, mettent à disposition de l'exploitant de l'établissement concerné, sous forme de fichier numérique, des œuvres cinématographiques de longue durée inédites en salles. Cette contribution est due, au titre de chaque salle, lors des deux premières semaines suivant la date de sortie nationale de l'œuvre cinématographique pour la première mise à disposition de l'œuvre dans l'établissement. La contribution reste due, au-delà des deux premières semaines, lorsque l'œuvre est mise à disposition dans le cadre d'un élargissement du plan initial de sortie. Toutefois, la contribution n'est pas due lorsque l'œuvre est mise à disposition pour une exploitation en continuation. La date de sortie nationale, l'élargissement du plan initial de sortie et l'exploitation en continuation sont définis par les usages professionnels.* [...] »

films extraordinairement riche. La crainte des distributeurs indépendants, alors même que les négociations sur la fixation de ces contributions sont en cours, reste entière sur certains points que Jean-Michel Frodon dans la nouvelle édition du *Cinéma Français – De la Nouvelle vague à nos jours*, évoque ainsi : « [La diversité culturelle] *est en effet très menacée : le passage à la projection numérique rend beaucoup plus faciles les changements de programmation sauvages, les surventes des produits les plus vendeurs, les transferts entre écrans d'un même multiplexe, bref tout un aspect de l'exploitation que le CNC est supposé réguler pour que les exploitants ne sacrifient pas leurs engagements et la diversité à la rentabilité maximale des titres les plus vendeurs* ».[8]
Vingt mois après la promulgation de la loi, un premier bilan de la situation par rapport aux anticipations du législateur peut être tiré :

1. L'objectif final qui visait à accompagner la mutation technologique dans l'ensemble du parc de salles en France afin de réduire la période de cohabitation des deux supports, 35 mm et numérique, a été largement atteint et même sans doute au-delà des attentes du législateur. La France est aujourd'hui en tête des pays européens sur ce sujet avec à la fin 2011 65 % des écrans et 50 % des établissements numérisés, ce pourcentage ayant encore très fortement augmenté depuis pour tendre vers 100 %. Dans ce contexte, le plan d'aide mis en place par le CNC[9] s'adresse aux salles qui ne perçoivent pas, du fait de leur programmation essentiellement de continuation, suffisamment de contributions des distributeurs pour couvrir au moins 75 % des coûts de leurs investissements, ce qui représente environ 1000 salles réparties dans 750 établissements. La plupart des salles bénéficiant du soutien à l'équipement numérique sont classées art et essai (plus de 80 % d'entre elles) et elles ont du s'engager de manière conventionnelle à maintenir une programmation leur permettant d'être éligibles au classement art et essai et à maintenir leur niveau d'activité. En parallèle du CNC, les collectivités locales et en particulier les régions jouent un rôle essentiel : 21 des 22 régions françaises ont voté une politique de soutien à la numérisation des salles calquée, avec des spécificités locales, sur les aides mises en place par le CNC. Cette politique a été un facteur d'accélération très fort de la transition numérique et a permis d'éviter une exploitation à deux vitesses, l'une ayant les moyens de se moderniser, l'autre ne pouvant suivre cette inéluctable mutation.

---

8 – *Le Cinéma français – De la Nouvelle vague à nos jours*, Jean-Michel Frodon, éditions Les Cahiers du cinéma, 2010, pages 949-950.
9 – Décret du 1er septembre 2010.

2. Le second objectif, que cette transition se fasse sans incidence sur la programmation, est moins évident. Michel Herbillon précisait ainsi : « *Le rapporteur le rappelle ici solennellement : la programmation, l'exposition ou la circulation d'un film ne doivent pas être entravés ou favorisés par les contrats de contribution numérique. Un des objectifs majeurs de la proposition de loi est de distinguer clairement la négociation portant sur le montant de la contribution numérique de la négociation sur les conditions de location et d'exposition d'un film. Sous le contrôle du Centre national du cinéma et de l'image animée (CNC) et du médiateur du cinéma, le cadre législatif ainsi proposé garantira la neutralité de la contribution numérique dans la distribution, la programmation et la circulation des films.* »[10] En effet, la loi a mis en place un système de paiement des contributions numériques après la sortie nationale d'une assez grande complexité dans les modalités de calcul de l'élargissement du plan de sortie.[11] En parallèle, l'absence de l'ADRC pour la diffusion numérique des films au cours des derniers mois a participé à faire évoluer les anticipations économiques des distributeurs et donc leurs plans de sortie (entre la sortie nationale et la quatrième semaine où la contribution numérique n'est plus due par le distributeur à l'exploitant). Les risques de distorsion de concurrence liés à une application non systématique de la loi par les acteurs du secteur sont réels. Nous reviendrons ultérieurement sur l'absolue nécessité de veiller à ce que la loi s'applique à tous de manière uniforme.

3. Le calendrier prévu par le législateur qui fixe la fin du paiement des contributions numériques à dix ans après la promulgation de la loi va très certainement être déjoué par un phénomène qui n'avait pas été totalement anticipé par la représentation nationale et les acteurs du secteur : la rotation très forte des films, accentuée par le numérique et par l'abondance de films qui ne se dément pas depuis plusieurs années, se traduit par le paiement de contributions numériques à un rythme beaucoup plus soutenu que ce qui avait été prévu. Le remboursement des équipements de projections numériques adviendra sans doute d'ici environ cinq ans et très probablement, pour un certain nombre de salles, avant.

4. Le quatrième objectif, et non des moindres, que l'on retrouve dans les préoccupations du rapporteur est « d'amortir » le choc du numérique par cette période de transition ou la contribution numé-

---

10 – *Idem* note 2.

11 – Se référer à la recommandation de bonne pratique n°5 du Comité de concertation pour la diffusion numérique en salle du 3 mars 2011.

rique s'apparente pour le distributeur à un coût comparable, même s'il est inférieur à celui d'une copie (contribution numérique à laquelle s'ajoutent de nouveaux coûts de gestion et des coûts transférés de l'exploitant vers le distributeur) : « *Deux principaux objectifs guident aujourd'hui la représentation nationale : en premier lieu, la préservation de l'aménagement culturel du territoire. Il s'agit de permettre à l'ensemble du parc cinématographique de s'équiper en numérique. En second lieu, le maintien et la protection de la diversité culturelle et donc de la diversité de l'offre cinématographique. L'objectif est ici double : maintenir la liberté de programmation des exploitants et garantir la maîtrise par les distributeurs de leurs plans de diffusion des films, alors que le système contractuel actuel pourrait favoriser le placement de copies numériques au détriment des autres films pendant la période de transition et entraîner une accélération de la rotation des films préjudiciable à leur bonne exposition. Les films les plus fragiles seraient les premiers touchés.* »[12]

De ce point de vue, on peut dire que le principe de la contribution numérique a permis que les cartes ne soient pas entièrement rebattues par rapport aux plans de sortie. Toutefois, dans les mois et les années à venir, plusieurs indicateurs sur ce sujet nous semblent devoir être suivis de près : 1) le nombre de films sortant sur un nombre de copies situé entre 200 et 500, tranche qui a connu l'évolution la plus importante au cours des dix dernières années (87 films en 2002 contre 132 en 2011, soit une augmentation de 51,7 %) ; 2) le nombre moyen de copies par films américains sur la période 2002-2011 qui, après une baisse entre 2006 et 2010, est reparti à la hausse et a connu également une augmentation très forte entre 2007 et 2011 (passant de 203 copies en 2007 à 255 en 2011, soit une augmentation de 25,6 %). Enfin, on constate une progression très importante du nombre de copies toute nationalité et tout genre confondus : 67 500 en 2002, 81 300 en 2011, soit une progression de 20,4 %, donnant une indication claire de l'accélération de la rotation des films à mettre en perspective avec l'augmentation parallèle du nombre de films sortis (487 en 2002 contre 595 en 2011, soit une progression de 22,2 %) : la concomitance de ces deux évolutions – augmentation du nombre total de copies et augmentation du nombre total de films – résume à elle seule la difficulté pour un film, en particulier lorsqu'il demande du temps pour exister, à passer le cap de la première semaine en salles.

12 – *Idem* note 2.

En parallèle de cette analyse, on ajoutera que l'application de la loi dans toute sa complexité n'est pas aujourd'hui évidente et que le contrôle par le CNC du respect de ses termes nous semble indispensable au risque d'assister à des distorsions de concurrence en fonction des rapports de force économiques inégaux à l'œuvre dans le secteur.
Nous évoquerons dans la dernière partie les attentes des distributeurs indépendants dans une période de transition où les comportements économiques se modifient rapidement et le cadre fixé par la loi n'est pas encore totalement opérationnel : en effet, les négociations contractuelles pour fixer le montant des contributions numériques n'ont pas totalement abouties, des problématiques fiscales sont venues se greffer sur ce sujet avec une décision du ministère des Finances assimilant les contributions numériques à des « subventions d'équipement » donc non-assujetties à la TVA, la caisse de répartition pour le règlement des VPF dits « d'élargissement » qui doit être confiée à la Procirep n'a pas encore été instituée et, enfin, la réforme de l'ADRC cruciale pour la carrière des films les plus fragiles n'est pas encore appliquée.

3.4. La mutation de la diffusion télévisuelle : source de déstabilisation du modèle de préfinancement de la production qui joue indirectement sur la distribution indépendante

Le bouleversement apporté par l'arrivée du numérique dans la télévision, dont on n'a pas fini de voir les effets, porte principalement sur la disparition progressive des barrières à l'entrée : d'une très grande rareté des fréquences qui fut la pierre angulaire dans les années 80 de la régulation du secteur, on est en train de sortir de la situation dans laquelle l'attribution d'une fréquence par le pouvoir politique, condition *sine qua non* pour pénétrer le secteur, représentait un privilège contre lequel il était négocié de fortes compensations et obligations pour la création cinématographique, puis progressivement, pour l'ensemble de la filière de diffusion du cinéma. Ces chaînes avaient alors le privilège d'avoir une concurrence faible, ce qui leur donnait économiquement la marge de manœuvre nécessaire pour supporter un certain nombre d'obligations de dépenses et de programmation.
Le paradigme sur lequel s'est construit la politique publique dans le secteur du cinéma dans les 80 et qui vaut encore aujourd'hui reposait sur deux fondements : l'élargissement de l'assiette de la taxe initialement perçue sur les seuls billets de cinéma aux chaînes de télévision comme contrepartie des ressources qu'elles tiraient de la programmation de films d'une part et la mise en place d'obligations de préfinancement, d'achat et de diffusion plus ou moins élevées en fonction de la rareté de la ressource concédée (réseau hertzien pour chaîne gratuite ou payante) d'autre part.

Cette époque est en passe d'être révolue et l'on est entré dans une nouvelle ère avec la numérisation du réseau hertzien et la télévision par ADSL. De ce bouleversement radical dans l'économie de la télévision, que sortira-t-il pour les producteurs et diffuseurs de contenus ? Philippe Chantepie et Alain Lediberder évoquent cette évolution dans ces termes : « *Il est d'usage en Europe en tout cas, de regretter la domination des filières de contenus par leur segment aval. Toute une réglementation a été parfois mise en place, dans le domaine du cinéma notamment, pour éviter que la "dictature des marchands" (producteurs, diffuseurs, fabricants, etc.) ne vienne appauvrir la création, en particulier des indépendants (producteurs comme distributeurs). Mais le spectre d'une création soumise aux impératifs des exploitants de salles de cinéma, de quelques grands distributeurs multiculturels et des grandes chaînes de télévision est aujourd'hui éclipsé par un autre, présenté comme plus inquiétant encore : celui d'une création distribuée par de puissants opérateurs de télécommunications ou industriels de l'informatique, de l'électronique ou du logiciel mêlant mise à disposition gratuite et culte du blockbuster. Bouleversant les sentiers traditionnels de la "remontée de recettes", cette nouvelle économie comporterait des risques de prédation des fragiles équilibres de la création* ».[13]

« Any Time, Anywhere, Any Device » (ATAWAD) : cette formule citée par Philippe Bailly dans son ouvrage *Pour en finir avec l'exception culturelle*[14] résume la situation de rupture créée par la multiplication des canaux de diffusion et des modalités d'accès aux programmes. L'auteur cite cinq chiffres qui donne une idée de l'évolution de l'offre : 19 chaînes nationales gratuites, 10 chaînes payantes sur télévision numérique terrestre – et bientôt 6 nouvelles chaînes depuis l'attribution des dernières fréquences par le CSA en mars 2012 –, plus de 200 chaînes proposées par des bouquets payants, plus de 6 000 films disponibles en permanence au sein des offres de Vidéo à la Demande, avec une érosion parallèle de la part d'audience des chaînes hertzienne historiques. Autre phénomène majeur dans le paysage audiovisuel, l'arrivée possible d'acteurs internationaux comme Netflix[15] ou Amazon qui ont complété leur métier

---

13 – *Révolution numérique et industries culturelles*, Philippe Chantepie et Alain Lediberder, collection Repères, éditions La Découverte, pages 55-56.

14 – *Pour en finir avec l'exception culturelle*, Philippe Bailly, éditions Atlande, 2011.

15 – « *Netflix est un service de location de vidéos fondée en 1997, qui compte actuellement 23 millions d'abonnés aux États-Unis et au Canada. À l'origine, il s'agissait exclusivement d'un service de location de DVD par voie postale : les abonnés paient pour le droit de recevoir un certain nombre de DVD à la fois, et peuvent répéter l'opération autant de fois qu'ils le souhaitent une fois ceux-ci retournés. En 2007, Netflix a lancé une plate-forme de vidéos à la demande en streaming, accessible gratuitement à tous ses abonnés sur ordinateur mais également via des équipements variés tels qu'un décodeur spécifique, plusieurs consoles de jeu, ou des téléviseurs connectés à Internet. Il s'agit d'un service en accès direct, où le contenu peut être affiché directement sur le téléviseur sans être contrôlé par le fournisseur d'accès à Internet.*

Bien que le catalogue soit plus restreint pour le streaming que pour les DVD, le service tarifé autour d'une dizaine de dollars par mois, a connu un succès considérable (en soirée, Netflix …/…

historique avec des offres par abonnement à bas prix (environ 10 dollars par mois aux États-Unis) offrant au consommateur la possibilité de visionner des milliers d'œuvres sur différents écrans.

En parallèle, l'arrivée de la télévision connectée et de la télévision de rattrapage constituent d'autres bouleversements majeurs dont il est difficile aujourd'hui de prédire les conséquences sur l'ensemble du paysage cinématographique français. À la fin de l'année 2011, près de la moitié des 22 millions d'abonnés à internet à haut ou très haut débit ont une offre couplée à une offre de télévision et ce chiffre progresse de manière exponentielle. L'ensemble des contenus audiovisuels sera disponible sur internet, sur tous les types d'écrans, en linéaire ou délinéarisé par le biais de la télévision connectée. « *La télévision connectée remet en question le fondement et l'efficacité de certaines de ces règles. Ainsi, les acteurs de l'audiovisuel et d'internet exercent parfois de manière simultanée plusieurs métiers distincts de la chaîne de valeur. Lorsqu'ils sont installés à l'étranger, les règles nationales ne les touchent plus nécessairement, même s'ils réalisent des transactions en France.* »[16]

Il apparaît d'ores et déjà que la délinéarisation de l'offre audiovisuelle, le développement d'une offre payante à moindre coût *via* les plates-formes de SVOD, sont de nature à bouleverser profondément les équilibres tels qu'ils avaient été définis il y a plus de vingt-cinq ans. Dans ce contexte, nul ne sait si l'augmentation du nombre de canaux de diffusion viendra compenser par la quantité les moyens en pré-achats, coproductions et achats d'un petit nombre d'opérateurs dont le cœur de métier est d'éditorialiser des contenus afin de fidéliser des téléspectateurs dans un contexte de relative rareté.

En parallèle de ces évolutions, le secteur est marqué par l'incertitude qui pèse actuellement sur Canal Plus par deux procédures en cours : l'Autorité de la concurrence a annulé en septembre 2011 l'autorisation de l'opération de fusion entre Canal Plus et TPS délivrée en 2006 sous réserve du respect de 59 engagements. L'Autorité de la concurrence a jugé que les engagements souscrits par Canal Plus pour faire face aux problèmes de concurrence n'ont en grande partie pas été respectés. En parallèle, l'Autorité de la concurrence a engagé une phase d'examen approfondi au sujet du rachat par Canal Plus de Direct 8, Direct Star, Direct Productions, Direct Digital et Bolloré intermédia notifié à l'Autorité en décembre 2011.

---

représente environ 30 % du trafic Internet aux États-Unis) et a constitué un élément fort de popularisation de Netflix et des divers décodeurs supportant le service. Depuis juillet 2011, les offres de location de DVD et d'accès au streaming sont séparées : les utilisateurs doivent prendre un abonnement spécifique pour accéder au service de VAD. », in *Rapport pour le groupement de commandes composé de l'ARCEP, le CNC, le CSA, la DGCIS, la DGMIC et l'Hadopi* « *Le très haut débit : nouveaux services, nouveaux usages et leur effet sur la chaîne de la valeur* », juillet 2011.

16 – *Rapport sur la Télévision connectée*, remis au ministère de la Culture et de la communication et au ministère chargé de l'industrie, de l'énergie et de l'économie numérique, Takis Candilis, Philippe Levrier, Jérémie Manigne, Martin Rogard et Marc Tessier, novembre 2011.

Dans ce cadre, il nous semble essentiel de rappeler le rôle central de Canal Plus dans l'écosystème de l'industrie cinématographique. En 2011, la chaîne Canal Plus est intervenue sur 118 films ayant reçu un agrément des investissements, pour un nombre total de films produits de 207 films couvrant 18,3 % des devis des films que la chaîne finance en 2011. De son côté, Ciné + a participé au financement de 100 films d'initiative française, pour un montant de 23 millions d'euros. Les investissements du Groupe Canal Plus sont donc essentiels à la qualité et surtout à la diversité du cinéma français. La déstructuration du modèle de Canal Plus aurait des conséquences irrémédiables sur le dynamisme de la création française : la mise en place d'engagements doit avoir pour objectif central de maintenir ce rôle moteur pour une création cinématographique ambitieuse et diversifiée. Il apparaît en particulier essentiel de rappeler que l'exclusivité est structurante en matière de droits audiovisuels et est aujourd'hui le socle du financement de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie cinématographique. Pour autant, le renforcement en parallèle d'Orange Cinéma Série apparaît comme une condition indispensable pour apporter la dose nécessaire de concurrence dans le secteur de la télévision payante.

C'est donc aujourd'hui à un changement radical de paradigme que la profession du cinéma est confrontée et au premier rang les entreprises indépendantes dont l'activité nécessite des formes sophistiquées de régulation pour perdurer.

La situation est paradoxale : pour la première fois dans le cadre de la loi de Finances pour 2012 le Parlement a décidé de plafonner les ressources du compte de soutien alors même que les inquiétudes quant à la pérennité du système de financement de la création sont fortes et partagées. À ce sujet, le rapport sur la télévision connectée[17] constatait les évolutions en cours, les difficultés à faire entrer des acteurs extraterritoriaux dans le système vertueux inventé par la France en faveur de ses industries cinématographiques et audiovisuelles. Il préconisait des aménagements dans la régulation en vigueur mais, dans le même temps, appelait de ses vœux, pour ses vertus contracycliques, le renforcement du compte de soutien. Nous ne pouvons qu'adhérer à cette analyse.

---

17 – *Idem* note 16.

IV – Les propositions pour accompagner la distribution indépendante dans son rôle d'éditeur de la diversité.

Depuis la publication du Livre Blanc en avril 2011, certaines réflexions ont été lancées et d'autres ont été laissées en jachère. Nous ferons donc ici un point d'étape sur les réformes en cours et insisterons sur celles qui doivent être mises en œuvre urgemment.

4.1. La réforme du soutien à la distribution

Le soutien automatique a depuis toujours un rôle structurant sur l'organisation des différents segments de la filière. Il est incessible, est la propriété exclusive du distributeur qui l'utilise à son gré, au fil de ses sorties et de ses prises de risques. Nous avons vu combien il est indispensable pour que les distributeurs puissent continuer à faire leur travail sur les films français. Or on peut constater que, contrairement à ce qui s'est produit dans l'exploitation, dont il faut bien dire que ce fut principalement pour elle que fut inventé le système du soutien automatique au lendemain de la Seconde guerre mondiale, le soutien automatique à la distribution n'a pas suffisamment permis de conforter et de renforcer de manière structurelle les positions des acteurs les plus dynamiques du secteur. Dans la distribution, la concentration n'est pas le fruit de l'agrégation et du rachat d'entreprises mais du développement de nouveaux acteurs à partir de groupes intégrés. Cette différence fondamentale justifie pleinement la réforme du soutien automatique pour jouer tout le rôle qui en est attendu, à savoir structurer un tissu industriel.
Le décret qui régit actuellement le soutien à la distribution remonte à 2005. En 2011, ce sont 24,94 millions d'euros pour l'automatique et 8,78 millions d'euros pour le sélectif (soit respectivement 16 % et 5,7 % des aides au secteur du cinéma) qui ont été consacrés au soutien à la distribution. La réforme en cours de discussion entre le CNC et les professionnels visent deux objectifs majeurs qui correspondent parfaitement à la vision de DiRE

du rôle de ses membres au sein de la filière cinématographique. Pour les résumer, il s'agit de :

1. réformer les taux de soutien automatique visant à 1) accroître le soutien de manière globale par une augmentation de l'enveloppe qui y est consacrée et 2) améliorer le retour pour les films réalisant moins de 200 000 entrées par la création de paliers intermédiaires pour favoriser les prises de risques.

2. réformer le soutien sélectif en créant, en plus de l'aménagement des critères d'accès à l'aide aux programmes, deux types de bonus : un premier pour accompagner les distributeurs s'engageant sur les minimums garantis pour des films dont le budget est inférieur à 4 millions d'euros avec un plafonnement par société. Un second bonus pour les films sortis dans plus de 50 % dans une certaine proportion de salles art et essai, proposition qui était présente dans le Rapport Gomez.

Ce projet de réforme, annoncé par le CNC à la représentation nationale fin 2011 avait été reçu très favorablement par le rapporteur de la loi de Finances pour la culture, Patrick Bloche qui écrit : « *Une réforme du soutien automatique à la distribution cinématographique, en lien avec les professionnels, est envisagée dont l'objectif est de renforcer ce maillon essentiel pour la diversité de l'offre de films ; le rapport de M. Michel Gomez sur La transparence de la filière cinématographique, la relation entre le producteur et ses mandataires, a mis en évidence le poids du risque économique supporté par les distributeurs et a suggéré des pistes d'amélioration du système des soutiens à cette profession. La réforme pourrait consister à réviser les taux de retour afin de mieux soutenir la « distribution du milieu » et les distributeurs non intégrés, ainsi qu'à mettre en place un bonus au réinvestissement dans les minimas garantis et les frais d'édition. Votre rapporteur juge cette réforme opportune et se félicite de l'ouverture de discussions avec les professionnels* ».[18]

Le Rapport Gomez rappelle quant à lui ce qui est le fondement économique des relations entre producteurs et distributeurs : « *Ces stratégies de réduction du risque vont de pair avec des situations d'arbitrage entre préfinancement et amortissement déterminées en fonction des fonds propres des producteurs, de leur capacité d'endettement et de leur plus ou moins grande aversion pour le risque. En effet, le développement de ces stratégies déplace d'autant le rendement potentiel du film ou l'émiette.* »[19]

---

18 – Avis présenté par Patrick Bloche, Député, au nom de la Commission des Affaires culturelles et de l'éducation sur le projet de loi de Finances pour 2012, tome II, Culture – Création, transmission des savoirs et démocratisation de la culture.

19 – *Idem* note 4, page 46.

À cette occasion, DiRE réaffirme que les soutiens automatiques et sélectifs à la distribution ne sauraient en aucun cas entrer dans la remontée de la recette. En effet, ces soutiens cruciaux permettent justement aux distributeurs de s'engager aux côtés des producteurs sur leurs films « forts » comme sur leurs films plus fragiles. Leur retirer ce filet de sécurité en faisant du fonds de soutien, une simple recette, alors même que les distributeurs ne constituent par ailleurs pas d'actifs, contrairement aux producteurs, les conduiraient logiquement à se désengager des projets présentant *a priori* le plus de risques.
Sous réserve de cette remarque essentielle sur la préservation de l'économie actuelle du soutien, cette réforme permettra aux distributeurs indépendants de s'engager davantage en amont *via* les minimums garantis qui, dans certains cas, jouent un rôle structurant dans la construction du budget d'un film. Elle est également, par le changement des seuils et des taux de retour, une incitation à accompagner la prise de risques puisque le soutien fonctionnera davantage comme un amortisseur en cas d'échec du film, échec très coûteux pour les distributeurs qui ne récupèrent par construction pas leurs frais d'édition et de sortie dans ce cas de figure. Enfin, cette réforme est positive dans les rapports avec les salles art et essai qui constituent une grande partie du territoire naturel des films sortis par les distributeurs indépendants.

4.2. L'accompagnement de l'application de la loi sur l'équipement numérique des salles

La loi sur l'équipement numérique des salles de cinéma a été une bonne loi et les distributeurs indépendants considèrent que la contribution qu'ils ont versée pour accompagner cette mutation a heureusement contribué au basculement d'une technologie vers une autre dans un souci de solidarité à l'intérieur de la filière cinématographique.
Cependant, de nombreux points restent à éclaircir qui, malgré les neuf recommandations de bonne conduite du comité de concertation pour la diffusion numérique en salles mis en place par une décision du 8 octobre 2010, sont sources aujourd'hui de distorsion de concurrence et d'inquiétudes du côté des distributeurs indépendants :

1. Le rôle de l'ADRC : le rapport Eveno fait des propositions qui rencontrent l'aval de DiRE puisqu'il prend en compte le rôle structurant de l'agence pour la continuation en profondeur des films les plus fragiles et l'accès aux œuvres pour les salles dites de la profondeur, jusqu'aux circuits itinérants. La principale vertu des propositions de

ce rapport est de venir contrer les effets négatifs du système mis en place par la loi avec le « pic de programmation » qui peut avoir un effet malthusien, d'ailleurs signalé par le rapport, sur l'élargissement du plan de sortie des films. En effet, l'apport de l'ADRC permettra de renouer avec une pratique vertueuse de diffusion plus large dès la deuxième semaine en faveur de salles pour lesquelles l'espérance de recettes, *a priori*, est inférieure au coût de la contribution numérique. Cela permettra également, on peut le souhaiter, que dans la période s'étendant entre la deuxième et la quatrième semaine, les termes de la loi sur le paiement des contributions numériques soient respectés par tous, garants de l'équité entre distributeurs à la contribution des équipements numériques des salles. DiRE souhaite que, selon des modalités pratiques qui restent à affiner, les propositions du Rapport Eveno puissent être mises en œuvre le plus rapidement possible.

2. La caisse de répartition et la problématique de l'élargissement du plan initial de sortie d'une œuvre cinématographique[20] : la loi et le comité de concertation ont prévu à ce sujet un système qui risque de se révéler dans la pratique, alors même que la caisse de répartition n'est toujours pas entrée en vigueur, d'une grande complexité et qui a déjà conduit distributeurs et exploitants à faire évoluer leur choix de programmation après la sortie nationale du film. On peut espérer que l'entrée dans le système de paiement des contributions numériques par le biais de l'ADRC permettra de donner tout son sens à l'organisation prévue par la loi dans le cadre de l'élargissement des plans de sortie avec la mutualisation de certaines contributions. Pour cela, il y a urgence de faire entrer l'ADRC dans le jeu, au risque de voir des pratiques de contournement de la loi s'installer durablement et la caisse de répartition ne pas avoir d'objet.

3. L'amortissement des équipements et la fin du paiement des contributions numériques : la loi prévoit que les distributeurs doivent pouvoir suivre précisément l'état de l'amortissement des équipements et le rapporteur de la loi, Michel Herbillon, proposait que les distributeurs puissent demander l'aide du CNC pour analyser des rendus de compte sur le financement et le remboursement de l'équipement numérique. Or, ce qui avait été bien anticipé par le

20 – La recommandation n°5 du comité de concertation définit la notion d'élargissement du plan de sortie de la manière suivante : « *définir l'élargissement du plan initial de sortie d'une œuvre cinématographique comme le nombre d'écrans supplémentaires diffusant une œuvre cinématographique, au cours des quatre premières semaines d'exploitation suivant la date de sortie nationale, par rapport au nombre d'écrans diffusant cette œuvre le jour de la sortie nationale* ».

rapporteur de la loi, c'est que les distributeurs indépendants n'ont pas les moyens de vérifier les éléments transmis par les exploitants sur l'amortissement des équipements dans toute leur complexité (plafonds, dépenses éligibles, taux de couverture, autres sources de contribution au financement des équipements en dehors de la filière cinématographique, etc.). Sur ce sujet, il est indispensable que le CNC, par le biais du plan d'aide à la numérisation des salles ou le comité de concertation, suive cette question de l'amortissement des équipements. Cette question représente un enjeu économique majeur pour les indépendants.

4. Par ailleurs, toute une série de pratiques se sont développées qui doivent évidemment être régulées au risque de créer des distorsions de concurrence dont les indépendants, quelle que soit leur place dans la filière cinématographique, pâtiraient : il s'agit du paiement des contributions numériques dans le cas de multidiffusion, y compris lors de la première semaine, de demande de paiement de contributions numériques en dehors du cadre fixé par la loi, de contributions numériques non réglées alors qu'elles devraient l'être, autant de pratiques qui montrent que le respect de la loi n'est pas si évident et que le contrôle de son application est nécessaire au bon fonctionnement de l'ensemble.

4.3. L'allié naturel de la politique culturelle en matière de cinéma : le service public télévisuel

Alors que l'essentiel de la diffusion des films à la télévision, sous toutes ses formes et *via* tous les canaux (satellite, câble, TNT, ADSL), relèvent majoritairement d'acteurs privés, on doit s'interroger avec encore plus d'attention sur le rôle du service public. On distinguera Arte, chaîne franco-allemande qui, avec des interlocuteurs d'une grande fidélité, a tenu le pari de l'exigence, de l'inventivité et de la différence à l'intérieur du paysage audiovisuel français. Pour l'avenir du cinéma d'auteur, il est évident que le soutien politique à Arte représente un enjeu majeur.

Pour accompagner la création, les autres chaînes du service public honorent par leur filiale cinéma leurs obligations et participent activement à la diversité de la création de films d'expression originale française et européens. Le nombre de films coproduit par France Télévision sélectionnés à Cannes cette année est une preuve d'un engagement fort aux côtés des projets exigeants voire difficiles. En revanche, les distributeurs indépendants ne peuvent que regretter que les objectifs fixés aux débuts des années 2000 aient été largement malmenés, conduisant à une forme de désengagement en termes de

diffusion vis-à-vis d'œuvres caractéristiques de la mission culturelle relevant du service public. La diffusion d'œuvres par le biais d'achats de films européens inédits ou de films figurant aux catalogues de sociétés de distribution indépendante est beaucoup moins satisfaisante : les sociétés de DiRE, dont les catalogues sont constitués en particulier d'œuvres ayant eu de nombreux prix dans des festivals, ne vendent que trop rarement leurs films à France Télévision. Cette situation est paradoxale et envoie par ailleurs des signaux négatifs aux opérateurs télévisuels européens concernant les films français qui pourraient y trouver des débouchés commerciaux.

DiRE souhaite évidemment que les évolutions en cours de réflexion sur les ressources du groupe France Télévision visant à réintroduire de manière plus importante des ressources d'origine publicitaire se feront en parallèle d'une réaffirmation des missions de service public des chaînes du groupe. Dans un monde de plus en plus déréglementé, la spécificité du service public qui s'incarne dans des obligations particulières liées aux objectifs qui lui sont assignés représente un enjeu majeur. La pluralité des interlocuteurs pour assurer une diversité des points de vue sur les œuvres, à l'instar de ce qui existe dans la production et la distribution, est cruciale. Le maintien de cases de programmation exigeantes à des heures de relative grande écoute est indispensable. La création de cases faisant le lien entre le patrimoine cinématographique, plutôt bien représenté sur les chaînes publiques, et la création contemporaine est aussi indispensable pour accompagner la culture cinématographique du spectateur. En particulier, DiRE s'interroge sur la ligne éditoriale de France 4, objet d'un accord entre les organisations professionnelles et France Télévision pour élargir les cases cinéma signé en mars 2012 : les investissements supplémentaires auxquels s'est engagée la chaîne bénéficieront-ils aux producteurs et distributeurs indépendants ? La réponse est évidemment du côté des choix éditoriaux de la chaîne et DiRE rappelle que l'élargissement de l'offre publique télévisuelle de cinéma devrait se faire au profit de la création, de sa diversité et de sa qualité.

4.4. La question de la concentration de l'aval de la filière

Nous assistons actuellement à deux mouvements parallèles : la concentration des entrées dans les multiplexes qui représentent en 2011 8,7 % des établissements, 37,1 % des écrans et 58,6 % des entrées, en augmentation de 4 points par rapport à 2007, et la concentration liée aux effets mécaniques du numérique. Concernant le premier point, DiRE souhaite que des règles plus strictes soient édictées concernant la multi-diffusion des films qui se fait au détriment des films les plus fragiles. Quant au numérique, il a des effets contrastés dont il va falloir dans les mois à venir prendre la mesure de manière

très précise pour en analyser les conséquences et envisager des modalités venant compenser les effets négatifs qui ne manqueront pas de se produire sur la diversité de l'offre, en particulier dans les deux premières semaines d'exploitation des films. Le numérique, quel que soit le secteur concerné, a toujours favorisé la concentration en raison des investissements nécessaires pour en tirer le maximum d'avantages : investissements en matériel pour favoriser l'accès aux « produits », investissements en marketing pour être visibles à l'intérieur d'une offre de plus en plus riche et dont le *turn over* a atteint des niveaux inégalés.

Quelles conséquences pour les distributeurs indépendants ?

1. La baisse des coûts liés à l'édition de copie est une réalité qu'il faut nuancer par les nouveaux coûts induits par le numérique : aujourd'hui la gestion des contributions numériques et des nouveaux supports mis à disposition des salles (suivi des DCP – Digital Cinema Package, suivi des KDM – Key Delivery Message) a nécessité des embauches dans toutes les sociétés ; la question du transport des DCP se pose également dans cette phase de dématérialisation partielle avec un transfert des coûts vers le distributeur. Lorsque sera mis en place de manière systématique un système de transfert dématérialisé des films, les caractéristiques techniques et le schéma commercial de ce modèle étant en cours de définition, la question du transport se posera également et les distributeurs indépendants seront attachés à ce que l'évolution de la nature de ce type de coûts représentant au final des sommes non négligeables ne se produise pas à leur détriment.

2. Un phénomène d'augmentation du nombre de copies par film qui est déjà à l'œuvre et qui va aller en s'amplifiant. Si les distributeurs indépendants pourront à la marge profiter de cette possibilité, la diffusion des œuvres qu'ils défendent est la plupart du temps davantage limitée par le potentiel commercial tel qu'il est analysé par l'exploitant que par les coûts de tirage de copie. Malheureusement, cette baisse des coûts, comme cela apparaît déjà dans la phase de transition des contributions numériques, ne s'est pas traduite par une augmentation du nombre de « copies » mis en circulation par les indépendants mais, comme on l'a vu par une augmentation des films se situant dans une fourchette entre 200 et 500 copies.

3. La souplesse de programmation est un sujet à double tranchant : elle pourrait avoir un effet positif pour les distributeurs indépendants si, dans certaines salles, pendant la période de continuation du plan de sorties des films et selon des modalités à définir sur le plan com-

mercial, se développait une multiprogrammation. D'un autre côté, cette souplesse de programmation offre la possibilité à la salle de déprogrammer de manière « sauvage » un film en dehors des accords commerciaux passés avec le distributeur au profit d'une multidiffusion d'un autre film sur lequel les recettes escomptées sont supérieures à certaines séances porteuses. Ce sujet, s'il reste heureusement marginal, se produit malheureusement suffisamment fréquemment pour devoir faire l'objet de contrôles et du rappel des règles de la part du CNC. C'est dans ce cadre et en raison de cette souplesse donnée à l'exploitant que DiRE est favorable à la remise en place de contrats de location avec en particulier pour objectif de revenir à une programmation davantage anticipée, plus construite en amont des sorties.

Pour conclure cette partie, nous nous référerons de nouveau au rapport de Bertrand Eveno[21] qui recense les effets, en partie contradictoires, du numérique : une augmentation de la multi-programmation, une plus grande souplesse de programmation et une « éditorialisation » à la séance des salles grâce à la souplesse du numérique qui peut faire glisser les films les moins porteurs en termes de public vers des séances « ghettos ». C'est contre cette ghettoïsation que les distributeurs indépendants se battront sans répit.
Évoquer la problématique des salles et le rapport entre circuits et indépendants, c'est toucher à l'un des plus grands paradoxes auquel le secteur est confronté, paradoxe que les engagements de programmation et le médiateur ont pour mission de résoudre ou du moins de tenir dans un certain équilibre. Dans un contexte de renforcement de la concentration de l'aval du secteur par le biais du numérique comme de l'augmentation de la part de marché des groupes, la définition des engagements de programmation est essentielle. DiRE souhaite leur renforcement en particulier par rapport aux règles de multiprogrammation et au taux d'occupation des écrans par un même film en première semaine pour un même opérateur.
La complexité de ces sujets et l'évolution rapide des rapports de force économiques milite pour DiRE en faveur d'un suivi et d'une expertise fine de l'articulation des relations entre exploitation et amont de la filière qui pourrait être confié à un expert. Le numérique est en train d'engendrer des mutations d'une telle ampleur, qu'une refondation des bases du système de l'intervention publique sera sans aucun doute nécessaire dans les années à venir, au risque de voir les salles les plus fragiles être en grande difficulté et les distributeurs et producteurs n'ayant pas la taille critique pour faire face au mouvement de concentration laminés par les évolutions en cours.

---

21 – *Rapport sur les rôles et missions de l'ADRC à l'ère du numérique*, Bertrand Eveno, mai 2012.

4.5. La lancinante question de la piraterie

La piraterie, qu'elle passe par la reproduction non-autorisée des DVD ou le téléchargement illégal d'œuvres cinématographiques sur internet, est un fléau majeur pour l'ensemble de la filière cinématographique. La coopération internationale sur ce sujet a progressé et les autorités françaises se sont emparées depuis plusieurs années de cette problématique majeure qui concerne l'ensemble de l'industrie culturelle. Sur ce sujet, les distributeurs indépendants rejoignent producteurs et exploitants pour défendre l'idée que toute diffusion d'œuvre doit correspondre à un paiement de toute la chaîne des ayants droit. Sur cette question essentielle, DiRE sera très attentif aux discussions qui auront lieu dans le cadre de la mission lancée par le gouvernement pour que les évolutions du système ne se fasse pas au détriment des ayants droit.

4.6. Et l'indispensable question européenne

La politique en faveur des industries cinématographiques et audiovisuelles mise en œuvre au niveau européen est essentielle à la fois pour structurer le tissu industriel national et pour favoriser la circulation des œuvres entre les pays. On est ainsi, avec ces sujets, au cœur de la construction de l'Europe politique et culturelle dont tout affaiblissement serait un retour en arrière d'autant plus incompréhensible que l'on parle d'un secteur en croissance et créateur d'emplois.
Sur les trois sujets en cours au niveau européen, l'expérimentation concernant la sortie concomitante de films en salles et en VAD, la communication de la commission et le projet d'Europe créative dont l'objet est de succéder aux programmes MEDIA (2007-2013) et MEDIA Mundus (2011-2013), DiRE dénonce plusieurs évolutions

1. L'expérimentation sur le point d'être lancée pour accompagner des sorties en VAD en parallèle de la sortie en salles : si cette expérience a sans doute du sens pour un certain nombre de pays dans lesquels l'équipement des salles en numérique est loin d'avoir atteint le niveau de la Norvège, du Luxembourg (100 %), de la Belgique (84 %), de la Grande-Bretagne (72 %), ou de la France (bientôt 100 %), pour le territoire français, elle va totalement à l'encontre de toute la politique développée pour permettre au spectateur de voir les films en salles, à la fois grâce à la politique en faveur des salles art et essai et récemment au fonds mis en place par le CNC pour l'équipement numérique des salles dont la programmation est axée sur la continuation. S'il s'agit de favoriser un accès plus rapide aux

films sur l'ensemble du territoire, la France propose au public une offre de qualité inégalée en Europe avec des plans de sortie nationale étendus et des élargissements qui sont de plus en plus proches de la sortie nationale. S'il s'agit de renforcer la visibilité des œuvres les plus fragiles, la salle nous semble encore le meilleur lieu pour le faire : rendre visible et attractif un film parmi 4 à 15 films est sans commune mesure avec le faire émerger au milieu de centaines voire de milliers de films sur une plate-forme numérique. C'est au nom de ces deux arguments, et également au nom de l'organisation du financement des œuvres permise par la chronologie actuelle, que DiRE soutient le maintien d'une chronologie des médias non modifiée quant au délai qui sépare la sortie en salles de la sortie en VAD à l'acte.

2. La « communication cinéma » de la Commission européenne décrit les lignes directrices à partir desquelles la Commission évalue la compatibilité des systèmes d'aides nationaux avec le Traité et les règles communautaires en matière d'aides d'État. La communication est depuis mars 2012 dans un processus de consultation qui s'est clôturé mi-juin et entrer en vigueur après sa publication prévue à la fin de l'année 2012. Le changement de régime concernant la territorialisation des aides – le passage de 100 % à 80 % du volume des dépenses sur les territoires nationaux – a été inscrit dans la communication par la Commission au nom d'effets de distorsion de concurrence qui seraient liés à l'organisation actuelle en vigueur depuis 2001. Il semble se dégager une certaine unanimité, tant du côté des fonds d'aide, à travers l'European Film Agency Directors (EFAD), que des professionnels, pour affirmer que ce changement aurait des effets contre-productifs sur les aides nationales et régionales, regrettant que la décision ait été prise sans s'appuyer sur des études prouvant le fondement du changement préconisé. DiRE rejoint totalement ces analyses et soutient le maintien des règles en vigueur.

3. Europe Créative qui devrait théoriquement être doté d'un budget en hausse de 37 % est loin d'être acté dans un contexte budgétaire européen très tendu. Le premier enjeu est évidemment de maintenir, voire d'augmenter le budget consacré à la culture et à l'audiovisuel, enjeu majeur tant sur le plan culturel qu'industriel. Au-delà de ce point fondamental sans lequel la suite de ces propos n'aurait pas de sens, nous nous contenterons sur ce sujet d'évoquer les questions directement liées à la distribution. La part du budget prévu pour la distribution dans Europe Créative est en baisse par rapport au plan MEDIA (27 % contre 32 %). Cette baisse relative est d'autant plus préoccupante que la phase de transition entre le 35 mm et le

numérique risque de durer quelques années dans un certain nombre de pays européens et que, dans ce contexte, le soutien à la distribution représente un enjeu crucial pour la circulation des œuvres dans l'ensemble des territoires européens. En particulier, le soutien automatique ne devrait pas diminuer, mais augmenter en raison de son impact déterminant de structuration industrielle d'un secteur très fragile. La proposition de DiRE, qui rejoint sur ce point celle d'Europa Distribution, est d'obtenir un budget pour la distribution dans Europe Créative de 40 millions d'euros dont 25 millions pour l'automatique et 15 millions pour le sélectif.

Conclusion

Les membres de DiRE saluent certaines des évolutions récentes, à l'échelle du secteur, qui ont produit des effets bénéfiques patents : multiplication de l'offre pour le public, mutation technologique des salles qui a peu d'équivalents en Europe, richesse et facilité de la consommation de films dans la durée *via* l'exploitation des catalogues. Cette situation produit, comme toujours, des contradictions qu'il est parfois difficile de résoudre. Et pourtant, c'est à la résolution des paradoxes les plus criants et les plus dangereux pour ce segment du secteur cinématographique que DiRE appelle par le présent Livre blanc.

On peut se rappeler dans le contexte actuel combien, à la fin des années 70 et tout au long des années 80, le compte de soutien a permis de traverser la très profonde crise de la fréquentation en salles en jouant à la fois sur le maintien d'une offre sur l'ensemble du territoire et sur l'accompagnement des investissements des exploitants. Cette stratégie a permis sur le long terme l'augmentation du nombre de films, d'écrans, de séances et aujourd'hui du public. Le succès de la fréquentation des dernières années n'est pas le fruit d'un miracle : il est le résultat d'une politique culturelle forte, déterminée, cohérente qui a su soutenir le pan de l'industrie menacée par un nouveau concurrent créant de nouveaux comportements de consommation. Les évolutions en cours sont d'une ampleur encore plus grande que celles connues dans les années 80 avec la disparition du monopole public de la télévision : multiplication des canaux et délinéarisation de l'offre constituent des bouleversements absolument sans précédent. Cette situation exceptionnelle milite en faveur d'une véritable refondation de la politique cinématographique et d'une utilisation à plein régime de l'outil extraordinaire qu'est le CNC.

Références bibliographiques

• *Rapport sur la distribution des films en salles*, Daniel Goudineau, mai 2000.

• *Rapport sur la proposition de loi relative à l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques* fait au nom de la Commission des Affaires culturelles et de l'éducation, Michel Herbillon, 9 juin 2010.

• *La Vingt-cinquième image, une économie de l'audiovisuel*, René Bonnell, 4ème édition, éditions Gallimard, page 165.

• *Cinéma et concurrence*, Rapport d'Anne Perrot et Jean-Pierre Leclerc remis à Christine Lagarde, Ministre de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi et à Christine Albanel, Ministre de la Culture et de la communication, mars 2008.

• *Mission sur la transparence de la filière cinématographique – La relation entre le producteur et ses mandataires*, Michel Gomez, septembre 2011, pages 44 à 62.

• Loi du du 30 septembre 2010 relative à l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques repris dans l'article L.213-16 du Code du cinéma et de l'image animée.

• *Le Cinéma français – De la Nouvelle vague à nos jours*, Jean-Michel Frodon, éditions Les Cahiers du cinéma, 2010, pages 949-950.

• Décret du 1er septembre 2010.

• Recommandation de bonne pratique n°5 du Comité de concertation pour la diffusion numérique en salle du 3 mars 2011.

• *Révolution numérique et industries culturelles*, Philippe Chantepie et Alain Lediberder, collection Repères, éditions La Découverte, pages 55-56.

• *Pour en finir avec l'exception culturelle*, Philippe Bailly, éditions Atlande, 2011.

• *Rapport pour le groupement de commandes composé de l'ARCEP, le CNC, le CSA, la DGCIS, la DGMIC et l'Hadopi « Le très haut débit : nouveaux services, nouveaux usages et leur effet sur la chaîne de la valeur »*, juillet 2011.

• *Rapport sur la Télévision connectée*, remis au ministère de la Culture et de la communication et au ministère chargé de l'industrie, de l'énergie et de l'économie numérique, Takis Candilis, Philippe Levrier, Jérémie Manigne, Martin Rogard et Marc Tessier, novembre 2011.

• Avis présenté par Patrick Bloche, Député, au nom de la Commission des Affaires culturelles et de l'éducation sur le projet de loi de Finances pour 2012, tome II, Culture – Création, transmission des savoirs et démocratisation de la culture.

• *Rapport sur les rôles et missions de l'ADRC à l'ère du numérique*, Bertrand Eveno, mai 2012.

DiRE
Distributeurs indépendants **Réunis Européens**

design : www.nicolasprofit.com

© Distributeurs indépendants **Réunis Européens (DiRE) – 2012**

DiRE AU FESTIVAL DE CANNES 2012

FESTIVAL DE CANNES

SÉLECTION OFFICIELLE: *HOLY MOTORS* DE LEOS CARAX, LES FILMS DU LOSANGE – *REALITY, IL GRANDE FRATELLO* DE MATTEO GARRONE, LE PACTE – *AMOUR* DE MICHAEL HANEKE, LES FILMS DU LOSANGE – *DA-REUN NA-RA-E-SUH (IN ANOTHER COUNTRY)* DE HONG SANGSOO, DIAPHANA – *DO-NUI MAT (L'IVRESSE DE L'ARGENT)* D'IM SANG-SOO, LE PACTE EN ASSOCIATION AVEC WILD SIDE – *THE ANGELS' SHARE (LA PART DES ANGES)* DE KEN LOACH, LE PACTE – *BEYOND THE HILLS (AU-DELÀ DES COLLINES)* DE CRISTIAN MUNGIU, LE PACTE – *MUD* DE JEFF NICHOLS, AD VITAM – *POST TENEBRAS LUX* DE CARLOS REYGADAS, LE PACTE / SÉLECTION OFFICIELLE - HORS COMPÉTITION: THE SAPPHIRES DE WAYNE BLAIR, DIAPHANA / UN CERTAIN REGARD: *DJECA* D'AIDA BEGIC, PYRAMIDE – *TROIS MONDES* DE CATHERINE CORSINI, PYRAMIDE – *7 DIAS EN LA HABANA* DE BENICIO DEL TORO, PABLO TRAPERO, JULIO MEDEM, ELIA SULEIMAN, JUAN CARLOS TABIO, GASPARD NOÉ ET LAURENT CANTET, REZO FILMS – *DESPUES DE LUCIA* DE MICHEL FRANCO, BAC FILMS – *LE GRAND SOIR* DE BENOIT DELÉPINE, GUSTAVE KERVERN, AD VITAM – *À PERDRE LA RAISON* DE JOACHIM LAFOSSE, LES FILMS DU LOSANGE – *LA PIROGUE* DE MOUSSA TOURE, REZO FILMS – *ELEFANTE BLANCO* DE PABLO TRAPERO, AD VITAM – *CONFESSION OF A CHILD OF THE CENTURY (CONFESSION D'UN ENFANT DU SIÈCLE)* DE SYLVIE VERHEYDE, AD VITAM – *MYSTERY* DE LOU YE, WILD BUNCH DISTRIBUTION / SÉANCES SPÉCIALES: *POLLUTING PARADISE* DE FATIH AKIN, PYRAMIDE – *LES INVISIBLES* DE SÉBASTIEN LIFSHITZ, AD VITAM – *JOURNAL DE FRANCE* DE CLAUDINE NOUGARET ET RAYMOND DEPARDON, WILD BUNCH DISTRIBUTION / LA QUINZAINE DES RÉALISATEURS: *INFANCIA CLANDESTINA (ENFANCE CLANDESTINE)* DE BENJAMIN AVILA, PYRAMIDE – *UNE FAMILLE RESPECTABLE* DE MASSOUD BAKHSHI, PYRAMIDE – *ALYAH* D'ELIE WAJEMAN, REZO FILMS – *SIGHTSEERS (TOURISTES!)* DE BEN WHEATLEY, LE PACTE EN ASSOCIATION AVEC WILD SIDE / LA SEMAINE DE LA CRITIQUE: *BROKEN* DE RUFUS NORRIS, LE PACTE, EN ASSOCIATION AVEC WHY NOT (FILM D'OUVERTURE) – *J'ENRAGE DE SON ABSENCE*, SANDRINE BONNAIRE, AD VITAM – *AU GALOP* DE LOUIS-DO DE LENCQUESAING, PYRAMIDE.