

QUE VEUT DIRE ?

LA RECONNAISSANCE DU STATUT DE DISTRIBUTEUR INDÉPENDANT

Régine Vial : Tous les huit, nous partageons la même inquiétude. Notre vocation est de transmettre des films au public. Mais l'augmentation du nombre de films, de copies, leur rotation accélérée et la concurrence des chaînes de télévision devenues distributrices sont autant de problèmes que nous prenons de plein fouet avec une violence inouïe. Aujourd'hui, notre métier est en danger.

Jean Labadie : Nous sommes aussi des entreprises qui ne sont pas nées d'hier et qui sont conscientes de l'évolution du marché. Notre rôle est de contribuer au renouvellement des auteurs et des producteurs. Si nous ne faisons pas ce travail aujourd'hui, le système finira par s'épuiser de lui-même, comme c'est le cas chez pas mal de nos voisins.

Fabienne Vonier : La distribution indépendante est le seul secteur où il n'y a pas l'ombre du début d'un texte qui la définit et lui accorde des droits spécifiques. Nous nous battons dans un environnement de plus en plus concurrentiel et il nous faut un texte fondateur qui pourra permettre une différence de traitement entre nous et une télévision qui achète des films non pas pour la salle mais pour son antenne. Aucune entreprise de taille moyenne ne s'est créée au cours des dix dernières années, et tous autour de cette table nous avons dû devenir producteurs et trouver de nouveaux partenaires, pour notre survie.

Philippe Godeau : C'est pourquoi nous avons eu besoin de nous regrouper dans un lieu où l'on ne parle que de distribution. L'initiative DIRE n'était pas dirigée contre la Fédération des distributeurs, où néanmoins on sait que l'exploitation demeure le premier métier des membres les plus influents...

Fabienne Vonier : ... Ce qui fait que sur les sujets les plus cruciaux qui concernent nos rapports avec les salles, comme ceux dont on va parler maintenant, c'est la position de l'exploitant qui l'emporte.

Michel Saint-Jean : Pour être clair, DIRE réunit des indépendants, sans lien capitalistique avec un circuit d'exploitation ou une chaîne de télévision, définition à lier avec une définition européenne du distributeur indépendant à laquelle nous travaillons.

UN SOUTIEN ADAPTE A LEUR METIER

Jean Labadie : Le soutien distributeur a été créé pour aider des structures lourdes en frais généraux, en personnel, et dont la fragilité est reconnue comme un danger pour toute la chaîne cinéma. Aujourd'hui il profite à des sociétés très puissantes, dont la distribution est un métier secondaire, comme les chaînes de télévision.

Jean-Michel Rey : Il faut corriger les mécanismes d'aide à la distribution qui sont obsolètes. Les distributeurs que nous sommes doivent composer aujourd'hui avec trois chaînes de télévision devenues des concurrents directs, avec l'explosion des multiplexes qui crée une inflation du nombre de films et de copies, avec les cartes illimitées, avec l'explosion des frais des sorties... La donne a changé.

Carole Scotta : Ne serait-ce que les frais de sorties qui ont augmenté de 125% entre 1998 et 2004.

Jean Labadie : Précisons que ces mécanismes ont été créés à une époque où le marché faisait que le distributeur était un promoteur des films et non un investisseur. À cause entre autres de la baisse des financements de la télévision, nous sommes devenus des financiers fondamentaux des films. Entre les à valoir et les frais d'édition, nous sommes aujourd'hui les plus gros contributeurs privés en termes de risques, et souvent notre contribution est vitale pour que le film se fasse.

Jean-Michel Rey : Nous sommes devenus malgré nous des régulateurs du marché. Sans distributeur, peu de projets peuvent aujourd'hui se monter. Et pourtant notre fragilité n'est pas prise en compte. Il faut que le soutien automatique à la distribution soit renforcé pour les indépendants.

Régine Vial : Le principe du soutien automatique à la distribution, comme le soutien automatique à la production, est lié à la nationalité du film et à l'obtention de l'agrément du CNC. Ce n'est pas le cas du soutien automatique à l'exploitation. Une salle qui programme majoritairement des films américains a le même soutien qu'une salle qui fait des efforts sur les films européens. Un multiplexe qui passe systématiquement des films américains avec 2 copies (voire plus avec le procédé du cealsing) ne fait pas le même travail éditorial qu'un multiplexe dont la programmation prend en compte la diversité de la création. Est-ce juste ? Les aides sont là pour corriger le marché, encourager la diversité, l'audace et la curiosité.

Carole Scotta : Il y a quatre ans la majoration du soutien automatique distributeur sur les premières entrées liée à l'abattement des tranches supérieures a eu un effet positif. On sait donc que des variations sur le fond de soutien peuvent changer les comportements. Nous souhaitons que les plus vertueux soient récompensés. Notre combat porte également sur la nécessaire mise en place d'une contribution à la distribution des chaînes hertziennes et de TPS, au même titre que Canal +.

Fabienne Vonier : J'aimerais insister sur le fait que les distributeurs sont les créateurs de toute l'image du film pour le compte du producteur. Nous nous occupons de l'affiche, du teaser, du film-annonce, des photos d'exploitation... Est-ce qu'il n'est pas logique que les autres supports qui en profitent, y contribuent ? De plus, les télévisions achètent à présent directement des films étrangers qu'elles distribuent et passent ensuite sur leurs antennes. Si nous ne trouvons pas un système de protection pour que les télévisions continuent à acheter en externe des films étrangers et de catalogue, comme cela a été fait pour la production, elles seront très vite les seules à acquérir des films étrangers et à gérer des portefeuilles.

L'ENGAGEMENT DES EXPLOITANTS SUR LES FILMS

Mis en forme : Police :Non
Gras

Fabienne Vonier : En 2005 sont sortis 655 films avec les reprises, représentant approximativement 65000 copies.

Les frais de sortie ont augmenté de 125% depuis 1998, et les dépenses des distributeurs dans les salles de cinéma, devenues incontournables, ont été multipliées par 13 depuis 1998, passant de 2,75 Millions d'euros à 34,05 millions d'euros.

Isabelle Dubar : Le passage gratuit des bandes-annonces étant devenu dérisoire, le distributeur doit désormais à sa seule charge payer la diffusion des bandes-annonces, les affiches et porter toute l'animation : location des salles pour les avant-premières, tournée en province, démarches auprès des scolaires...Le lien historique entre le distributeur et l'exploitant risque de s'y briser.

Régine Vial : Un exploitant qui programme un film doit en être responsable. Cette notion de responsabilité, d'accompagnement existe-t-elle encore ?

Isabelle Dubar : Combien de fois un film s'est déjà fait supprimer des séances au cours de sa première semaine d'exploitation, sans même que le distributeur en soit informé !

Supprimé :

Michel Saint-Jean : Tout est lié au nombre croissant de films diffusés. Pourtant, personne n'oblige un exploitant à prendre la totalité des films à sa disposition. Historiquement, le métier d'exploitant a toujours été lié à la notion de choix éditorial et de mise en valeur des films. Aujourd'hui, nous avons l'impression d'être face à un système de commercialisation automatique.

Fabienne Vonier : Nous proposons donc de redécouvrir le respect du choix du programmateur. Un exploitant qui décide de rentrer en sortie nationale un film français ou européen doit assumer son choix par une programmation d'une durée minimale.

Isabelle Dubar : Comme nous assumons aussi nos choix de distributeur.

Carole Scotta : Cet engagement est bien sûr à moduler en fonction de la taille de la salle et de la ville. Trois semaines à Paris et dans les grandes villes et certainement deux semaines dans les villes moyennes, une façon de revenir aux relations contractuelles qui, auparavant, liaient distributeurs et exploitants.

Jean Labadie : Beaucoup d'exploitants regrettent de ne plus pouvoir travailler les films comme avant. C'est difficile pour eux de résister à la rotation des films.

Régine Vial : L'exploitant qui s'engage à prendre le film en plein écran pendant trois semaines peut espérer l'avoir en exclusivité dans son quartier ou sa ville. Ce qui n'arrive plus aujourd'hui.

Fabienne Vonier : Les producteurs assument leurs choix, les distributeurs aussi, les exploitants eux ont une sorte d'impunité dans la rotation infernale des films. Or nous

rencontrons tous des spectateurs qui nous disent être perdus face cette programmation kleenex, la presse se sent également dépassée.

Philippe Godeau : Les bons programmeurs et les exploitants responsables sont déjà demandeurs d'une régulation du marché.

Michel Saint-Jean : Cet engagement doit être accompagné d'une revalorisation du soutien pour l'exploitant qui joue le jeu.

Régine Vial : Les films que nous défendons et qui sont la fierté du cinéma français et européen ont besoin de temps pour faire leur carrière. C'est aussi par la durée de leur exploitation que nos films trouvent leur public et l'équilibre financier de leur sortie.

Jean-Michel Rey : La présence de nos films dans les salles devient inversement proportionnel à leur rayonnement dans les festivals, dans la presse et dans le monde.

Mis en forme : Police :Gras

RÉAJUSTER LE PARTAGE DES RECETTES

Jean Labadie : On ne partage pas les recettes de manière aussi équitables qu'auparavant, et particulièrement avec les cartes illimitées. Et ça c'est un sujet qu'il est difficile d'aborder à la FNDF.

Fabienne Vonier : Comme vous savez, le prix de référence des cartes illimitées n'a pas bougé alors que le prix des abonnements a augmenté. Il nous semble qu'il devrait y avoir une discussion à ce sujet entre les exploitants et les distributeurs.

Jean Labadie : En 2005, le prix moyen que nous encaissons comme distributeur a baissé de 10%.

Philippe Godeau : Nous demandons au CNC de veiller dans la délivrance des agréments des cartes illimitées que l'augmentation du prix de ces cartes auprès de leurs abonnés soit répercutée au distributeur, et donc à ses ayant-droits.

Supprimé : ¶

L'ATTENTION DE L'EUROPE ET DES RÉGIONS

Régine Vial : Nous avons fait une proposition à la Commission européenne de réforme du soutien automatique MEDIA, qui se calquerait sur le modèle du soutien automatique français à la distribution. Il s'agirait de doubler le soutien sur les 75.000 premières entrées réalisées sur un film européen, afin d'aider le distributeur dans sa prise de risque, moment pour lui le plus fragile. Nos simulations ont montré que tous les distributeurs indépendants de tous les pays européens en seraient confortés.

Supprimé :

Fabienne Vonier : Nous travaillons aussi sur le modèle d'Europa Cinemas à un regroupement de distributeurs indépendants européens. Une cinquantaine d'entre eux a déjà adhéré à Europa Distribution.

La Commission européenne a accueilli avec enthousiasme cette création car ses membres sont aussi préoccupés par la baisse des fonds MEDIA et leur dispersion en direction de sociétés qui ne sont pas des sociétés de cinéma. Europa Distribution a aussi obtenu le soutien du CNC, dont la directrice générale est très attentive à nos problèmes.

Supprimé :

Régine Vial : Nous avons aussi réfléchi à l'implication des Régions dans la distribution. Celles-ci aident la production et les salles de cinéma, mais pas la distribution. Nous leur avons demandé de considérer le travail que nous faisons pour transmettre le film auprès des publics. Les débats, le travail associatif, scolaire, les rencontres avec les communautés, favorisent une ouverture au monde, à la culture, et participent à la cohésion sociale. Les régions Ile-de-France et Rhône Alpes nous ont déjà écoutés avec intérêt.

Supprimé :

Jean Labadie : De la même manière, nous avons fait part à la ville de Paris de notre souci sur l'avenir des médias de surface extrêmement importants comme les colonnes Morris, dont la diminution va être une restriction à la possibilité d'afficher des films. C'est un support stratégique car il est accessible et de grande qualité. Il va y en avoir moins, et elles seront plus chères. C'est dommage qu'il n'y ait pas un front commun avec le théâtre et la musique pour les défendre.

UN PASSAGE CONCERTÉ AU NUMÉRIQUE

Carole Scotta : L'arrivée du numérique peut être à la fois le plus grand des dangers, mais est aussi l'occasion de tout remettre à plat. C'est l'opportunité pour le distributeur de repenser sa position par rapport à l'exploitation.

Jean Labadie : Il n'est pas certain que les salles françaises aient les moyens de passer au numérique car elles ont beaucoup investi au cours des dernières années. Mais il serait suicidaire que la solution passe par la baisse du pourcentage distributeur pour payer le passage au numérique.

Fabienne Vonier : Nous craignons que les possesseurs des tuyaux deviennent les décideurs. Cette bataille doit être menée dans l'intérêt général qui est la défense de la diversité.

Régine Vial : L'acte de distribuer ne se résume pas à une histoire de tuyaux, et demande un regard, une pensée qui reflète l'originalité de l'œuvre. L'enjeu est de taille pour tous les auteurs, qu'ils soient reconnus ou à découvrir.

Jean-Michel Rey : Nous ne parlons pas au nom des huit distributeurs de DIRE, nous incluons l'ensemble du paysage indépendant français. Pour tous les producteurs indépendants, un secteur fort de la distribution indépendante reste un espace de liberté face à la puissance des télévisions qui considèrent le film avant tout comme un produit pour leur antenne. Le travail que nous avons fourni et les résultats obtenus doivent inciter tous les distributeurs indépendants à nous rejoindre. Nous leur lançons aujourd'hui un appel.