

SAMEDI 1ER
DIMANCHE 2
MARS 2008
POINT ÉPHÉMÈRE

CINÉMAS
HORS CIRCUITS

JOURNÉES DU DVD
& DES ÉDITIONS INDÉPENDANTES

DE L'AUTEUR AU LIBRAIRE, QUEL EST LE COÛT RÉEL D'UN DVD ?

Hors-circuits : Pour nous parler en toute transparence de la chaîne économique d'un DVD, depuis le droit d'auteur jusqu'au prix de vente public, nous avons invité trois éditeurs : Benoît Dalle de Potemkine (libraire et éditeur), Isabelle Piechaczyk pour Index et Gildas Le Tourneur Hugon pour Le Chat qui fume.

Quel est le prix de vente de vos DVD ?

Le Chat qui fume : *Hard* est à 20 €, de même pour *Forbidden Zone*. *Forbidden Zone* est une comédie musicale complètement déjantée dont la bande originale est signée Danny Elfman.

Index : Le DVD de Peter Tscherkassky est à 36 €. C'est un réalisateur de cinéma expérimental parmi les plus reconnus en Autriche. Tous ses films ont été présentés dans les festivals, c'est donc une figure incontournable.

Potemkine : *Mère et fils* est à 20 € en prix vert à la FNAC et à 25 € en prix normal.

Hors-circuits : Pour chacun, quel est le nombre de titres de votre catalogue et le tirage de vos DVD ?

Potemkine : Nous avons deux titres : *Requiem pour un massacre* et *Mère et fils*, celui-ci pressé à 4000 exemplaires. Nous avons gardé une partie du stock mais la plus grosse partie est prise en charge par notre distributeur. C'est d'ailleurs lui qui, croyant en cette sortie, nous a conseillé d'en presser autant, nous pensions à 2000 ex.

Index : Le nombre de titres au catalogue est de 27. On va en sortir 4 autres au mois de mai. Pour Tscherkassky le tirage est à 1000. Celui-ci est épuisé, on va donc continuer avec un second tirage à 500.

Le Chat qui fume : Pour *Forbidden Zone* c'est 3000 exemplaires. Il vient juste de sortir et on ne connaît pas encore l'état des ventes. Pour *Hard*, c'était 2000 exemplaires et l'on a fait trois repressages successifs. Nous sommes à près de 3000 exemplaires vendus.

Hors-circuits : Pour chacun de vous, quelle est la raison qui vous a poussé à éditer ce titre spécifique ? Est-ce pour l'argent, défendre un certain type de cinéma... ? Comment avez-vous décidé d'investir ?

Le Chat qui fume : Pour *Forbidden Zone*, c'était un film qui nous plaisait beaucoup. Il venait d'être restauré et l'on pouvait ainsi avoir accès à une version HD (Haute Définition), ce qui est très rare. C'est pour cela qu'on l'a choisi. Et les critiques à son sujet sont dithyrambiques, ce qui est assez agréable pour un éditeur indépendant.

Pour *Hard*, on l'a pris parce que c'était un film complètement atypique : un thriller gay horrifique, cela n'existe pas sur le marché et nous voulions voir ce que cela pouvait donner.

Index : Comme je l'ai dit précédemment, Peter Tscherkassky est un incontournable du cinéma autrichien. L'idée est pour nous de créer un catalogue de références de films à voir, peu accessible en projection salles. Ce film est présenté avec un fascicule afin d'avoir un film avec ses références qui l'accompagnent.

Potemkine : Nous faisons nos choix aux coups de cœur et il n'y a pas d'autre ligne éditoriale. Même si nos deux premières sorties sont des films russes et que notre nom est Potemkine, ce n'est pas pour cela que l'on ne va sortir que des films russes. Ce qui reliera par contre tous nos films, ce sera l'image, les belles photographies. Ainsi, pour *Mère et fils*, l'image a été très travaillée, déformée, les lentilles ont été peintes, etc.

Hors-circuits : Nous allons voir ensemble les différents postes des coûts de production. Tout d'abord, combien et comment est rémunéré l'auteur ?

Potemkine : Il y a différentes possibilités. La plupart du temps il y a un minimum garanti (MG) attribué à l'ayant droit qui est une somme fixe acquise. Ensuite, il y a un pourcentage sur le CA chiffre d'affaires (c'est-à-dire un pourcentage qui est calculé en multipliant notre revenu par DVD par le nombre de DVD vendus). Il faut savoir que lorsqu'un DVD est vendu 25 € en FNAC, on touche 9 €, le reste se divise entre notre distributeur et les points de vente. Pour les ayants droit sur ce film, nous avons versé un minimum garanti de 8 000 €. Les ayants droit étaient en fait ici une société de vente à l'international et théoriquement c'est elle qui se charge de reverser une part à l'auteur. La société de production reverse peu à l'auteur. Tout dépend de leur contrat négocié avec lui. Au final, il doit rester peu de choses à son auteur. Le film appartient à son producteur et non à son auteur. Dans le cas de Sokourov et des petites productions, les contrats sont fort peu avantageux pour les auteurs. Ils commencent à toucher des bénéfices à partir de sorties salles ayant comptabilisées entre 50 000 et 100 000 entrées.

Index : Nous avons une rémunération de l'auteur au pourcentage : c'est 20% sur toutes les sommes encaissées du chiffre d'affaires de l'éditeur.

Le Chat qui fume : Selon les films, c'est un peu différent. Pour *Hard*, nous avons négocié directement avec l'auteur, John Huckert, qui est également le producteur : on lui a proposé 5 000 dollars plus 10% de royalties sur les ventes. Quant à *Forbidden Zone*, on a négocié avec Jack Murphy qui a acheté les droits du film et a monté une société pour l'exploiter, ce qui nous a permis d'avoir un film de très bonne qualité. J'ignore combien il reverse à l'auteur, Richard Elfman, mais nous avons payé l'ayant droit 10 000 dollars et 20% de royalties sur toutes les ventes.

Hors-circuits : Au poste suivant, il y a ce que j'appellerai la fabrication. Ainsi, pour *Forbidden Zone* ou *Mère et fils*, il peut y avoir des frais de restauration. Quel est le pourcentage des coûts de fabrication du DVD ?

Potemkine : À peu près 10%.

Hors-circuits : Il y a ensuite les compléments du DVD (ou bonus), avec par exemple des entretiens avec le réalisateur où il faut déplacer une équipe avec du matériel d'enregistrement, ce qui a un coût. Il y a la conception : graphisme, textes, etc. Certains éditeurs sont particulièrement sensibles aux compléments et aux livrets d'accompagnement : ce n'est pas juste une livraison brute du film. Ces textes peuvent aussi être traduits, engendrant un nouveau coût.

Le Chat qui fume : Nous sommes un peu atypiques sur ces questions parce que nous faisons un peu tout nous-mêmes, d'autant plus que l'on se débrouille un peu en technique. Nous avons un peu d'aide pour les traductions, nous parlons bien anglais, ce qui a facilité le sous-titrage français des passages pointus de *Forbidden Zone*. C'est de notre côté surtout un coût en temps. Il faut savoir que la traduction d'un film en laboratoire coûte 1900 €.

Index : Comme pour l'expérimental il y a peu de dialogues, à part quelques exceptions, il y a peu de traduction. Par contre, nous accordons beaucoup d'importance à la brochure qui est bilingue. On passe commande parfois à l'auteur pour qu'il écrive un essai, une analyse que l'on traduit ensuite en anglais. Cette conception de la brochure coûte à peu près 25% du coût de fabrication du DVD.

Potemkine : La traduction est impartie à des traducteurs professionnels. Lorsque l'on a moins de budget, ce sont des amis qui nous aident ponctuellement. La traduction par des professionnels est beaucoup plus rapide et nous la privilégions lorsque nous avons peu de temps. Pour les bonus, il faut d'abord faire toutes les retranscriptions avant de faire les traductions.

Hors-circuits : À l'étape suivante, se situent l'authoring et le mastering. Pouvez-vous nous les expliquer ?

Potemkine : L'authoring, c'est la programmation des menus (on peut y compter aussi le graphisme) ; il s'agit donc de toute l'arborescence du DVD. Le mastering, c'est l'étape finale. Il faut donc avoir tous les bonus, il faut les encoder ainsi que le film, programmer les menus. Ensuite, on tire le master du DVD.

Hors-circuits : Il y a ensuite la duplication, que l'on appelle aussi pressage. Et le marketing...

Potemkine : Le marketing concerne plusieurs choses : le prix auquel on va vendre le DVD, le type de réseau de distribution. Par exemple, si l'on sort un documentaire sur l'art, on peut décider de ne pas le vendre en FNAC. C'est la fixation du prix final, la communication, les partenariats (est-ce qu'on achète des encarts de publicité ?). Il s'agit de définir la manière de faire pour que le plus grand nombre de personnes ait connaissance de cette sortie.

Le Chat qui fume : À propos de l'authoring et de l'encodage, il faut savoir que la majorité des laboratoires en France sont complètement dépassés par les outils gratuits que l'on trouve sur Internet. Ainsi, avec un simple PC, on peut réaliser un film de très bonne qualité, réaliser un authoring complet et cela coûte zéro centime alors que dans les laboratoires cela revient à peu près à 2 500 €. Si on veut rajouter les

traductions et les commentaires audio c'est deux fois 2 500 € de plus, tandis que la conception d'une jaquette revient à 1 700 €. Au total, si vous êtes éditeur indépendant et que vous passez par des laboratoires, vous n'avez aucune chance de rentabiliser vos frais de fabrication.

Hors-circuits : La dernière phase est celle de la promotion. Souvent sur les DVD, on peut trouver des autocollants comme Télérâma ou Positif : ceux-ci sont payants. Pour certains, il faut acheter une publicité. Aux Cahiers du Cinéma, lorsque l'on trouve son autocollant, c'est un choix de la revue après visionnage du film : c'est un partenariat réel. Chez Positif, le film n'est pas regardé : il suffit d'acheter l'autocollant pour être recommandé par cette revue.

Une fois que ce DVD est fabriqué, il faut le mettre dans les points de vente : c'est le rôle du distributeur. Par contre, certains éditeurs peuvent faire le choix de ne pas être distribués : ils se distribuent alors eux-mêmes. C'est le choix d'être en FNAC ou non, parce que sans distributeur, la FNAC comme Virgin n'acceptent pas les DVD des éditeurs.

Le Chat qui fume : Nous avons un distributeur, au départ on passait par Warner Vision. Leur part financière est assez obscure mais on peut l'estimer à 30% du prix hors taxes vendu en FNAC. Par exemple sur un DVD vendu en prix vert à 15 €, on gagne 6 €, de même lorsque après le prix vert le DVD est à 22,90 €. Si cela semble inégal, on ne peut pas se passer d'un distributeur.

Index : Une fois que l'on a investi dans la fabrication et que l'on se retrouve avec des cartons de DVD, l'aventure commence. Chez Index, nous n'avons pas encore fait appel à un distributeur. Les DVD sont des objets de collection un peu à contre-courant de l'air du temps qui consiste à récupérer ses investissements très rapidement. Je travaille sur le long terme. Je me débrouille en contactant directement les magasins : la distribution s'effectue ainsi. C'est une économie particulière où je n'ai pas encore récupéré l'argent de toutes les ventes.

Potemkine : La distribution est un vrai problème. Pour être dans un circuit comme la FNAC il faut nécessairement avoir un distributeur : ils n'acceptent pas de prendre vos DVD si vous n'avez pas un catalogue d'au moins 100 films. Pour les personnes qui n'habitent pas à Paris -où se trouvent la plupart des lieux de vente DVD- c'est important d'être dans les grands circuits de distribution. Mais un distributeur, cela veut dire un paiement à quatre-vingt dix jours fin de mois, des provisions de 50%, c'est-à-dire que si vous avez placé 2000 DVD en FNAC, ils ne vont vous en payer que 1000 et ainsi chaque mois. Ainsi, au bout de six mois, on ne peut avoir reçu que 60% des sommes dues. C'est le système des provisions.

Hors-circuits : C'est peut-être le moment de distinguer les distributeurs indépendants des « grands » comme TF1 Vidéo ou Gaumont qui demandent une part énorme aux éditeurs et laissent trois fois rien aux libraires. Nous avons sur ce salon des distributeurs indépendants : Zalys Distribution et AV3 Distri qui sont tous deux également éditeurs (respectivement sous les noms Doriane et Lowave). Le dernier maillon de la chaîne c'est le point de vente. On peut distinguer les librairies indépendantes comme Potemkine ou Hors-circuits des grosses machineries de type FNAC-Virgin. Quelle est la part des uns et des autres ? En tant que libraire, sur le prix de vente, je prends environ 35%. Et puis il y a la TVA à 19,6%. Il faut

également ajouter une autre taxe : la TSA de 2%. Au total 21,6% vont à l'État et l'on peut légitimement poser la question de l'usage spécifique réalisé à partir de cette recette. Théoriquement, la TSA doit alimenter un fonds de soutien.

Le Chat qui fume : Juste un mot pour préciser que lorsqu'un libraire nous prend quelques DVD pour sa boutique, il va nous les payer, alors que dans les circuits comme les FNAC on ne leur vend pas, on les dépose. C'est-à-dire que s'ils ne les vendent pas, ils nous les renvoient.

Index : Les retours sont des catastrophes : abîmés, ils sont parfois inutilisables.

Le Chat qui fume : C'est en effet assez injuste que des librairies qui ont moins de moyens soient obligées de payer ferme les DVD alors que la grande distribution se contente d'un dépôt-vente avec peu de respect du matériel et qu'ils ont les moyens de payer ferme. Derrière cela le distributeur réclame des frais de port pour les retours... Les risques dans l'économie du DVD sont donc assez unilatéraux.

Public : Qui sont les ayants droit et quels sont les frais ?

Le Chat qui fume : Tout dépend. Parfois, nous achetons des copies dont l'état est déplorable et il faut la retravailler. D'autres fois, ces films font partie de catalogues. Dans ce cas, on nous demande d'acheter plusieurs titres pour obtenir le film souhaité. Dans d'autres cas, nous achetons directement à l'ayant droit : c'était le cas de *Hard* et de *Forbidden Zone*. Mais dans la plupart des cas cela ne se passe pas comme cela : il faut piocher dans les catalogues. Pour les prix, c'est un travail de négociation laborieux. Nous avons choisi de ne pas dépasser le budget que l'on ne parviendra pas à récupérer à la vente.

Potemkine : En effet, les ayants droit peuvent être les réalisateurs eux-mêmes, des vendeurs internationaux à l'étranger, des liquidateurs judiciaires parce que la société a fait faillite, des distributeurs salles. Les films peuvent se retrouver n'importe où et c'est ensuite toute une négociation pour les avoir. On peut les retrouver en différents endroits, il n'y a pas vraiment de règles.

Public : Comment se passent les négociations avec l'auteur ?

Index : Tout dépend de l'artiste. Dans notre cas, ce n'est pas un achat du film mais une part de 20% sur chaque DVD vendu. C'est aussi un moyen pour que les artistes collaborent au processus. Mais en même temps, on ne peut pas faire autrement.

Public : Combien de temps, en moyenne, entre le moment d'un choix de film et sa mise en vente en DVD dans le commerce ?

Le Chat qui fume : Tout dépend. Si l'on passe par un laboratoire, le film peut être pressé en deux semaines. Par contre, il faudra deux mois pour s'occuper de la promotion. Cela prend beaucoup plus de temps si l'on s'occupe de tout soi-même.

Public : Est-ce que vous réalisez des ventes sur Internet ?

Index : Oui, je les vends sur notre site qui fonctionne comme une boutique.

Hors-circuits : D'ailleurs, acheter directement à l'éditeur est plus intéressant pour lui parce qu'il n'y a plus les intermédiaires. Ainsi, acheter à l'éditeur revient à soutenir son travail et celui de l'auteur/producteur.

© Cédric Lepine / Cinémas hors circuits

