

Mission d'étude

La distribution du cinéma basque en France : besoins et perspectives

Rapport final 6 octobre 2014

" Au moment où je dirai que je suis cinéaste basque, je ne serai plus cinéaste espagnol. Et au moment où je dirai que je suis cinéaste espagnol, je ne serai plus un cinéaste du monde". (...) Je suis basque, et j'ai des références culturelles, claires, posées, dont je ne peux me défaire et qui conditionnent ma façon de voir le monde (...)"

Àlex de la Iglesia¹

Une étude réalisée par Caline Oscaby
Contact : caline.oscaby@gmail.com, tel : 0608936782
Pour le compte de :



¹ Àlex de la Iglesia, *la passion de tourner* - Edition rouge profond, une monographie co-écrite en partenariat avec la Filmoteca Vasca, le Festival de cinéma espagnol de Nantes, et l'Institut Basque Etxepare.

Sommaire

Introduction.....	4
I - Etat des Lieux.....	6
1.1. Le projet : définitions et contexte.....	6
1.1.1. Rappel du projet	6
1.1.2. Définition du cinéma basque : une ouverture nécessaire.....	5
1.1.2.1. Une acception large.....	6
1.1.2.2. La question de la langue basque	7
1.1.2.3. Du cinéma basque au cinéma de proximité : une mutation réussie.....	7
1.1.3. Potentiel du cinéma basque.....	7
1.1.3.1. Dans le Département.....	8
1.1.3.2. En Région Aquitaine	8
1.1.3.3. En France.....	8
1.1.4. Volume de la production basque.....	9
1.1.4.1. La relève assurée	9
1.1.4.2. Le Festival de Saint-Sébastien 2014 : la consécration.....	9
1.1.4.3. Une période avantageuse.....	9
1.1.4.3. Les chiffres.....	10
1.2. Le projet confronté au contexte de la distribution cinématographique	10
1.2.1. La distribution indépendante	10
1.2.1.1. Etendue du rôle de distributeur.....	10
1.2.1.2. L'acquisition des films.....	11
1.2.1.3. Le contrat de distribution.....	11
1.2.1.4. Démarches légales : demande de visa et dépôt légal.....	11
1.2.1.5. Les coûts de distribution.....	11
1.2.2. Conditions de la mise en œuvre d'une activité de distribution.....	12
1.2.2.1. Une activité strictement commerciale.....	12
1.2.2.2. Un capital de départ.....	12
1.2.2.3. Continuité et qualité du catalogue des œuvres.....	12
1.2.2.4. Un modèle économique rigoureux.....	13
1.2.2.5. Un soutien public indispensable.....	13
1.2.2.6. Un réseau hexagonal et international d'exploitants et de relais.....	14
1.2.2.7. L'hypothèse d'une co-distribution.....	15
1.2.3. Plans de sortie, stratégie, accompagnement : pour une distribution réussie.....	15
1.2.3.1. Le plan de sortie en France et au delà.....	15
1.2.3.2. La stratégie marketing.....	16
1.2.3.3. L'animation.....	16
1.2.3.2. Le jeune public et autre public captif.....	16

II - Analyse de l'expérimentation de la distribution du film <i>Asier Eta Biok</i>	17
2.1. Fiche film.....	17
2.1.1. Synopsis.....	17
2.1.2. Prix et Festivals.....	17
2.2. Mode opératoire.....	18
2.2.1. Des conditions de distribution en bonne et due forme.....	18
2.2.2. Un film opportun et artistiquement exigeant.....	18
2.2.3. Fréquentation : le public au rendez-vous, un bon bouche à oreilles.....	19
2.2.4. Typologie des publics : vers une diversification.....	19
2.2.5. Bonne exposition du film dans les salles du Pays Basque	19
2.2.6. Un dispositif de promotion et une couverture presse à optimiser.....	20
2.2.7. Des perspectives de programmation en région et en France.....	20
2.2.8. Un budget maîtrisé.....	20
2.3. Bénéfices et limites.....	21
III - Perspectives de la mise en œuvre de la distribution du cinéma basque.....	22
3.1. La réalité d'une société de distribution du cinéma basque portée par l'Atalante.....	22
3.1.1. Les perspectives structurelles.....	22
3.1.1.1. Viabilité.....	22
3.1.1.2. Statut juridique.....	22
3.1.1.3. Modèle économique.....	23
3.1.2. Les atouts du modèle de l'Atalante.....	23
3.1.2.1. Des perspectives éditoriales cohérentes.....	23
3.1.2.2. Des ambitions salutaires.....	25
3.1.2.3. Un caractère innovant.....	25
3.1.3. Des freins importants.....	26
3.2. La création d'un programme incitatif de distribution.....	28
3.2.1. Modalités.....	28
3.2.1.1. Un programme original.....	28
3.2.1.2. Les outils incitatifs.....	28
3.2.1.3. Les distributeurs pressentis.....	29
3.2.2. Les atouts du modèle alternatif.....	29
3.2.3. Des freins à ne pas négliger.....	30
3.3. Le maillage du tissu d'exploitants : une condition sine qua non.....	31
3.3.1. Modalités de formalisation de l'entente.....	31
3.3.1.1. Salles partenaires.....	31
3.3.1.2. Circulation des films basques.....	31
3.3.1.3. Consultation et droit de premier refus.....	31
3.3.1.4. Garanties et avances de distribution.....	32
3.3.1.5. Coordination du réseau.....	32
3.3.2. La responsabilité des partenaires institutionnels.....	32
Conclusion.....	33
Annexes.....	34

Lorsqu'il intervient en amont, à la lecture du scénario, le distributeur de films est le premier interlocuteur du producteur. Il va donner une couleur à la distribution et estimer le potentiel de sortie du film en respectant les besoins de financement du producteur. Une fois le film finalisé, il déploie une stratégie d'exposition, fruit d'un travail collectif coûteux. Le distributeur peut aussi intervenir lorsque le film est terminé. C'est souvent le cas pour les films étrangers sortis dans leur pays d'origine et inédits en France. Il en organise une circulation équilibrée dans l'hexagone. C'est dans cette dernière configuration que s'inscrit la problématique de distribution du cinéma basque.

Tous les exploitants du Pays Basque ont un jour été confrontés à une demande de diffusion de films basques inédits, d'abord d'origine espagnole, depuis peu française. En sollicitant l'Institut culturel basque pour organiser le sous-titrage et la distribution de leurs films, les producteurs basques ne se sont pas trompés d'interlocuteur. Aujourd'hui, certains sont prêts à céder leurs films dans des conditions favorables. C'est en ces termes qu'ils se sont exprimés lors des réunions animées depuis 2012 par l'Institut culturel basque, auxquelles étaient conviés les acteurs basques de la filière image.

Sans revenir sur la genèse des revendications autour de la distribution du cinéma basque, il est utile de rappeler l'intérêt fortement partagé par les exploitants, producteurs, responsables d'institutions du Pays Basque tout entier et du Département des Pyrénées-Atlantiques, de trouver une issue structurelle stratégique. L'année 2014 est à cet égard symbolique en raison de la mobilisation du cinéma l'Atalante. Forte de sa capacité d'entreprendre, il a impulsé la phase opérationnelle de la dynamique en expérimentant la distribution en France du film basque *Asier Eta Biok*. Une démarche qu'il convient de professionnaliser afin d'écrire le cadre d'un projet de distribution viable et pérenne.

Dans ce contexte, l'ambition de l'étude est d'examiner les conditions de la création d'un écosystème favorable à une distribution du cinéma basque en France.

Sa vocation n'est donc pas d'être exhaustif sur le sujet de la distribution cinématographique, compte tenu de sa technicité, mais d'en extraire les fondamentaux, de les mettre en résonance avec le contexte du cinéma basque, en rebondissant sur des recommandations, des questionnements et des pistes opérationnelles évoqués lors des entretiens de préparation réalisés auprès d'une vingtaine de professionnels.

Aujourd'hui, la distribution du cinéma basque en France a le choix de s'inscrire dans deux réalités distinctes, sous condition :

- Une réalité dont l'objet est commercial, celui d'une société de distribution basque implantée sur le territoire dont la gouvernance est confiée à l'Atalante, qui lui assure autonomie et réactivité, au prix d'une incarnation forte et d'une prise de risque considérable ;
- Une réalité dont l'objet est celui de l'action culturelle subventionnée, un programme destiné à attirer les distributeurs via des outils incitatifs et à mettre en œuvre une stratégie accompagnée de diffusion des films ;

La structuration d'un réseau d'exploitants concernés par la distribution basque constitue une réalité complémentaire qui conditionne la mise en œuvre de l'une ou l'autre des recommandations.

L'étude décortique et compare les deux hypothèses afin de fournir aux mandataires et aux opérateurs cinéma un cadre d'arbitrage.

Le travail s'est effectué de la manière suivante :

- L'analyse des comptes rendus de réunions et rapports de l'Institut culturel basque relevant de la production et de la distribution du cinéma basque ;
- La lecture des dossiers et ouvrages suivants : Le livre blanc de la distribution indépendante (DIRE), le rapport René Bonnell 2013 sur le financement de la production et de la distribution cinématographique à l'heure du numérique, le dossier du CNC, Les coûts de distribution des films français en 2011, l'ouvrage *Euskal Zinema* de Joxean Fernández, l'ouvrage collectif *Àlex de la Iglesia, la passion de tourner* ;
- La consultation de divers sites internet professionnels et études statistiques ;
- Une vingtaine d'entretiens² d'intervenants du secteur au niveau départemental et en Région Aquitaine dont des exploitants (Pays basque, Département 64, Région Aquitaine), des distributeurs (Région Midi-Pyrénées, Paris), des producteurs-distributeurs (Paris), des responsables d'institution cinéma (Paris, Région Aquitaine et autres régions, Pays Basque espagnol), des institutionnels (Département, Région) ;
- Un questionnaire³ envoyé aux exploitants des salles de l'Entente Saint-Louis partenaires de la diffusion d'*Asier Eta Biok*
- Une collaboration constante et fructueuse avec Frank Suarez de l'Institut culturel basque ainsi qu'avec l'équipe de l'Atalante.

2 - Liste des entretiens en annexe

3 - Questionnaire en annexe

I - Etat des lieux

1.1. Le projet : définitions et contexte

1.1.1. Rappel du projet

Confronté depuis trois ans aux sollicitations des professionnels de la filière image du Pays Basque, l'Institut culturel basque considère avec intérêt la question de la distribution des films basques inédits et mène une réflexion poussée avec les opérateurs cinéma pour professionnaliser le secteur. Au service du cinéma basque, et pour répondre aux attentes du public, le cinéma l'Atalante a émis le souhait de s'engager dans une structure de distribution du cinéma basque au niveau territorial et hexagonal en adossant un tel service à sa structure actuelle. Si la distribution envisagée s'intéresse en premier lieu aux films basques espagnols, elle a vocation à encadrer la production basque française, dans un solide projet transfrontalier. A ce titre et dans l'optique d'un déploiement conséquent de la salle de cinéma en 2015, l'Atalante souhaite devenir pôle ressource du cinéma basque. L'Institut culturel basque, missionné par le Conseil général des Pyrénées-Atlantiques, a accompagné l'initiative de l'Atalante dans sa phase d'expérimentation avec le film *Asier Eta Biok*, pour poser un diagnostic et orienter la politique culturelle en matière de distribution du cinéma basque.

1.1.2. Définition du cinéma basque : une ouverture nécessaire

Derrière les difficultés de définir le cinéma basque, il y a différentes acceptions de part et d'autre de la frontière et selon les points de vue. Là où à priori, le consensus n'avait pas sa place, les entretiens auprès des professionnels révèlent une définition commune autour d'une notion élargie du cinéma basque.

1.1.2.1. Une acception large

Dans les définitions recueillies, il y a un large consensus sur une notion élargie du cinéma basque, à l'image de l'ouverture historiquement prônée par les basques espagnols. Jean-Raymond Garcia, directeur cinéma d'ECLA Aquitaine est favorable à cette évolution, indispensable à une exportation du cinéma basque hors de ses frontières. La ligne des films basques en sélection dans les Festivals européens de cinéma en témoigne.

Selon Joxean Fernández, directeur de la Filmoteca Vasca à Saint-Sébastien « *il s'agit d'un cinéma qui va reposer sur l'origine territoriale de ses réalisateurs*. Dans son ouvrage *Euskal Zinema*⁴, il suggère « *une acception volontairement évasive basée sur l'origine des réalisateurs* ». Jean-Pierre Saint-Picq, président de l'Atalante, subordonne l'existence du cinéma basque « *au lien culturel avec le territoire basque* ».

Jean-Raymond Garcia, accueille positivement l'extension de la définition du cinéma basque à « *des films traitant d'un environnement, sans qu'ils soient uniquement en langue régionale* ».

4 Euskal Zinema – Joxean Fernández - Etxepare – ICB

Trois citations qui recouvrent l'expression de trois éléments communs de définition :

- un cinéma qui va reposer sur l'origine territoriale basque de ses réalisateurs ;
- un cinéma qui s'inscrit dans le territoire basque ;
- un cinéma qui traite de l'environnement basque ;

Une définition où la question linguistique ne doit pas être centrale.

1.1.2.2. La question de la langue basque

Sensible à cette problématique, Joxean Fernández précise qu'il ne faut « *surtout pas s'attacher à la question de la langue dans la mesure où elle restreint considérablement l'hypothèse de la production annuelle* ». Dans son ouvrage *Euskal Zinema*, il fait abstraction des préoccupations communautaristes, reléguant la question linguistique au deuxième plan. Pourquoi ce positionnement ? Parce que dans le cinéma, il faut une « *approche de la langue décomplexée* » pour être exportable. A titre indicatif, parmi les cinéastes basques de la « *3e génération* » celle qui produit et réalise aujourd'hui, certains « *font du cinéma en langue basque avec beaucoup de naturel* » et « *ça passe à l'étranger !* », nous dit-il.

La langue basque au cinéma ne doit pas être centrale mais elle reste essentielle en tant que témoin vivant de la culture basque. Au même titre qu'un film étranger va être sous-titré, il est important pour Jean-Marie Garat, directeur de l'Entente Saint-Louis, de diffuser des films en langue basque sous titrés en français et vice versa dans le cadre scolaire, ce qui est désormais facilité par la généralisation du numérique.

1.1.2.3. Du cinéma basque au cinéma de proximité : une mutation réussie

A ce titre, Jean-Marie Garat, indique qu'il est « *important de rester très large sur la notion de cinéma basque* » et va plus loin : « *On parle dans un premier temps de cinéma basque, demain cette activité peut s'étendre au cinéma en langue occitane* » au regard du caractère bicéphale du Département. Le dénominateur commun entre cinéma basque et occitan est l'expression d'une culture territoriale. Certains exploitants l'ont compris et préfèrent parler de cinéma de pays (Simon Blondeau de l'Atalante) ou encore de cinéma de territoire (Philippe Coquillaud du Méliès). « *Pour le Méliès, dans le nouveau schéma de programmation, on envisage ce type de fenêtre* » qui se doit logiquement d'être plus large que cinéma basque précise Philippe Coquillaud. Et d'ajouter « *Nous n'envisageons pas d'exclusion par rapport à la langue régionale. Dès lors que l'on parle d'un film dans le territoire, il est montré dans son intégralité, de la même manière qu'un film étranger* ». De manière générale, les salles de cinéma du Béarn expriment le souhait d'avoir une fenêtre dans la programmation « *un peu territoire* » qui élargirait l'offre. La volonté d'offrir une visibilité au terrain de la culture basque n'est plus à justifier.

1.1.3. Potentiel du cinéma basque

En 2014, en moyenne sur une vingtaine de salles du Département, le potentiel d'entrées d'un film basque peut osciller entre 2 000 et 4 000 entrées, sur une période de quatre à six mois.

En dehors d'un accompagnement spécifique, son potentiel en Région et en France est relativement faible et à ce jour difficilement quantifiable.

1.1.3.1. Dans le Département

De nombreux acteurs de la filière image au Pays Basque sont convaincus du potentiel du cinéma basque. Dans le Département, on préfère faire le constat d'une vraie attractivité autour du cinéma de proximité qui répond à une attente du public local d'accéder à des films rarement exposés, une défense de la langue basque et au soutien de la création cinématographique locale. A l'image d'autres salles du territoire, l'Atalante organise pendant l'année, des rendez-vous réguliers autour du cinéma de territoire. Selon Jean-Pierre Saint Picq, son président, un basculement s'est opéré avec le film *Bersulari* d'Asier Altuna sorti en 2011 qui a conquis le public. Depuis, les exploitants sont parvenus, petit à petit, avec beaucoup de pédagogie, à faire découvrir le cinéma basque. S'agissant des films en langue basque, il y a évidemment une demande exponentielle dès lors qu'on se rapproche du Pays Basque, notamment émanant des Ikastolas⁵ ou des écoles publiques bilingues ; cette dernière est à peine exprimée en Béarn.

1.1.3.2. En Région Aquitaine

Chez les exploitants hors département, le discours est plus dubitatif. Patrick Troudet privilégie la qualité du film et son potentiel auprès d'un large public au détriment de l'appartenance territoriale. « *Le cinéma basque sera estimé au même titre que les autres films étrangers ou en langue étrangère* » précise t-il. Habituellement les cinémas Utopia essaient de répondre positivement aux sollicitations de programmations thématiques attendu que l'initiative vient toujours d'associations diverses et variées. La fréquentation va dépendre de la faculté de ces associations à mobiliser des spectateurs dans la mesure où Utopia ne fait pas d'effort particulier de recherche de public (30 à 50 spectateurs par séance pour le dernier film occitan, les autres séances thématiques font salle comble). Patrick Troudet déplore sa méconnaissance du cinéma basque et évoque ses rares expériences plus ou moins convaincantes avec *Kimuak*, *l'Institut Cervantès* ou encore José-Maria Riba, une figure du cinéma ibérique. Il fait allusion à des propositions parfois « *loufoques et folkloriques* » de films basques ou occitans qui ternissent l'image de ce cinéma. Cependant sa curiosité à l'égard du renouveau de la production est de bon augure pour la suite.

1.1.3.3. En France

C'est à ce niveau que se situe le véritable enjeu. Tant que le cinéma basque n'est pas identifié avec une proposition résolument moderne, qui vient à un moment opportun, son potentiel reste faible. Cathie Fournier, distributrice d'Iberi Films n'exclut pas un revirement de situation : « *Le miracle serait de trouver le bon film et de créer une mode* ». Réflexion qui fait écho au caractère souvent irrationnel du succès d'un film...

La production basque est caractérisée par un « *éclectisme des genres et des points de vue* », elle est « *riche et plurielle* ». C'est avec cette accroche que Joxean Fernández introduit, dans le catalogue, la sélection basque du Festival du cinéma espagnol de Nantes. A Nantes comme à Toulouse dans le cadre du Festival Cinespana, la fréquentation atteint 25 à 30 000 spectateurs chaque année. Les deux ou trois grands rendez-vous du cinéma espagnol en France commencent à offrir une fenêtre au cinéma basque contemporain, preuve de son potentiel et de son émancipation. Pour Joxean Fernández « *Le cinéma basque aurait du mal à suivre le chemin des clichés du cinéma espagnol* ». Va t-il pour autant être plus ambitieux et mériter le volume et le potentiel qu'on lui prête ?

5 Ecoles primaires dans lesquelles les enseignements sont uniquement dispensés en basque

1.1.4. Volume de la production basque contemporaine

Est-ce que le volume de la production basque contemporaine justifie les questionnements autour de sa distribution professionnelle en France ? Actuellement, même si les garanties sont minces, l'investissement peut reposer sur des perspectives de production encourageantes.

1.1.4.1. La relève assurée

Si la production basque française est difficilement quantifiable, à contrario Joxean Fernández appréhende la production basque espagnole contemporaine avec beaucoup d'optimisme, chiffres à l'appui : « 2013 – 2014, est une année faste, la production basque enregistrée est supérieure à la moyenne et on annonce des films en projet ». La production basque est intimement liée au renouveau du cinéma espagnol dans son ensemble. Selon lui, depuis 2005, on assiste à la naissance d'une nouvelle génération de jeunes cinéastes basques espagnols qui commence à bénéficier d'une fenêtre dans les grands festivals internationaux, « un phénomène absent depuis les années 1980 », la tendance s'accélère depuis 2 ans. Roberto Caston, réalisateur de *Ander* et de *Los tontos y los estupidos* en est un des chefs de file.

1.1.4.2. Le Festival de Saint-Sébastien 2014 : la consécration

Preuve de ce renouveau, la présence au Festival de Saint-Sébastien 2014 de quatre films espagnols dont deux films basques auxquels Joxean Fernández attribue un potentiel international en soulignant la présence au casting de ces quatre films du même acteur basque.

- Sélection officielle en compétition : *Loreak* de Jon Garaño et Jose Maria Goenaga, produit par Irusoin (ce sont les réalisateurs de *80 jours*, film distribué en France par Epicentre), est le premier long-métrage tourné entièrement en basque à concourir en sélection officielle. Le film a obtenu une mention spéciale ;
- Sélection officielle hors compétition : *Lasa y Zabala* de Pablo Malo (film relatant l'enlèvement et l'assassinat de deux militants basques) ;
- Section nouveaux réalisateurs : *Los tontos y los estupidos de Roberto Caston* (produit par Bitart) ;
- Section Zabaltegi (section non compétitive de films singuliers) : *Negociador* de Borja Cobeaga (comédie sur les négociations entre ETA et le gouvernement espagnol). Le film a remporté le prix Irizar du cinéma Basque.

1.1.4.3. Une période avantageuse

Selon Jean-Marie Garat : « globalement le terrain est meilleur qu'il y a dix ans, même en ce qui concerne la production basque française », qui est très optimiste au regard de la période. Aujourd'hui de plus en plus de films espagnols se positionnent sur le marché français. « Les professionnels ont envie d'être moteur de cette dynamique », ils ne s'y trompent pas. « C'est le moment d'investir, logiquement l'institutionnel devrait suivre. » L'intérêt retrouvé pour le cinéma basque intervient à un moment où il y a des films à proposer, ce qui va impacter la demande et inciter des distributeurs à s'appuyer sur d'autres distributions du territoire.

1.1.4.3. Les chiffres

L'analyse chiffrée de la production et de la distribution en France du cinéma espagnol et basque atténue l'enthousiasme de rigueur, dans la mesure où elle n'intègre pas la tendance des deux dernières années.

Depuis dix ans la dynamique est la même : chaque année le volume de la production espagnole se résume à une dizaine de films, parmi lesquels deux ou trois films basques, les années fastes.

Depuis trois ans la liste des distributeurs français de films espagnols ne s'est pas renouvelée : BAC Films, Europa Corp, Jour de fête, Haut et Court, Bodega Films, SND, Iberi Films.

En 2013, seulement huit films espagnols ont trouvé un distributeur français parmi lesquels deux films sélectionnés au Festival de Saint-Sébastien, dans les deux cas des co-productions françaises. Les autres films espagnols ou basques ont fait l'objet d'une sortie DVD avec sous-titrages français. En matière de film basque, outre *Asier Eta Biok* distribué par l'Atalante en 2014, le film *N'ai pas peur* de Montxo Armendariz a été distribué par Iberi Films en 2012.

1. 2. Le projet confronté au contexte de la distribution cinématographique

Inscrire le cinéma basque dans une dimension professionnelle de distribution renvoie à l'environnement de la distribution indépendante en France, ses règles, sa méthodologie à la fois intangibles et remises en question à chaque film.

1.2.1. La distribution indépendante

La distribution cinématographique est une profession intermédiaire de la filière image. Mal connue du grand public, parfois même des professionnels, et pourtant centrale, elle articule production et exploitation des films. Son activité est encadrée sur le territoire français par le Centre national de la cinématographie et de l'image animée (CNC). Elle est soutenue à l'échelle européenne par le programme Europe Creative. Au titre de l'étude, on abordera les conditions d'existence de la distribution indépendante. Au fil de sa construction et des mutations du secteur, la profession s'est fédérée à l'échelon national (FNDF), puis regroupée en deux syndicats de distributeurs indépendants (SDI et DIRE) ou au sein de regroupements de distributeurs plus modestes.

1.2.1.1. Etendue du rôle de distributeur

Etre distributeur indépendant : c'est être découvreur de talents. Ses choix permettent à l'œuvre d'atteindre le plus grand nombre. Il contribue à faire naître le film en participant à son financement. Il le promeut et accompagne son exposition dans la salle et au delà.

- Il prend le risque éditorial : Le distributeur verse la plupart du temps un minimum garanti (MG) qui représente une source de financement pour le producteur. Il s'agit d'une anticipation de recettes qu'il récupérera lors de l'exploitation du film.

Le distributeur s'engage par ailleurs financièrement avec les frais d'édition du film (1 film sur 5 couvre ses frais d'édition). Il travaille à construire une sortie sur mesure par rapport à sa cible (public potentiel du film) et à optimiser le nombre de copies et les entrées les plus importantes.

- Il construit l'image d'un film pour toute sa carrière : il définit la date de sortie du film, la cible et l'axe de communication et de marketing avec la création de l'affiche, la bande annonce, la recherche de partenariats médias, le choix d'une campagne de publicité et dispositif de promotion, l'animation autour de la sortie.⁶

Chez les distributeurs indépendants, il est plus fréquent que les pôles acquisition et distribution soient mutualisés. En raison des développements à venir, il convient de développer l'étendue de la mission d'acquisition, les modalités financières de l'activité, ainsi que les démarches légales incontournables.

1.2.1.2. L'acquisition des films

C'est l'action de prospecter, repérer un film, négocier les conditions de cession de ses droits et de son exposition, de positionner un film.

Le responsable d'acquisition identifie les films via son réseau, les festivals de cinéma, les plateformes online (Festivalscope et Cinando), et évalue leur potentiel. Dans un deuxième temps, il négocie avec les intermédiaires : ayants droits, vendeurs internationaux ou producteurs. La proposition financière ainsi négociée recouvre le droit d'exploiter le film pendant une durée déterminée sur un certain nombre de territoires. S'agissant d'un distributeur moyen, l'objectif est d'acquérir 4 à 5 films par an. Un distributeur indépendant comme Haut et Court en acquiert bien davantage pour une distribution mensuelle.

1.2.1.3. Le contrat de distribution

Le mandat de distribution ou de cession de droits lie en général le distributeur au producteur. Le producteur confie au distributeur les droits d'exploitation en salles pendant une durée déterminée en contrepartie de l'avance des frais d'édition et possiblement d'un minimum garanti. Le distributeur indépendant a la charge de remonter et de répartir la recette que le film a réalisé en salles, en particulier les salles d'art et d'essai, selon les accords passés avec les exploitants.

1.2.1.4. Démarches légales : demande de visa et dépôt légal

Il incombe au distributeur d'effectuer un certain nombre de démarches administratives auprès du CNC afin d'enregistrer le mandat de distribution et de bénéficier d'un visa d'exploitation des films. La commission de classification des œuvres du CNC délivre pour un film un numéro de visa d'exploitation commerciale dans les salles elles-mêmes autorisées par le CNC à diffuser des films (inscription au registre public du cinéma et de l'audiovisuel). En dehors de ces démarches, le dispositif de remontées de recettes en salles est inopérant.

1.2.1.5. Les coûts de distribution

Ces coûts comprennent : les frais de laboratoire (frais de DCP ou copies), les achats d'espaces publicitaires (radio, internet, presse, cinéma...), la conception et la fabrication du matériel publicitaire (affiches, spots, bande annonce...), les coûts divers liés notamment aux relations presse (cartons d'invitation, location de salles, organisation d'avant-premières, frais de festival et de représentation, rémunération de l'attaché de presse, voyages et déplacements). Le coût moyen de la distribution pour un film français représente environ 11% du coût total

⁶ Le Livre blanc de la distribution indépendante Préserver la diversité de l'offre cinématographique DIRE 2011

de production. Le coût moyen de distribution par copie s'élevait à 3 646 € en 2011. Il convient de signaler que les dépenses liées au paiement des contributions numériques (VPF, Virtual Print Fee : contribution numérique) ainsi que les salaires sont exclus des coûts de distribution.⁷

1.2.2. Conditions de la mise en œuvre d'une activité de distribution

Dans ses critères de soutien à l'activité, le CNC dessine les contours de la parfaite société de distribution.

1.2.2.1. Une activité strictement commerciale

Si actuellement toutes les structures, qu'elles soient commerciales ou associatives, sont éligibles aux aides du CNC, Emma Cliquet (adjointe à la direction de l'Aide sélective à la distribution) soulève cependant l'allusion dans le Rapport Bonnell⁸ à un « *capital minimum* » donc à une société commerciale. C'est pourquoi le CNC conseille désormais de créer tout nouveau projet de distribution cinéma sous la forme commerciale (SARL ou autre). Autrement dit, le texte va à l'avenir exiger la constitution d'une société commerciale pour encadrer l'activité traditionnelle de distribution cinématographique. Au titre de la diversification des activités d'un professionnel de l'image, la mutation d'une mission d'action culturelle à une activité purement et strictement commerciale n'est pas toujours aisée.

Le site Jurispedia.org est sans équivoque. Il stipule que les professionnels en charge de la distribution cinématographique ont la qualité d'« *intermédiaire commerçant* ». « *Ils rentrent dans le champ d'application de l'article 632 du Code de commerce. Leur activité consiste dans la diffusion commerciale des œuvres cinématographiques, c'est à dire concrètement à acheminer celles-ci jusqu'à leurs destinataires finals que sont les organisateurs de spectacles cinématographiques et les spectateurs* ».

1.2.2.2. Un capital de départ

La société SARL n'est pas plus tenue à un capital social minimum ou seulement dérisoire (15 euros par associé dans le cadre d'une Scop). Cependant sans capital, comment se positionner sur le marché et négocier un nouveau film? Théoriquement, la trésorerie constituée sur le premier film permet à la société de distribution d'investir sur les films ultérieurs, parfois sur plusieurs films à la fois.

1.2.2.3. Continuité et qualité du catalogue des œuvres

L'activité de distribution doit pouvoir justifier d'une crédibilité artistique et structurelle au niveau national. Pour ce faire, elle doit s'inscrire dans la continuité, et ne pas être assimilée à une opportunité ultime. Au même titre que le public ou les exploitants, le CNC est attentif à la qualité des films. Il veille à l'adéquation de l'œuvre avec le circuit de distribution des cinémas, le plus souvent des salles d'art et d'essai. Malgré tout, certains films ne rentrent pas dans le champ des commissions d'aide du CNC qui soutiennent en priorité les nouveaux auteurs et les nouvelles écritures.

⁷ Dossier CNC Les coûts de distribution des films français en 2011.

⁸ Le financement de la production et de la distribution cinématographiques. A l'heure du numérique - Rapport René Bonnell Décembre 2013

1.2.2.4. Un modèle économique rigoureux

Emma Cliquet du CNC interroge la responsabilité du distributeur dans la gestion économique de son activité. En dépit du caractère aléatoire du retour sur investissement de l'activité, il est possible de faire des simulations à partir du nombre d'entrées escomptées calculées sur la base du potentiel du film. Un pari toujours risqué qui repose sur l'intuition du distributeur mais aussi sur son expertise de l'économie du secteur. Les projections sont rigoureusement mesurées et scrutées par les financiers potentiels. L'objectif est d'atteindre le point mort ou de réaliser un bénéfice pour investir dans d'autres films.

Modèle de simulation simplifiée : compter une remontée de 2,30 euros par entrée (prix moyen, un peu plus de 2 euros par entrée concernant les films fragiles)

Trésorerie en € = (Entrées x 2€ = remontée de recettes) - Frais d'édition - Commission (MG)

Modèle déficitaire : ⁹ *Belle Epine* de Rebecca Zlotowsky. Le film a atteint 23 000 entrées salles, soit 51 000 euros de remontée de recettes pour des frais d'édition s'élevant à 200 000 euros.

Martine Scoupe, responsable de l'acquisition et de la distribution documentaire cinéma chez ZED, révèle que sur des films fragiles la commission se situe entre 0 MG et 40 000 euros. A titre d'exemple elle précise que lorsque le MG est négocié à 80 000 euros, il est nécessaire de faire au moins 60 000 entrées et investir 200 000 euros en frais d'édition

Des objectifs qui ne sont pas toujours réalisés malgré les dispositions rigoureuses mises en place.

1.2.2.5. Un soutien public indispensable

Dans ces conditions, les aides publiques de soutien sont les garants de la survie de l'activité de distribution cinématographique.

Le CNC organise le soutien à la distribution des films et des structures. Au titre de l'étude, seule l'Aide sélective à la distribution des films inédits (ASDFI) sera étudiée, l'aide automatique à la distribution étant réservée aux longs métrages français ou de co-production franco-étrangère. Elle est cependant à envisager si la distribution est élargie à l'ensemble du cinéma basque.

L'ASDFI répond à des modalités particulières :

- *L'aide sélective à la distribution du premier collègue est une subvention qui a pour objectif de favoriser la diffusion d'œuvres cinématographiques de qualité qui présentent des difficultés particulières de distribution et, ainsi, de concourir plus largement à la diversité des films diffusés en France.*

- *Elle s'adresse aux sociétés ayant une activité régulière de distribution c'est-à-dire ayant déjà sorti 3 films dans les 2 ans précédant la demande ou ayant l'intention de distribuer 2 autres films en plus de la demande dans l'année qui suit (mandats de distribution à fournir). Ce dispositif concerne exclusivement les films inédits en salles et revêt deux aspects : une aide sélective film par film, une aide aux entreprises de distribution, pour la réalisation d'un programme de sorties de films et/ou pour soutenir ses dépenses de structure.¹⁰*

9 - Le Livre blanc de la distribution indépendante Préserver la diversité de l'offre cinématographique DIRE 2011

10 - Dossier de candidature de l'Aide sélective à la distribution des films inédits – CNC cnc.fr 2014

L'aide octroyée, sous forme de subvention, n'est pas remboursable et ne peut excéder 50% des dépenses de distribution. Dans la mesure où cette aide est destinée à « booster » la sortie du film, la commission doit être sollicitée au moins trois mois avant la date de sortie calée.

Si les modalités de recours sont à la portée de tous, la proportion de films soutenus reste faible : moins d'un film sur dix présenté est soutenu. Aussi, les distributeurs interrogés préconisent de ne pas l'inscrire au budget prévisionnel, précisant toutefois qu'en cas d'attribution, elle peut atteindre 30 000 euros.

Autre aide traditionnellement sollicitée, la contribution Canal+ à la distribution : les films inédits dont la part française en production est au moins égale à 30 % sont éligibles à l'aide de Canal+. Le film doit être distribué sur au moins 5 copies et pour un coût minimum de 45 000 euros (HT).

Les sources de financements publics sont fragiles. Par ailleurs, les potentialités sont multiples à condition de cibler et de renforcer sa prospection.

En matière de financement européen, le programme Europe Creative qui soutient la distribution européenne de films a durci ses critères depuis le programme Media, rendant encore plus contraignante l'attribution d'une aide européenne : le critère de rayonnement en est un exemple probant. En effet, il faut prévoir désormais une distribution sur 15 pays européens pour une fiction, et 12 pays pour les documentaires.

Le programme Eye on films, Les dispositifs d'Europa Cinemas (pour l'Europe) les garanties de crédits accordés par l'IFCIC (pour la France) sont autant de ressources ou de facilités potentielles pour la circulation des films.

A l'image de certains pays, comme le Brésil qui octroie une subvention automatique de 20 000 € pour la distribution internationale d'un film brésilien, ne faudrait-il pas envisager la création d'un fonds de soutien au cinéma basque, dans une perspective transfrontalière ?

La diversification des aides servie par un interventionnisme public et une prospection active de la part des distributeurs est la clé du maintien du secteur et a fortiori celle de la promotion d'une culture par le prisme du cinéma.

1.2.2.6. Un réseau hexagonal et international d'exploitants et de relais

Afin de gagner en crédibilité et en rayonnement, le distributeur doit pouvoir justifier d'un réseau de salles partenaires en France, si possible européen et international. Un réseau qu'il doit entretenir et développer en cohérence avec sa ligne éditoriale.

Le distributeur doit effectuer un travail important de fléchage afin de s'assurer de l'investissement des salles dans la promotion des films (communication, recherche de public, affichage, animation...) mais aussi cibler des relais de diffusion : festivals, marchés, workshops, réseaux de salles. En fonction du rayonnement en région, il convient d'organiser des séances de visionnements avec des facilitateurs tels que l'Agence pour le développement régional du cinéma (ADRC), l'Association du cinéma indépendant pour sa diffusion (ACID), ou encore l'AFCAE (Cinéma d'art et essai), le GNCR (Cinéma de recherche), sans oublier les associations d'aide à la diffusion en région au sein des agences régionales du cinéma ou des réseaux de salles. Dans le cadre du cinéma basque, les partenaires en Région Aquitaine sont, entre autres, l'Association des cinémas de proximité en Aquitaine (ACPA) et ECLA Aquitaine auxquels il serait opportun d'associer le réseau non commercial des cinémathèques, médiathèques, et universités. En matière de réseau européen, outre le relais culture Europe de l'Institut culturel basque, il convient de se rapprocher du Festival de Saint-Sébastien et de solliciter le programme Europe Creative Pays Basque. Pourquoi ne pas développer un réseau international avec les pays de la diaspora basque ou des Festivals internationaux ciblés ?

1.2.2.7. L'hypothèse de co-distribution

Cette hypothèse a été avancée dans le cadre de la distribution du documentaire d'Elsa Oliarj-Inès *Dans leur jeunesse il y a du passé*. Les partenaires ont évoqué un partage potentiel du territoire entre l'Atalante (Pays Basque élargi) et ZaraDoc société de production et de distribution du film. Si le découpage territorial a été par le passé un levier de co-distribution, il n'en est plus question aujourd'hui qu'à de rares exceptions. Lorsque les distributeurs Jour de fête et Chrysalis film s'associent pour distribuer en France *A Royal Affair* de Nikolaj Arcel ou plus récemment *The Salvation* de Kristian Levring, c'est pour supporter un investissement lourd de façon collégiale et complémentaire. Les partenaires offrent au film leur expertise professionnelle (programmation/marketing...) et, ou leur soutien financier sous des formes distinctes (numéraire/soutien automatique).

A l'appui des caractéristiques du projet, et de sa réception par l'ensemble des acteurs de la filière image, il a semblé nécessaire de développer les leviers d'une distribution réussie.

1.2.3. Plans de sortie, stratégie, accompagnement : pour une distribution réussie

L'activité de distribution induit un positionnement éditorial (abordé dans le chapitre III), une stratégie de sortie, une stratégie marketing et d'accompagnement adaptés et renouvelés pour chaque film. Le cinéma est « une économie de prototypes » rappelle le journal *Le Monde*¹.

1.2.3.1. Le plan de sortie en France et au-delà

Malgré des constantes, la stratégie de sortie est unique pour chaque film et la méthode doit se prêter au film. La stratégie s'adaptera à l'éventuel succès du film dans les festivals et lors des avants premières, où l'on mesurera déjà l'impact du bouche à oreilles pré-sortie.

Dans le cadre d'une sortie nationale, il faut envisager une circulation concomitante à Paris (même sur une seule copie), sa périphérie, et en Régions. Cette configuration est, sauf cas particulier, la plus pertinente. On dénombre peu de cas de distribution cinéma réussie née en région et migrant à Paris. Autrement dit, la notoriété gagnée en région n'a pas forcément d'écho à Paris.

Au préalable de la sortie nationale, le distributeur aura par ailleurs tout intérêt à réaliser des avants premières en région et notamment sur le territoire de tournage du film ou d'origine du réalisateur. Ce critère sera apprécié par la Commission d'aide sélective à la distribution du CNC. Emma Cliquet précise que pour être éligible à l'aide, « *il faut s'adresser à plus large que la Région basque* ».

Généralement la sortie nationale française et la sortie dans le pays d'origine sont déconnectées. Il y a rarement concomitance entre les dates de sorties d'un pays à un autre. Par ailleurs, il est extrêmement difficile de travailler de manière connexe avec d'autres pays sur une stratégie internationale de sortie dans la mesure où les méthodes de travail, les attentes sont souvent divergentes. Pour autant, il est possible d'envisager avec le pays d'origine une collaboration dans l'élaboration d'outils de communication communs pour diminuer les frais d'édition. En dépit des freins existants, ces pratiques devraient être mises

1- Comment se fabrique un film en France – lemonde.fr 17/05/2014

en œuvre avec les partenaires basques espagnols pour servir la distribution des films basques sur le territoire français.

C'est dans ce cadre qu'intervient le programme *Eye on films*. Réseau international de professionnels du cinéma, *Eye on films* garantit la circulation de films européens (premier et second long métrage) dans des festivals partenaires et leur exploitation commerciale par des distributeurs partenaires dans le monde entier. Créé en 2010, il accompagne la sortie de films européens dans une recherche de simultanéité dans plusieurs pays en même temps. Les aides sont conditionnées à l'attribution pour le film du label *Eye on films* dans les conditions suivantes : *grâce au soutien financier d'Europe Creative, les partenaires Distributeurs peuvent bénéficier d'un soutien aux frais de sortie associés à la sortie d'un titre du Label Eye on films, à condition que cette aide ne dépasse pas 50% des frais de sortie engagés.*

1.2.3.2. La stratégie marketing

Les coûts marketing, globalement en forte progression, doivent être maîtrisés, la stratégie de communication autour du film doit s'adapter sans cesse, se diversifier afin d'atteindre le public le plus large possible.

Le distributeur doit investir dans du matériel de promotion : photos, fiches techniques, affiches, supports de communication divers et dossiers de presse, signalétique, bande annonce... et investir dans un plan média.

Au préalable et tout au long de la campagne de promotion du film, il devra justifier d'une démarche proactive sur les réseaux sociaux facebook, twitter (notamment). Aujourd'hui en la matière, il ne s'agit plus que d'une complémentarité nécessaire mais suffisante avec le métier de terrain.

1.2.3.3. L'animation

Dire que le métier de terrain propre à la distribution cinématographique est fastidieux est un doux euphémisme. Les efforts d'animation autour du film, la présence systématique de l'équipe (débat, rencontres ou captation vidéo) sont des gages d'attractivité et de fidélisation du public. « *Les chiffres de fréquentation parlent d'eux mêmes : quand le film est accompagné, en présence de l'équipe du film, la salle s'engage davantage et le public est au rendez-vous* » rapporte Jean-Marie Garat. Outre les exploitants, le distributeur doit s'appuyer dans son travail éditorial sur des relais associatifs locaux qui peuvent impulser le travail d'animation.

1.2.3.2. Le jeune public et autre public captif

Le travail en direction du jeune public est déjà dans les prérogatives des salles de cinéma à leur initiative ou dans le cadre des dispositifs nationaux (temps scolaire ou hors temps scolaire). Aussi, le challenge du distributeur est d'imposer son film en dehors de la programmation de ces dispositifs, de définir son cœur de cible, de créer des documents de communication spécifiques et adaptés, qui répondent aux attentes pédagogiques ou culturelles des professeurs ou des parents. Dans le cas du cinéma basque, en langue basque notamment, une collaboration doit être envisagée avec les Ikastolas ou écoles publiques bilingues ainsi que toutes les associations bascophones de la région.

En dehors du jeune public, et quel que soit le film, le distributeur a tout intérêt à mobiliser les comités d'entreprises pour l'organisation de soirées thématiques en lien avec le film.

II - Analyse de l'expérimentation de la distribution du film *Asier Eta Biok*

2.1. Fiche film

ASIER ETA BIOK (Asier y yo / Asier et moi)

Espagne/Equateur - 2013 - 1h34 - Réalisé par Amaia et Aitor Merino

Version originale en Euskara et Castillan, sous-titrée en français

2.1.1. Synopsis

Asier et moi avons grandi ensemble dans les rues du Pays Basque. Ensuite, je suis parti vivre à Madrid. En 2002, Asier est entré dans le mouvement ETA. Comment faire comprendre à mes amis de Madrid ce qui avait pu l'amener à prendre une décision que moi-même j'avais du mal à accepter ? Quand Asier est sorti de prison, je pris une caméra avec l'objectif de répondre à une question et pourquoi pas, de faire converger nos points de vue. Cependant, mon plan ne se révélerait pas aussi simple que je l'espérais...

Documentaire autobiographique dans lequel le réalisateur Aitor Merino partage sa vision d'un épisode douloureux du Pays Basque à travers le prisme de son amitié avec Asier, emprisonné pour appartenance présumée au mouvement ETA. Malgré leurs divergences politiques, idéologiques, leurs choix de vie diamétralement opposés, un attachement profond subsiste entre les deux amis, chargé de questionnements et de doutes. On pénètre dans l'intimité d'une famille, on remonte le passé d'un pays, d'une culture, déchirés par l'engagement politique de proches. Un film généreux et sensible, qui mêle humour et gravité.

2.1.2. Prix et Festivals

Le film a obtenu le prix Irizar de la création basque au Festival International de Saint Sébastien Zinemaldia 2013 après avoir bénéficié de plusieurs aides à la postproduction et en industrie au Guadalajara Contruye 7. Il a été présenté au Festival du cinéma espagnol de Nantes 2013 dans la fenêtre basque, une sélection directement négociée avec les partenaires espagnols. En 2014, à l'initiative de l'Atalante engagée dans sa distribution, *Asier Eta Biok* a été sélectionné au Festival de Douarnenez (festival autour des questions identitaires liées à la culture bretonne).

L'exposition du film dans les festivals français de documentaires ne fut pas optimale en raison d'un mauvais tempo. En effet, les calendriers des festivals et de la sortie du film se sont télescopés.

2.2. Mode opératoire

2.2.1. Des conditions de distribution en bonne et due forme

Dans sa communication, l'Atalante annonce avec la circulation d'*Asier Eta Biok* une «*distribution du cinéma basque en marche* », signe annonciateur d'un changement de paradigme et s'en explique : « *Malgré une demande accrue depuis quelques années, la diffusion du cinéma basque sur les différents écrans de notre territoire ne se résumait qu'à des projections uniques ou dispersées débouchant sur une exposition des films peu satisfaisante pour les réalisateurs, les producteurs, les exploitants et, au final, pour les spectateurs du Pays Basque. Afin de remédier à cette situation frustrante, le cinéma l'Atalante de Bayonne et l'Institut culturel basque s'associent pour acquérir les droits et expérimenter la distribution d'un film sur l'ensemble du territoire basque. Au-delà, nous souhaitons proposer le film aux salles de l'ensemble du territoire français(...).* »

La démarche de distribution, au service du cinéma basque, et pour le plus grand plaisir du public de proximité, nourrit désormais d'autres ambitions dont il faut être à la hauteur.

Ainsi, en l'absence de distributeur français l'Atalante fait le choix de se positionner et entreprend de distribuer le film dans des conditions traditionnelles de circulation. Dans la mesure où *Asier Eta Biok* est un film basque espagnol, l'Atalante négocie avec la production et signe avec le vendeur international un mandat de distribution simplifié et non exclusif (valable pour une durée de trois ans). Un mandat qui stipule les contreparties respectives et organise la circulation du film sur le territoire français selon un partage des recettes 50% à l'exploitant, 50% au distributeur (recette brute distributeur, laquelle revient à 50 % au producteur). L'Atalante effectue les démarches légales, auprès de la Commission de classification des œuvres du CNC, d'acquisition d'un numéro de visa d'exploitation commerciale dans les salles référencées par le CNC.

Dans ce contexte, le producteur a offert des conditions privilégiées de distribution, c'est à dire sans MG au distributeur, ce qui a permis d'amoindrir le coût. Par ailleurs, toute une partie du matériel de promotion existait déjà à l'exclusion de frais assumés financièrement par l'Institut Culturel Basque dans le cadre du partenariat de distribution.

2.2.2. Un film opportun et artistiquement exigeant

Pour beaucoup de professionnels, *Asier Eta Biok* était le film idéal pour lancer une dynamique de distribution. Il induit une parfaite harmonie, raison de son succès au Pays Basque, une harmonie formelle et de propos qui en fait un film potentiellement exportable hors territoire basque. Sa première force est de fédérer tous les basques. L'Atalante le présente comme une « *œuvre étonnante, qui aborde la thématique d'ETA d'un point de vue intime et avec un second degré décapant.* » Au delà de ses qualités artistiques, il se distingue par son universalité, son ouverture, sa liberté de ton et d'esprit, propres à séduire un large public. Toutes ces caractéristiques interrogent sur la qualité des propositions à venir : comment faire mieux ou aussi bien avec le prochain film?

2.2.3. Fréquentation : le public au rendez-vous, un bon bouche à oreilles

« Primé au dernier Festival de Saint-Sébastien et ayant déjà réuni plusieurs dizaines de milliers de spectateurs outre-Bidassoa », c'est avec cette phrase d'accroche que l'Atalante évoque le succès remporté par le film en Espagne. Sorti en salles en janvier 2014, le film parvient au 5e rang des entrées espagnoles 2014, comptabilisant près de 30 000 entrées, malgré la réticence de certains exploitants en réaction au sujet de l'ETA, trop sensible en Espagne. Au Pays Basque français, la fréquentation démarre au mois de mars à l'Atalante pour les Rencontres sur les Docks, devant une salle comble. L'affluence oblige à refouler de nombreux spectateurs. Cette première avant-première en présence du réalisateur est suivie de deux autres projections officielles : au Vauban de Saint-Jean-Pied-de-Port et au Sélect de Saint-Jean de Luz avec des pointes de fréquentation à 150 ou 200 spectateurs. A partir du 14 mai 2014, sous mandat de distribution, le film est programmé dans de nombreuses salles du Pays Basque, d'Hendaye à Bayonne, de Saint-Jean de Luz à Mauléon et comptabilise en trois mois d'exploitation 2131 entrées pour 45 séances sur dix salles (dont 7 au sein de l'Entente Saint-Louis) avec une moyenne par séance de 47 spectateurs. Le public est au rendez-vous, la fréquentation conforte les prévisions initiales à 3 000 entrées. L'effet du bouche à oreilles fonctionne bien. L'exploitation du film, son succès, a décomplexé certains spectateurs : « *On va enfin avoir plusieurs occasions de voir le film* », « *on ne se posera plus la question de savoir quand il passe, maintenant on est au courant* ». Les spectateurs peuvent désormais s'approprier l'histoire, ils savent que le film est rare, ce qui participe à son attractivité.

2.2.4. Typologie des publics : vers une diversification

Fait nouveau et non négligeable qui fait avancer la réflexion globale sur le renouvellement des publics des salles de cinéma : Jean-Pierre Saint Picq, président de l'Atalante précise qu'il n'y a qu'à l'occasion de projections de cinéma basque à dimension militante, qu'on parvient à attirer certaines générations, notamment les 20-40 ans, quasi absentes des salles obscures en temps normal. Ce sont majoritairement des jeunes actifs, militants ou apparentés aux associations de proximité et associations culturelles basques militantes. L'information est confirmée par Jean-Marie Garat qui ajoute que « *surtout ds le milieu rural, la sortie de ce film a amené des spectateurs qui ne vont pas forcément au cinéma. Sur une des avant-première, il y a avait 50% à 70 % de gens qui n'étaient pas des habitués* ». Le film a donc attiré un public bascohone très diversifié.

2.2.5. Une bonne exposition du film dans les salles du Pays Basque

Les exploitants du Pays Basque et de Salies-de-Béarn ont massivement joué le jeu et programmé correctement *Asier Eta Biok*, avec des résultats satisfaisants. Bien que le film « *ait été traité comme tous les autres* » précise Jean-Marie Garat, le retentissement de cette programmation résonnait avec des aspirations éditoriales rarement abouties. La circulation a engendré les dispositifs habituels d'accompagnement. L'engouement est tel que certains cinémas, à fortiori ceux de l'Entente Saint-Louis, veulent le programmer de nouveau à la rentrée. En termes de logistique, l'investissement de Simon Blondeau de l'Atalante est apprécié. Tous les exploitants témoignent également de la qualité des débats.

2.2.6. Un dispositif de promotion et une couverture presse à optimiser

Le film s'y prêtait et l'Atalante a su cerner les enjeux de transparence et de pédagogie liés au lancement de cette nouvelle activité. Cependant, l'étendue du dispositif de promotion du film a souffert du manque de moyens, de temps et d'expertise.

Asier Eta Biok a bénéficié d'un matériel promotionnel existant, mis à jour et adapté au marché français avec l'appui de l'Institut culturel basque. Le travail du distributeur a pu s'appuyer sur les moyens matériels de l'Atalante (fichiers, site internet, écrans...) pour lancer une communication éditoriale (plaquette bilingue, affiches...) et web (fiche film, trailer...). La bande annonce du film, traduite mais dont le ton était inadapté au marché français n'a malheureusement pas circulé en salles. Par ailleurs, on déplore l'absence d'activité sur les réseaux sociaux hormis la page facebook espagnole. Enfin, la conférence de presse organisée le 19 mars en présence de France bleu Pays Basque et de Sud-Ouest a eu un écho limité et généré une couverture presse faible. La singularité de l'information ainsi que son impact modéré pour la région sont mis en cause.

Autant de dispositifs qui devront être optimisés dans le cadre d'une distribution France d'*Asier Eta Biok* ou de films à venir.

2.2.7. Des perspectives de programmation en région et en France

Si l'Atalante a privilégié dans un premier temps une distribution locale, l'ambition est bien de rayonner en Région Aquitaine et en France. C'est pourquoi des copies DVD du film ont été envoyées à plus d'une quinzaine de salles de cinéma, à des journalistes, ou encore des festivals. *Asier Eta Biok* a été inscrit, comme il se doit, à Cinando.com, la plus importante base de données de l'industrie du 7ème art, qui recense sociétés, films, projets et droits. Lors des entretiens, la salle béarnaise Le Méliès à Pau a assuré une programmation à l'automne, tandis qu'un cinéma parisien La clé semble être intéressé. Patrick Troudet, directeur du réseau Utopia Sud-Ouest, interviewé longuement, s'est engagé à visionner le film parmi une pile de propositions sans doute tout aussi intéressantes.

2.2.8. Un budget maîtrisé

Le budget prévisionnel faisait état de 3 000 entrées attendues pour un équilibre atteint autour de 12 000 euros. En déduisant du budget la remontée de recette évaluée à 6 000 euros (soit 3 000 entrées x 2), seul le poste salaire (environ 43 % du budget) reste à financer. Sans le salaire, « *le schéma est bon* » souligne Emma Cliquet du CNC. Restent les frais d'édition qui sont très faibles dans ce modèle. Emma Cliquet précise qu'il faudra compter sur un budget double pour une distribution hexagonale plus ambitieuse à l'instar du modèle ci-dessous communiqué par Iberi Films (Société de distribution ibérique implantée à Toulouse).

Modèle de sortie inférieure ou égale à 5 copies: Budget entre 20 et 25 K€ (MG compris)
Entrées à faire pour amortir les frais de distribution : environ 10 000 entrées publiques (hors scolaires).

Dans ces circonstances, même si l'équilibre est atteint par une maîtrise des dépenses et un complément d'aides publiques (Institut culturel basque), le modèle doit trouver son harmonie dans une perspective plus ambitieuse.

2.3. Bénéfices et limites

Les bénéfices de cette expérimentation sont nombreux, à commencer par celui d'avoir défriché un terrain à peine exploré ou de façon sporadique et désordonné. Tous les professionnels reconnaissent le bienfait de cette expérience pour le cinéma basque et saluent la contribution de l'Atalante. Il semble que la distribution d'*Asier Eta Biok* ait ouvert la voie à une circulation plus professionnelle des films basques dans la mesure où elle a contribué à créer du réseau en Espagne et au national, généré des synergies localement. Si l'ambition affichée était de sensibiliser les institutionnels au cinéma basque, l'objectif en filigrane était de convaincre le tissu d'exploitants de l'opportunité de cette dynamique au service d'un cinéma de niche à fort potentiel, un pari réussi! Aussi, peut-on dire que l'expérimentation de la distribution d'*Asier Eta Biok* a permis de démocratiser le cinéma basque et par extension la culture basque.

La première limite à relever est intrinsèque au travail expérimental. Elle résulte de l'apprentissage empirique d'une activité professionnelle complexe et risquée. En effet, certaines maladresses dans la mise en œuvre de l'activité sont le fruit du manque d'expertise en matière de distribution cinématographique. Les autres, sont liées au manque de moyens humains et financiers. Toutes les limites, ou presque, ont déjà été identifiées par l'Atalante, certaines ont été suggérées au cours des chapitres précédents : un rayonnement limité au territoire, un matériel de promotion et un recours aux réseaux sociaux insuffisants, un calendrier handicapant pour l'inscription aux festivals, l'absence de stratégie de sortie, un investissement lourd et une incarnation pesante, des soutiens politiques et financiers fragiles, la confusion des genres entre exploitant et distributeur, des réflexes opérationnels et stratégiques tardifs...

III - Perspectives de la mise en œuvre de la distribution du cinéma basque

A l'appui des développements précédents, deux hypothèses de distribution du cinéma basque se dégagent, conditionnées au maillage du tissu de l'exploitation cinéma dans le département des Pyrénées-Atlantiques et en Région Aquitaine : la constitution d'une société commerciale de distribution portée par l'Atalante ou la création d'un programme incitatif de distribution. Confrontés à la perspective de distribution en France du cinéma basque et aux ambitions de l'Atalante, les professionnels interrogés sont partagés. Entre réaction alarmiste face au projet de société et politique du laisser faire, leur avis a contribué à modeler le cadre conditionné de cette distribution cinématographique.

3.1. La réalité d'une société de distribution du cinéma basque portée par l'Atalante

Après l'expérimentation réussie, vient la phase de professionnalisation. Le projet prévoit la constitution d'une filiale de l'Atalante dont l'objet sera la distribution commerciale de films en salle, à l'exclusion dans un premier temps de l'édition en DVD ou distribution en VAD (vidéo à la demande). Quelle est la réalité d'une telle société?

3.1.1. Les perspectives structurelles

3.1.1.1. Viabilité

Dans cette logique, l'objectif de la société de distribution de l'Atalante est évidemment de tendre à l'équilibre financier, à la viabilité de la structure laquelle est remise en jeu à chaque film. Jean-Pierre Saint Picq espère pourtant réaliser des bénéfices pour investir dans d'autres films et pérenniser l'activité. Risques financiers, dettes, bénéfices seront partagés. L'Atalante ambitionne d'être majoritaire, auprès d'associés tels que l'Institut culturel basque d'une part. D'autres partenaires potentiels réfléchissent à la forme de leur investissement dans cette structure à l'exclusion des exploitants. Reste à définir les modalités juridiques, financières et organisationnelles de la structure au regard du contexte et des recommandations.

3.1.1.2. Statut juridique

L'option envisagée par l'Atalante est le recours à une SARL (Société à responsabilité limitée) sous forme de Scop (société coopérative et participative) qui permet d'associer au capital tous les acteurs d'un projet : salariés, bénévoles, collectivités, bénéficiaires et de lier financements publics et privés. La SARL est la forme la plus répandue chez les distributeurs de films, attendu que le statut de Scop permet une plus grande souplesse que la forme classique, une meilleure protection salariale et un fonctionnement coopératif sans équivalent. On rappellera que pour une structure de distribution de films au sens strict, le statut associatif n'est pas recommandé compte tenu de l'objet purement commercial de l'activité et des conditions d'accès aux sources de financements publics notamment émanant du CNC.

3.1.1.3. Modèle économique

Les directeurs de réseaux d'exploitation, Jean-Marie Garat et Patrick Troudet s'accordent sur un modèle économique comparable à celui d'Iberi Films, qui embauche deux salariées à mi-temps et distribue en moyenne 2 à 3 films par an, tous genres confondus, soit quatre mois d'investissement par film. Iberi Films a bien voulu communiquer des enveloppes budgétaires correspondant aux frais fixes imputables à une sortie de film à envisager pour amortir l'investissement (en fonction du nombre de copies en circulation et du volume d'entrées en salle). Dans ce schéma simplifié, il n'est pas fait mention d'une quelconque subvention dans la mesure où le distributeur Iberi Films n'obtient pour ainsi dire jamais l'aide à la distribution du CNC.

1- Sortie inférieure ou égale à 5 copies :

Budget MG et rémunération du distributeur compris : entre 20 et 25 K€

Entrées à faire pour amortir les frais de distribution : 10 000 entrées publiques (hors scolaires).

2-Sortie inférieure ou égale à 10 copies :

Budget MG et rémunération du distributeur compris : entre 25 et 35K€

Entrées à faire pour amortir les frais de distribution 15 000 entrées.

3- Sortie entre 20 et 25 copies :

MG et rémunération du distributeur compris : entre 60 et 80K€

Entrées à faire pour amortir les frais de distribution 30 000 à 60 000 entrées.

En écho au modèle de distribution d'*Asier Eta Biok*, et à l'ambition affichée par l'Atalante l'étape suivante correspond au schéma n°1.

3.1.2. Les atouts du modèle de l'Atalante

3.1.2.1. Des perspectives éditoriales cohérentes

Un catalogue resserré

Certains professionnels caressaient l'idée d'un catalogue de films basques espagnols conséquent, issus de productions récentes, de films de répertoire provenant du fonds de la Filmoteca Vasca à Saint Sébastien, pourquoi pas de courts métrages, à l'image de la mission Kimuak (équivalent basque et non commercial de l'Agence du court métrage), à l'exclusion toutefois des programmes audiovisuels.

La prudence contraint l'Atalante à donner la priorité à la distribution de longs métrages inédits (long métrage de fiction et documentaires de création), de ressorties ou encore de sorties en salles de films exclusivement distribués en DVD. « *Commencer petit* » précise Simon Blondeau, « *avec deux à trois films par an et se professionnaliser* », ce dont conviennent les acteurs de la filière. C'est « *une activité qu'il faut démarrer modestement, et avec beaucoup d'humilité* » ajoute Jean-Pierre Saint Picq.

Si l'Atalante doit collaborer encore davantage avec la Filmoteca Vasca et son directeur Joxean Fernández, c'est d'abord pour accompagner la prospection et l'acquisition des films avant d'envisager de puiser dans le fonds des films de répertoire. En effet, les caractéristiques de ces

films brisent le mythe du capital abordable : la plupart n'ont pas de sous-titres français, ne sont pas numérisés, sinon dans un format destiné à la consultation des chercheurs, de plus la cinémathèque n'est pas propriétaire des copies dont elle dispose. Par ailleurs, contrairement aux films d'Alex de la Iglesia, la question du potentiel d'une rétrospective d'un cinéaste basque inconnu en France se pose...

A la différence des programmations de cycles déjà expérimentées à Bayonne, le dispositif jeune public *Zine Gabo Nak* de la Fimoteca Vasca (longs métrages commerciaux étrangers traduits et doublés en basque pour une diffusion hors temps scolaire) pourrait quant à lui intégrer le catalogue. En tant que distributeur l'Atalante pourrait négocier les droits français des copies disponibles à Saint-Sébastien et devenir un relais français de l'opération.

Une ligne ouverte

La future société de distribution doit s'engager sur une sélection de films cohérente et de qualité si elle veut s'inscrire dans la continuité et permettre aux films d'être diffusés de manière plus intensive. Philippe Coquillaud, directeur du cinéma Le Méliès (Pau) insiste sur ce facteur déterminant et précise que lorsque la structure se positionnera sur des films moins aboutis qu'*Asier Eta biok*, le risque est fort que le public constate la fragilité artistique du film, ce qui a pour conséquence de déporter son choix sur une autre programmation. « *Quand la qualité n'est pas au rendez-vous, flécher le public sur des films de territoire fait plus de mal à la production régionale qu'autre chose* » précise-t-il. « *Au final, c'est la qualité de la sélection qui fera la différence* ». Le critère qualitatif est évidemment extrêmement subjectif, il s'agit d'une qualité formelle qui sera à l'appréciation du comité de programmation de la société.

A l'image du deuxième roman, le deuxième film est tout aussi risqué pour le réalisateur que pour le distributeur. Dans le cas du cinéma basque, l'Atalante assume des choix éclectiques mais reliés entre eux. Selon Patrick Troudet après *Asier Eta Biok*, le deuxième film distribué se doit d'être moins politique. Il va plus loin en argumentant que le « *deuxième film doit être mieux encore que le premier* ». Il préconise le choix d'un film de fiction, suffisamment fort et fédérateur. Discours qui corrobore avec la recommandation généralisée de se distinguer du genre documentaire, et plus encore de s'émanciper de l'identité basque militante. Ce qui n'exclurait pas un positionnement artistique radical à condition que son potentiel soit suffisamment fort pour être suivi par les exploitants et relayé par la presse. Il conviendra de faire le bilan après la distribution de trois à quatre films.

Des pistes sérieuses d'acquisition

Il s'agit en premier lieu du prochain long métrage du réalisateur basque Roberto Caston *Los tontos y los estupidos* qui avait réalisé auparavant le très remarqué *Ander* (distribué par Bodega Films). Le film n'avait pas de distributeur avant sa sélection au Festival de Saint Sébastien. L'Atalante, positionné comme interlocuteur privilégié du cinéma basque, aux côtés de l'Institut culturel basque, a entamé une négociation pour une acquisition du film, et si le cas se présente, comme interface avec Bodega Films. Outre sa sélection à Saint Sébastien le film entame cet automne une tournée en festivals : Festival de Saint-Jean de Luz (octobre 2014) et Cinelatino à Toulouse (mars 2015). L'Atalante qui croit au potentiel du film, souhaite se positionner rapidement, en lien avec sa sortie espagnole en octobre.

Indépendamment des autres films sélectionnés au Festival de Saint Sébastien, le film français d'Elsa Oliarj-Inès *Dans leur jeunesse il y a du passé* présenté au Mois du film documentaire en Aquitaine avec l'ACPA, doit faire l'objet d'une distribution France partagée et conduite en Région par l'Atalante, avec la participation de la société de production basque Aldudarrak Bideo.

Autre proposition documentaire, le film du réalisateur Eneko Dorronsoro qui a sollicité l'Atalante, via l'Institut culturel basque, pour en évoquer la distribution. Il s'agit d'un documentaire consacré au légendaire improvisateur bas-navarrais Xalbador : *Xalbador, artzainaren mintzoa* (*Xalbador, la voix du berger*).

3.1.2.2. Des ambitions salutaires

Les motivations de l'Atalante d'incarner la distribution du cinéma basque sont jugées louables par le Conseil général des Pyrénées-Atlantiques. Mais que recouvrent-elles précisément? Outre les raisons évoquées précédemment : une soif pour les spectateurs du Pays Basque de découvrir ce cinéma, une attente exprimée par les producteurs basques espagnols de voir leur films pénétrer le marché français, la défense de la langue basque à travers le prisme du cinéma, d'autres motifs sont désormais formulés. Ils sont mesurés, pragmatiques et révélateurs de l'ambition professionnelle de la démarche. Ainsi, cette activité de distribution du cinéma basque aurait-elle, pour Jean-Pierre Saint Picq, vocation de soutien à la production locale, à la création cinématographique du territoire. De fait, elle contribuerait à la promotion de la culture basque étendue à la France, une occasion de lui donner une exposition supplémentaire. Une conviction profonde présentée par Jean-Pierre Saint Picq comme « *l'utilité sociale de l'engagement de distribution* ».

Selon Jean-Pierre Saint Picq toujours, cette démarche s'inscrit aussi dans un travail engagé depuis deux ans autour de l'identité de la future salle l'Atalante dans le cadre des *Rencontres sur les Docks* où la fenêtre consacrée au cinéma basque a pris de l'ampleur. L'Atalante est dans une stratégie de diversification des missions. Or de nombreux modèles d'entreprises commerciales du cinéma qui perdurent ont, selon le rapport Bonnell « *intégré de la distribution dans une entité plus vaste de cinéma (production et/ou exploitation)*¹¹ ». En cinéma, on dénombre plusieurs vagues d'intégration : les producteurs-distributeurs, les exploitants-distributeurs ou inversement, les éditeurs DVD-distributeurs... Pour les plus connus, les sociétés d'exploitation de salles MK2, Ecrans de Paris - Sophie Dullac entre autres ont financé l'activité de distribution via une activité plus lucrative d'exploitation. Dernièrement, le distributeur Shellac s'est lancé dans l'exploitation quand l'éditeur DVD Potemkine a fait le pari de la circulation en salles.

Facteur social ou promotionnel, de diversification des activités et du public (à l'heure où la réflexion est menée au niveau européen par Europa Cinemas notamment) la distribution en France du cinéma basque semble ne plus être seulement une opportunité, un prétexte mû par des ambitions personnelles mais bien un levier culturel et structurel.

3.1.2.3. Un caractère innovant

« *On peut faire ce travail là, ensemble. Il n'y a pas de précédents* » fait remarquer Jean-Marie Garat. En effet, sur le territoire français il n'existe pas de précédents tant la spécificité géographique et culturelle basque est singulière. Cependant, des modèles de distribution de films font écho aux aspirations basques, en lien avec la langue régionale, l'appartenance territoriale, l'axe transfrontalier...

Ainsi des revendications similaires se sont fait entendre en Bretagne, portées par une minorité de producteurs bretons. Si la distribution du cinéma breton n'aura pas lieu, elle est accompagnée par des associations missionnées par la Région et les collectivités (Cinéphare et Daoulagad Breizh) pour en assurer la promotion et la diffusion, en langue française ou

11 - *Le financement de la production et de la distribution cinématographiques. A l'heure du numérique - Rapport René Bonnell* Décembre 2013

bretonne. En Bretagne, le cinéma est historiquement un champ d'intervention prioritaire, sa structuration sur le territoire est optimale. Le cinéma breton est désormais accessible en salle, en médiathèque, et en vente via des sites de VAD de films bretons.

Ces dernières années ont vu apparaître des initiatives isolées de distribution de films de territoire, en particulier dans le sud de la France et notamment autour de l'axe méditerranéen. Mima Fleurent était au sein de Colifilms une distributrice reconnue du cinéma ibérique, une référence incontournable, on lui doit la découverte en France de Pedro Almodovar. Malgré son ancienneté et son expertise, sa société n'a pas résisté à la concurrence des groupes de distribution télévisuels et aux mutations du secteur, pour disparaître à la fin des années 2000. Tout reste à faire, le cinéma basque trouvera-t-il sa Mima Fleurent ?

3.1.3. Des freins importants

Un risque financier élevé pour la structure et les partenaires

« *Ce n'est pas la même chose de s'inscrire dans une activité de distribution que d'accompagner en diffusion un film, c'est un métier à risque* » prévient Emma Cliquet du CNC, notamment en l'absence d'aides à la distribution et sur un cinéma de niche tel que le cinéma basque pourrait-on renchérir. Et d'ajouter : « *Il est bien de vouloir défendre un cinéma, louable d'œuvrer pour l'accessibilité du cinéma basque mais la chose qu'il faut savoir avant tout c'est que ça coûte de l'argent et que l'on peut perdre beaucoup !* ». La messe est dite dans le rapport Bonnell qui rappelle que « *la distribution apparaît comme l'activité la plus risquée de l'industrie cinématographique* »¹².

Des perspectives financières incertaines

Jean-Raymond Garcia, d'ECLA Aquitaine alerte sur « *le financement hasardeux de cette société* ». Bénéfices, subventions, aides indirectes, aides numéraires ou en industrie, les sources de financement sont aléatoires. Et même si un panel de financiers se dessine (L'Institut culturel basque, L'Institut Etxepare, le Gouvernement Basque, le Conseil général des Pyrénées-Atlantiques, la Région Aquitaine, le CNC...), tous demandent à être convaincus par le projet.

Générer encore plus de concurrence sur un secteur en survie

Selon Patrick Troudet « *il y a quand même déjà une palanquée de distributeurs* », ce qui risque de « *générer encore plus de concurrence entre des boîtes en position de respiration artificielle.* » Sans parler de l'accumulation et de la concentration des films dont fait état le rapport Bonnell : « *La distribution doit faire face aujourd'hui à des impondérables : une forte progression du nombre de films distribués qui n'est pas proportionnelle à l'augmentation de la fréquentation, une exposition inégale des films concentrée sur quelques titres...* » Autrement dit, désormais il n'y a aucune visibilité par rapport à l'accès des films aux écrans.

La dimension aléatoire de la production

Du point de vue de Philippe Coquillaud du Méliès à Pau, « *il faut pouvoir répondre à la question des conditions de la programmation et la forme de la régularité de cette distribution là* ». Est-ce

12 - *Le financement de la production et de la distribution cinématographiques. A l'heure du numérique - Rapport René Bonnell* Décembre 2013

que la production permet actuellement de donner des rendez-vous réguliers ou pas? Face à cet argument, Joxean Fernández qui est au cœur de la production basque espagnole contemporaine répond que malgré le potentiel, il n'y aucune garantie de régularité de la production.

Un contexte défavorable

Cathie Fournier d'Iberi Films expose la situation : « *depuis trois ans, c'est un des pires moments que vit le cinéma et la petite distribution en particulier* » dans la mesure où « *le contexte actuel de la distribution vise à constamment déréguler le marché* ». A l'occasion de la parution du Livre blanc, les distributeurs de DIRE¹³ font le constat d'une asphyxie de la distribution indépendante difficile à enrayer au regard du contexte économique et technique qui influe sur la rentabilité et sur la survie de la profession.

La création d'une société de distribution ne fait donc pas consensus. « *Ceci dit, si c'était un très bon business ça se saurait!* » plaisante Joxean Fernández et d'ajouter « *il y a certainement dans les Pyrénées-Atlantiques à organiser la diffusion culturelle en s'appuyant sur les forces vives* ». Transition toute trouvée pour approfondir une alternative à la société de distribution basque : la création d'un programme incitatif de distribution du cinéma basque.

13 - Distributeurs Indépendants Réunis Européens, syndicat regroupant treize distributeurs indépendants.

3.2. La création d'un programme incitatif de distribution du cinéma basque

Il s'agirait de créer sur le territoire basque, élargi au Département des Pyrénées-Atlantiques et à la Région Aquitaine, un environnement favorable à la distribution du cinéma basque où les distributeurs bénéficieraient d'outils incitatifs.

3.2.1. Modalités

3.2.1.1. Un programme original

Un programme régional innovant comportant des garanties financières, en termes de prospection, de programmation, et d'animation, accordées au distributeur qui s'engage à assurer la circulation en France d'un film basque. Le distributeur idoine inscrit son activité dans un environnement facilité et un accompagnement approprié. Il aura recours à des personnes ressources, dédiées au travail de fléchage et d'accès à la production avec l'assurance d'une couverture d'une partie de ses coûts fixes de distribution et d'une circulation en salles maîtrisée.

En tant qu'alternative à la société de distribution basque, l'hypothèse fait écho à une remarque récurrente : "Quand le film est bon, en général il a un distributeur! " Pas si simple... La frilosité des distributeurs à s'aventurer sur le terrain du cinéma basque se fonde certes sur des supposés freins artistiques, mais sont aussi alimentés par une méconnaissance du terrain, dans un marché hyper concurrentiel. Dans ce contexte l'enjeu du programme est de cibler les films, sensibiliser les partenaires locaux, rassurer les distributeurs, financer une partie des coûts de distribution, favoriser la relation entre distributeurs et exploitants et enfin assurer aux films une circulation optimale.

3.2.1.2. Les outils incitatifs

- Un dispositif de soutien public automatique au cinéma basque : fonds d'aide à la distribution, affichage gratuit sur le territoire, mise à disposition de réseaux de promotion.... Un soutien abondé par les collectivités du Département des Pyrénées-Atlantiques, des intercommunalités basques, des municipalités du territoire, de la Région Aquitaine, du Gouvernement Basque. Outre des engagements financiers, les partenaires s'emploieront à faciliter la communication du dispositif et du film sur leur territoire respectif.

- Un dispositif relais pour la promotion du cinéma basque, le repérage et l'acquisition de films basques, la mise en réseau avec les distributeurs et avec les exploitants, le suivi, l'animation et l'encadrement culturel et linguistique de la distribution en Région. Au sein d'une structure relais ad hoc ou d'actions spécifiques d'une structure existante, cette activité ferait office de tremplin pour une distribution assistée du cinéma basque. Une responsabilité collective qui devra être assumée par plusieurs acteurs du territoire.

- Un dispositif transfrontalier : jouer la carte de la réciprocité Pays Basque espagnol/français est un gage de réussite du projet qui doit s'inscrire à terme dans le cadre d'une coopération transfrontalière. Cette mise en œuvre plus globale doit s'appuyer sur le Festival de Saint-Sébastien, prétendre à une aide au titre de l'appel à projets Aquitaine Euskadi et s'inscrire dans le projet Donostia 2016.

3.2.1.3. Les distributeurs pressentis

Les partenaires habituels des salles du Pays Basque, c'est à dire de nombreux distributeurs indépendants : Sophie Dulac distribution, Haut et court Distribution, Iberi Films, Diaphana, Pyramide, Epicentre, Bodega Films... Le partenariat avec la société Iberi Films est souvent recommandé dans la mesure où c'est une structure légère, à l'écoute, disposée à travailler en Région Aquitaine, sous conditions.

3.2.2. Les atouts du modèle alternatif

Gage supplémentaire d'ouverture au national

Les passeurs du cinéma basque seront d'autant plus pertinents qu'ils ne sont pas basques. Un distributeur idoine français de dimension internationale implanté à Paris ou dans une grande capitale régionale offrira au film une exposition plus large qu'un distributeur basque.

Gain en image

Le caractère original, ambitieux et inédit du programme offre un gain en image pour le cinéma basque et le grand Sud-Ouest, une image dont les partenaires pourront aisément s'emparer.

Gage d'efficacité et de solidarité

L'avantage de faire appel à des sociétés comme Iberi Films « *c'est que c'est une distribution déjà constituée. Elle a du réseau et les bons réflexes. « Elle ne roule pas sur l'or mais c'est un geste de solidarité »* explique Patrick Troudet. « *On trouvera forcément un distributeur professionnel intéressé à condition de couvrir ses coûts fixes* », d'apporter des garanties en termes de prospection, et d'animation rassure Jean-Marie Garat.

Séparation de la distribution et de l'exploitation

Jean-Raymond Garcia voit comme une évidence l'accompagnement de la dynamique avec les exploitants « *s'ils restent dans leur prérogatives d'exploitation* ». À ce titre Jean-Marie Garat ajoute "*Nous les exploitants, on sait accompagner, pas distribuer*". Le travail de l'exploitant doit aussi tirer son épingle du jeu de cette aventure qui sera très impliquante.

Un leadership partagé

Cette hypothèse favorise une réappropriation du cinéma basque par les acteurs de l'exploitation qui le souhaitent, une volonté manifestée au cours des entretiens, qui révèle l'environnement concurrentiel du secteur.

3.2.3. Des freins à ne pas négliger

Difficulté de trouver un bon partenaire

L'hypothèse du modèle alternatif peut être interprétée par le distributeur comme une restriction de son arbitrage éditorial. Il doit en effet laisser à d'autres le soin de défricher le terrain, l'opportunité des premiers échanges avec le réalisateur. Du point de vue du distributeur, la confiance doit être totale en direction d'une structure locale.

Niveaux de garanties et de communication insuffisants

Si les dispositifs de soutien financier et de promotion sont insuffisants, l'incitation est inefficace, le programme tout entier est mis en péril. Les distributeurs ne se positionneront pas davantage. Il y a une perte de crédibilité.

Manque de réactivité de la structure relais

Le risque est que la structure relais ne tienne pas ses objectifs par manque de moyens ou de temps. Seule une structure légère dédiée ou une mission autonome peut faire preuve de suffisamment de réactivité, à l'instar d'une société classique de distribution.

Une soumission au financement public

Dans cette perspective non seulement la mission se coupe de tout bénéfice financier de l'activité de distribution, mais elle sera tributaire du seul financement public, direct ou indirect. L'économie pour le contribuable n'est pas garantie.

Quelle que soit l'option privilégiée, l'enjeu est de poursuivre le travail de pédagogie auprès des partenaires, des professionnels, du public tout entier et, condition sine qua non, de formaliser une entente entre exploitants autour du cinéma basque.

3.3. Le maillage du tissu d'exploitants : une condition sine qua non

Quel qu'il soit, le distributeur de films basques doit pouvoir s'appuyer sur une entente réunissant les principaux exploitants du Département des Pyrénées-Atlantiques et de la Région Aquitaine, un groupe de pilotage coordonné depuis le Pays Basque.

3.3.1. Modalités de formalisation de l'entente

Il s'agit de formaliser un réseau développé d'exploitants pour optimiser la circulation en salles des films basques, garantir leur maintien sur les écrans dans le temps, coordonner l'animation autour des films et pour envisager le cas échéant des avances de distribution. Ce projet d'entente fait écho à une des préconisations du Livre blanc de la distribution indépendante qui est celle de « *réaffirmer la solidarité entre exploitants et distributeurs* ». ¹⁴

3.3.1.1. Salles partenaires

En filigrane de la distribution d'*Asier Eta Biok*, l'objectif de l'Institut culturel basque était de réunir les différents exploitants du Pays-Basque, créer entre eux des habitudes de travail, dégager des pistes d'orientations pour consolider cette expérience. L'ambition du Conseil Général des Pyrénées-Atlantiques est également d'aller vers davantage de synergie entre les opérateurs, constituer ce réseau qui fait défaut. Formaliser une entente autour du cinéma basque revient à fédérer d'une part les trois principaux opérateurs basques que sont L'Atalante, les cinémas de l'Entente Saint-Louis, et si possible le cinéma Le Royal. L'enjeu est de greffer à ce réseau les principales salles du Béarn (le Méliès à Pau, le Louxor à Oloron, Le Saley's de Salies de Béarn..) ainsi que certaines salles ou réseaux en Région Aquitaine : principalement le réseau Utopia, et VO. Dans cette perspective le parc de salles peut être triplé par rapport à l'exposition dont a bénéficié *Asier Eta Biok*.

3.3.1.2. Circulation des films basques

Institutionnels, distributeurs s'accordent à dire qu'en matière de distribution notamment en région, l'exploitation est la clé. Le distributeur doit pouvoir compter sur le travail de terrain effectué par les exploitants indépendants ou les ententes de programmation pour permettre l'accès des films aux salles et leur maintien au delà d'une semaine d'exploitation. Grâce à l'adhésion des exploitants de l'entente, le film basque bénéficiera d'un traitement particulier : une diffusion régulière (sur un certain nombre de semaines) et maîtrisée (identification par le public) dans les salles du réseau. Ce qu'Emma Cliquet du CNC exprime sous la forme : « *Se garantir d'un réseau d'exploitants prêts à jouer le jeu fréquemment* ». La formule est donc la suivante : un réseau, une programmation régulière, un accompagnement particulier.

3.3.1.3. Consultation et droit de premier refus

La réalité de l'entente s'inscrit dans une programmation commune et un arbitrage collégial. En son sein, les salles volontaires seront associées au choix des films par des dispositifs spécifiques : séances de visionnements, rencontres privilégiées avec les équipes, collaboration aux différents festivals de cinéma du territoire. En temps normal, il arrive que certains

¹⁴- Le Livre blanc de la distribution indépendante *Préserver la diversité de l'offre cinématographique* DIRE 2011

distributeurs montrent les films à des réseaux d'exploitants prescripteurs avant de les acquérir. La généralisation de cette pratique permettrait aux exploitants volontaires d'être davantage impliqués dans la distribution des films basques en contrepartie d'un accompagnement sur le long court et de garanties financières concrètes. Le droit de refus est d'autant plus prégnant que l'exploitant est investi dans la distribution.

3.3.1.4. Garanties et avances de distribution

Dans le cadre de l'entente et de l'accompagnement spécifique des films basques, les frais de déplacements, hébergement peuvent être automatiquement pris en charge par les exploitants. Un coût moyen évalué à 8% du coût moyen de distribution par copie (environ 3600 euros), soit environ 300 euros. En matière d'avances de distribution, Jean-Marie Garat considère qu'elles font partie des « *engagements auxquels il peut concéder* » dans la mesure où « *il a envie de défendre le film* ». Mais en aucun cas « *l'avance peut être systématisée* ». Lorsque le réseau Utopia s'engage à verser un MG d'avance à un distributeur c'est en général pour soutenir la réédition de films de répertoire.

3.3.1.5. Coordination du réseau

Le consensus actuel autour de la formalisation d'une entente entre exploitants va faciliter la représentation au sein d'un comité de pilotage responsable du suivi de la mission. La capacité en coordination du réseau de salles dépendra du positionnement et de l'incarnation de cette mission.

3.3.2. La responsabilité des partenaires institutionnels

A qui incombera la formalisation de l'entente ? Son pilotage opérationnel ?

L'Institut culturel basque, avec le soutien du Conseil général des Pyrénées-Atlantiques semblerait tout désigné pour assurer ou mandater la structuration de ces cinémas et les aider à animer un réseau. Un objectif de promotion du cinéma basque qui peut cohabiter avec d'autres actions liées à la diffusion culturelle et au réseau de salles départementales. Selon Jean-Raymond Garcia d'ECLA Aquitaine cela revient à « *optimiser des connexions en ayant au préalable créé les conditions d'une association* » en charge du pilotage de l'entente. En dehors des perspectives de développement d'une association des cinémas du 64, portée par le Département et éventuellement la Région aquitaine, dont à terme la distribution basque pourrait être un des champs d'intervention.

Des hypothèses de structures ressources sont actuellement à l'étude parmi lesquelles une mission que pourrait porter par l'Atalante. Dans cette optique, les responsables institutionnels auront intérêt à tenir compte du bicéphalisme départemental et pourquoi pas à distinguer sur le plan géographique et opérationnel la coordination des salles du 64 et l'entente basque.

CONCLUSION

De part l'intérêt qu'on lui porte et de part son potentiel, le cinéma basque mérite un traitement ambitieux. C'est tout l'enjeu de la réflexion autour de la distribution du cinéma basque conduite à grand renfort de réunions, d'entrevues, de rapports. Menée au niveau départemental, elle appelle à un positionnement dans le sens d'un soutien financier et opérationnel. A ce stade, il conviendra également d'interroger la Région Aquitaine et pourquoi pas d'envisager de porter l'étude au sein de la convention Région-Etat.

Quelle que soit l'hypothèse envisagée, il faut considérer une période transitoire de quatre à six mois :

- Pendant laquelle l'expérimentation peut être étendue à un autre film, une activité assumée par l'Atalante sous réserve de garanties financières (au titre de l'expérimentation)
- Entreprendre la constitution d'une entente régionale d'exploitants autour du cinéma basque
- Constituer un réseau national et transfrontalier sensibilisé au cinéma basque
- Interroger les partenaires sur l'opportunité des deux hypothèses et leurs contributions respectives

L'étude sur la distribution du cinéma basque en France aura permis, fait rare, de confronter des témoignages de professionnels en toute neutralité. La richesse de cette littérature a justifié une interprétation appuyée de chaque déclaration, des propos caractérisés par une vraie liberté de parole.

A ce titre, je souhaiterais revenir sur une phrase entendue dans la première phase de travail : « *le projet, dans nos têtes, est avancé mais il est encore très flou* » (Jean-Marie Garat).

Sous l'impulsion de l'Institut culturel basque et de l'Atalante, associé aux opérateurs cinéma régionaux, avec le soutien du Conseil Général des Pyrénées-Atlantiques, ce flou semble aujourd'hui dissipé pour faire place à des axes concrets de développement.

Par ailleurs, l'étude était volontairement circonscrite à la distribution cinéma en salles. Les questions pourtant essentielles des droits TV des films, de leur distribution sur support DVD ou en VAD¹⁵ devront être abordées dans la phase opérationnelle du projet, quel que soit son objet.

15 VAD : Vidéo à la demande

ANNEXES

Liste des 19 personnes interrogées

Classement par ordre alphabétique

Emmanuel Atlan, responsable de programmation chez Les Acacias Distribution

Simon Blondeau, animateur et distributeur chez l'Atalante

Hervé Bureau, assistant gestionnaire, Aide sélective à la distribution du CNC

Emma Cliquet, Adjointe au chef du service, Aide sélective à la distribution du CNC

Philippe Coquillaud, directeur du cinéma Le Méliès à Pau

Aurélie Couret, chargée de mission cinéma au Conseil général des Pyrénées-Atlantiques

Joxean Fernández, directeur de la Filmoteca Vasca, membre du comité de sélection du Festival de Saint-Sébastien et du Festival du cinéma espagnol de Nantes

Cathie Fournier, directrice d'Iberi Films

Raphaël Gallet, chargé de mission Action culturelle ECLA Aquitaine

Jean-Michel Garat, directeur de l'Entente Saint-Louis

Jean-Raymond Garcia, directeur cinéma d'ECLA Aquitaine

Jean-Fabrice Janaudy, directeur-adjoint chez Les Acacias Distribution

Cédric Pelissier, directeur d'ECLA Aquitaine

Claude-Eric Poiroux, directeur d'Europa Cinemas, producteur, directeur du cinéma Les 400 coups à Angers

José Maria Riba, programmateur de Espagnolas en Paris

Jean-Pierre Saint Pic, président chez l'Atalante

Martine Scoupe-Fournier, responsable des acquisitions et de la distribution chez ZED

Frank Suarez, chargée de mission chez Institut culturel basque

Patrick Troudet, directeur du réseau Utopia Sud-Ouest

Questionnaire sur la distribution du cinéma basque - Outil Google Drive

Envoyé aux exploitants de l'Entente Saint-Louis partenaires de la diffusion de *Asier Eta Biok*

1 - Pouvez-vous rapidement présenter votre activité, votre structure, sa ligne éditoriale, en vous attardant sur la fréquentation, la typologie des publics, et les spécificités du territoire?

2 - Parmi les orientations de votre salle, une place particulière est-elle faite au cinéma de territoire, de pays?

3 - Des demandes ont-elles formulées par le public pour des films en langue régionale, en basque en particulier?

4 - De manière générale, comment traitez-vous les sollicitations de programmation thématique?

5- Quelle est votre connaissance du cinéma basque?
Comment définiriez-vous le cinéma basque?

6- Pouvez-vous donner des précisions sur le déroulement de la(les) projection(s) en salle du film *Asier Eta Biok*, objet d'expérimentation d'une distribution basque espagnole en France?

7- Quels ont-été les retours exprimés par le public?

8- Quelles remarques pourriez-vous formuler au regard de l'organisation?

9- Quelles suggestions pourriez-vous faire en vue d'un perfectionnement du dispositif?

10- Quand et comment avez-vous été informé(e) du projet de distribution du cinéma basque porté par l'Atalante?

11- Quel est votre sentiment à l'égard du projet?

12- Selon vous quels sont les critères de réussite du projet, les freins, sur le territoire, à l'échelon national?

13- Le projet répond notamment à une nécessité croissante de diversifier les publics, qu'en pensez-vous?

14- A quelles conditions pourriez-vous impliquer votre salle dans ce projet, financièrement, sur le plan opérationnel?

15 - Quelle pourrait-être la plus-value d'une telle structure pour votre cinéma, pour le territoire?

16- Enfin, avez-vous connaissance sur le territoire national de salles ou de relais de diffusion intéressés par le cinéma basque?