

- DIMANCHE 5 - LUNDI 6 AVRIL 1992

Cinéma : circuits en guerre

La distribution des films cherche les chemins de sa survie

par Jean-Michel Frodon

Grand branle-bas dans le landerneau cinématographique. Les libelles vengeurs affluent sur le bureau du ministre de la culture (et désormais de l'éducation nationale), envoyés par les producteurs, les réalisateurs, voire les réalisateurs-producteurs, sans oublier le secrétariat national du Parti socialiste qu'on aurait cru suffisamment occupé ailleurs.

Le motif de ce charivari ? La distribution des films, secteur de l'industrie cinématographique depuis longtemps en difficulté, mais qui connaît actuellement une crise aiguë. Crise illustrée par un événement, l'échange d'actifs entre Gaumont et Pathé, et une série d'escarmouches, les obstacles à la diffusion de « petits » films ces dernières semaines : *Border Line*, *Nord*, *Am nom du père et du fils*, *l'Affili*, *Trust me...* sans parler de tous ceux, étrangers surtout, qui n'ont tout simplement plus droit de cité dans les salles.

Les distributeurs sont les «grossistes» du cinéma. Intermédiaires entre les producteurs et les exploitants, ils assurent la commercialisation des films, s'occupent de leur promotion et se chargent de la remontée des recettes vers les différents ayants-droits. La crise de la fréquentation les a tous fragilisés, et a rendu plus sensible l'inégalité entre eux.

Deux grandes sociétés, Gaumont et UGC (surnommées les majors) sont présentes sur l'ensemble du secteur : production, distribution, programmation et exploitation. Une troisième, Pathé, ne prend en charge que ces deux dernières fonctions.

Suite de la première page

Mais le plus gros distributeur « indépendant » français, AMLF, numéro un en 1991, entretient des liens étroits avec Pathé depuis le rachat de la firme au coq par Jérôme Seydoux. Celui-ci était déjà actionnaire à 50 % de la société-sœur d'AMLF, Renn Production, animée par Claude Berri et Paul Rasmus – au point que le soupçon revient de plus en plus souvent de la constitution d'une « major informelle » issue de la synergie Pathé/AMLF/Renn.

Viennent ensuite les filiales de distribution des majors hollywoodiennes (Warner-Disney, Columbia, Fox, Paramount et Universal réunis chez UIP), puis quelques sociétés de taille moyenne, comme la «mini-major» MK2, Bac Film, Paneuropéenne, AFMD, Forum, Pyramide qui vient de s'allier avec Ariane, auxquelles on ajouterait AAA si elle n'était au bord du dépôt de bilan (1). Enfin une nébuleuse d'une cinquantaine d'artistes aux structures (et aux marges) ultra-légères.

L'épreuve du lundi

En principe, chaque salle indépendante ou chaque réseau de salles est alimenté en films loués aux distributeurs selon le jeu de l'offre et de la demande. En fait interviennent dans ce jeu trois hommes-clés, les programmeurs des grands circuits, qui choisissent les films pour la totalité des écrans appartenant à un certain nombre de salles (« indépendantes ») liées par un accord de programmation. Ces trois décideurs tendent évidemment à peser de tout leur poids pour réserver les meilleurs films à leurs salles, les meilleures salles à leurs films. Et deviennent ainsi les premiers privilégiés des Américains détenteurs des titres les plus prometteurs.

Face à ce risque, toujours en principe, deux types de protection, l'une de droit général, le Conseil de la concurrence, l'autre spécifique au cinéma, la Commission de la diffusion. Mais, hormis le cas rarissime d'auto-saisine, il est en pratique extrêmement périlleux pour un petit distributeur (ou un petit exploitant, ou un petit producteur) d'affronter des grosses entreprises.

La situation est devenue encore plus tendue depuis le mois de janvier, avec l'échange d'actifs entre Pathé et Gaumont, qui aboutit pour l'essentiel à ce que Gaumont possède désormais les salles Pathé à Paris, et inversement en province. Un rapprochement d'autant plus remarqué que M. Jack Lang avait fait de la dissolution d'une entente de programmation entre les deux sociétés, le fameux GIE Pathé-Gaumont, l'acte fondateur de son action politique dans le cinéma lors de son installation rue de Valois.

A Paris, cet échange signifie que M. Christian Caillaud, programmeur de Gaumont, contrôle désormais les 44 salles appartenant déjà à Gaumont, les 52 salles programmées par ce circuit, et les 24 salles cédées par Pathé, soit un total de 120 écrans. Son confrère d'UGC, M. Pierre Edeline, programme, lui, les 107 salles appartenant à son circuit et les 11 qui en dépendent, soit

118 écrans. A eux deux, ils ont ainsi la haute main sur 75 % des salles parisiennes, qui représentent une part de marché encore supérieure, les salles en question étant souvent les plus « porteuses ». Les 85 autres salles se présentent à l'épreuve du lundi en ordre dispersé.

C'est en effet le lundi matin, soit seulement quarante-huit heures avant la sortie des films, que sont décidés les attributions de salles, le maintien, le déplacement ou l'éviction des films déjà sortis. On imagine l'ambiance, avec un délai aussi proche, face à cette chaîne des puissants, dans la bande désunie des petits distributeurs, la flottille dispersée des petits exploitants.

Une «stratégie de l'araignée», selon le mot de René Bonnel (2), dans laquelle le tandem Pathé-Gaumont joue un rôle encore plus central qu'il n'y paraît. Outre les liens de famille entre leurs dirigeants (Nicolas Seydoux est le PDG de Gaumont, son frère Jérôme celui de Pathé), et les relations étroites entre Pathé et AMLF, Gaumont occupera une place encore plus forte lorsqu'entrera en vigueur, le 1^{er} janvier 1993, son accord de co-distribution avec Disney.

« L'affaire » du rapprochement Pathé-Gaumont aurait sans doute fait moins de remous si elle n'était survenue alors que les entrées continuent à baisser, et tendent à se concentrer sur un nombre de titres de plus en plus réduit. La semaine du 18 mars illustre clairement les conséquences : sur 94 titres à l'affiche, trois films américains (*Bugsy*, *Les Nerfs à vif* et *Une lueur dans la nuit*) occupaient le tiers des salles parisiennes... et enregistraient 43 % des entrées.

Cette même semaine devait sortir, sous le titre *Border Line* de Danièle Dubroux, distribué par l'indépendant Richard Magnien (Amorces Diffusion). Un film d'auteur bien accueilli par la presse, mais qui n'a pas eu de chance : il était déjà en place. Un film qui a tenté de s'imposer « en force » sur le marché. Verdict des programmeurs (comme d'ailleurs des salles) : non. Paris. Il devra attendre une semaine pour pouvoir sortir, risquant de perdre le bénéfice de son lancement. Grâce à la qualité du film, à la personnalité de sa réalisatrice, qui est aussi président du Syndicat des distributeurs indépendants, il a pu contrebalancer le mauvais tir d'un autre médiateur, qui a le devoir de porter les problèmes aux antennes.

« Il n'est pas acceptable que des œuvres d'art subissent une censure économique, martèle Jack Lang, nous ne resterons pas les bras croisés. » Mais il n'envisage pas, pour l'instant d'intervention réglementaire. En attendant, son conseiller pour le cinéma, Marc Nicolas, annonce une « surveillance rapprochée » des relations entre Pathé et Gaumont pour vérifier qu'ils ne contreviennent pas à la réglementation sur la concurrence.

Rue de Valois comme rue de Lübeck, siège du Centre national du cinéma, on annonce comme première mesure l'institution dans les faits (elle est théoriquement obligatoire) du contrat écrit entre distributeurs et exploitants, au lieu de l'actuel pratique du coup de télé-

phone plus ou moins conclusif - «une mesure de salubrité», affirme Dominique Wallon, directeur général du CNC.

l'Envisage également la remise à l'étude du mécanisme d'aide automatique à la distribution, qui profite pour l'instant surtout aux grosses sociétés, et la saisine éventuelle de la Commission de la diffusion sur des cas d'entente illicite concernant certains secteurs géographiques, puisqu'à Paris par exemple le remplacement des cinémas de quartier par les quartiers de cinéma a rendu stratégiques quelques zones très limitées (Champs-Élysées, Montparnasse, Halles).

La France moins sinistrée

De toutes parts on appelle à la concertation et au débat, mais Marc Nicolas, par exemple, ne manque pas de rappeler que si les indépendants, déjà largement subventionnés, ont des droits, ils ont aussi des devoirs, avant de les inciter à passer entre eux des alliances. Un appel repris par le Groupement des salles de recherche, qui réunit 350 salles indépendantes, lors d'un récent colloque sur son combat.

Surtout, au ministère comme au CNC, on ne manque pas de rappeler que s'il convient de veiller au respect du pluralisme, la France est le seul pays en Europe à disposer encore de sociétés de taille internationale, qu'elles constituent les fortes-terres de la survie économique d'une cinématographie moins sinistrée que dans le reste du monde (où Hollywood règne pratiquement sans partage), et qu'il n'est pas question de les affaiblir inconsidérément.

C'est bien sûr la base de l'argumentation chez les majors. La démonstration de Nicolas Seydoux, PDG de Gaumont, repose sur la nécessité d'abandonner le système des bords dans les salles : « Depuis que le cinéma a perdu le monopole de l'audiovisuel, depuis que le même produit (les films) arrive gratuitement et à domicile chez les gens, la taille de l'écran, la qualité du son et le confort du spectateur sont les seuls moyens de convaincre que le cinéma c'est mieux que la télévision, et de donner aux gens l'envie de sortir de chez eux.

» Or chaque fois qu'il y a trop d'intervenants sur un même secteur, aucun n'est assez fort pour procéder aux investissements sans lesquels nous allons simplement tous disparaître. De plus, la multiplicité des concurrents sur un quartier de cinéma ou dans une ville moyenne n'entraîne pas la diversification des titres mais au contraire leur concentration : chacun veut sa part des films commercialement les plus prometteurs – les superproductions américaines, parfois françaises –, alors que les autres se font marger et disparaissent. C'est pourquoi, au lieu du même circuit, il peut en devenir complémentaires, ce qui est évidemment plus favorable aux petits films ».

Chèque UGC (qui, pour ne pas être distancé dans la capitale, a racheté seize écrans aux Halles et sur les Champs-Élysées à Pathé lors de son échange d'actifs avec Gaumont), le son de cloche n'est guère différent. Alain Sussfeld, directeur général de la major concurrente de Gaumont mais vouée à une stratégie similaire, plaide également la nécessité d'investissements lourds pour préserver la santé du marché.

Concentration en entreprises puissantes, capacité d'investir : rien à redire dans la plupart des secteurs industriels. Il n'en va pas forcément de même dans le cinéma, souvent défini comme une « industrie de prototypes ». Le cinéma ne fabrique pas des produits de série mais des

objets singuliers, et c'est justement leur singularité qui fait leur valeur.

Cette œuvre vient d'être plaidée par Serge Toubiana, directeur des *Cahiers du cinéma* et président de la Commission d'aide à la distribution, dans une tribune publiée par *Libération*. Il souligne que jamais les grands groupes n'effectueraient, en tout cas n'effectueraient entièrement, le travail de défrichage et de découverte des nouveaux talents. Seules la multiplicité et la diversité des indépendants assurent cette fonction de « laboratoire de nouvelles idées », par exemple, par exemple, que 34 premiers films français soient tournés en 1991. La vitalité du cinéma repose sur cet échange permanent entre ce que le producteur Marin Karmitz appelle un jour

«la marge et le centre». Le cinéma ne peut se permettre un trop grand affaiblissement ni de l'un ni de l'autre. Que les aménagements évoluent, qu'ils aillent haut, une planche de salut existe pour les indépendants, mais leur est pour l'instant interdite. Alors que l'économie des gros opérateurs repose désormais pour une large part sur la télévision, à la fois coproductrice et acheteuse, celle-ci restera fermée au cinéma «difficile», tant que le système des quotas limitera les achats des chaînes aux films grand public destinés au *prime-time*. L'ouverture des fenêtres hors quotas offrirait un débouché capital aux «petits».

Mais Jack Lang s'y oppose. Après avoir échafaudé, avec les difficultés que l'on sait, le dispositif complexe de protection de l'audiovisuel — toujours mal accepté au moins par les chaînes privées —, il rechigne à l'écorner lui-même, au risque de voir l'ensemble du dispositif remis en cause. Un souci d'ailleurs compréhensible, au vu du besoin de légèreté d'un système aussi solide que possible à un successeur éventuel, et éventuellement moins attaché que lui à la défense de la création française et européenne dans l'ensemble du secteur.

JEAN-MICHEL FRODON

(1) On s'attend, en revanche, à l'arrivée de nouveaux acteurs de poids, tels que Polygram et Ciby 2000, la société de Francis Bouygues.

(2) Dans la *Vingt-Cinquième Image* (Gallimard-Femis, 1988), qui demeure l'ouvrage de référence sur l'ensemble du