

L'étude conduite par le Centre national du cinéma et de l'image animée (CNC) s'efforce de faire œuvre de pédagogie autour de la question complexe de l'économie des films français. Elle analyse les flux macro-économiques des films français. Elle met en lumière l'évolution des coûts de production des films et examine les conditions de leur financement. Elle fournit une analyse micro-économique film par film afin de prendre en compte la diversité de la production cinématographique. Elle analyse, dans le détail, l'évolution des recettes commerciales des films français selon leur mode d'exploitation (salles, vidéo, VAD, étranger, TV) pendant une longue période. Elle évalue la part des financements à risque et l'équilibre économique des investissements réalisés par les producteurs. Enfin, elle analyse l'équilibre économique de la distribution des films en salle, en vidéo physique et en vidéo à la demande.

Pour réaliser ce travail, le CNC a constitué une base de données de 1 283 films sortis en salle durant la période 2004-2011, soit 92 % des films d'initiative française sortis au cours de la période. La taille particulièrement importante de cette base de données a permis de prendre en compte toute la diversité des situations économiques. Pour chacun de ces films, plus d'une centaine d'informations ont été réunies : détail du plan de financement, détail des dépenses de production, chiffrage des aides publiques perçues, détail des recettes générées sur les différents marchés (salles, vidéo physique, vidéo à la demande, télévision, recettes d'exportation), détail des frais et commissions de distribution sur ces différents marchés.

Quel équilibre macro-économique des films français ?

Les œuvres cinématographiques françaises s'amortissent sur une durée, particulièrement longue, d'au moins dix ans. Elles génèrent des recettes bien au-delà de leur première année d'exploitation. Ainsi, 40 % des recettes des films sortis en 2004, sont générés au-delà de la première année d'exploitation. Huit ans après leur sortie en salle, 83,7 % des films français sortis en 2004 engendrent encore des recettes, que ce soit en salle, en vidéo physique ou en vidéo à la demande ou à la télévision. Plus précisément, 31,9 % des 160 films sortis en 2004 génèrent encore des recettes en provenance des salles, 68,1 % des recettes en provenance du marché de la vidéo et 28,1 % des recettes issues de la diffusion télévisuelle.

La dimension patrimoniale des œuvres cinématographiques est ainsi nécessaire à l'équilibre global du secteur. Chaque année, les recettes incrémentales des films des années précédentes contribuent à l'équilibre du secteur. Pendant la période 2005- 2011, l'équilibre macro-économique des seuls films « frais » n'est pas atteint car les coûts de production augmentent plus rapidement que les recettes commerciales. La croissance des recettes commerciales est portée par la hausse des recettes en provenance des chaînes à péage et par les recettes à l'exportation. Les aides publiques réduisent de moitié le déficit observé sur les films « frais ». En revanche, au total, l'équilibre macro-économique général des films

français est atteint grâce aux recettes des films de « catalogue ».

Comment évolue la dispersion des coûts de production des films français ?

Les coûts de production des films français sont particulièrement hétérogènes. Le coût moyen d'un long métrage s'établissait à 5,69 M€ en 2001, contre 5,13 M€ en 2004. Pendant cette période, les coûts de production des films français augmentent moins que l'inflation (10,9 % en moyenne, alors que l'inflation s'élève à 12,0 %). La dispersion des coûts de production s'est renforcée. Les œuvres dont le coût de production est le plus élevé (25 % des films les plus chers) voient leur coût augmenter de 34,7 % entre 2004 et 2011, alors que ceux dont le coût de production est le moins cher (25 % des films les moins coûteux) voient leur coût progresser de 47,1 %. Le coût définitif de fabrication d'un film français est inférieur, en moyenne, de 8,9 % au premier devis établi en amont du tournage. Cet écart illustre notamment l'ajustement des dépenses de fabrication des films aux sources de financement effectivement mobilisées.

Une logique de préfinancement des films français

La production des films français s'inscrit dans une logique de préfinancement afin de limiter le risque financier assumé par le(s) producteur(s). L'analyse de la couverture des coûts de production d'un film consiste à évaluer la valeur restant à financer après la prise en compte des financements privés (mandats et minima garantis, préachats de chaînes de télévision, apports des SOFICA, apports en coproduction des chaînes de télévision et des coproducteurs étrangers) et des soutiens financiers (soutien automatique du CNC mobilisé en production, aides sélectives du CNC, crédit d'impôt, aides régionales, aides Eurimages) qui couvrent une partie de ces coûts. L'objectif est donc d'évaluer le « reste à financer » qui correspond, pour le producteur délégué, au risque qu'il assume à l'issue de la fabrication du film. Au-delà de ce rôle financier, le producteur délégué assure surtout la garantie de bonne fin de la production du film, c'est-à-dire la responsabilité du processus de fabrication du film, qui peut parfois se révéler particulièrement complexe. En moyenne, sur la période 2004-2011, 85,4 % des coûts de production des films français sont couverts par les financements privés et les soutiens financiers.

Des soutiens financiers dont la part reste modeste

Les soutiens financiers couvrent, en moyenne, 16,6 % des coûts de production de l'ensemble des films d'initiative française sortis entre 2004 et 2011. La part des soutiens financiers dans le financement des coûts de production se réduit à mesure que le coût du film augmente. En effet, sur le périmètre des films d'initiative française sortis dans les salles entre 2004 et

2011, les soutiens financiers couvrent :

- 25,0 % du coût de production des films à moins de 1 M€,
- 29,9 % du coût des films entre 1 M€ et 2,5 M€,
- 21,7 % du coût des films entre 2,5 M€ et 4 M€,
- 17,3 % du coût des films entre 4 M€ et 7 M€,
- 16,6 % du coût des films entre 7 M€ et 15 M€
- 10,3 % du coût des films à 15 M€ et plus.

Quelle remontée de recettes pour les producteurs ?

L'analyse détaillée des coûts de distribution des films en salle, des minima garantis (MG) et des commissions des distributeurs montre que peu de films réalisent suffisamment de recettes pour que le(s) producteur(s) perçoivent des revenus en provenance des salles. Parmi les 619 films d'initiative française sortis en salle entre 2004 et 2007, 13,9 % génèrent suffisamment de recettes en salle pour couvrir les coûts de distribution, la commission du distributeur et le minimum garanti. En revanche, 54,8 % des films français génèrent suffisamment de recettes sur le marché de la vidéo physique pour créer des revenus au bénéfice des producteurs ; sur le marché télévisuel, c'est le cas de 88 % des films.

Comment évaluer la remontée des recettes par film et par mode d'exploitation ?

Cette étude analyse, pour chaque film, la part de recettes générée par chaque mode d'exploitation, part qui est perçue par les producteurs investisseurs (toujours au sens large du terme). Pour chaque marché d'exploitation et pour chaque film est ainsi calculée la recette nette part producteur (RNPP), c'est-à-dire la recette hors taxes provenant de l'exploitation du film après déduction des frais entraînés par cette exploitation. Pour chaque film et chaque marché, la RNPP est positive quand le solde de la soustraction est positif. S'il est négatif, la RNPP est nulle (aucune recette n'est perçue par les producteurs).

Par convention, pour l'analyse dans le cadre de cette étude, il est considéré que les distributeurs, quel que soit le mode d'exploitation dont ils ont acquis le mandat, recouvrent le minimum garanti (MG) consenti aux producteurs avant reversement de la part revenant à ces derniers. Un « solde de recettes après MG » pour les producteurs peut ainsi être calculé. Comme pour la RNPP, ce solde peut être positif (les producteurs perçoivent des recettes) ou négatif (c'est-à-dire nul pour les producteurs qui ne perçoivent aucune recette). Il est alors possible, pour chaque film, de déterminer un « solde net de production », qui compare le coût de production restant à amortir (après déduction des soutiens financiers acquis) au total des recettes générées, c'est-à-dire à la somme des soldes après MG, augmentée, le cas échéant, du montant de l'avance sur recettes après réalisation.

Quel équilibre économique pour les producteurs investisseurs ?

Le solde net de production permet ainsi d'évaluer le recouvrement par les recettes d'exploitation du risque économique engagé pour la fabrication d'un film d'initiative française.

L'équation financière des films français est globalement proche de l'équilibre. Pour l'ensemble des 619 films d'initiative française sortis en salle entre 2004 et 2007, le solde net de production est en léger déficit à -81,4 M€ sur 2 196,0 M€ d'investissements à risque soit un taux de rendement négatif de 3,7 %.

Un tiers des films français (33,8 %) sortis en salle entre 2004 et 2007 permettent à leur(s) producteur(s) de dégager un solde net de production positif. Les films dont le coût de production est compris entre 4 M€ et 7 M€ présentent au global un solde net de production positif ; c'est également le cas des films dont le coût de production est compris entre 7 M€ et 15 M€. Les films avec minimum garanti (MG) dégagent un solde net de production positif, alors que les films sans MG dégagent un solde négatif.

Toutefois, ce résultat cache une diversité très grande de situations du point de vue des producteurs. En effet, un producteur peut bénéficier d'un solde net de production positif sur certains films et négatifs sur d'autres, les films rentables compensant ceux qui le sont moins.

Quel équilibre économique pour les distributeurs en salle ?

L'équilibre économique de la branche « distribution salles » n'est pas atteint. En effet, le solde commercial d'exploitation en salle des films d'initiative française sortis entre 2004 et 2007 est négatif et s'élève à -159,1 M€. Pour autant, les frais engagés pour la distribution en salle de 30,9 % de ces films sont globalement couverts par les recettes d'exploitation en salle, minima garantis inclus.

Si l'activité de distribution des films français en salle présente un solde négatif, les distributeurs de films acquièrent le plus souvent des mandats dits « groupés » ou « cross-collatérés » qui permettent de répartir le risque sur plusieurs marchés d'exploitation. Les revenus des entreprises de distribution ne s'appuient donc pas seulement sur l'exploitation en salle, mais également sur l'exploitation sur d'autres marchés (vidéo, vidéo à la demande, TV, export). Selon cette étude, les comptes financiers des distributeurs qui ont été examinés pendant plusieurs années montrent que le chiffre d'affaires de ces sociétés se compose à 64 % de recettes en provenance des salles de cinéma et à 36 % d'autres modes d'exploitation. Enfin, les entreprises de distribution répartissent également leur prise de

risque économique sur la distribution en France de films étrangers.

En conclusion, il convient de rappeler que la production cinématographique est une industrie de prototypes où la fabrication de chaque film est une aventure particulière. Au-delà de la démarche artistique et technique, le financement d'un film et son exploitation commerciale répondent à des exigences particulières. Si l'exploitation en salle se révèle risquée et souvent peu créatrice de revenus, il n'en demeure pas moins que la valeur économique du film se crée dans les salles obscures. La notoriété acquise par le film - son statut d'œuvre cinématographique - lui ouvre les portes d'autres marchés qui eux se révèlent souvent plus profitables.

***L'économie des films français*, Direction des études, des statistiques et de la prospective, Centre national du cinéma et de l'image animée, cnc.fr, décembre 2013.**

N°29 Hiver 2013-2014