

# LA DISTRIBUTION

---

## BASES

### FONCTIONS

- Choix
    - Du nombre de salles
    - De la répartition géographique
  - Contrat avec les salles de cinéma (Négociations centrales aux USA)
    - Date de sortie du film
    - Durée de diffusion
    - Prix des billets
  - Tirage des copies
  - Communication / Marketing
  - Collecte de la recette
- |              |
|--------------|
| FRAIS DE     |
| DISTRIBUTION |

### SPECIFICITES

- **COUT DE PRODUCTION** = **COUT DU NEGATIF** + **FRAIS GENERAUX**
- Aucun frais de production pour :
  - Câble à péage (programmes à la demande)
  - Vente aux networks
  - Syndication (ventes de films aux TV locales)
- Commission possible pour **l'interprétation**
  - Sur le DISTRIBUTOR GROSS
    - ↳ **Après** les 30% de la commission distributeur
    - ↳ **Avant** les remboursements de frais de distribution
- Spécialisation de certains distributeurs
- Support vidéo courant pour les distributeurs indépendants

## USA

(Point fort : distribution / Point faible : production)

- 90% des recettes distributeurs
  - Une dizaine de majors
  - Minors (Mini-majors)
- 50% des productions non distribuées

- Périodes de distribution favorites
  - Noël
  - Vacances été

### LA LOGIQUE DES FRERES WEINSTEIN

- Major pour grosses productions  
+  
Filial moindre pour productions indépendantes
- Exemples
  - MIRAMAX/DIMENSIONS (WEINSTEIN Bros., 1979)
  - FOX/FOX SEARCHLIGHT
  - NEW LINE/FINE LINE
  - SONY/SONY CLASSICS
  - UNIVERSAL/OCTOBER

### LE PARTAGE DE LA RECETTE

LE BOX OFFICE GROSS (Recette brute guichet)

<b>BOX OFFICE NET</b> (Recette nette guichet)	<i>Pour exploitant et distributeur</i>	<b>Frais d'exploitation</b>
--	--	---------------------------------

- Répartition sur la durée :

	DISTRIBUTEUR	EXPLOITANT
3 premières semaines	<b>90%</b>	<b>10%</b>
4-5 semaines	<b>80%</b>	<b>20%</b>

LE DISTRIBUTOR GROSS(ou RENTALS)

<b>PART DISTRIBUTEUR</b> (environ 70%)	<b>PART EXPLOITANT</b> (environ 30%)
---	---

LE DISTRIBUTOR NET

<b>COMMISSION DISTRIBUTEUR</b> (30% / Saisie AVANT remboursement de ses frais)	<b>REMBOURSEMENT DES FRAIS DE DISTRIBUTION</b>	<b>PART PRODUCTEUR</b> (variable)
---	--	--------------------------------------

- Variabilité

## **FRANCE      (Point fort : exploitation / Point faible : distribution)**

- Distribution oligopolistique
  - 10 distributeurs = 90% du marché
  - 400 distributeurs (150 actifs)
- Partenariat
  - Majorité des distributeurs en association distributeurs US
    - ↳ Prédominance du principe de concentration

### **TYPES DE CONTRATS PRODUCTION/DISTRIBUTION**

1. Mandat
  - Distributeur = prestataire
2. Cession de droit
  - Distributeur = propriétaire du film