

ISABELLE TERREL CHRISTOPHE VIDAL

# COMMENT FINANCER

Cinéma et télévision

**DIXIT**  
E D I T I O N S

# SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	11
<b>LE MONTAGE FINANCIER OU COMMENT BÂTIR SON PLAN DE FINANCEMENT .....</b>	<b>13</b>
<b>I L'enjeu du plan de financement .....</b>	<b>15</b>
<b>II Le financement du long métrage cinématographique .....</b>	<b>17</b>
<b>1. Les différentes sources de financement du long     métrage .....</b>	<b>19</b>
1.1 Les subventions ou aides publiques ou assimilées .....	19
1.1.1 L'avance sur recettes du CNC .....	19
1.1.2 Le fonds Eurimages .....	22
1.1.3 L'aide régionale en Ile de France .....	25
1.1.4 Les autres aides régionales .....	28
1.2 Les minima garantis et à-valoir .....	29
1.2.1 Le distributeur et l'exploitation en salle .....	30
1.2.2 L'exploitation vidéo .....	43
1.2.3 Le vendeur international .....	47
1.3 Les préachats des diffuseurs .....	52
1.3.1 Les télévisions payantes .....	53
1.3.2 Les télévisions en clair .....	59
1.4 Les Sofica .....	65
1.4.1 Origine, cadre d'intervention et schéma général des Sofica .....	65
1.4.2 Modalités d'intervention des Sofica dans un film .....	66
1.4.3 Situation actuelle et politique des Sofica .....	67
1.5 Les coproductions avec des partenaires français .....	68
1.5.1 La coproduction avec des groupes .....	69
1.5.2 La coproduction avec un fonds régional : Rhône Alpes Cinéma .....	71
1.5.3 Fonds TEPA .....	73
1.6 Les coproductions étrangères et l'accès aux mécanismes spécifiques étrangers .....	73
1.6.1 La coproduction avec l'étranger .....	73
1.6.2 Les mécanismes spécifiques étrangers .....	75
1.7 Le crédit d'impôt cinéma .....	88
1.7.1 Champ d'application .....	88

1.7.2 Calcul du crédit d'impôt et modalités .....	90
1.7.3 Procédure / démarches applicables .....	93
1.7.4 Mobilisation par les établissements de crédit .....	95
1.8 Les autres éléments : participations, autofinancement et autres sources .....	97
1.8.1 L'apport du producteur .....	97
1.8.2 Les autres participants .....	100
1.8.3 Les fonds d'investissements Internet .....	101
<b>2. Exemple pratique :</b> Analyse des résultats d'un film en fonction de ses performances et de son plan de financement .....	102
<b>3. Exemples de plans de financement</b> .....	114
3.1 Exemple de plan de financement de film d'auteur de moins de 2 M€ .....	114
3.2 Exemple de plan de financement de film d'action coproduit avec un groupe .....	116
3.3 Exemple de plan de financement de film avec une coproduction franco-belgo-luxembourgeoise sans chaîne hertzienne .....	117
3.4 Exemple de plan de financement de premier film avec une coproduction franco-germano-belge .....	118
<b>III Le financement de l'œuvre audiovisuelle</b> .....	121
<b>1. La fiction</b> .....	125
1.1 Panorama du marché .....	125
1.2 Les intervenants .....	125
1.2.1 Les diffuseurs .....	127
1.2.2 Le CNC et le mécanisme du COSIP .....	128
1.2.3 Les autres sources de financement .....	134
1.3 Exemples de plans de financement d'œuvres de fiction audiovisuelles .....	137
<b>2. Les spécificités de financement de l'œuvre   documentaire audiovisuelle</b> .....	139
<b>3. Les spécificités du financement de l'animation</b> .....	141

<b>LES QUESTIONS DE TRÉSORERIE</b> .....	145
<b>I Les intervenants du secteur</b> .....	146
<b>1. L'IFCIC</b> .....	146
1.1 Présentation et bref historique .....	146
1.2 Les modalités de fonctionnement de l'IFCIC .....	147
<b>2. Les établissements de crédits spécialisés</b> .....	151
2.1 Natixis Coficiné .....	152
2.2 Cofiloisirs .....	154
<b>3. Les banques ayant un département spécialisé</b> .....	154
3.1 Neuflyze O.B.C .....	155
3.2 BNP Paribas .....	156
3.3 Natixis .....	156
3.4 Banque Palatine .....	156
3.5 Banque Spirito Santo et de la Vénétie .....	157
<b>II Le financement de la trésorerie de l'œuvre</b> .....	159
<b>1. Le financement de la trésorerie des œuvres cinématographiques</b> .....	159
1.1 Le caractère structurel des besoins de trésorerie .....	159
1.2 Les différentes phases de la production et la nature diverse des besoins .....	160
1.2.1 La phase de développement .....	160
1.2.2 La phase de montage financier et de préparation .....	161
1.2.3 La phase de tournage .....	162
1.2.4 La phase dite de postproduction .....	162
1.3 Les différentes natures de risques assumés par le producteur .....	164
1.3.1 Risque de développement .....	164
1.3.2 Risque de bonne fin et risques techniques .....	164
1.3.3 Risques liés aux rapports avec le réalisateur .....	165
1.3.4 Risque de recettes .....	165
1.3.5 Risque de dettes de production .....	165
1.4 Le recours à une garantie de bonne fin externe .....	167
<b>2. Les différents types de crédits et leur analyse de risque</b> .....	169
2.1 Le crédit dit de « production » .....	169
2.2 Exemple de crédit de production .....	172
2.2.1 Devis et plans de financement .....	173

2.2.2 Analyse coût de fabrication du film et sa couverture par les financements extérieurs .....	176
2.2.3 Analyse de trésorerie .....	176
2.3 Le crédit de développement .....	183
2.4 Le crédit de préparation .....	185
2.5 Les crédits d'anticipation de recettes futures .....	185
2.5.1 Les anticipations de recettes du film en cours de production .....	186
2.5.2 Le crédit sur catalogue .....	189
<b>3. Formalités administratives et juridiques pour la mise en place d'un crédit .....</b>	<b>190</b>
3.1 Remise des éléments par le producteur permettant l'étude d'un dossier .....	190
3.2 Confirmation du crédit .....	192
3.3 Signature des actes .....	194
3.4 Suivi juridique et administratif .....	194
<b>4. Caractéristiques du financement de la trésorerie des œuvres audiovisuelles .....</b>	<b>197</b>
4.1 Œuvres de fiction .....	197
4.2 Œuvres documentaires audiovisuelles .....	203
4.3 Œuvres d'animation audiovisuelles .....	204
<b>III Analyse juridique des garanties des crédits .....</b>	<b>207</b>
<b>1. Le Code du cinéma et de l'image animée (CCIA) .....</b>	<b>207</b>
<b>2. Les registres du cinéma et de l'audiovisuel (RCA) .....</b>	<b>208</b>
2.1 Le RCPA .....	208
2.1.1 Origines .....	208
2.1.2 Localisation et personnel .....	209
2.1.3 Immatriculation des œuvres .....	209
2.1.4 Fonctionnement et portée .....	209
2.2 Le registre des options .....	215
2.2.1 Origines .....	215
2.2.2 Localisation et personnel .....	215
2.2.3 Immatriculation des œuvres .....	215
2.2.4 Fonctionnement et retombées .....	216
<b>3. Le nantissement de l'œuvre et ses effets .....</b>	<b>216</b>
3.1 Généralités .....	216
3.2 Applications pratiques .....	217

<b>4. La cession de créances professionnelles du Code monétaire et financier</b> .....	220
4.1 Origine et généralités .....	220
4.2 Fonctionnement .....	223
4.3 Applications pratiques pour les sociétés de production .....	224
<b>5. La cession de produits d'exploitation</b> .....	225
5.1 Généralités .....	225
5.2 Principe de la cession et comparaison avec la cession « loi Dailly » .....	225
5.3 Effets de la cession .....	227
<b>6. Quittances subrogatives sur fonds de soutien du CNC</b> .....	228
6.1 Origine et principe de fonctionnement .....	229
6.2 Le fonds de soutien et les créanciers .....	229
6.3 Les quittances subrogatives .....	230
<b>7. Garanties apportées par des tiers</b> .....	231
7.1 Garanties apportées par des personnes physiques .....	231
7.1.1 Cautionnement simple .....	232
7.1.2 Cautionnement appuyé par une sûreté réelle .....	232
7.2 Garanties apportées par des personnes morales .....	233
<b>8. Les « Notices of Assignment »</b> .....	234
CONCLUSION .....	236
Les auteurs .....	239

# COMPLEMENT INTERNET

Ce livre est actualisé en 2012, vous allez donc y trouver toutes les informations en vigueur à cette date.

Cette édition vous offre un complément Internet extrêmement important qui vient en complément d'information, en explication de texte ou en actualisation pour de nombreux chapitres du livre.

Pour avoir accès aux compléments Internet, il suffit de vous rendre sur le site [www.dixit.fr](http://www.dixit.fr), à la rubrique « complément Internet » et ensuite sur le titre du livre.

## LE CODE D'ACCÈS INTERNET

Si vous n'avez pas acheté cet ouvrage chez Dixit, il vous sera nécessaire d'envoyer un email à [cf@dixit.fr](mailto:cf@dixit.fr), en indiquant la date de votre achat et le nom de la librairie (ou de la manifestation, si l'achat a eu lieu lors d'une manifestation) et vous recevrez en retour par email, le code d'accès à la partie Internet.

## ENCORE PLUS

Si la lecture de ce livre suscite chez vous, le besoin d'en savoir plus sur la problématique du financement, sachez que Dixit organise plusieurs fois par an, la formation *Comment financer*. Vous y rencontrerez des professionnels en activité, qui vous enrichiront de leur savoir et vous feront gagner un temps considérable dans votre activité professionnelle.

Les éléments consultables sont indiqués dans le texte par le sigle :



# INTRODUCTION

Lorsqu'un film sort dans les salles, ou qu'une série télévisuelle est programmée sur une chaîne, son spectateur n'apprécie et ne juge que le résultat final et les caractéristiques artistiques de l'œuvre.

Tel est d'ailleurs, d'ordinaire, l'objectif poursuivi par le producteur et par l'ensemble des partenaires du projet. Les puissants moyens humains, techniques et financiers déployés pour aboutir à ce résultat demeurent donc inconnus du grand public.

Le travail quotidien du producteur consiste à mettre en œuvre et à coordonner ces moyens, sans lesquels aucune de ces œuvres ne verrait le jour. Le rôle du producteur est complexe ; il doit combiner deux compétences essentielles qui peuvent s'avérer parfois antinomiques :

- Des compétences artistiques et techniques.

Le producteur détecte et développe des projets, et agrège autour de ces derniers un ensemble de talents. Il réunit également les compétences techniques nécessaires à l'aboutissement de ces projets. Tout cela engendre des coûts non négligeables dont il doit assurer le financement.

- Des compétences juridico-financières.

Le deuxième aspect du rôle du producteur est sa capacité à trouver les financements nécessaires à la fabrication de l'œuvre, à négocier les contrats et à maîtriser l'ensemble de la production afin que le coût du projet demeure dans l'enveloppe définie, sans en altérer les qualités requises.

L'objet de cet ouvrage est de présenter la « face cachée » de la production des œuvres cinématographiques et audiovisuelles, en analysant les modalités de financement de ces œuvres.

Il s'agit d'un guide pratique que nous avons tenté de rendre le plus concret

possible. Il présente le cadre général de la production indépendante, en brossant un tableau de la situation actuelle du marché, ainsi qu'une description des mécanismes financiers à la disposition des producteurs. Comme tout guide pratique, il n'est pas exempt de simplifications ou de schématisations. Il ne rend donc que partiellement compte de la complexité des problèmes auxquels doit faire face un producteur.

Cet ouvrage se compose de deux parties qui distinguent les deux acceptions du mot « financement ». La première partie est ainsi consacrée au financement stricto sensu, « le montage financier ou comment bâtir son plan de financement ». La deuxième partie est quant à elle consacrée aux « questions de trésorerie » et aux opérations de crédit.



Cet ouvrage fournit toutes les informations pour la gestion sociale d'une entreprise de l'audiovisuel et particulièrement pour la fabrication d'oeuvres pour le cinéma, la télévision et le web.

Il est relié à un site internet, ce qui permet aux lecteurs d'avoir les mises à jour en temps réel.

[www.dixit.fr](http://www.dixit.fr)

# LE MONTAGE FINANCIER

## OU COMMENT BÂTIR

### SON PLAN DE FINANCEMENT

Cette première partie est consacrée au « financement de l'œuvre », au sens de la recherche auprès de tiers, des fonds nécessaires au financement du coût de fabrication de l'œuvre.

La recherche des financements commence dès que :

- le producteur est en possession du scénario quasi définitif,
- le réalisateur est choisi (s'il n'est pas l'auteur du scénario de départ),
- les rôles principaux sont distribués,
- le directeur de production a établi un premier devis sur la base des éléments artistiques et techniques arrêtés par le réalisateur en accord avec le producteur.

En effet, avant d'aller chercher les financements, il est important d'avoir une idée précise du coût prévisionnel de l'œuvre en fonction des choix artistiques arrêtés et de connaître les possibilités de variation de celui-ci selon les modifications de certaines données.

(Le détail de l'élaboration du devis d'une œuvre est traité dans le livre *La direction de production* – Editions Dixit).

L'objectif du producteur pendant cette période est de trouver auprès de tiers, les fonds nécessaires à la couverture au moins du coût de fabrication

de l'œuvre au moyen :

- de subventions ou aides diverses appelées également *soft money* ;
- de préventes de l'œuvre sur les divers types de support possibles ;
- de coproductions ou associations avec des partenaires qui deviendront copropriétaires de l'œuvre et/ou détiendront une quote-part de ses recettes futures.

Avant d'aborder cette partie, il convient de préciser que nous nous placerons ici dans la situation d'une entreprise de production dite « indépendante », c'est à dire dotée de fonds propres limités, ne bénéficiant pas de l'assise financière d'un groupe et n'ayant pas d'activité intégrée de distribution en salles, vidéo, et de ventes à l'étranger.

Lorsqu'ils produisent en interne ou au travers de filiales intégrées ou affiliées, les groupes tels que Pathé, UGC, Gaumont, Studiocanal ou Europacorp recherchent également des financements auprès des tiers notamment auprès des chaînes et à l'international. Cependant, à la différence des producteurs indépendants, leurs structures financières et commerciales leur laissent une grande liberté d'arbitrage, entre le recours total ou partiel à des financements externes et à l'autofinancement. Le producteur indépendant, quant à lui, ne dispose pas d'une telle marge de manœuvre.



Le plus court chemin pour aller de la page blanche au scénario définitif :

- comment clarifier votre idée
- comment être sûr que votre idée est un film
- comment vous exprimer simplement
- comment arrêter de vous préparer et ... ECRIRE !

[www.dixit.fr](http://www.dixit.fr)

## I / L'ENJEU DU PLAN DE FINANCEMENT

Dans la recherche des financements, on distingue deux aspects :

- la recherche du bouclage du plan de financement
- le partage du risque avec d'autres partenaires (les « financiers du film »)

Pour le producteur indépendant, la construction du plan de financement de l'œuvre revêt une importance capitale car de celui-ci dépendront divers éléments :

- La décision de produire ou non l'œuvre  
Si le producteur n'obtient pas auprès de tiers les financements minima nécessaires à sa fabrication, même après une réduction du devis, il devra renoncer à la production de l'œuvre.
- Les conditions de sa production  
Selon le niveau des financements recueillis, la fabrication de l'œuvre sera plus ou moins confortable par rapport au devis initial et comportera plus ou moins de marge de manœuvre pour couvrir les aléas ou imprévus inhérents à la fabrication de l'œuvre
- Le résultat financier  
Au-delà de la fabrication de l'œuvre, la construction du plan de financement aura des conséquences durables sur les résultats économiques du film et sur la situation financière de l'entreprise. En effet, l'exploitation de l'œuvre, son succès ou son insuccès n'auront pas le même impact sur la situation de la société, selon la structure de son plan de financement et des parts propriété (communément appelées « parts de négatif ») ou de recettes concédées à des tiers dans le cadre de celui-ci. Des exemples illustrant précisément ce propos seront étudiés à la fin de cette partie.

L'élaboration du plan de financement est un processus complexe impliquant différents facteurs plus au moins objectifs, comme la nature du projet, l'appétence du marché pour le projet et la personnalité du producteur.

Le facteur essentiel est l'intérêt du marché pour le projet lui-même, compte tenu de la qualité du scénario, de la notoriété du metteur en scène, ou de l'intérêt du casting. L'accueil du marché peut être influencé par des

phénomènes de mode (ex : engouement pour les films de genre ou les comédies d'action, après le succès de films de cette nature). Il ne faut cependant pas négliger la personnalité du producteur, les relations de confiance qu'il a réussi à nouer avec les intervenants du secteur et les résultats de ses films, car le producteur reste un élément moteur dans la recherche du financement. De toute évidence, un producteur ayant connu le succès grâce à un film aura davantage de facilités pour monter financièrement son projet suivant.

Enfin, la nature même du projet détermine une part importante du financement : le producteur ne s'adressera pas aux mêmes intervenants selon qu'il produit un premier film d'auteur ou un film d'action ou de comédie grand public. Chaque intervenant du secteur a ses caractéristiques propres, sa stratégie d'intervention, et le type d'œuvre recherchée en fonction de son créneau le conduit à s'intéresser davantage à certains films plutôt qu'à d'autres.

En caricaturant à dessein, on pourra dire qu'un premier film d'auteur de petit budget sera envoyé directement à Arte et France 3 ou France 2 et sera présenté à l'avance sur recettes (cf. I/1.1.1), et qu'une comédie commerciale à budget élevé ne sollicitera pas l'avance sur recettes et sera présentée directement à TF1, France 2 ou M6.



Le marketing  
du cinéma  
Jean-François  
Camilleri

DIXIT

La description d'une activité  
fondamentale pour la vie  
d'un film :  
le passage du relais entre  
les artistes et les spectateurs

[www.dixit.fr](http://www.dixit.fr)

## II / LE FINANCEMENT DU LONG MÉTRAGE CINÉMATOGRAPHIQUE

Parmi les œuvres audiovisuelles au sens large, c'est le film de long métrage cinématographique (ci-après désigné « long métrage » ou « film ») qui offre le plus de possibilités diverses de financement, grâce au souci permanent des pouvoirs publics de soutenir ce secteur et à la multiplication des supports d'exploitation de ce média.

Si jusqu'au début des années 80, l'essentiel des recettes d'un long métrage provenait de son exploitation salles, les années 80/90 ont connu d'importants bouleversements :

- L'explosion des valeurs télévisuelles des films, conséquence de la multiplication des chaînes et de l'avènement de la chaîne à péage avec Canal+.
- L'arrivée de l'exploitation vidéo avec le début des magnétoscopes et l'intensification de ce marché avec le passage au DVD.

Le développement des chaînes thématiques, de la TNT, d'Internet et de la VOD entraîne actuellement d'autres bouleversements dont on ne connaît pas encore la portée sur la structure des financements.

L'adoption d'une chronologie des medias (voir livre *Les Outils de la Production*, Editions Dixit, 2011) pendant cette période a permis de faire émerger de réels marchés pour chacun de ces supports et donc de multiplier les différentes sources de financement ou guichets possibles.

Si les sources de financement sont multiples, leur intérêt pour un projet ne répond pas aux mêmes objectifs et l'art du plan de financement, pour un producteur, réside dans sa capacité à faire intervenir ces différents intervenants dans son projet, en faisant en sorte que sa société conserve le plus haut pourcentage possible des recettes ultérieures du film et de son « négatif ».

On présentera ci après les différentes sources de financement possibles selon le type d'œuvre : long métrage, fiction, animation ou documentaire, et leurs caractéristiques.

## 1. Les différentes sources de financement du long métrage

Pour cette présentation nous avons regroupé les sources de financement en 8 catégories principales.

### 1.1. Les subventions ou aides publiques ou assimilées

Il s'agit des mécanismes d'aides d'origine publique ou parapubliques pour aider à la production de films. Certaines de ces aides sont des subventions non remboursables ; d'autres comme l'avance sur recettes ou Eurimages sont des avances remboursables mais uniquement sur une quote-part des recettes du film (*soft loans*, dans le jargon anglo-saxon du métier). La liste complète et la description précise de ces aides ainsi que des conditions d'octroi ont été traitées dans l'ouvrage *Les aides au financement* (Editions Dixit, 2008).

Parmi ces aides on relèvera particulièrement, compte tenu de l'importance des sommes versées :

#### 1.1.1. L'avance sur recettes du CNC

Créée en 1959, l'avance sur recettes est un prêt sans intérêts, remboursable uniquement grâce à une quote-part du fonds de soutien généré par le film (auparavant elle pouvait être remplacée sur un couloir de recettes). Elle est attribuée de façon sélective par une commission constituée de professionnels.

Il existe deux commissions distinctes : une pour les premiers films de réalisateurs (premier collège), une pour les deuxièmes et suivants (deuxième collège).

Son montant et les modalités de récupération sont fixés par le directeur général du CNC après avis du comité financier. Son montant est déterminé en fonction du devis, du besoin final du projet après prise en compte des autres financements recueillis, des conditions de remboursement proposées par le producteur et du soutien financier dont il dispose.

L'analyse des films aidés par l'avance sur recettes fait bien apparaître que son objectif est d'aider prioritairement le cinéma d'auteur ; qu'il s'agisse de

films au budget limité mais qui peinent à trouver sur le marché leur financement, ou de films au budget plus ambitieux en apportant un financement complémentaire peu « coûteux en terme de droits à recettes ». L'avance sur recettes en revanche n'intervient pratiquement pas sur les films très commerciaux ou de genre qui par leur nature trouvent généralement leur financement sur le marché.

Depuis 2007, il n'existe plus qu'un seul mode remboursement de l'avance sur recettes : le remboursement par la perception d'un pourcentage compris entre 25 et 30% en général du fonds de soutien généré par le film. Ce pourcentage ne s'applique qu'au-delà des premiers 50 000 € de fonds de soutien généré par le film bénéficiant de l'avance sur recettes, qui sont réservés au producteur délégué, et ce jusqu'à remboursement de 80% de l'avance sur recette accordée. Les 20% restants ne sont pas remboursables et sont assimilés à une subvention.

Cette réforme du mode de remboursement avait pour objectif de faciliter le recouvrement de l'avance et son contrôle :

- Le CNC assurant la gestion du fonds de soutien, il peut ainsi appréhender directement la part à lui revenir pour le remboursement de l'Avance sur Recettes.
- La limitation à 80% du taux de remboursement vient compenser en partie le fait que cette appréhension du fonds de soutien prive le producteur des 25% de majoration (cf. chapitre deuxième II/1.7.1) sur cette partie.

Le CNC procède au versement de l'avance sur recettes en plusieurs tranches pendant le tournage, sous réserve de l'obtention et de la notification de l'agrément des investissements.

En 2011, le total des avances octroyées s'est élevé à 20,28 M€ (contre 24,5 en 2010) pour 49 films aidés (contre 56 en 2010) dont 21 premiers films et 5 deuxièmes films. Le montant moyen est de 485 000 € et s'échelonne de 120 000 à 600 000 €. On a vu cependant dans quelques cas l'avance sur recettes dépasser à titre exceptionnel 600 000 €.

Quelques exemples (de 2009 à 2011):

1<sup>er</sup> collègue

- « 17 filles » de Muriel et Delphine Coulin
- « Angèle et Tony » de Alix Delaporte
- « Une estonienne à Paris » de Ilmar Raag
- « Louise Wimmer » de Cyril Mennegun

2° collègue

- « Des hommes et des dieux » de Xavier Beauvois
- « Délivrez-moi ! » de Luc et Jean-Pierre Dardenne
- « L'exercice de l'Etat » de Pierre Schoeller
- « Le havre » de Aki Kaurismaki
- « Un amour de jeunesse » de Mia Hansen-Love
- « L'oiseau » de Yves Caumon

L'avance sur recettes peut être cédée en garantie à un établissement bancaire ou financier.

Tout film qui n'a pas obtenu l'avance sur recettes avant réalisation peut solliciter l'avance sur recettes après réalisation, sous réserve :

- que le film ait obtenu l'agrément d'investissement
- qu'il présente un autofinancement du producteur ou un déficit de financement, c'est-à-dire que son coût ne soit pas entièrement couvert par des financements en provenance de tiers. Il est d'usage pour l'application de cette condition, que soit inclus dans le calcul du coût du film le montant des frais généraux mais que soit exclu le montant du salaire producteur.
- que le producteur dispose encore d'un couloir disponible d'au moins 25% de fonds de soutien sur le film pouvant être délégué au CNC en remboursement de cette avance après réalisation.

Le montant de l'avance dans ce cas est plafonné à :

- 152 000 € pour les premiers et (depuis peu) seconds films de réalisateur
- 76 300 € pour les troisièmes films et suivants

En 2011, 10 films, dont 8 premiers films (contre 4 en 2010) et aucun deuxième film (contre 3 en 2010) et 5 documentaires ont bénéficié de l'avance sur recettes après réalisation, pour un montant total de 1 M€ (691 K€ en 2010).

CNC -Direction du Cinéma

**Service des aides sélectives à la production et à la distribution**

2<sup>e</sup> étage, bureaux 204 et 20611 - 11 rue Galilée 75116 Paris

tél: 01.44.34.38.01/02 - fax: 01.44.34.38.40

**Rafaele Garcia**

Chef du service des aides sélectives à la production et à la distribution

Tél. 01 44 34 38 06 / Fax 01 44 34 38 40      rafaële.garcia@cnc.fr

**Thomas Sonsino**

Adjoint au chef du service des aides sélectives en charge de la production

Tél. 01 44 34 38 05 / Fax 01 44 34 38 40          thomas.sonsino@cnc.fr

**Pascal Maubec**

Assistant de chargé de mission aux aides sélectives à la production (1er et 2ème collègue)

Tél. 01 44 34 38 01 / Fax 01 44 34 38 40          pascal.maubec@cnc.fr

**Nadia Brossard**

Assistante gestionnaire aux aides sélectives - Production des films (1er, 2ème et 3ème collègue)

Tél. 01 44 34 38 02 / Fax 01 44 34 38 40          nadia.brossard@cnc.fr

### 1.1.2. Le Fonds Eurimages

Eurimages est un fonds créé en octobre 1988 par le Conseil de l'Europe, destiné à soutenir les œuvres représentatives de la culture européenne. Le principal vecteur en est le programme d'aide à la coproduction (qui draine 90% du budget), mais il existe aussi le programme d'aide à la distribution et celui d'aide aux salles.

Le Conseil de l'Europe comporte un plus grand nombre de pays que l'Union Européenne.

Actuellement Eurimages regroupe 30 pays membres : La Belgique, Chypre, le Danemark, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Portugal, l'Espagne et la Suède, entrés le 26 octobre 1988, sont les membres fondateurs d'Eurimages.

Ont suivi : l'Islande, la Norvège, la Suisse, la Hongrie, la Finlande, la Turquie, l'Autriche, la Pologne, l'Irlande, la Bulgarie, la République tchèque, la République slovaque, la Roumanie, la Slovénie, la Lettonie, la Croatie, la Macédoine et L'Estonie (dernier membre entré en 2004). Notons que le Royaume-Uni s'est retiré en 1997 après son accession en 1993, et n'a jamais réintégré le fonds.

Le montant des aides à la production avoisine 20.000.000 € par an.

L'aide d'Eurimages prend la forme d'une avance remboursable sans intérêts sur les recettes du film (excluant évidemment les sommes ayant servi à financer celui-ci).

Eurimages se voit ainsi attribuer une quote-part des recettes nettes du film égale à la proportion de l'avance d'Eurimages rapportée au budget du film, après déduction des apports des coproducteurs. Cette part oscille en général entre 10 et 15% des RNPP. L'aide d'Eurimages entre donc dans la

catégorie des avances remboursables uniquement sur les recettes de l'œuvre et sans intérêts ou actualisation (surnommés pour cette raison *soft loans* dans le jargon anglais de la profession).

Sont éligibles à l'aide d'Eurimages :

- les projets de long métrage de fiction, d'animation et de documentaire,
- d'une durée minimum de 70 minutes, et destinés à l'exploitation salles,
- qui font l'objet d'une coproduction entre au moins deux producteurs indépendants issus de deux pays membres du fonds,
- dont le réalisateur est européen,
- dont les sociétés coproductrices sont détenues majoritairement par des Européens ;
- dont 51% au moins du financement doit provenir de sources de pays membres d'Eurimages
- et dont la part du financement en provenance de sources extra-européennes ou d'un seul pays européen non membre d'Eurimages n'excède pas 30%.

Les pourcentages par coproducteur admis par Eurimages sont les suivants :

▪ **Pour les coproductions multilatérales**

Minimum recevable : 10% du coût total de production

Maximum recevable : 80% du coût total de production

▪ **Pour les coproductions bilatérales**

Minimum recevable : 20% du coût total de production.

Maximum recevable : 80% du coût total de production

Cependant, pour les coproductions bilatérales dont le budget excède 5 M€, la participation du coproducteur majoritaire ne doit pas dépasser 90% du budget total de la coproduction.

L'intervention d'Eurimages a lieu depuis quelques années à travers deux guichets distincts : le premier traitant des projets avec un fort potentiel de circulation et d'exploitation internationale, le second s'occupant des projets reflétant la diversité culturelle du cinéma européen.

C'est le producteur qui décide à quel guichet il présente son film sans avoir la possibilité de changer en cours de route.

Dans la pratique, ce sont plutôt les coproductions à budget élevé et qui

bénéficient déjà de MG et de préventes, attestant ainsi de l'intérêt du marché pour ces projets, qui vont vers le premier guichet, le second guichet étant davantage une aide pour le cinéma d'auteur ou d'art et d'essai.

Les aides sont accordées de manière sélective, après décision d'un comité de direction qui se réunit environ cinq fois dans l'année et qui regroupe un représentant de chacun des états membres. Important : le tournage du film ne doit pas avoir commencé avant la date du comité de sélection.

Le montant de l'aide maximum est de 700 000 €. Elle ne peut pas dépasser 20% du coût du film pour les films dont le budget est inférieur à 1,5 M€ et 15% pour les autres films.

L'aide est allouée à chaque coproducteur proportionnellement à sa contribution au budget.

Toutefois, la quote-part de soutien ne peut être inférieure à 10% ni dépasser 50% du montant total du soutien accordé. Enfin, la contribution d'Eurimages ne pourra dépasser 50% de l'apport total de chaque coproducteur.

Afin de favoriser les coproductions avec les états à faible production, il est possible d'en répartir le versement entre les bénéficiaires selon les stipulations de ces derniers.

L'apport d'Eurimages est versé, sauf exception, en trois tranches :

- 60% à la signature de la convention et au début du tournage
- 20% à la réception des contrats de prévente / distribution avant la copie 0 du film.
- 20% à la copie 0 du film, à sa sortie en salles dans chacun des pays coproducteurs, après réception et approbation par Eurimages du coût définitif et du plan de financement définitif.

Ces conditions de paiement représentent un progrès significatif par rapport aux précédentes, car le paiement de la première tranche n'est plus conditionné à la signature de tous les contrats de financement. En revanche, le délai de signature de la convention par Eurimages peut être long, en raison notamment du caractère multinational de l'aide.

L'aide d'Eurimages n'est pas cessible et doit obligatoirement être versée sur le compte du film, sans pouvoir être appréhendée directement par l'établissement financier spécialisé ayant consenti un crédit pour la production du film ; la mobilisation par ces derniers nécessite donc l'engagement de reversement par la banque chez laquelle est ouvert le

compte du film, ce qui est une source de complexité et de risque pour l'établissement de crédit.

En 2011, Eurimages est intervenu pour un montant total de 22,3 M€ pour l'ensemble des films, dont 20,5 M€ sur 67 longs métrages de fiction, 130 000 € sur 2 documentaires, 1 600 000 € sur 3 films d'animation, dont 7 films d'initiative française et 19 films coproduit minoritairement par la France.

En 2011, le Fonds Eurimages a notamment aidé les films suivants :

« La religieuse » de Guillaume Nicloux, pour un montant de 650 000 €, coproduit entre la France, la Belgique et l'Allemagne.

« Tante Hilda », film d'animation, pour un montant de 500 000 €, coproduit entre la France et le Luxembourg.

« Arrêtez-moi » de Jean-Paul Lilienfeld, pour un montant de 180 000 €, coproduit entre la France, la Belgique et la Suisse.

Précédemment, le Fonds Eurimages a notamment aidé les films suivants :

« Le ruban blanc » (de Michael Haneke), coproduction entre l'Allemagne, la France, l'Autriche et l'Italie.

« Le temps qui reste » (Elia Suleiman), coproduction entre France, Belgique, et Italie.

« Enter the void » (Gaspard Noé), coproduction entre France, Allemagne et Italie.

« Melancholia » (Lars Von Trier), coproduction entre Danemark, Suède, France et Allemagne.

Eurimages

Conseil de l'Europe 67075 Strasbourg cedex

**Roberto Olla** Directeur exécutif

roberto.olla@coe.int

tél : 03.88.41.26.40 / fax : 03.88.41.27.60

site Web : [www.coe.int/eurimages](http://www.coe.int/eurimages) / e-mail : eurimages@coe.int

### **1.1.3. L'Aide Régionale de l'Ile-de-France**

En 2001, la Région Ile-de-France a créé un fonds de soutien aux industries techniques cinématographiques et audiovisuelles de la région Ile de France.

C'est un mécanisme d'aide sélective fondé sur des critères à la fois

artistiques, économiques et financiers, qui permet d'accorder à des productions françaises ou étrangères, cinématographiques ou audiovisuelles des aides financières, sous réserve que ces productions utilisent des industries techniques franciliennes dans des proportions importantes. Son objectif est de développer le tournage de films en région parisienne en y maintenant une activité traditionnelle au détriment d'éventuelles délocalisations. En cela, cette subvention poursuit des objectifs proches de ceux du CNC avec son système de majoration du fonds de soutien.

Les œuvres éligibles sont les œuvres cinématographiques d'au moins 60 minutes et les œuvres audiovisuelles (les unitaires d'au moins 60 minutes, et les séries d'épisodes d'au moins 26 minutes).

L'aide régionale de l'Ile-de-France est une aide remboursable. Elle diffère du système Rhône-Alpes Cinéma (cf. plus loin) dans ses modalités de remboursement. En effet, seules les œuvres dites « bénéficiaires » (au sens de la convention signée avec le producteur) sont dans l'obligation de rembourser l'aide. La remboursabilité est limitée à 5 ans.

Pour être éligible à cette aide l'œuvre cinématographique ou audiovisuelle doit répondre à un certain nombre de critères dont les principaux sont :

- un tournage se déroulant au moins à 50% dans la région Ile de France;
- l'utilisation d'au moins deux types de prestations en Ile de France parmi les quatre prestations suivantes :
  - décors et costumes
  - moyens techniques
  - laboratoires et effets spéciaux numériques
  - montage et sonorisation

\* le total des dépenses de personnel correspondant aux postes de costumes, maquillage, décoration et ameublement, ainsi que les petits rôles, doublures et figuration, doit représenter 25% du coût de fabrication du film (le coût de fabrication étant défini comme le devis du film diminué du salaire du producteur et du réalisateur, des salaires des rôles principaux et secondaires et des musiciens, et des droits artistiques);

Les dépenses effectuées et les salaires versés en Ile-de-France doivent être considérés comme suffisants par le comité de lecture (selon un tableau de pondération).

\* Le dossier doit être déposé à la région Ile de France avant la date de début du tournage.