

Programme

Cette journée bénéficiera des interventions de :

Mathieu Béjot, délégué général, TV France International
Pierre Col, directeur marketing, UbiMedia
Jean-Paul Commin, expert des médias et de la distribution
Pierre-François Gaudry, producteur, Mona Lisa Production
Maître Marter, avocat, Cabinet Alain Marter Avocats
Dominique Templier, directrice de la distribution, Folimage

matin

9h30 Accueil des participants

Présentation de la journée par René Broca (modérateur)

10h00 - 12h30 **Enjeux de la distribution et adaptation aux contraintes actuelles**

L'importance accrue de la distribution dans l'économie des secteurs audiovisuel et cinématographique.

La multiplication des mandats : international, vidéo, VOD, salle, droits dérivés, nouveaux médias – la "crosslatéralisation" –.

L'influence de la dématérialisation sur les méthodes de distribution.

Créer les conditions d'une distribution optimale

Opérer des choix de distribution suivant la nature des œuvres et des objectifs de commercialisation : format de l'œuvre, distribution par grand marché...

Maîtriser les formes hybrides de distribution : non exclusive, mandats séparés ...

Saisir le rôle des marchés de programme : témoignages sur le Mifa, Mip, Sunny Side.

Harmoniser les demandes des diffuseurs nationaux et des distributeurs

12h30 Pause déjeuner

après-midi

14h00 - 17h00 **Distribuer soi même ?**

Mettre en place une cellule de distribution de son catalogue d'œuvres en interne : taille critique de la société, coût de la cellule.

Confier la distribution

Choisir un distributeur et inscrire une œuvre dans la ligne éditoriale de son catalogue. Témoignages des distributeurs sur leur rôle et leurs outils de promotion.

Élaborer des mandats de distribution

Les principaux points de vigilance dans la rédaction des contrats de distribution : commissions, frais déductibles, possibilités de sortir du contrat, objectifs de vente...

Suivre la bonne exécution des contrats

Le suivi par les ayants droit : retour des recettes, versions étrangères, matériel de communication...

Conclusion : Les clés du succès

Échange avec la salle.

(Sous réserve de modifications)

17h30 Cocktail de fin