

Vincent Maraval :

« Les diffuseurs étouffent les créateurs. »

Depuis sa création en 2002 par une bande de copains formés à Studiocanal, la société de distribution et de production Wild Bunch n'en finit pas de faire parler d'elle. Elle détonne par sa capacité à attirer les prix les plus prestigieux, avec pas moins de sept Palmes d'or dans ses vitrines, dont la dernière à Kore-eda, tout en cultivant un certain anticonformisme. Ses dirigeants, Brahim Chioua et Vincent Maraval, pratiquent volontiers un discours disruptif qui bouscule et parfois déplaît, au CNC, aux exploitants, ou à Canal+. Démonstration avec Vincent Maraval, dg délégué, qui revient sur la recapitalisation en cours du groupe, les perspectives du milieu et surtout les projets à venir de la société.



Vincent Maraval, 50 ans, directeur général délégué de Wild Bunch.

Satellifax Magazine : Le 24 juillet dernier vous êtes parvenus, avec l'approbation du tribunal de commerce de Paris, à un accord avec le fonds Sapinda Holding BV, dirigé par l'Allemand Lars Windhorst, déjà actionnaire de Wild Bunch depuis la fusion avec le groupe Senator en 2015. Que représente concrètement cet accord ?

Vincent Maraval : Pour faire simple, cet accord se traduit par une augmentation

de capital de quelque 54 millions d'euros et une réduction symétrique de la dette financière.

Comment se répartit désormais ce capital ?

VM : Il sera au final détenu à 76 % par une société du groupe Sapinda, à 9 % par nous, actionnaires et à 15 % par les porteurs d'obligations.

Sapinda vous accorde également un prêt d'actionnaire d'au moins 30 M€ destiné à l'acquisition et la production de nouveaux contenus. Sans doute la partie du deal la plus importante pour vous ?

VM : Comme l'a déclaré notre président Vincent Grimond, tout cela est l'aboutissement d'un plan initié depuis longtemps avec à la clé, en effet, des mesures qui garantissent les ■ ■ ■

■ ■ ■ ressources requises pour maintenir et intensifier notre développement ; notre évolution stratégique en tant que fournisseur européen d'œuvres cinématographiques et télévisuelles.

« Ce qui a été le plus rageant durant la période que nous venons de vivre, c'est que nous ne nous étions pas trompés sur le constat. »

Je sais que vous détestez la formule, mais voilà Wild Bunch « sauvé » donc ?

VM : Wild Bunch n'est pas plus « sauvé » aujourd'hui (d'autant que l'opération n'est pas encore définitivement réalisée) qu'il n'était « mort » hier ! La plupart des sociétés de distribution sont en difficulté en France, certaines s'étouffent sous le poids de leurs dettes, d'autres vendent leurs actifs aux gros groupes pour survivre quitte à y laisser liberté, indépendance et marges de manœuvre. Pourquoi ne parle-t-on que de nous ? Wild Bunch doit s'adapter et muter... mais notre monde va vite et ce sera donc probablement toujours le cas. C'est ce que nous faisons depuis dix-sept ans. La VHS, la pay TV, le câble, la TNT, le home cinéma, l'abolition des frontières audiovisuelles, la fin de l'argentique, etc., etc., sont des changements qui ont rebattu les cartes de notre industrie en permanence. Ce qui a été le plus rageant durant la période que nous venons de vivre, c'est que nous ne nous étions pas trompés sur le constat mais que nous avions besoin – et vite – de moyens pour entreprendre les mutations nécessaires et qu'on a perdu du temps.

On vous sent agacé.

VM : J'ai du mal à le cacher (rires). En fait, devoir s'expliquer, se justifier, réclame une énergie inutile : des augmentations de capital, nous en sommes à cinq depuis notre création, alors elle est où l'info ? Ce que nous vivons, c'est juste la vie du monde des affaires. Et ce qui me saoule, c'est la faculté de certains médias à écrire sans chercher à vérifier leurs informations. « Il paraît que Wild Bunch est à vendre, qu'il va mourir », s'exclamaient depuis des mois certains

Loach, les Dardenne, Desplechin : les productions à venir

L'année 2019 marquera le retour de quelques grands auteurs maison, à commencer par Ken Loach qui tourne actuellement *Sorry We Missed You*. De leur côté, Luc et Jean-Pierre Dardenne réalisent en ce moment en Belgique *Ahmed*, leur onzième film de fiction. En préparation aussi, le nouveau Ari Folman (*Valse avec Bachir*) : *Where Is Anne Frank ?* Vincent Maraval est particulièrement intéressé par ce sujet qui selon lui, « dans un climat de résurgence nationaliste, servira, espérons-le, de piqure de rappel ». Le prochain long métrage d'Olivier Assayas, *Wasp Network* aura Penélope Cruz pour interprète, au service d'un sujet qui aura Miami pour cadre et évoquera le quotidien de prisonniers cubains sous la présidence Clinton. Wild Bunch sera aussi associé à *The Torture Report*, de Scott Z. Burns, scénariste de *Contagion* et d'*Effets secondaires*, de Steven Soderbergh qui produit ce film. « L'histoire vraie de l'homme qui fut chargé d'enquêter pour le président Obama sur les tortures en Irak. » Enfin, intéressé par un fait divers récent, Vincent Maraval a accompagné le développement de *The Cave*, réalisé par Tom Waller. « Un script d'après le sauvetage en juillet dernier d'un groupe d'enfants thaïlandais par un groupe de plongeurs volontaires. Un récit édifiant. Le film entre en production le mois prochain. »

avec un acharnement risible – sans visiblement connaître quel est, hélas, le quotidien de nombre de sociétés. Spécialement aujourd'hui dans l'industrie du cinéma. Nous avons juste essayé de sauver à la fois notre catalogue et nos métiers parce que Wild Bunch est une société qui exerce dans 6 pays (US, UK, Allemagne, Italie, Espagne, France) avec du staff dans chacun et sur un périmètre d'activité large (production, coproduction, distribution, VOD, édition vidéo, ventes internationales, etc.) que nous voulions conserver. Quand le navire doit changer de direction, plus il est lourd, plus ça prend du temps.

« Le système français se limite aujourd'hui à protéger un parc de salles français (Pathé Gaumont et UGC) et Canal+ qui, à cause des difficultés qu'il rencontre ne respecte plus l'esprit et la nature de ses obligations de financement. »

Avez-vous imaginé à un moment pouvoir vous sortir seuls de cette situation ?

VM : Oui, nous avons imaginé pouvoir

passer sur nos fonds propres. Et nous n'y sommes pas parvenus. D'autres que nous auraient peut-être choisi de continuer l'activité avec seulement 20 employés, en cédant le catalogue, mais sans garantie de réussite pour autant. Or à l'inverse, nous avons réussi à préserver la structure et le champ d'activité parce que nous sommes persuadés de la force de cette structure et de cette organisation. Et pendant tout ce temps, nous avons continué, malgré tout, à faire des films. C'est ce qu'on préfère, vous savez !

En fait, la vraie question que la presse professionnelle devrait se poser est celle-ci : est-ce que les règles qui encadrent la distribution traditionnelle permettent aujourd'hui de soutenir l'activité d'une boîte comme la nôtre ? Et la réponse est « non ». Car nombre de faits industriels rendent la chose dramatique. Nous avons conscience de cela et cette restructuration, notamment le développement de la distribution numérique ou du département série TV, sont des adaptations nécessaires à cet environnement. Mais sans cette restructuration, nous ne pouvions pas pleinement nous consacrer à cette diversification et cette mutation.

■ ■ ■

Aujourd'hui, vous pouvez donc de nouveau ?

VM : Notre période de difficultés a prouvé notre capacité de résistance et la solidité de notre équipe. Pendant notre soi-disant « mort », nous avons lancé Insiders avec des films comme *Loving*, *Jackie*, *You Were Never Really Here*, *Under The Silver Lake*, *Wind River*, nous avons continué à distribuer 15 films par an en Italie, Espagne, Allemagne ou France avec des jolis succès, nous avons lancé une activité TV prometteuse, développé la distribution numérique, etc. On a redoublé d'efforts, et toutes les équipes ont travaillé dans une belle unité pour sortir des difficultés de notre activité par le haut. Pas trop mal pour des « morts » non ?

« Aujourd'hui, quand vous allez soumettre un projet ambitieux à Canal+ avec l'espoir de négocier un montant d'acquisition intéressant en vue de la sortie salles, vous êtes littéralement sommés de céder aussi tous vos autres mandats (droits DVD, VOD...) à Studiocanal. »

Quels sont ces faits industriels ?

VM : C'est assez simple : aujourd'hui, les diffuseurs étouffent les créateurs alors que le système français a été pensé pour que les diffuseurs financent la création. J'entends par diffuseurs les exploitants d'un côté et les chaînes de télévision de l'autre, en particulier Canal+. Le système français se limite aujourd'hui à protéger un parc de salles français (Pathé Gaumont et UGC) et Canal+ qui, à cause des difficultés qu'il rencontre ne respecte plus l'esprit et la nature de ses obligations de financement. Contrairement à l'esprit qui lui avait valu d'obtenir une fréquence publique et des avantages, Canal+ ne remplit plus sa fonction vertueuse vis-à-vis des ayants droit, qui voulait qu'elle finance l'indépendance de notre industrie. Aujourd'hui Canal+ ne se cache plus de



Vincent Maraval n'a pas un goût naturel du protocole, mais comme les autres, à Cannes, il s'y plie, avec nœud papillon de rigueur afin de pouvoir monter les marches.
Photo © DR

vouloir dépenser autant que faire se peut ses obligations dans des sociétés de production et/ou distribution qui lui appartiennent. Cela va donc dans le sens contraire de l'indépendance et donc du « deal » qui avait prévalu à sa création. Il est légitime que Canal+, sans doute confronté à de réelles difficultés financières, protège ses intérêts, mais que deviennent les nôtres ? Nous avons plus de devoirs que de droits désormais. Nous ne pouvons pas exploiter nos droits comme bon nous semble de par une chronologie des médias qui défend Canal+ et les gros groupes exploitants qui eux par ailleurs ne respectent plus aucun engagement vis-à-vis de nous. C'est pour ça que je passe mon temps à militer pour que soient rendus les droits aux ayants droit pour que chacun puisse se défendre.

Canal+ avait été imaginé comme la clé de voûte autour de laquelle l'industrie française pourrait offrir un

contre-pouvoir conséquent face à l'industrie américaine. Avec des résultats probants quand même.

VM : Rien à dire. Le génie d'André Rousselet avec le soutien du président François Mitterrand fut d'imaginer la réponse française à la création et l'expansion de HBO et du modèle de la pay TV. Canal est ainsi né d'une vision, porté par une volonté politique. Ce fut un coup grandiose et historique. Hélas, nous n'avons pas eu le même génie ou courage politique quand nous avons vu arriver le déclin du modèle pay TV classique, remplacé par la SVOD et les plateformes. Au contraire, la politique française a été d'essayer de bloquer cette mutation en France pour protéger à la fois notre vieille chronologie des médias et Canal+. C'est une erreur de vision telle qu'aujourd'hui, même dans notre système ultra réglementé, tous les indépendants en payent le prix et ils feront bientôt office de « sacrifiés » de la politique cinématographique ■ ■ ■

■ ■ ■ française. Ils vont disparaître, condamnés à produire pour les groupes sans profiter de leur succès, pour les plus talentueux, ou à vivre de miettes comme des malheureux, pour les plus indépendants. Quand on compare au génie de Rousselet, le gâchis est immense. C'est pour cela qu'à Wild Bunch, ce que vous appelez une action disruptive est plutôt une réponse de survie et une mutation obligée. Or nous, nous avons vu venir Netflix et personne n'a rien fait. Pas faute d'avoir fait le tour des acteurs du secteur. Nous sommes distributeurs en Allemagne, en Italie, en Espagne et nous offrons une base pour monter une structure de poids en matière de SVOD. Mais personne n'a manifesté la volonté de se joindre à nous à ce moment-là. Dommage.

« J'aimerais qu'on réduise la part du préfinancement dans un film, que les droits antenne ne fassent plus partie du calcul des obligations des chaînes comme en Espagne pour redonner aux résultats salles et au risque, une légitimité. ».

Vous critiquez le manque de volonté politique donc ?

VM : Je souligne la démission des pouvoirs publics : le Canal+ que vous évoquez s'était vu fixer à sa création des obligations conséquentes, mais imaginées dans le but de maintenir la diversité de tout le tissu économique français. Nous en avons tous bénéficié dans une relation gagnant-gagnant pendant des années. Aujourd'hui, quand vous allez soumettre un projet ambitieux à Canal+ avec l'espoir de négocier un montant d'acquisition intéressant en vue de la sortie salles, vous êtes littéralement sommés de céder aussi tous vos autres mandats (droits DVD, VOD...) à Studiocanal.

Idem concernant les catalogues qui sont notre richesse, notre identité, le fruit d'années consacrées à faire vivre le cinéma et l'idée qu'on s'en ■ ■ ■

« Les autorités françaises du cinéma doivent protéger le Festival de Cannes »

Selon Vincent Maraval, le Festival de Cannes pourrait voir sa suprématie menacée dans un avenir proche. « Cannes doit rester l'alternative aux Oscars et non pas son obligé, comme le deviennent Venise ou Toronto. L'importance des Oscars est toute relative, son ressenti est surtout le résultat de la mainmise de la presse professionnelle anglo-saxonne. Malgré cela, Cannes rayonne autant dans le monde que les Oscars, qui virent de plus en plus à la compétition américano-américaine. On y récompense autant un bon film que la qualité de la campagne d'un distributeur local, laquelle fait vivre cette même presse, à coups d'achats d'espace.

Se mettre au service de cette manifestation comme le fait un peu Venise, n'est pas le rôle de Cannes qui doit y opposer une sélection qui prend acte du cinéma dans le monde et non sur les seuls marchés américain ou français.

Cela m'a choqué que les attaques subies par le Festival cette année sur la soi-disant "faiblesse" de la représentation américaine, comme sur la problématique Netflix soient restées sans réponse de la part d'une autorité comme le CNC, mais aussi de la FNCF. Ils doivent défendre Cannes et son idée du cinéma sinon, dans cinq ans, le festival peut subir le même sort que les autres festivals de la vieille Europe (Berlin, Locarno, Venise) et devenir un simple lieu de villégiature et de vacances pour les professionnels, pendant que le business et l'industrie se feront à Sundance, Toronto et probablement un jour en Chine qui n'hésitera pas à un moment à profiter de son attrait de plus gros marché au monde, pour lancer un festival majeur.

Aujourd'hui, les productions américaines événementielles, si elles peuvent éviter Cannes, le font dans la perspective des Oscars, quand au même moment des entités comme Netflix ou Amazon ont témoigné de leur volonté de venir à Cannes. Pourtant, on leur a barré la route, sous la pression des lobbies et en invoquant notre chronologie des médias. Est-ce que le CNC ou la FNCF ont soutenu Thierry Frémaux ne serait-ce qu'une fois dans une démarche qui irait dans le sens des intérêts de l'événement ? Non. Pourtant il suffirait que le CNC accorde un visa spécial pour les films sélectionnés à Cannes pour ainsi rendre de son attractivité industrielle à la manifestation. Un visa qui, via le day-and-date, permettrait aux salles, pour 2 ou 3 films par an, de programmer des productions Netflix ou Amazon. De la même manière, puisque le conseil d'administration de Cannes a rejeté ces plateformes au profit de nos salles de cinéma, la FNCF ne pourrait-elle pas s'engager en retour à un soutien des œuvres sélectionnées, en dégagant un minimum d'écrans bien défini sur une période garantie de deux semaines ou trois ?

Cannes se met en danger en voulant protéger seul une idée du cinéma, qui devrait être celle de tout le métier. Protéger le Festival demande un courage politique. Le CNC ou les exploitants sont-ils prêts à le soutenir dans sa démarche ? Je l'espère, car autrement je ne vois pas ce qu'ils font aujourd'hui à son conseil d'administration. »



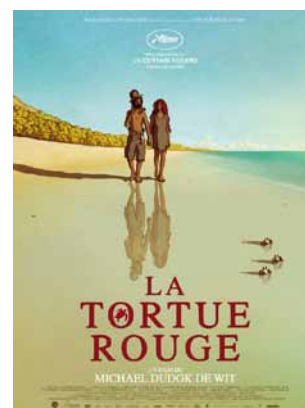
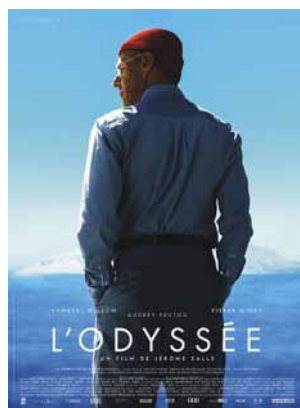
■ ■ ■ fait. Or ils représentent de moins en moins une rente, car les chaînes et surtout Canal se nourrissent de plus en plus de quoi ? De leur propre catalogue.

« C'est désespérant cette manière d'aller exclusivement dans le sens des intérêts des vendeurs de bonbons que sont les exploitants. A ce jeu-là, le CNC est devenu à nos yeux la Confédération nationale de la confiserie. »

Quelles préconisations faites-vous ?

VM : Une fois de plus, on veut que les droits soient rendus aux ayants droit, aux producteurs pour optimiser leur financement et trouver des solutions en fonction de la manière dont ils vendent leurs droits et organisent leurs fenêtres, aux distributeurs avec la possibilité de négocier la tenue de leurs films dans les salles contre un délai avant l'exploitation des autres droits. Ce pourquoi je suis pour les sorties day-and-date, c'est qu'aujourd'hui, en l'absence de respect des accords d'engagement CNC entre exploitants ou distributeurs, je veux récupérer mes droits et mes fenêtres pour les optimiser et rentabiliser mes frais de sortie sur les autres fenêtres. En l'absence d'achat par Canal+ de nos films, je veux pouvoir proposer la fenêtre pay TV quand je veux à qui je veux sans que quiconque ait pouvoir de vie ou de mort sur l'économie d'un film que j'aurais acheté pour le marché français. Et si les salles me garantissent de tenir mon film six semaines et Canal+ de l'acheter, qu'ils ne se fassent pas de soucis sur le pouvoir de négociation qu'ils détiennent, ils en seront récompensés !

J'aimerais aussi que parallèlement, on réduise la part du préfinancement dans un film, que les droits antenne ne fassent plus partie du calcul des obligations des chaînes comme en Espagne pour redonner aux résultats salles, et au risque, une légitimité ; et peut-être enfin redonner des films de cinéma au public



Wild Bunch figure dans le Top 5 des exportateurs de films français majoritaires en 2017 avec Grave, La Tortue rouge et L'Odyssée. Source : Unifrance
Affiches © Wild Bunch Distribution

de cinéma et non des films financés par les chaînes et destinés aux chaînes. Et vous savez quoi ? Peut-être alors que les jeunes pourraient retrouver le plaisir de découvrir qu'un grand écran et un son 5.1, c'est mieux qu'une tablette, sans avoir à critiquer les plateformes VOD qui n'ont juste fait que proposer des programmes à toute une partie du public qui ne trouve plus son bonheur dans les salles, gavées de téléfilms générés par notre système de financement.

Il n'est pas normal, que depuis notre création il y a quinze ans, suivie par celle de Memento ou d'EuropaCorp, il n'y ait pas eu en France de nouvel acteur dans la distribution alors que le public n'a jamais autant consommé d'images. C'est bien qu'il y a un problème systémique, non ?

Et à l'étranger ?

VM : Aux Etats-Unis, on a vu la création de A24, de Cohen Media, de Neon. Toutes issues de l'économie de la distribution day-and-date... et qui maintenant n'hésitent pas à faire de la distribution traditionnelle. De la même manière, partout où la VOD day-and-date est permise, elle a recréé une économie pour les films indépendants et des territoires comme l'Asie, ou l'Amérique latine amènent leurs lots de nouveaux entrants (investisseurs, etc.) qui dynamisent la création.

Vous dites régulièrement ne pas vous sentir épaulés, protégés par le CNC. Expliquez-nous.

VM : Dans nombre de territoires où la

législation a évolué pour faciliter la diffusion des films via la VOD (la Chine, la Russie, l'Amérique du Sud), on a noté un accroissement de la fréquentation des salles. A quoi le CNC répond que le fait d'ouvrir la chronologie des médias en France reviendra à faire encore plus le jeu de Netflix, Amazon et consorts. Ce sont des faux prétextes. C'est désespérant cette manière d'aller exclusivement dans le sens des intérêts des vendeurs de bonbons que sont les exploitants. A ce jeu-là, le CNC est devenu à nos yeux la Confédération nationale de la confiserie. J'ai déjà mille fois fait la blague, mais elle reste hélas valable, jusqu'à nouvel ordre. Le CNC a pris le parti des gros contre les petits, distribuant l'aumône aux petits et protégeant l'économie des gros. Vous n'aurez aucun nouvel entrant tant que cette politique continuera ; et l'investissement privé ne viendra pas.

Vous êtes partisan de promouvoir en France le « day-and-date », qui, dans d'autres pays, permet à des productions modestes d'être visibles sur tous supports le jour même de leur sortie en salle.

VM : Bien sûr ! Mieux que ça : aux Etats-Unis le day-and-date a permis de redéfinir un modèle économique, synonyme de rentabilité pour les distributeurs de cinéma indépendant. Pendant ce temps, ça reste excessivement coûteux de distribuer un film indépendant en France quand il vous faut payer la pub pour avoir accès aux salles. En fait, la pression de l'exploitation sur la chaîne cinéma la déséquilibre totalement.

■ ■ ■

C'est-à-dire ?

VM : Il est acquis que le prix de copies d'un film a largement baissé depuis qu'on n'utilise plus de bobines, mais des fichiers numériques. Au début de la mutation technologique, les distributeurs ont contribué à la modernisation du parc des projecteurs. Or, bien que celle-ci soit désormais terminée, les exploitants continuent de nous la faire payer allègrement via les VPF (les frais de copie virtuelle) bien qu'ils aient licencié nombre de projectionnistes et donc baissé leurs frais de structure et augmenté les marges. Ajoutez à ça la publicité payante dans les salles, pour que le public vienne y consommer des bonbons dont la recette n'est pas partagée et vous comprenez pourquoi on doit trouver d'autres méthodes de distribution.

« Un certain nombre des exploitants est pris en otage par la FNCF. Un jour, ils seront conduits à la scission. »

D'où l'idée que si demain, nos films pouvaient sortir directement en ligne, conjointement à une sortie en salles, ce serait cohérent et sain pour l'activité des indépendants. Au lieu de quoi, le système préfère maintenir en l'état le monopole des salles, en nous accordant des « aides » qui sont en fait des miettes...

Que pensent les autres distributeurs de cette situation ?

VM : On échange peu parce que le métier de la distribution indépendante est presque mort. La plupart se sont diversifiés et d'autres métiers garantissent leur survie comme la production. Nos intérêts ne sont donc plus forcément alignés. Qui peut aujourd'hui s'attaquer à Canal+ alors que le financement de

ces films dépend de Canal+ ? Il y a donc ceux qui se diversifient comme nous et ceux qui passent à la prod. Mais la distribution indépendante comme seul métier est en voie d'extinction donc elle ne pèse pas dans les discussions.

En revanche, il y a un sujet sur lequel nous sommes tous d'accord même avec quelqu'un avec qui j'ai des idées opposées sur plein de sujets comme Jean Labadie (Le Pacte), c'est la lutte contre le piratage. Nous sommes prêts à renoncer à toutes les aides existantes et tous les combats si demain le ministère de la Culture et avec lui le CNC, décidaient de s'y attaquer comme cela a été fait en Allemagne. Ça, c'est un dossier prioritaire. Mais là encore, nous ne sentons pas de volonté politique, bien au contraire, nous sommes abandonnés et sacrifiés pour des raisons politiques de lâcheté et le gouvernement nous laisse nous faire piller sans vergogne, mettant ainsi des milliers d'emplois et d'énormes rentrées fiscales en danger pour des raisons démagogiques.

Que pensez-vous de Netflix ?

VM : J'ai grandi dans le culte de la salle de cinéma et pour autant, je pense qu'on ne doit pas imposer le vieux modèle aux jeunes générations s'ils trouvent leur compte sur des écrans mobiles. L'important, c'est que leur goût de la découverte reste intact. Mais je pense que Netflix est un modèle qui s'est nourri de nos échecs avant tout. Les films qu'ils financent, c'est parce que la distribution indépendante et traditionnelle ne le peut plus. Ce mode de consommation répond à des changements de comportement qu'il serait stupide de vouloir nier. Netflix est une réussite marketing forte, pourquoi lui vouloir du mal plutôt que de réfléchir à comment travailler avec et ce en quoi son modèle nous questionne.

Roma, d'Alfonso Cuarón, primé à Venise et acquis par Netflix, ne sera pas visible

sur grand écran. Ça ne vous contrarie pas ?

VM : Je rejoins Jean Labadie dans son côté nostalgique, et bien sûr que j'aimerais voir *Roma* en salles. Comme certains exploitants d'ailleurs. Je pense qu'un certain nombre d'entre eux est pris en otage par la FNCF et qu'un jour ils seront conduits à la scission. J'avais pu le vérifier en 2014 lorsque nous avions produit *Welcome to New York* d'Abel Ferrara. Près d'une centaine d'entre eux le voulaient pour l'exploitation salle. Je suis intimement convaincu que si *Roma* sortait en salle, malgré la facilité d'accès qu'offre Netflix, le film attirerait minimum 500 000 spectateurs dans nos salles. Or notre loi stupide va par exemple priver le circuit des cinémas d'art et d'essai, qui tire la langue toute l'année, de la possibilité de surfer sur un bel événement. Quoi qu'on en dise, Netflix fait une promo géniale au cinéma.

Vous aimez la provocation.

VM : On vit dans un système où les indépendants comme nous sont tributaires du bon vouloir des diffuseurs qui sont tous des groupes avec un pouvoir politique et économique sans aucune mesure avec le nôtre. Donc, pour essayer d'avoir une voix, on doit parfois sortir des conversations policées des puissants. Et donc, crier plus fort ou inventer d'autres moyens pour se faire entendre. Je considère être bien élevé mais je n'ai pas été élevé dans le langage du pouvoir ou selon les codes des puissants. Je ne parle ni le langage des ministères, ni celui du CNC, encore moins celui des institutions. Je crois encore aux barricades, aux joutes orales, aux débats, au fait de ne pas courber l'échine. Ma liberté est plus importante que tout, c'est ce qui fait que j'aime et défends les indépendants. Mais libre à vous d'appeler ça de la provocation... ■

Propos recueillis
par Carlos Gomez



Les articles de ce magazine sont protégés par le droit d'auteur

Avant d'en faire des copies dans le cadre de votre activité professionnelle, assurez-vous qu'un contrat d'autorisation a été signé avec le CFC

www.cfcopies.com

