

## **Au90 – CR Audition Seven Sept**

28/04/26 à 11h

**Personne auditionnée** : Véronique Borgé (Gérante)

**Présents** : Tiphaine Pirlot (CNC), Laura Nagellen (Médiathèque Le Mans), Alexis David (IB), Joseph Minster (IB)

### **1. Contexte et cadrage de l'audition**

L'audition avec Seven Sept s'inscrit dans le cadre du projet national sur l'avenir de l'audiovisuel en bibliothèques publiques, et plus particulièrement du chantier consacré à l'avenir des collections physiques. Elle répond à une démarche initiée par Seven Sept eux-mêmes, qui ont sollicité leur intégration au dispositif d'auditions, ce qui semble être un indicateur important sur la portée du projet national.

Seven Sept est une société d'édition et de distribution vidéo créée en 1994, entreprise familiale fondée par Véronique Borgé et Samuel Borgé. L'entreprise, qui comptait jusqu'à cinquante salariés à son apogée, en emploie aujourd'hui douze. Elle opère exclusivement sur le support physique depuis qu'elle est devenue société sœur de Metropolitan Film Export, qui gère les droits numériques. Seven Sept distribue les éditions physiques de plusieurs éditeurs — parmi lesquels Metropolitan, TF1 Studio (dont elle détient le mandat d'éditeur), Atelier d'images, Blackout, Nour, Condor et Film Original Factory et entretient des relations directes avec les fournisseurs institutionnels (ADAV, Colaco, RDM).

### **2. Place et rôle du marché institutionnel dans l'économie du distributeur physique**

#### ***Un marché en recul, mais irremplaçable***

Véronique Borgé dresse d'emblée un état des lieux sans complaisance : le marché de la vidéo physique est en déclin depuis 2004, et Seven Sept a dû adapter son modèle en conséquence. Pourtant, la société prévoit pour 2025 de réaliser un meilleur chiffre d'affaires qu'en 2024, et anticipe une stabilisation en 2026-2027. Cette relative résistance s'explique en grande partie par le rôle structurant du marché institutionnel — bibliothèques, médiathèques et réseaux associés.

Selon les données fournies par Tiphaine Pirlot (CNC), 85 % des films de cinéma accompagnés par le CNC font moins de 50 000 entrées en salle, voire moins de 20 000 pour un nombre croissant de titres depuis deux ans. Pour ce type de film, l'institutionnel peut représenter jusqu'à 70 % du chiffre d'affaires vidéo. Véronique Borgé confirme cette réalité depuis son propre catalogue : sur les films de cinéma d'art et essai, elle estime que l'institutionnel peut peser plus de 30 % du chiffre d'affaires total. Sur les titres les plus commerciaux, cette part descend à 5 ou 6 %, tout en restant significative.

Elle cite à titre d'exemple un film d'animation, *Amélie et la Métaphysique des tubes*, sorti pour le compte de France Télévisions : introuvable en grande surface, le titre a trouvé son public quasi exclusivement auprès du réseau institutionnel, avec plus de 1 000 exemplaires vendus. Elle évoque également le film *Nuremberg*, pour lequel l'institutionnel représente un objectif à 10-15 % du volume national, alors qu'un film comme *Ballerina* sera davantage tiré par les circuits grand public.

### ***La variabilité comme règle, le cas par cas comme méthode***

Un enseignement transversal de l'audition est que le poids de l'institutionnel ne répond à aucune règle générale. Chaque film constitue un cas spécifique, en fonction de son genre, de son sujet, de ses résultats en salle et de sa réception par le réseau des médiathèques. Des comédies françaises peuvent afficher des scores institutionnels surprenants ; des biopics ou des films porteurs d'une histoire forte vont plus systématiquement vers l'institutionnel. Véronique Borgé résume la situation en évoquant le terme d'« épicerie » : une gestion au cas par cas, à faibles volumes, où chaque titre doit être pensé individuellement.

Cette variabilité rend d'autant plus difficile toute modélisation ou anticipation. La société a appris à travailler avec cette incertitude, en maximisant la disponibilité des œuvres pour les différents circuits et en ne refusant aucun titre de cinéma, à l'exception des films directement produits pour la vidéo (DTV).

### **3. Supports physiques : DVD, Blu-ray, 4K et combos**

#### ***Une gamme différenciée selon les circuits***

Seven Sept édite des DVD, des Blu-ray, des coffrets et des éditions 4K. Tous les films ne supportent pas économiquement une sortie multiformat. Le Blu-ray nécessite un potentiel de vente global d'au moins 3 000 exemplaires (DVD + Blu-ray réunis) pour être viable ; en dessous, le seul format DVD est retenu. Un encodage Blu-ray coûte plus cher, le pressage également, et si l'institutionnel n'accompagne pas le titre sur ce format — ce qui est fréquent — la sortie Blu-ray seule n'est pas envisageable.

Une distinction notable concerne les éditions DVD réservées à l'institutionnel : dans certains cas, Seven Sept édite un DVD simple (sans combo) destiné exclusivement au réseau institutionnel, pendant les deux premiers mois suivant la sortie. Ce produit n'est pas proposé au grand public. Le combo (DVD + Blu-ray) reste le produit phare pour la grande distribution. La société n'a jamais réalisé de sortie en Blu-ray seul.

Sur le patrimoine, les sorties 4K sont systématiquement accompagnées d'un Blu-ray pour permettre l'accès aux spectateurs non équipés. Sur les nouveautés, la logique est identique pour les combos. La société réfléchit à tester, à l'avenir, une offre institutionnelle uniquement en combo (sans DVD simple), pour observer si l'institutionnel suivrait sur ce format.

#### ***La question des combos en médiathèque***

Tiphaine Pirlot soulève la question des combos comme objet potentiellement intéressant pour les médiathèques : la possibilité de proposer à la fois le DVD (pour l'emprunt massif) et le Blu-ray (pour les usagers mieux équipés ou les consultations sur place). Véronique Borgé reconnaît n'avoir pas observé, à ce stade, d'engouement significatif pour le combo dans les commandes institutionnelles — même si des commandes existent, y compris en 4K. Elle n'a jamais fait l'exercice de supprimer le DVD simple de l'offre institutionnelle pour ne proposer que le combo.

Cette piste est identifiée comme une expérimentation possible pour de futurs titres, notamment pour les petits films où le Blu-ray seul n'est pas économiquement tenable, mais où un combo pourrait permettre de maintenir la présence d'un support premium dans les fonds de médiathèque.

### **4. Éditorialisation et singularité de l'offre institutionnelle**

### ***Des initiatives d'adaptation éditoriale***

L'audition a mis en lumière une pratique originale de Seven Sept : l'adaptation de la jaquette en fonction du circuit de distribution. Véronique Borgé cite l'exemple d'un film asiatique (distribué pour Blackout) dont l'affiche grand public valorisait la dimension « film de guerre », jugée peu pertinente pour les médiathèques. Une jaquette recto-verso a été réalisée : côté grand public, le visuel commercial ; côté institutionnel, l'affiche cinéma avec le titre d'origine, plus explicite sur le contenu narratif. Ce type d'adaptation vise à mieux aligner la proposition éditoriale avec les attentes des bibliothécaires et de leurs publics.

Cette initiative vient spontanément du distributeur, sans demande préalable du réseau institutionnel. Elle témoigne d'une attention croissante portée par Seven Sept à la spécificité du marché institutionnel, qui n'est plus traité comme un circuit annexe mais comme un partenaire à part entière, avec ses propres logiques de médiation.

### ***Un travail éditorial laissé aux fournisseurs institutionnels***

En revanche, la mise en valeur des titres au sein des catalogues institutionnels (ADAV, Colaco, RDM) est entièrement déléguée à ces intermédiaires. Seven Sept ne supervise pas la façon dont ses titres sont présentés dans les brochures ou outils de ces fournisseurs, et s'en remet à leur expertise. Véronique Borgé indique avoir reçu une publication institutionnelle sur son bureau sans l'avoir anticipée, illustrant cette délégation naturelle de l'éditorialisation vers les distributeurs spécialisés.

Cette posture contraste avec la pratique en grande surface, où le distributeur doit assurer la visibilité de ses titres par un travail de promotion active. Dans le circuit institutionnel, la qualité du catalogue et la relation de confiance avec le fournisseur priment sur la mise en avant commerciale directe.

## **5. Questions juridiques et pratiques liées au support physique**

### ***Le droit de prêt et ses contraintes***

Le droit de prêt attaché au support physique soulève des difficultés pratiques bien identifiées dans les groupes de travail : il interdit légalement le transfert d'un DVD d'une médiathèque à une autre — par exemple dans le cadre de navettes intercommunales ou de cessions entre établissements — et oblige parfois les bibliothèques à détruire des supports lors du désherbage, faute de pouvoir les céder légalement.

Véronique Borgé exprime sur ce point une position ouverte et pragmatique. Sans nier que la situation actuelle peut être contraignante, elle se déclare favorable au dialogue et à la recherche de solutions adaptées. Elle indique qu'elle parlerait au nom de ses éditeurs si des aménagements législatifs ou réglementaires devaient être envisagés, et que ceux-ci seraient probablement disposés à engager cette discussion. Le principe directeur qu'elle défend est de « simplifier la vie des clients » plutôt que de leur opposer des obstacles supplémentaires.

### ***Le recyclage des supports en fin de vie***

La question du recyclage des DVD usagés est une préoccupation croissante pour les médiathèques, dont les supports — très empruntés — finissent par ne plus être sauvables, même après resurfaçage. Aucune filière clairement identifiée n'existe à ce jour pour le secteur institutionnel.

Véronique Borgé confirme que Seven Sept pratique le recyclage pour ses propres stocks — retours défectueux, films dont les droits ont expiré — mais que cette activité est assurée par leur logisticien,

non par la société elle-même. Elle indique que ce logisticien, mutualisé avec Arcades, pourrait constituer un interlocuteur pertinent pour les médiathèques souhaitant mettre en place une filière de recyclage. Cette piste mériterait d'être explorée dans le cadre du projet, en lien avec les distributeurs institutionnels qui pourraient jouer un rôle d'interface.

## **6. Perspectives sur l'évolution du marché**

### ***Un optimisme raisonné face au déclin***

Alors que les études réalisées entre 2005 et 2010 prédisaient la disparition de la vidéo physique en France aux alentours de 2015, Véronique Borgé observe qu'en 2026, le marché existe encore et affiche même une légère amélioration pour Seven Sept. Elle souligne que le français collectionne et aime le cinéma, et qu'un retour de l'attachement au physique se manifeste chez les jeunes adultes — à l'image du revival observé pour la photographie argentique et le vinyle.

Elle anticipe néanmoins que la vidéo physique deviendra progressivement une niche. Le marché des films DTV (direct-to-vidéo) a déjà presque entièrement basculé vers le numérique. Seven Sept est passé de cinquante à douze salariés. Mais la société continue de travailler avec les mêmes circuits, les mêmes clients et les mêmes éditeurs, sur des volumes simplement réduits. L'adaptabilité et la souplesse sont présentées comme les conditions de survie dans ce secteur.

### ***Complémentarité physique/numérique : une position claire***

Véronique Borgé marque une position de principe : la numérisation de l'offre institutionnelle ne doit pas se faire au détriment du physique. Elle évoque le risque que représenterait une bascule complète de l'institutionnel vers le numérique pour des distributeurs comme Seven Sept : perte de chiffre d'affaires, impossibilité de financer certaines sorties, et disparition probable de films qui n'auraient pas trouvé leur place dans les circuits commerciaux traditionnels.

Elle propose une ligne de conduite : l'offre numérique en médiathèque devrait se concentrer sur les œuvres non éditées en physique, de manière à éviter la concurrence directe entre les deux supports. Cette position est cohérente avec l'esprit des travaux du groupe de travail, qui pense la complémentarité et non la substitution. Le CNC précise à cet égard que le projet national réfléchit à l'offre VOD pour les médiathèques dépourvues de collections physiques ou dont les usages ont évolué, et non comme un remplacement du physique là où il fonctionne.

La question du prêt de lecteurs DVD, pratiqué par certaines médiathèques pour les usagers qui n'en possèdent plus, illustre par ailleurs la nécessité d'accompagner le physique au-delà du seul support, en intégrant l'accès aux équipements de lecture dans la réflexion globale.

## **7. Modèle économique et relations avec les éditeurs**

Seven Sept opère selon plusieurs modèles contractuels simultanément : distribution traditionnelle (l'éditeur livre ses produits, le distributeur assure la mise sur le marché), coédition (partage des coûts marketing, logistiques et du résultat), et mandat d'éditeur (comme pour TF1 Studio, où Seven Sept prend en charge l'intégralité des coûts de fabrication, création et marketing, en contrepartie de royalties).

La question de la délégation ou non de la gestion institutionnelle est un levier de négociation croissant entre éditeurs et distributeurs. Plusieurs éditeurs choisissent de gérer directement le circuit institutionnel (ADAV, Colaco, RDM) pour en conserver la commission. Véronique Borgé nuance : le gain apparent en commission est souvent compensé par les coûts logistiques, l'absence

d'accompagnement commercial actif et les volumes plus faibles que génère un éditeur gérant seul ses relations institutionnelles. Le travail de relance, de suivi des commandes et d'accompagnement des clients est, selon elle, sous-estimé par les éditeurs qui souhaitent internaliser cette activité.

Tiphaine Pirlot confirme que l'institutionnel est devenu un enjeu central dans la relation distributeurs/éditeurs, au point de constituer un véritable levier de négociation : certains éditeurs exigent de conserver la gestion directe de l'institutionnel comme condition du contrat de distribution, en raison de son poids financier devenu décisif pour certains catalogues.

## **8. Synthèse et points de vigilance pour le projet**

L'audition de Seven Sept apporte au projet national un éclairage précieux sur la réalité économique de la distribution physique, vue du côté des distributeurs commerciaux qui dépendent partiellement du marché institutionnel pour financer leurs sorties. Plusieurs points méritent d'être retenus pour les travaux en cours :

- L'institutionnel comme condition d'existence de certains titres : sans le marché des médiathèques, des films d'art et essai, des documentaires ou des œuvres patrimoniales ne seraient pas édités en physique. La pression sur ce marché aurait donc des effets directs sur la diversité culturelle disponible.
- La question des supports à approfondir : l'expérimentation d'une offre combo (sans DVD simple) auprès de l'institutionnel constitue une piste à explorer, notamment pour les titres dont le Blu-ray seul n'est pas viable économiquement.
- L'éditorialisation spécifique comme levier de valeur ajoutée : les initiatives de jaquettes recto-verso illustrent que le distributeur peut adapter son offre aux attentes des médiathèques sans que cela constitue une demande formelle du réseau. Un dialogue plus structuré sur ce point pourrait générer des bénéfices mutuels.
- Le droit de prêt et le recyclage comme sujets de travail intersectoriel : les deux questions soulèvent des enjeux qui dépassent le seul cadre des bibliothèques et supposent un dialogue avec les distributeurs, les éditeurs et les ayants droit. La position ouverte de Seven Sept est un signal encourageant.
- La filière de recyclage : l'identification d'un logisticien (mutualisé avec Arcadès) pratiquant déjà le recyclage pour le secteur ouvre une piste concrète pour les médiathèques en recherche de solutions.
- Une vision de la complémentarité physique/numérique cohérente avec les orientations du groupe : Seven Sept ne s'oppose pas au développement du numérique en médiathèque, à condition qu'il ne se substitue pas au physique là où celui-ci fonctionne, et qu'il soit réservé aux œuvres non éditées en physique.