

## **Au78 – CR Audition Arcadès**

04/05/26 à 15h30

**Personnes auditionnées** : Patrick Belz (président d'Arcadès) et Alexandra Dessort (directrice commerciale)

**Présents** : Tiphaine Pirlot (CNC), Alexis David (IB), Joseph Minster (IB)

### **1. Contexte**

Cette audition du 4 mai 2026 réunit Alexis David et Joseph Minster (Images en bibliothèques), Tiphaine Pirlot Marion (CNC) et les représentants d'Arcadès, distributeur spécialisé dans la vidéo physique, dans le cadre du chantier « Avenir des collections physiques » du projet national sur l'audiovisuel en bibliothèques publiques.

### **2. Présentation d'Arcadès**

Arcadès est une entreprise de distribution de vidéo physique fondée en 1996, qui emploie 45 salariés. Elle se positionne exclusivement sur le support physique, aussi bien pour les circuits grand public (Fnac, Cultura, Amazon, Leclerc, hypermarchés) que pour le canal institutionnel (médiathèques, établissements culturels).

Le marché de la distribution vidéo physique compte quatre acteurs principaux : Arcadès, Seven/7, ESC Distribution et Plaion (anciennement Koch Media). Un cinquième acteur, Mad, est un entrant récent, éditeur faisant également de la distribution pour d'autres. Ces cinq acteurs concentrent la quasi-totalité du marché.

Patrick Belz précise qu'Arcadès n'a pas de pôle dédié à l'institutionnel : les équipes qui gèrent ce canal sont les mêmes que celles du circuit grand public. Il estime toutefois que si l'activité institutionnelle disparaissait, une quinzaine de postes seraient mécaniquement supprimés.

#### ***Éditeurs distribués et gestion du canal institutionnel***

Arcadès distribue environ trente éditeurs actifs régulièrement. La majorité d'entre eux lui confient également la gestion du canal institutionnel. Parmi les éditeurs qui continuent d'assurer leur institutionnel en direct figurent M6, Potemkine, Atelier d'images, Pyramide et Rimini — relevant de contractualisations historiques. Arcadès gère en revanche l'institutionnel de Carlotta, Diaphana, Blackout, Advitam, Le Pacte, The Joker, Coin de mire, Arte (jusqu'à l'arrêt annoncé), Memento, Tandem, Eurozoom, Marcel Pagnol, Apollo, Crunchyroll, et d'autres.

La centralisation de l'institutionnel chez un distributeur répond à une logique pratique : les médiathèques passent des commandes quotidiennes ou bihebdomadaires, et un distributeur spécialisé assure une réactivité et une visibilité catalogue que des éditeurs de taille modeste ne peuvent pas offrir. Arcadès constate d'ailleurs que les éditeurs ayant migré d'une gestion directe vers la centralisation chez Arcadès ont généralement observé une hausse de leurs ventes institutionnelles.

Depuis environ deux ans, Arcadès s'est également positionnée comme éditeur, principalement sur les segments jeunesse et patrimoine, pour combler des lacunes de disponibilité que les éditeurs traditionnels ne couvrent pas. Dans certains cas ponctuels, Arcadès oriente directement des ayants droit vers l'ADAV pour une micro-édition, lorsque le titre n'a pas de débouché commercial mais présente un intérêt pour le réseau institutionnel.

### **3. Données de marché**

Sur les dix dernières années, Arcadès a doublé son chiffre d'affaires. En 2025, l'entreprise affiche une croissance de l'ordre de 11 % à isopérimètre (en valeur), sans effet de nouveauté catalogue. Patrick Belz attribue cette performance à un travail de fond sur le réassortiment du catalogue dans les différents circuits grand public, plutôt qu'à un glissement vers des formats plus chers : la répartition DVD/Blu-ray est restée stable.

Le marché physique français représente environ 12 millions d'unités vendues par an (hors médiathèques). Patrick Belz note qu'un retournement de tendance est observé au Royaume-Uni depuis début 2026, marché comparable en taille au marché français, avec une reprise de croissance liée à un phénomène de « collectionnisation » du support vidéo, comparable à ce qui a eu lieu pour le vinyle en musique (concept de « vinylisation » évoqué).

#### ***Poids de l'institutionnel***

Le canal institutionnel représente environ 16 % du chiffre d'affaires d'Arcadès en 2024 (13 % lors d'une année à faible line-up), avec une croissance prévue de l'ordre de 25 % en 2025. En intégrant les éditeurs qui gèrent leur institutionnel en direct, Patrick Belz estime que l'ensemble du canal institutionnel représente près de 20 % du marché vidéo physique global, soit environ un quart du marché d'Arcadès.

Les médiathèques sont décrites comme le client commandant la plus grande diversité de titres — bien au-delà de ce que commande la Fnac, Cultura ou Amazon. Cette largeur est structurelle : elle reflète une logique culturelle plutôt que mercantile. Les deux principales catégories de ventes institutionnelles sont le cinéma — notamment le cinéma d'auteur, quasi absent des circuits grand public — et la jeunesse.

#### ***Répartition DVD / Blu-ray***

Dans le canal institutionnel, le DVD représente environ 90 % des ventes. La courbe de vente du Blu-ray progresse lentement. Dans le marché grand public également, le DVD reste majoritaire en volume : pour un titre donné, la proportion constatée est généralement de l'ordre de 2 DVD pour 1 Blu-ray, y compris sur des sorties bénéficiant d'une édition de qualité. Sur la première vie d'un titre, le Blu-ray peut parfois représenter une part plus importante, mais sur la durée de vie totale du titre, le DVD reprend l'avantage. La croissance à isopérimètre n'est donc pas liée à un effet de substitution DVD/Blu-ray.

### **4. Fonctionnement du canal institutionnel**

#### ***Relations avec les éditeurs***

Dans la grande majorité des cas, l'éditeur fournit le produit fini à Arcadès, qui assure la distribution. Pour quelques éditeurs, Arcadès prend en charge la fabrication ; pour d'autres, l'édition et la

fabrication. Des interactions en amont sur le support, le packaging et le prix sont fréquentes, même lorsque la fabrication reste à la charge de l'éditeur.

Les sorties grand public et institutionnel sont systématiquement identiques en termes d'édition et de packaging, d'éditorialisation. Il n'existe pas de version spécifique au réseau institutionnel.

Arcadès émet des recommandations auprès des éditeurs sur le choix du format (DVD, Blu-ray, 4K), mais ne peut pas l'imposer. Lorsque le potentiel institutionnel est identifié, Arcadès plaide auprès de l'éditeur pour qu'une édition DVD soit réalisée, y compris quand l'éditeur est réticent. L'argument avancé est qu'un tirage même modeste — de l'ordre de 450 exemplaires — peut suffire à rentabiliser une édition grâce au réseau institutionnel. Il arrive que certains titres soient édités exclusivement pour ce réseau, lorsque le marché grand public est jugé insuffisant.

Un écueil identifié concerne les titres dont l'éditeur renonce à l'édition physique : il s'oriente alors vers la VOD, mais les plateformes ne référenceront pas nécessairement davantage le film. L'ayant droit, qui considère parfois avoir « limité la casse » en renoncement à l'édition physique, peut ainsi passer à côté d'une source de revenus. Arcadès juge cette situation fréquente, notamment sur des titres ayant rencontré des difficultés en salle.

### **Question du combo DVD/Blu-ray**

Des bibliothécaires du groupe de travail ont mentionné un intérêt pour les combos DVD+Blu-ray, qui permettraient de satisfaire des demandes ponctuelles de Blu-ray tout en maintenant la prédominance du DVD dans les commandes. Du côté des éditeurs accompagnés par le CNC, le souhait de proposer leurs titres en Blu-ray est fréquemment exprimé, notamment pour des raisons de cohérence avec les offres de VOD en haute définition.

Le combo reste cependant un format hybride, plus présent sur le patrimoine que sur la nouveauté. Son coût de fabrication — licence Blu-ray supplémentaire, conditionnement spécifique — complique l'équilibre économique. Par ailleurs, lorsque le DVD et le Blu-ray existent séparément, le réseau institutionnel s'oriente généralement vers le DVD. La pertinence du combo serait plutôt à envisager sur des titres où le débouché Blu-ray en grand public est quasi nul, et où l'institutionnel constitue le principal volume de ventes.

## **5. Disponibilité des œuvres et offre numérique**

Sur les quelque 625 films sortis en salle en 2024, moins de 50 n'étaient disponibles ni en vidéo physique ni en VOD en janvier 2026 — chiffre communiqué par le CNC. Sur ces 50 titres, environ 10 existaient en VOD uniquement. La vidéo physique assure donc une part de la disponibilité des œuvres que le numérique ne couvre pas.

Les plateformes de VOD se concentrent sur un catalogue étroit (**effet 20/80\***), là où le support physique permet l'accès à une offre beaucoup plus large. Le constat vaut y compris pour la jeunesse : des éditions distribuées sur le réseau institutionnel sont totalement absentes des plateformes de VOD, non par choix de l'éditeur, mais parce que les plateformes ne les référencent pas.

Un risque connexe est identifié du côté des pratiques de déstockage professionnel : des acteurs achètent des surplombants à très bas prix et les écoulent en marketplace, détériorant la valeur commerciale des œuvres concernées et créant une confusion pour l'acheteur, qui ne comprend pas la coexistence de prix très écartés pour un même titre.

## **6. Fin de vie des supports**

### ***Pratiques d'Arcadès***

Arcadès a mis en place depuis plus de dix ans un processus de démantèlement de ses stocks : les DVD sont désassemblés (galettes, boîtiers, jaquettes) par un atelier de travailleurs handicapés, puis orientés vers des filières de recyclage distinctes selon les matériaux. Les galettes en polycarbonate sont acheminées vers une société spécialisée en Belgique qui gère cette filière à l'échelle européenne. Les boîtiers sont traités séparément selon leur composition.

La rentabilité du recyclage est conditionnée par les volumes : en dessous d'un certain seuil, aucune filière n'est économiquement viable. L'exemple du verre est cité — dont le recyclage fonctionne en France principalement parce que les volumes collectés sont suffisants pour rentabiliser la filière.

Depuis trois ans, des dons à des associations à dimension sociale (Croix Rouge, Lions Club, Rotary) ont également été développés, via une société spécialisée dans la mise en relation entre donateurs et associations. La condition posée est que les DVD donnés ne créent pas de concurrence directe à l'œuvre commercialisée. Le recours aux déstockeurs professionnels est explicitement écarté, ceux-ci étant considérés comme destructeurs de valeur.

### ***Perspectives pour les médiathèques***

Le droit de prêt attaché au support physique interdit actuellement le don ou la revente pour le canal institutionnel ; la destruction (recyclage) constitue la seule option juridiquement disponible. Le projet national envisage de réfléchir à une mutualisation des stocks à désherber à l'échelle départementale ou régionale, afin d'atteindre les volumes nécessaires à la viabilité économique du recyclage. Arcadès a indiqué pouvoir accueillir des palettes de DVD désherbés et les intégrer dans son circuit existant — un partenariat en ce sens est jugé envisageable.

En marge de ce sujet, la demande de certains bibliothécaires de pouvoir accepter des dons de particuliers pour des DVD plus édités a été évoquée. La position exprimée par Arcadès est de ne pas y être opposée si l'objectif est de donner accès à des œuvres que les ayants droit n'ont pas rendues disponibles, tout en reconnaissant que cette position ne fait pas consensus dans la filière.

\*L'effet 20/80 fait référence à la loi de Pareto tire son nom de l'économiste italien Vilfredo Pareto. Ce dernier observa à la fin du XIXe siècle que 20 % de la population italienne détenait 80 % des terres. Généralisé en principe, il stipule qu'une minorité de causes produit une majorité d'effets (les proportions exactes variant selon les contextes). Dans le domaine de la distribution culturelle, cela se traduit par le fait qu'une petite partie du catalogue génère la grande majorité des ventes ou des visionnages. Les plateformes de VOD, dont les algorithmes de recommandation mettent en avant un nombre limité de titres, tendent à accentuer ce phénomène plutôt qu'à le corriger.