

# Les 6 erreurs qui tuent un documentaire TV avant même qu'il se tourne



On parle beaucoup des documentaires qui réussissent. Rarement de ceux qui s'arrêtent en route. Pourtant, entre le moment où un auteur-réalisateur a son idée et celui où son film passe à l'antenne, le taux de perte est considérable. Pas par manque de talent. Par manque de métier.

Voici les six erreurs qui reviennent le plus souvent — celles qu'on voit passer encore et encore, chez les auteurs comme chez les jeunes producteurs. Les cinq premières se jouent pendant le montage du projet. La sixième, la plus grave, se joue en amont de tout : dans la façon même d'aborder la production d'un documentaire.

## 1. Confondre une intention artistique avec un projet de production

Un beau sujet n'est pas un projet. Une note d'intention n'est pas un dossier. Un séquencier, même travaillé, ne dit pas comment le film va se fabriquer.

L'erreur classique : arriver devant une chaîne avec une vision forte, mais

incapable de répondre aux questions concrètes qui suivent. Combien de jours de tournage ? Combien de personnes à l'image ? Quelle durée de post-production ? Quel budget global ?

Un producteur expérimenté ne lit pas un projet comme un lecteur de scénario. Il le lit comme un ingénieur : **qu'est-ce que ça implique, concrètement, de transformer ces intentions en images ?** C'est cette traduction, entre la page et le plateau, qui fait la différence entre un projet qui avance et un projet qui stagne.

## **2. Sous-estimer le devis — ou le gonfler pour « se protéger »**

Les deux erreurs miroir. Et elles tuent autant l'une que l'autre.

Le devis sous-estimé, c'est le « on va tourner léger, deux personnes, caméra-poing » qui, trois mois plus tard, devient un vrai tournage avec chef-opérateur, ingénieur du son et assistant. Résultat : 15 000 € à trouver en urgence, ou un projet qu'il faut contracter au détriment de la qualité.

Le devis gonflé, lui, envoie un autre signal — mauvais aussi : celui d'un producteur qui ne maîtrise pas ses coûts. Les chargés de programmes le repèrent immédiatement. Un devis crédible, c'est un devis **justifié poste par poste**, aligné avec la convention collective de l'audiovisuel, et qui tient compte des spécificités du diffuseur qui entre sur le projet.

Le devis, ce n'est pas une estimation. C'est un outil de pilotage. Et souvent, c'est le premier document que la chaîne regarde vraiment.

## **3. Miser sur un seul guichet de financement**

C'est l'erreur la plus fréquente chez les auteurs qui deviennent producteurs de leur propre projet. Ils pitchent à une chaîne nationale. Ça dit non. Ils pitchent à une deuxième. Ça dit non. Et le projet meurt.

Or, un documentaire TV en 2026 se finance **rarement avec un seul guichet**. Il se compose, pièce par pièce :

- Un préachat (ou une coproduction) avec un diffuseur, national ou thématique
- Une aide régionale, souvent négligée, parfois décisive
- La PROCIREP-ANGOA-AGICOA pour le soutien sélectif au documentaire
- Le Crédit d'impôt audiovisuel, quand les conditions d'éligibilité sont réunies
- Un préachat étranger, une coproduction internationale, ou une aide européenne (CREATIVE EUROPE) quand le sujet le permet

Un documentaire sur le patrimoine industriel du Nord peut échouer auprès de deux chaînes nationales, et pourtant se monter avec une aide Hauts-de-France, un préachat d'une chaîne locale, un complément PROCIREP et le Crédit d'impôt. Cinq petits guichets assemblés valent mieux qu'un gros guichet fantasmé.

## 4. Signer des contrats qu'on n'a pas vraiment lus

Les contrats d'un documentaire TV sont d'une technicité redoutable. Option, cession de droits d'auteur, coproduction déléguée, préachat de droits de diffusion, mandat de ventes, coproduction internationale : chacun contient des alinéas qui, s'ils sont mal négociés, peuvent coûter des années de recettes.

Cas typique : deux ans après la livraison, un documentaire est sélectionné par un diffuseur étranger. Bonne nouvelle. Sauf que la cession de droits signée avec l'auteur-réalisateur ne couvre pas ce territoire. Il faut rouvrir la négociation — en position de faiblesse, parce que le diffuseur étranger attend. Ce qui aurait pu être une recette simple devient un conflit juridique.

La règle est simple : **aucun contrat ne se signe à l'aveugle**. Comprendre les couloirs de récupération, les territoires, les durées, les RNPP, ce n'est pas une coquetterie juridique. C'est ce qui détermine où se trouve votre marge — et si, dans dix ans, votre film continue de rapporter ou pas.

## 5. Oublier que la trésorerie est le vrai nerf de la guerre

On a bouclé le financement. On a signé les contrats. On croit que le plus dur est fait. Puis arrive le moment où il faut payer les équipes, les techniciens, le

matériel, la post — alors que le préachat de la chaîne, lui, ne sera encaissé qu'à la livraison du film, dans neuf mois.

C'est là que beaucoup de jeunes producteurs se retrouvent à supplier leur banquier trois jours avant la paie. Ou pire : à puiser dans leur propre trésorerie personnelle.

L'outil existe pourtant : **l'escompte bancaire**. Un contrat de préachat signé, même si son encaissement est différé, peut être transformé en cash immédiatement disponible auprès d'un établissement financier. Encore faut-il savoir le négocier, connaître les bonnes banques, et avoir monté son dossier dans les règles.

Savoir trésoriser, c'est ce qui sépare un producteur qui dort la nuit d'un producteur qui passe ses week-ends à jongler.

## 6. Faire les choses à l'envers

C'est l'erreur qui rend toutes les autres irréversibles.

Croire qu'on peut tourner d'abord et structurer ensuite. Qu'on régularisera plus tard. Que la reconnaissance CNC, la convention collective, le statut juridique de la structure de production, la demande d'autorisation préalable — tout cela, ce sont des formalités qu'on ajoutera après coup, comme on ajoute du sel sur un plat.

Or, non. **Le CNC ne rattrape pas. La convention collective ne se rétroacte pas**. Une œuvre tournée hors cadre reste hors cadre — et la « mettre dans les clous » après coup coûte, très souvent, plus cher que de la tourner deux fois.

Quelques verrous concrets qu'il faut connaître avant de lancer la moindre journée de tournage :

- Une **association** ne peut pas produire un documentaire pour la télévision dans des conditions reconnues par le CNC. Il faut une société de production, constituée dans les formes.
- Les **salaires des techniciens** doivent respecter les minima de la convention collective de l'audiovisuel, dès le premier jour de tournage. Pas « à peu près ». Pas « on régularisera ». Les DPAE, fiches de paie,

déclarations sociales doivent exister, correctement et dans les temps.

- L'**autorisation préalable du CNC** (dans le cadre du FSA) doit être demandée avant le tournage, pas après. Un film tourné sans elle ne pourra pas bénéficier du soutien financier — ni sélectif, ni automatique.
- Les **financements se mobilisent en amont, pas en aval**. Un diffuseur ne préachète pas un film déjà tourné dans des conditions incertaines. Une aide régionale n'intervient pas sur un projet terminé. Le Crédit d'impôt ne s'applique pas rétroactivement à des dépenses mal cadrées.

Un documentaire TV ne se régularise pas après coup. Il se structure avant. Ce n'est pas de la paperasse — c'est la condition même pour que l'œuvre existe aux yeux de l'industrie, soit reconnue, puisse être financée, diffusée, et finisse par exister vraiment.

Cette sixième erreur est la plus douloureuse, parce qu'elle est souvent **irréversible**. Les cinq précédentes peuvent, dans la plupart des cas, se rattraper. Celle-là, rarement.

---

## Le point commun de ces six erreurs

Toutes relèvent d'un angle mort commun : **le documentaire se pense encore trop souvent comme un acte artistique, alors que c'est aussi — et peut-être d'abord — un acte de production.**

L'intention, l'écriture, la mise en scène, restent au cœur du film. Mais entre le pitch et l'antenne, il y a un métier. Celui qui transforme une vision en devis, un devis en financement, un financement en contrats, des contrats en plateau, et un plateau en œuvre livrée — **dans le bon ordre.**

Ce métier, personne ne naît avec. Il s'apprend. Il se transmet. Et il se pratique.

---

## Aller plus loin

Du **1er au 5 juin 2026**, à Paris, DIRPROD FORMATIONS organise une formation de cinq jours intitulée « **Produire un documentaire pour la télévision** », animée par Myriam Marin-Célibert — directrice de production et juriste, 34 ans de plateau, toujours active sur les tournages et dans le conseil aux sociétés de production.

Cinq jours pour apprendre à éviter, concrètement, les six erreurs ci-dessus. Et bien d'autres.

Certifiés Qualiopi — prise en charge AFDAS possible pour les intermittents et les auteurs, financement France travail et tous OPCO.

**[Découvrir le programme complet →]**

Une question ? Appelez-nous au **06 84 23 33 96** ou écrivez à **info@dirprod.tv**.