

Les distributeurs verseront une "contribution" à l'équipement numérique des salles

Le Monde du 16.06.10

C'est décidé : le passage au numérique des salles de cinéma se fera selon le modèle américain, assorti d'une régulation à la française. Les députés s'apprêtent à valider ce dispositif, mercredi 16 juin, lors de l'examen en première lecture de la proposition de loi relative à "l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques".

Selon l'article premier de ce texte rédigé par le député Michel Herbillon (UMP), les distributeurs financeront les équipements des salles (environ 80 000 euros par écran) : ils auront l'obligation de verser une "contribution" dès lors qu'ils placeront une copie numérique d'un long métrage inédit chez un exploitant.

C'est l'importation, en France, du concept américain dit VPF (virtual print fee, ou frais de copies numériques). Quand un distributeur sort un film en salles, il en finance les copies. Or, le coût d'une copie numérique est nettement moins élevé que celui d'une copie 35 millimètres. L'idée est de répercuter cette économie - entre 500 et 600 euros - sous forme de "contribution" à l'équipement des salles.

Cette pratique est déjà à l'oeuvre : la France compte plus de mille écrans numérisés (1 038 au 30 avril, pour la plupart des grands circuits) sur un total de 5 470. Le succès des films en relief comme Avatar accélère le mouvement. Actuellement, les frais de copies sont négociés soit directement entre les exploitants et les distributeurs, soit par des "tiers investisseurs" comme Ymagis, le leader en France.

Mais il fallait une loi pour éviter que cette mécanique ne se transforme en une machine infernale. Un exemple : les exploitants dépendent des distributeurs pour le financement du numérique. Mais ils doivent pouvoir conserver la maîtrise de leur programmation. Pour éviter les "petits arrangements", le texte prévoit que toute clause établissant un lien entre le versement de VPF et la location du film à l'exploitant "est réputée nulle".

Les distributeurs ont fait savoir qu'ils ne pouvaient pas payer de VPF sur toute la durée d'exploitation d'un film, faute de quoi ils mettraient la clé sous la porte... Au final, le VPF sera dû pendant les deux premières semaines d'exploitation du film. Au-delà, son placement en salles ne sera pas payant. Toutefois, en cas de mise en place de copies supplémentaires, le distributeur devra alors acquitter autant de frais de copies que de copies nouvelles.

Le texte comporte des zones d'ombre. Théoriquement, rien n'empêchera un distributeur de négocier des montants de VPF différents en fonction du rapport de forces avec l'exploitant. "Nous n'avons pas pu tout régler dans le détail, mais nous avons posé des verrous", répond Michel Herbillon.

Un comité de concertation, composé des distributeurs et des exploitants, sera chargé d'élaborer un guide de "bonnes pratiques". Le médiateur du cinéma verra ses pouvoirs élargis afin d'intervenir en cas de conflit, etc. "On a voulu contenter toute la profession et aller vite. Au final, ce texte est un mauvais remake de Frankenstein", estime Jean Mizrahi, président d'Ymagis.

Michel Herbillon a rallié à son projet des élus de tous bords, en acceptant des amendements de l'opposition. L'un d'eux prévoit que le VPF pourra être collecté par un groupement d'exploitants,

dans un souci de mutualisation.

Il ne faut pas oublier que, il y a quelques mois encore, la profession rêvait d'un "fonds de mutualisation" visant à équiper tous les exploitants, avec le même VPF pour tous. Mais, en février, l'Autorité de la concurrence a opposé un avis négatif. Il a fallu trouver une autre solution. Ce fut la proposition de loi Herbillon.

Une partie de la profession, la Société des réalisateurs de films (SRF), le Groupement national des cinémas de recherche (GNCR), etc., en clair ceux qui incarnent l'économie fragile du cinéma, ont proposé, en vain, une alternative : actuellement, exploitants et distributeurs se partagent à 50 % les recettes d'un film. L'idée était de priver les distributeurs de 2 % de cette recette, ces 2 % devant alimenter une cagnotte pour le numérique.

"On a choisi la logique libérale, qui va conduire à équiper d'abord la grande et moyenne exploitation. Quid des salles qui ont peu de films en sortie nationale et ne généreront donc pas assez de VPF ?", s'inquiète Jérôme Brodier, délégué général du GNCR. Réponse du Centre national du cinéma : ces salles les plus fragiles (environ un millier) seront soutenues par le CNC, les collectivités locales, la manne du grand emprunt. Mais l'on ne connaît pas encore le montant de cette aide.

Clarisse Fabre