

Capitaux Samedi 22 octobre 2011

Les salles de cinéma suisses résistent au diktat financier que veut imposer Hollywood

Par Valère Gogniat

Les salles de cinéma suisses résistent au diktat financier que veut imposer Hollywood. Des intermédiaires aident à la numérisation des salles moyennant la projection d'un quota de superproductions. Les exploitants et les distributeurs imaginent des alternatives

Après quelques zigzags entre les sapins des Franches-Montagnes, la route s'ouvre sur Les Breuleux. Au milieu de cette petite bourgade de 1500 habitants se trouve le cinéma Lux. Ses 157 places et ses huit séances par semaine n'en font pas un cinéma différent des autres – la Suisse compte des dizaines de Lux –, mais cette petite salle incarne la richesse et la complexité du tissu cinématographique du pays: énormément de petits exploitants familiaux et de distributeurs indépendants, plus que jamais menacés par des groupes américains et européens.

L'arrivée du numérique dès 2004 a remis les bobines de plus de 20 kilos au placard et laissé la place à de petites mallettes contenant des disques durs. Moins cher et plus pratique à transporter, le film numérique s'impose progressivement dans les cabines du pays. Selon ProCinema (association suisse des exploitants et distributeurs de films), plus de la moitié des 558 salles de cinéma du pays sont équipées en numérique (contre seulement un quart fin 2010). Et les distributeurs font pression pour que le mouvement s'accélère. En Belgique, par exemple, Fox a décidé de ne proposer Tintin qu'en version numérique, et tant pis pour les salles qui en sont restées aux antiques bobines.

«La transition vers le numérique fait craindre un «écrémage» des salles de cinéma», explique Laurent Dutoit, exploitant indépendant et distributeur chez Agora Films (Genève). L'achat du matériel coûte environ 125000 francs. De La Chaux-de-Fonds à Yverdon-les-Bains, on ne compte plus les salles qui ont dû éteindre leurs écrans définitivement, faute de moyens.

Si les distributeurs sont si pressés de voir les exploitants passer au numérique, c'est qu'ils en sortent financièrement gagnants. Selon EgliFilm, dernier laboratoire du pays, une copie 35 mm coûte environ 1200 francs alors qu'une «copie numérique» ne coûte plus que 200 francs. Grosso modo, les distributeurs économisent 1000 francs par film «développé» en numérique.

Mais, pour réaliser cette économie, il faut des exploitants équipés en numérique. Aux Etats-Unis, où se trouvent les pionniers de cette transition, est né un nouvel acteur: le tiers investisseur. En contrat avec les banques, les fournisseurs d'équipements et les distributeurs (en particulier les six super-studios américains, les «majors»), il propose une «aide à la transition numérique». Grâce à des emprunts bancaires, le tiers investisseur finance 80% du coût de la nouvelle installation de l'exploitant et se rembourse grâce à une taxe que lui reversent les distributeurs. Cette taxe s'appelle VPF (pour «virtual print fee», ou taxe sur la copie virtuelle). «Je vous paie votre installation, mais vous me garantissez que vous diffuserez les films des majors qui ont signé avec moi», voilà le fonctionnement des tiers investisseurs», résume Laurent Dutoit.

Ainsi, quand l'exploitant diffuse le film d'une «major», il touche 625 euros. S'il ne remplit pas son

quota (15 films par année), il doit au contraire payer une amende au tiers investisseur (750 euros). Laurent Steiert, adjoint du chef de la section cinéma de l'Office fédéral de la culture (OFC), confirme: «Avec les tiers investisseurs, il y a un risque de prêter la diversité de l'offre» car ces derniers ne signent qu'avec les géants. Pourquoi? Selon Laurent Dutoit, «les conditions imposées par les tiers investisseurs ne sont simplement pas viables pour les distributeurs indépendants».

Si ce système fait ses preuves aux Etats-Unis et en Europe, «la Suisse est l'un des seuls pays où ce modèle ne fonctionne pas», souligne Edna Epelbaum, exploitante d'une quinzaine de salles entre La Chaux-de-Fonds, Neuchâtel et Bienne. En effet, si une «major» diffuse généralement une copie par cinéma, les distributeurs indépendants font souvent tourner une copie dans différentes salles. Ce système les forcerait à payer davantage qu'ils n'économisent.

«Alors nous court-circuitons le tiers investisseur, explique Laurent Dutoit. A partir d'un certain nombre de séances (21), le distributeur verse directement une partie de son gain à l'exploitant qui projette son film en numérique.» Et, pour garantir la disponibilité de l'investissement de base, ProCinema soutient l'opération en mettant ses fonds en garantie auprès d'une grande banque. A Locarno en 2011, des distributeurs indépendants européens ont salué ce modèle qualifié «d'unique au monde».

Les géants refusent tout commentaire. Contactés par Le Temps, les responsables d'Universal et de Fox-Warner en Suisse n'ont pas voulu s'exprimer. Ils profitent pour l'instant des installations numériques des exploitants sans contribuer à faciliter leur transition.

Avec ses huit séances hebdomadaires, le cinéma Lux des Breuleux ne peut prétendre à cette aide des distributeurs indépendants. Il a donc fallu piocher dans le «trésor de guerre». Avec une trentaine de bénévoles et des charges payées par la commune, l'association qui gère la salle a mis un joli pactole de côté. «Et on a aussi touché des subventions», précise Pierre Meyrat, l'un des responsables du cinéma. L'OFC, par l'intermédiaire de son programme d'aide à la numérisation, pourra rembourser jusqu'à 50% de l'investissement (9 millions de francs seront versés à certains cinémas entre 2011 et 2015). Une autre aide vient de la Loterie romande qui, selon nos calculs, aurait déjà versé 1,5 million aux cinémas pour faciliter leur passage au numérique.

Toujours est-il qu'aux Breuleux comme ailleurs, le spectateur non averti ne fait pas la différence entre une copie numérique et une copie 35 mm. Ce qui tombe bien, puisque le prix de son billet de cinéma ne changera pas. Laurent Dutoit conclut: «D'ici 7 à 9 ans, les infrastructures seront payées. Mais, comme pour les ordinateurs, il y a de grandes chances qu'il faille passer à une nouvelle technologie de projecteurs à ce moment-là...»

ö «Notre proposition est plus financière que culturelle», se défend un tiers investisseur. Page 14