



LES ÉCRANS DU QUÉBEC  
FIERS PARTENAIRES  
DE LA RÉUSSITE  
DE NOTRE CINÉMA

Montréal le 5 mars 2013 - Pour publication immédiate

## **L'ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE CINÉMAS DU QUÉBEC (APCQ) RÉPOND AU REGROUPEMENT DES DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS DU QUÉBEC (RDIFQ)**

Le RDIFQ a récemment envoyé à Monsieur François Macerola, président de la SODEC, son projet de financement pour l'obtention d'une aide financière pour leur regroupement.

Plusieurs informations et/ou affirmations véhiculées par le Regroupement sont biaisées dans le but bien évident de soutenir leur argumentaire pour l'obtention d'une aide financière. Le débat est technique mais l'APCQ croit nécessaire d'expliquer les enjeux actuels afin que tous aient une meilleure compréhension de la situation.

La conversion des projecteurs 35mm aux projecteurs numériques n'est pas un phénomène local exclusif au Québec, mais bien un changement majeur qui touche les cinémas partout dans le monde.

Dans cette vaste opération, la plupart des gouvernements des pays industrialisés ont soutenu les exploitants de salles de différentes façons. Le Canada n'a rien fait alors que le gouvernement du Québec a contribué de façon très timide à une partie des coûts de conversion basé sur un programme d'aide très limitatif. Les représentants de l'APCQ ont pourtant fait des représentations auprès des différentes instances gouvernementales dans le but de définir un programme adapté à notre réalité culturelle et économique. L'APCQ a même demandé à la SODEC de se constituer intégrateur pour le Québec. Nos diverses suggestions n'ont pas été entendues et retenues. En bout de ligne, les propriétaires de salles ont été laissés à eux-mêmes et ont investi près de \$80M pour assurer la conversion numérique de leurs salles.

La conversion numérique des salles a été voulue et demandée par les distributeurs et non par les exploitants. Les économies réalisées par les distributeurs pour les frais de copies, de transport et d'entreposage sont considérables. Non seulement les exploitants ne réalisent aucune économie avec le virage numérique mais doivent engager d'énormes déboursés. C'est dans ce contexte que les distributeurs ont accepté de participer aux coûts de conversion et le système de VPF a été mis sur pied. VPF pour Virtual Print Fee ou Frais de copie virtuelle.

Les distributeurs ont demandé que ce système soit géré par une tierce partie neutre que l'on appelle intégrateur. L'intégrateur est l'intermédiaire entre le distributeur et l'exploitant. L'intégrateur reçoit le VPF du distributeur et le remet à l'exploitant. Les sommes investies pour la conversion numérique sont en partie récupérées grâce à ce système de VPF.

Depuis l'adhésion d'un nombre important de salles de cinémas à ce programme, toutes sortes de demi-vérités et de faussetés sont véhiculées. L'entente avec l'intégrateur, Cinedigm ou Christie pour la plupart des cinémas indépendants, a été maintes fois décortiquée, personne ne peut mieux la connaître que nous. Nous allons tenter d'apporter des précisions afin que les intervenants aient une même compréhension de la dite entente.

**1 Il est faux d'affirmer que la plupart des exploitants ont fait financer leurs équipements selon un schéma développé aux États-Unis.** Au Canada, l'intégrateur n'est pas investisseur ou créancier. Les exploitants de salles ont, soit payé leurs équipements, soit fait financer par leur institution bancaire. Les exploitants de salle ont donc pris un risque financier de \$80M. L'adhésion au programme de Cinedigm ou Christie leur permet de récupérer une partie de ces investissements. Les institutions financières québécoises ont accepté de financer ces acquisitions sur une période d'amortissement variant de 3 à 5 ans alors que le plan d'affaire avec l'intégrateur prévoit une récupération à 70% sur une période de 10 ans. Par conséquent, ce sont les exploitants qui supportent à 100% le fardeau financier des coûts sur une période plus courte que la période prévue pour la récupération. Nonobstant une meilleure qualité dans la projection dont le public bénéficie, de son côté, l'exploitant ne retire aucun bénéfice. La conversion numérique n'a pas fait augmenter nos revenus et n'apporte aucune baisse quant aux coûts d'opération.

**2 L'intégrateur prend entièrement le contrôle de la programmation des salles numérisées.** Si c'était le cas, aucun exploitant n'aurait signé cette entente. Il faut bien faire la différence entre le choix des films selon la fréquentation attendue et leur rentabilité. Les propriétaires de salles reçoivent des VPF de la part de l'intégrateur, lequel les reçoit des distributeurs qui ont signé l'entente. TOUS les distributeurs, sans exception, peuvent signer cette entente. L'intégrateur Cinedigm, entre autre, a fait preuve de beaucoup d'ouverture quant à notre particularité culturelle. L'exploitant contrôle sa programmation et l'intégrateur n'a absolument aucune ingérence dans la programmation. Le système de VPF ayant pour but le remboursement des frais de conversion, l'exploitant a tout intérêt à programmer les films des distributeurs ayant souscrit au programme des VPF.

**3 Le NOC (Network Operation Centre) sert à s'assurer que les exploitants ne projettent que les films autorisés.** Que ce soit pour le fonctionnement ou la programmation, l'entente avec l'intégrateur ne modifie pas la façon d'opérer. Nous continuons à choisir nos films sur leur potentiel en prenant des risques hebdomadaires. Si nous ne croyons pas à un film, nous ne le programmons pas. Si nous y croyons, nous demandons au distributeur, s'il n'a pas signé d'entente avec un intégrateur, de

