



**MODE D'EMPLOI  
POUR LE FINANCEMENT DE VOTRE EQUIPEMENT NUMERIQUE**



La loi du 30 septembre 2010 a posé un principe très important : **l'obligation pour les distributeurs de films de contribuer à l'équipement numérique des salles** sur la base des économies qu'ils réalisent par rapport au tirage des copies 35 mm. Cette contribution à l'équipement numérique (CEN ou VPF) est due pour les **salles existantes au moment de la parution de la loi ou homologuées avant le 31 décembre 2012**. La loi énumère les conditions qui justifient le versement d'un VPF. Enfin, la loi a mis en place un **comité de concertation professionnelle** (CCP) chargé d'émettre des recommandations de bonne pratique sur les usages professionnels. Ce comité de concertation composé de cinq représentants de la distribution et de cinq représentants de l'exploitation s'est réuni de nombreuses fois sous l'égide du CNC et a déjà émis **sept recommandations** :

- ▶ La première recommandation concerne la définition de la date de sortie nationale, la notion d'élargissement du plan initial de sortie et la notion d'exploitation en continuation.
- ▶ La seconde recommandation est relative à la durée et à la date de début d'exécution des contrats encadrant le versement des contributions numériques dues par les distributeurs.
- ▶ La troisième recommandation est relative à la négociation des contrats entre exploitants et distributeurs concernant le montant et la durée de la contribution (dépenses éligibles, plafond des dépenses, taux de couverture de la contribution...).
- ▶ La quatrième recommandation est relative à la définition de la notion d'équité dans le cadre de la négociation du montant de la contribution.
- ▶ La cinquième recommandation est relative au montant et au versement de la contribution numérique dans le cadre de l'élargissement du plan initial de sortie.
- ▶ La sixième recommandation est relative à la contribution numérique des régies publicitaires et autres utilisateurs du projecteur numérique.
- ▶ La septième recommandation apporte des éléments permettant la négociation d'un contrat simplifié pour le versement de la contribution numérique.

Ces sept recommandations permettent de définir et d'encadrer les relations entre exploitants et distributeurs et doivent servir de référence pour les usages professionnels relatifs au versement des VPF. Elles sont consultables et téléchargeables sur le site internet du CNC mais également sur le site internet de la FNCF.

D'autres recommandations suivront dans le courant de l'année. Il est ainsi notamment prévu une huitième recommandation qui devrait apporter des précisions sur divers éléments figurant dans les sept premières.

**L'objet de ce document est de s'adresser aux exploitants qui ont décidé de s'équiper de manière indépendante, soit seuls, soit dans le cadre d'un regroupement d'exploitants. Ce document s'adresse également aux exploitants qui font appel à Cinénum et qui doivent quand même collecter des VPF pour la part remboursable de leur subvention.**

## **Première étape : établir vos besoins**

---

Avant toute chose, il est indispensable d'établir très précisément vos besoins pour estimer l'enveloppe budgétaire qu'il va vous falloir financer.

Nous vous rappelons que **vos équipements numériques doivent être conformes aux normes et aux spécifications techniques en vigueur. La résolution minimale de 2K est obligatoire mais l'espace colorimétrique normé pour la projection en cinéma numérique l'est tout autant !** Il faut se montrer absolument intransigeant sur la qualité de vos projections à venir car en dépendent votre approvisionnement en films de la part des distributeurs (le respect des standards est obligatoire pour déclencher leur participation financière) mais aussi votre attractivité vis-à-vis des spectateurs qui vont se montrer de plus en plus exigeants.

Afin de bien penser votre installation, nous vous invitons à vous reporter au document de référence que nous avons publié avec la Commission Supérieure Technique : « **Le Guide technique de la cabine de cinéma numérique** ».

Uniquement dédié aux questions techniques, le Guide a été conçu comme une aide à la **rédaction d'un cahier des charges** concernant votre futur équipement en projection numérique. **Outil pédagogique, il est accessible à tout exploitant et ne nécessite pas de compétences techniques poussées.**

Des exemplaires brochés, plus agréables à la lecture et plus pratiques, peuvent vous être envoyés par courrier, sur simple demande à la Fédération en envoyant un mail à l'adresse suivante : [slandfried@fncf.org](mailto:slandfried@fncf.org). Le Guide est bien entendu également disponible en version dématérialisée sur le site internet de la FNCF : [www.fncf.org](http://www.fncf.org) (accès à la page « Cinéma numérique » depuis le « Flash infos » en haut de la page d'accueil).

Grâce au Guide, vous pourrez définir précisément votre cahier des charges, première étape indispensable pour établir le financement de votre équipement.

**Il est en effet primordial de définir très en amont l'état de l'existant** (Faut-il climatiser la cabine ? L'extraction existante est-elle suffisante ? Des travaux électriques sont-ils nécessaires ? Faut-il faire évoluer la chaîne sonore en place ? etc.).

**Il faut aussi anticiper vos besoins à venir** (Quelle doit être la capacité de stockage de ma librairie centrale pour pouvoir gérer ma programmation en toute souplesse ? Faut-il prévoir un équipement pour la projection en 3D ? Faut-il prévoir des équipements permettant la diffusion de programmes hors film ? etc.). Un projecteur et un serveur ne suffisent pas et certains postes (supervision, son, réseau, maintenance) ne doivent pas être négligés tout comme les consommables (lampes au xénon par exemple) qui entraînent des coûts supérieurs à ceux qui existaient jusqu'à présent en 35 mm.

Une fois votre cahier des charges établi, vous devez prendre contact avec **plusieurs installateurs** de cabine afin d'établir **plusieurs devis. Il est très important de faire appel à plusieurs sociétés pour :**

- **établir plusieurs devis,**
- **comparer leurs propositions commerciales,**
- **négozier dans de bonnes conditions.**

## **Deuxième étape : estimer le coût de la transition**

---

Une fois votre devis établi par des installateurs, il vous faut rechercher le montant des travaux susceptibles d'être couverts par les VPF. Ces travaux dits « **travaux éligibles** » font l'objet d'une liste figurant dans la recommandation n°3.

N'oubliez pas de **bien tenir compte des frais financiers** dans l'établissement des frais éligibles !

Liste de l'équipement éligible selon la recommandation n°3 du comité de concertation professionnelle :

### ► Concernant le matériel de la salle :

- le projecteur numérique,
- l'anamorphoseur (ou tout autre système optique équivalent),
- le serveur numérique,
- les onduleurs,
- les éléments nécessaires à l'adaptation de la chaîne sonore avec la diffusion numérique.

### ► Concernant le matériel de l'établissement :

- le serveur central de stockage (ou « bibliothèque »),
- le système d'automatisation des salles (TMS),
- le câblage internet et réseau informatique (seuls devraient pouvoir être financés par des contributions les coûts liés aux liaisons et connexions au sein de l'établissement ; devraient, en conséquence, être exclus les coûts nécessaires pour relier un établissement à un réseau extérieur comme l'abonnement ou le coût de transfert du programme).

### ► Concernant les travaux connexes :

- l'extraction d'air,
- la climatisation des cabines de projection,
- l'adaptation du réseau électrique rendue nécessaire par la diffusion numérique en salles.

### ► Concernant les frais divers :

- les extensions de garantie,
- les frais financiers,
- les équipements de traitement des « logs » (données extraites des journaux de fonctionnement des équipements numériques devant être transmises aux distributeurs et au CNC).

En revanche, **l'équipement relatif à la projection en relief ne fait pas partie du matériel éligible** à la contribution numérique mais il peut faire partie du matériel éligible retenu pour le versement de certaines subventions (ainsi le plan du CNC Cinénum retient dans le matériel éligible l'équipement relief hors lunettes et écran...).

► ► **ATTENTION : les frais de maintenance du matériel numérique qui sont souvent élevés ne font pas partie des frais éligibles** bien que la maintenance du matériel soit souvent obligatoire pour le maintien des garanties et exigée par les distributeurs pour le versement des VPF comme par les assurances pour la couverture des risques. Pensez à en tenir compte dans l'établissement de votre budget ! De plus, certains équipements devant être renouvelés sont également très coûteux (par exemple les lampes au xénon).

**Exemple :**

*Les chiffres retenus ne le sont que pour cet exemple, ils ne correspondent pas à une valeur indicative du coût de l'équipement numérique.*

Travaux à réaliser	Montant	Travaux et frais pouvant être couverts par les VPF (recommandation n°3)	Travaux pouvant être pris en charge par une subvention des collectivités (il s'agit d'un exemple et les modalités de prise en charge peuvent varier d'une collectivité à l'autre)
Projecteur	300	Oui	Oui
Anamorphoseur	100	Oui	Oui
Serveur numérique	200	Oui	Oui
Onduleurs	50	Oui	Oui
Adaptation de la chaîne sonore	100	Oui	Oui
Serveur central de stockage	250	Oui	Oui
Système d'automatisation des salles	20	Oui	Oui
Câblage internet et réseau	40	Oui	Oui
Extraction d'air	50	Oui	Oui
Climatisation	50	Oui	Oui
Adaptation du réseau électrique	40	Oui	Oui
Extensions de garantie	10	Oui	Oui
Frais financiers	20	Oui	Oui
Equipement de traitement des logs	40	Oui	Oui
Frais de maintenance	40	non	Oui
Assurance	10	non	Oui
Consommables	20	non	Non
Ecran pour 3D	30	non	Non
Lunettes 3D	10	non	Non
Autres équipements 3D	20	non	Oui
<b>Total</b>	<b>1400</b>	<b>1270</b>	

Dans cet exemple, pour 1400 € de travaux à réaliser, seuls 1270 € de travaux peuvent être couverts par les VPF. Si vous touchez une subvention des collectivités, affectez la d'abord aux travaux non couverts par les VPF et vous déduirez le reliquat des travaux éligibles pour connaître le montant des travaux dont vous pourrez demander le remboursement aux distributeurs. Ainsi, dans cet exemple, si vous touchez une subvention de 300 € des collectivités, vous pouvez affecter 70 € à des travaux non éligibles par les VPF - mais éligibles par les collectivités - (ici : frais de maintenance, assurance, autres équipements 3D) et vous déduirez les 230 € restants des travaux éligibles pour connaître le montant à couvrir par les VPF soit 1040 €.

### Pensez également à l'assurance de votre équipement numérique :

Le capital à assurer est beaucoup plus élevé que celui du matériel 35 mm mais, en outre, de nouvelles garanties sont nécessaires par rapport aux risques de sinistres prévus pour le 35 mm. Ainsi, il est recommandé de **couvrir les risques de « bris de machine »**, c'est-à-dire les dommages matériels directs d'origine interne ou externe atteignant les machines de manière soudaine et imprévue (le matériel numérique est plus fragile que le matériel argentique) mais également le **risque de dommage électrique** pour lequel des garanties spécifiques sont prévues.

## **Troisième étape : choisir son mode de financement**

---

Pour choisir votre mode de financement, faites une estimation de votre capacité à générer des VPF.

- ▶ En premier lieu, reprenez votre besoin global de financement (ensemble des travaux à réaliser) et calculez le montant des travaux éligibles (voir tableau précédent).
- ▶ Grâce au **montant des travaux éligibles** par salle de votre établissement, vous connaissez le montant que les VPF pourront couvrir pour l'ensemble de l'établissement.
- ▶ **Recherchez si vous pouvez bénéficier d'éventuelles subventions** et dans quelles conditions (ainsi, les subventions locales, régionales peuvent être soumises à diverses conditions et la définition des travaux éligibles peut varier. A titre d'exemple, le CNC couvre les frais liés à la 3D hors l'écran et les lunettes mais pas la chaîne sonore dans la salle alors que la recommandation n°3 exclut de la liste des travaux couverts par les VPF toute l'installation 3D mais couvre la chaîne sonore....). **Les subventions devront être déduites des dépenses effectives (voir recommandation n°3)**. Le soutien automatique, quant à lui, n'est pas une subvention et ne doit donc pas être déduit !
- ▶ Comme les VPF sont dus pour une période maximale de 10 ans, divisez le résultat obtenu par 10. Le résultat obtenu est votre **besoin annuel de financement**. **Évaluez simplement le nombre de sorties nationales** dont votre cinéma bénéficie annuellement (faites une **moyenne sur les trois dernières années des longs métrages** que vous avez obtenus en première ou deuxième semaine de leur sortie, ce sont principalement ces films qui génèrent des VPF). Divisez votre besoin annuel de financement par cette moyenne, vous obtiendrez un montant moyen de VPF.
- ▶ Calculez le montant pour le nombre de salles que vous souhaitez équiper et rappelez-vous que vous pouvez mutualiser les VPF pour l'ensemble des salles de votre établissement. Ainsi, si votre plus grande salle génère plus de VPF que nécessaire à son financement, les VPF supplémentaires pourront être affectés au financement des autres salles que vous équipez.

**Renseignez-vous auprès de vos collègues pour connaître les montants de VPF pratiqués.** Ces chiffres sont un indicateur du montant que vous pouvez négocier avec les distributeurs : si ce montant est trop élevé (le VPF ne peut pas être plus élevé que l'économie réalisée par le distributeur par rapport au coût de tirage d'une copie 35 mm), c'est que le financement de votre équipement numérique n'est pas possible avec les seuls VPF et que vous devez vous équiper avec l'aide de subventions publiques, une solution de mutualisation ou le recours à des tiers.

► ► **Cinénum** : A titre indicatif, le soutien du CNC Cinénum s'adresse aux établissements de 1 à 3 salles qui ne peuvent pas couvrir plus de 75 % de leur équipement par des VPF. De manière dérogatoire, Cinénum peut s'adresser à des établissements comportant plus de 3 salles mais qui ne peuvent pas se financer avec les VPF. Ne négligez donc pas cette solution.

L'inscription à Cinénum se fait en ligne sur un site du CNC dédié à ce dispositif et sur lequel vous trouverez tous les éléments nécessaires à la constitution de votre dossier : [www.cnc-cinenum.fr](http://www.cnc-cinenum.fr)

La notice du CNC sur les conditions d'accès et le fonctionnement de Cinénum est également téléchargeable sur le site de la FNCF.

Si le montant de VPF que vous avez calculé vous semble négociable avec les distributeurs et conforme à la durée de financement que vous envisagez, alors vous pouvez rechercher un moyen vous permettant de financer l'achat de votre matériel.

Pour financer l'acquisition de votre équipement numérique, vous pouvez recourir à un emprunt bancaire classique mais également utiliser le mécanisme du crédit-bail ou *leasing* que la banque peut vous proposer.

► ► **Différence entre l'emprunt et le crédit-bail** : avec l'emprunt classique, vous êtes immédiatement propriétaire du matériel et vous remboursez ensuite la somme empruntée ; avec le crédit-bail ou *leasing* vous n'êtes propriétaire qu'à l'issue d'une période de versement d'un loyer correspondant à la valeur du bien en *leasing* et seulement après avoir levé une option d'achat finale. Attention, si on vous propose un crédit-bail, pensez à négocier le montant nécessaire à la levée de l'option qui ne doit pas être trop élevé.

Dans le cas où vous sollicitez les services d'une banque, vous pourrez télécharger sur le site de la Fédération une fiche rédigée à l'attention des banques par l'IFCIC destinée à les encourager à débloquer des crédits aux salles pour le financement de l'équipement numérique.

Vous pouvez également utiliser vos fonds propres pour financer l'achat de votre matériel.

► **ATTENTION** : le soutien automatique n'est pas une subvention, il ne se déduit donc pas du montant couvert par les VPF et doit être considéré comme vos fonds propres, mais, avant de l'utiliser pour acquérir votre équipement, rappelez-vous qu'il vous sera utile pour d'autres investissements indispensables à votre salle. Un emprunt bancaire ou d'autres fonds propres ne sont-ils pas plus adaptés pour vous financer ? Si vous utilisez votre soutien automatique, celui-ci ne sera pas reconstitué par les VPF que vous collecterez. Ainsi, cette solution pourrait vous priver de ressources à venir alors que d'autres chantiers importants sont à prévoir (accessibilité des salles par exemple).

## Quatrième étape : la collecte des VPF

---

Une fois les sommes rassemblées pour acquérir votre équipement numérique, vous allez procéder au recouvrement des VPF qui vous sont dus.

### ► **A partir de quand les VPF sont-ils dus ?**

Les VPF sont le fruit d'une obligation légale des distributeurs à votre égard. Cette obligation commence dès l'installation initiale de votre matériel et au plus tôt dès la promulgation de la loi du 30 septembre 2010, c'est-à-dire le 1<sup>er</sup> octobre 2010.

### ► A qui les VPF sont-ils dus ?

Les VPF sont dus exclusivement pour l'installation initiale de l'équipement de projection numérique, ils ne sont donc pas dus pour le remplacement d'un matériel numérique existant.

Les VPF sont dus aux salles existantes au moment de la promulgation de la loi (1<sup>er</sup> octobre 2010) et ainsi que pour l'installation initiale des établissements homologués avant le 31 décembre 2012.

► ► **Attention : les VPF ne sont pas dus pour les salles qui seront créées ou qui obtiendront leur homologation après le 1<sup>er</sup> janvier 2013 (attention au délai de la procédure d'homologation) !**

### ► Qui doit payer les VPF ?

Les VPF sont dus par les distributeurs de films, les régies publicitaires ou les annonceurs, les personnes qui louent une ou plusieurs salles dès lors qu'elles utilisent le matériel de projection numérique de la salle.

► ► **Cas particulier 1** : en ce qui concerne les **VPF versés par les régies publicitaires** ou les distributeurs de programmes hors film, la recommandation n°6 indique « *qu'à la différence de la contribution des distributeurs d'œuvres cinématographiques et de celle des régies publicitaires, la contribution dont sont redevables les autres utilisateurs est fondée, selon la loi, sur le bénéfice de l'utilisation des équipements de projection numérique des exploitants. En conséquence, ces utilisateurs sont tenus de contribuer, même s'ils ne réalisent pas en principe d'économies du fait du passage au numérique. Dans cette mesure, le Comité estime que le montant de la contribution négocié entre les parties devrait tenir compte du temps effectif d'utilisation des équipements de projection numérique, ainsi que des dépenses effectives relatives à l'installation initiale des équipements de projection numérique* ».

► ► **Cas particulier 2** : dans le cas de la location de la salle, pensez à intégrer à la facture de location la facturation du VPF correspondant à l'utilisation du matériel.

### ► Quelles sont les œuvres pour lesquelles les VPF ne sont pas dus ?

Les VPF ne sont pas dus pour les films de reprise (films qui ont déjà été exploités dans une version identique en salles), les courts métrages, les bandes annonces.

### ► Tous les films donnent-ils lieu au versement de VPF ?

Les VPF sont dus pour la **première mise à disposition d'un film dans une salle pendant les deux premières semaines suivant la date de sortie nationale** du film.

Les VPF sont également dus pour **toute première mise à disposition du film résultant d'un élargissement du plan initial de sortie** du film soit, selon la recommandation n°1 du CCP, « le nombre d'écrans supplémentaires diffusant une œuvre cinématographique, au cours des **quatre premières semaines** d'exploitation suivant la date de sortie nationale, par rapport au nombre d'écrans diffusant cette œuvre le jour de la sortie nationale ».

#### ► ► Cas particuliers :

Dans le cas de **projection simultanée du film sur plusieurs écrans du même établissement** (chevauchement des séances) avec l'accord du distributeur, il y aura **un VPF versé par écran** diffusant le film.

Dans le cas de la **circulation du film** dans le même établissement, entre plusieurs établissements d'un même exploitant, ou entre plusieurs exploitants d'établissements différents, le distributeur ne verse qu'**un seul VPF** à l'exploitant bénéficiant de la première mise à disposition du film **mais**, si cette **circulation est préalablement organisée** entre **les exploitants**, ceux-ci **peuvent se partager le VPF selon des termes convenus entre eux**. En effet, **les VPF ne sont pas dus pour la continuation**

**d'un film**, c'est-à-dire « l'exploitation d'une œuvre cinématographique dans un établissement de spectacles cinématographiques, résultant de l'arrêt intégral de l'exploitation de cette même œuvre dans un autre établissement » selon la recommandation n°1 du CCP.

Les notions de « date de sortie nationale », « d'élargissement du plan initial de sortie », de « circulation » ou de « continuation » ont fait l'objet de définitions précises par le comité de concertation professionnelle au sein notamment de la recommandation n°1. Les notions de « circulation » et de « continuation » en cas d'élargissement du plan initial de sortie font l'objet de précisions complémentaires importantes dans la recommandation n°5 du CCP. Il est ainsi prévu que l'élargissement du plan initial de sortie lorsqu'il est concomitant d'une continuation donnera lieu au versement de VPF qui seront versés à une caisse de répartition dont le fonctionnement n'a pas encore été défini. Il s'agit d'une difficulté d'interprétation de la loi que le CCP a cherché à pallier sans trouver de meilleure solution que celle-ci.

### ► Qui peut collecter des VPF ?

Les VPF peuvent être collectés par les exploitants en direct, par des regroupements d'exploitants ou enfin par des tiers collecteurs ou investisseurs.

### ► Pendant combien de temps peut-on percevoir des VPF ?

Le versement des VPF n'est plus dû une fois que le coût de l'installation initiale des équipements a été couvert ou 10 ans après l'installation initiale ou après l'échéance du 31 décembre 2021 ou encore pour les établissements homologués après le 1<sup>er</sup> janvier 2013 (attention au délai de la procédure d'homologation qui peut prendre au moins deux mois ! Ainsi, si vous faites une demande d'homologation au mois de décembre 2012 vous risquez d'être hors délai pour bénéficier des VPF).

### ► Qui fixe le montant des VPF ?

**Le montant des VPF n'est pas fixé par la loi, ni par le CCP.** C'est à vous de calculer le montant de VPF qui répond à vos besoins de financement et d'en faire la négociation avec le distributeur. Le montant des VPF est le fruit de votre **négoce** avec les distributeurs et tous les autres utilisateurs de votre équipement numérique sur des bases encadrées par la loi (article L.213-17 du code du cinéma) :

► ► Le VPF doit être fixé à des **conditions objectives, transparentes et équitables**, il doit rester inférieur à la différence entre le coût de mise à disposition du film en 35 mm et celui de la mise à disposition du film sur support numérique.

La recommandation n°3 indique les éléments devant permettre d'estimer les économies réalisées par le distributeur entre le tirage de la copie sur support numérique et en 35 mm.

La recommandation n°4 définit la notion d'équité dans la négociation du VPF.

Le montant des VPF peut également être négocié sur la base d'un délai plus court que les dix ans fixés par la loi et qui constituent un délai maximum. Vous pouvez avoir tout intérêt à négocier des VPF plus élevés sur une période plus courte.

### ► Peut-on conditionner le versement du VPF à mes conditions d'accès au film ?

**Non !**

L'article L.213-19 du code du cinéma et de l'image animée est très clair sur ce point : « est prohibée toute pratique et est réputée non écrite toute clause contractuelle » visant à rendre dépendant des conditions de fixation et de versement des VPF, « soit les choix de distribution ou de programmation en salles des œuvres cinématographiques, soit la détermination du taux de la participation proportionnelle aux recettes d'exploitation ».

Ainsi, la négociation et le versement du VPF ne peuvent être liés, dans un contrat écrit ou verbal ou par une quelconque méthode, à la négociation sur la sortie du film dans votre salle : nombre de séances, nombre de semaines, taux de location... **En clair, le versement des VPF ne peut pas être lié à une négociation de programmation portant sur des pleins programmes, une durée minimum d'exposition ou le taux de location.**

Inversement, vous ne pouvez pas non plus demander au distributeur du film des conditions particulières de sortie du film en échange d'une négociation sur le VPF.

#### ► **Peut-on renoncer au versement des VPF ?**

Non ! Les VPF sont une obligation légale des distributeurs de films et des utilisateurs de votre équipement de projection numérique. Si le montant des VPF est trop important pour un distributeur, alors il peut être nécessaire de le renégocier mais ne renoncez en aucun cas à son bénéfice. Il vaut mieux dans ce cas percevoir un VPF plus faible (mais conforme aux pratiques du marché) plutôt que pas de VPF du tout.

Vous ne devez pas non plus renoncer au versement d'un VPF en l'échange de conditions commerciales plus avantageuses sur le film car vous seriez, dans ce cas, dans l'illégalité.

#### ► **Faut-il négocier un contrat à long terme avec les distributeurs ?**

Les VPF sont une obligation légale faite aux distributeurs par la loi. Ils sont donc dus même si vous n'avez pas signé de contrat ! **La conclusion d'un contrat avec les distributeurs n'est donc en aucun cas obligatoire pour obtenir des VPF.**

**La signature d'un contrat à long terme avec les distributeurs comporte toutefois des avantages :**

- Les contrats permettent d'**éviter que la négociation des conditions commerciales d'accès au film (location du film) viennent interférer avec les conditions de versement des VPF** (ce qui est illégal) et donc de négocier des VPF dans des conditions transparentes, équitables et objectives ;
- Les contrats sont un **instrument extrêmement précieux pour obtenir des financements privés** auprès de tiers (banques) car ils sont la **garantie** d'une certaine **sécurité** et d'une certaine **stabilité** juridique ;
- Les contrats permettent des **relations simplifiées et apaisées avec les distributeurs** et peuvent – selon la recommandation n°2 du CCP - « limiter les situations dans lesquelles l'absence d'accord contractuel relatif au montant et aux conditions de versement des contributions numériques peut entraver le placement d'une œuvre cinématographique dans un établissement de spectacles cinématographiques ».

A cet égard, le CCP recommande que **les contrats à long terme** signés avec les distributeurs « encadrant le versement des contributions numériques, qui devraient être conclus dans les meilleurs délais, **prévoient la rétroactivité de leurs conditions financières aux contributions numériques qui auraient pu être versées antérieurement à la conclusion desdits contrats** et postérieurement à l'entrée en vigueur de la loi précitée du 30 septembre 2010 ».

Vous pouvez donc commencer à négocier le montant et le versement de VPF avec les distributeurs avant toute signature d'un **contrat** sur des bases provisoires sachant que celui-ci sera **rétroactif**.

Dans la pratique, certains distributeurs vous proposeront des contrats à long terme que vous pourrez signer, tandis que vous n'aurez que des relations ponctuelles avec d'autres distributeurs sans contrat à long terme.

#### ► **Comment obtenir des VPF sans conclure un contrat ?**

Le versement des VPF étant une obligation légale qui n'est pas soumise à la conclusion d'un contrat, **vous pouvez obtenir des VPF, film par film, en les négociant au cas par cas**. En aucun cas les distributeurs ne peuvent vous refuser le versement de ces VPF si vous êtes dans les conditions de versement prévues par la loi et les recommandations n°1 et n°5.

Dans ce cas, en l'absence de contrat et même en cas de refus du distributeur, **envoyez une facture au distributeur** qui devra respecter les délais de paiement prévus par l'article L.441-6 du code de commerce (30 jours après la fin du mois d'exécution de la prestation ou de fourniture de la marchandise et, au maximum avec l'accord des parties, 45 jours après la fin du mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture).

► **Quelles clauses faut-il prévoir dans un contrat avec les distributeurs ?**

En premier lieu, comme il a été indiqué précédemment, **aucune clause susceptible de lier le versement des VPF à la négociation sur le placement, la programmation ou le taux de location des films, ne peut être admise** dans un contrat à long terme portant sur les VPF.

**Une telle clause est réputée « non écrite »**, ce qui signifie qu'elle est nulle de plein droit sans pour autant entraîner l'annulation du contrat. Toutefois, face à une telle clause qui ne permet pas d'envisager une relation stable et apaisée avec le distributeur, il est préférable de refuser de signer le contrat en l'état. Face à une telle clause ou à toute demande équivalente - orale ou écrite - d'un distributeur, **n'hésitez pas à informer votre syndicat et la Fédération**. En cas de refus de renégociation de la part du distributeur, **saisissez le Médiateur du Cinéma**.

La recommandation n°7 du CCP dresse une liste des clauses qui peuvent figurer dans un contrat à long terme avec les distributeurs.

► ► L'essentiel des clauses recommandées par le CCP (reportez-vous à la lecture complète de la recommandation n°7) :

⇒ **Objet du contrat** ⇒ clause destinée à rappeler que le contrat conclu entre l'exploitant et le distributeur a pour objet de déterminer les modalités de mise en œuvre de la contribution du distributeur au coût de l'installation initiale des équipements de projection numérique des salles comprises dans le champ du contrat.

De plus, cette clause devrait signifier expressément, en reprenant les termes de la loi, que les conditions de fixation et de versement de la contribution du distributeur prévues entre les parties ne doit pas avoir pour effet de porter atteinte au principe de liberté de programmation de l'exploitant et de maîtrise par le distributeur de son plan de sortie.

⇒ **Dépenses couvertes par les contributions du distributeur** ⇒ en tenant compte notamment des préconisations contenues dans la recommandation de bonne pratique n°3, cette clause devrait préciser :

- Les **établissements** et, en conséquence, les **équipements** de projection numérique **compris dans le champ du contrat** ;
- Les **coûts « éligibles »** couverts par les contributions du distributeur (matériel de la salle, matériel de l'établissement, frais connexes, frais divers) tels qu'indiqués à la recommandation n°3 du CCP ;
- Le **plafond par écran contractuellement prévu entre les parties**, qui devrait être fixé en tenant compte des dépenses « éligibles » effectives de l'exploitant, déduction faite des subventions et aides publiques non remboursables perçues au titre de l'équipement numérique, la recommandation n°3 indique une fourchette **allant de 60 000 € à 90 000 € HT** (en outre, la recommandation n°3 précise que les subventions et aides non remboursables obtenues postérieurement à la conclusion du contrat devraient être traitées de la même manière que celles obtenues antérieurement ou concomitamment à la conclusion du contrat) ;
- La **proportion**, au regard du plafond contractuellement fixé par les parties, **des coûts couverts par les contributions** du distributeur, la recommandation n°3 indique une part pouvant être raisonnablement comprise **entre 75 % et 90 %** (ces taux doivent être négociés en fonction de vos possibilités de collecte de VPF, vous avez ainsi intérêt à tendre vers un taux de 90 % si vous savez que vous avez peu de chance d'obtenir des VPF d'autres contributeurs tels que les régies publicitaires ou les distributeurs de programmes hors film) ;

⇒ **Engagement du distributeur relatif à la remise des copies numériques** ⇒ clause fixant les conditions dans lesquelles le distributeur s'oblige à livrer un fichier numérique (DCP), sous forme matérialisée ou dématérialisée, du film et pouvant également préciser les coûts relatifs à la mise à disposition des œuvres sur fichier numérique pris en charge par le distributeur - mastering, stockage, conditionnement, transport, KDM – afin de permettre de justifier le calcul équitable du VPF.

⇒ **Engagement du distributeur relatif au versement des VPF** ⇒ cette clause peut rappeler en premier lieu les conditions de versement ou de non versement des VPF notamment au regard de la **nature des œuvres** (longs métrages inédits, œuvres de patrimoine, courts métrages...), du cadre de leur mise à disposition (sortie nationale, élargissement du plan initial de sortie, circulation, ...) conformément aux recommandations n°1 et n°5 mais également des **projections ne donnant pas lieu à un contrat de concession des droits** (projections de presse, avant-premières sans rémunération du distributeur, séances d'éducation à l'image...).

⇒ La clause doit également fixer un **montant unitaire de contribution** pour chaque mise à disposition, sous forme de fichier ou de données numériques, d'une œuvre cinématographique ou d'un autre contenu entrant dans le champ contractuel.

⇒ Enfin, la clause devrait prévoir les **délais de paiement** pour les contributions dues par le distributeur, en se conformant aux dispositions de l'article L.441-6 du code de commerce soit au maximum **45 jours après la fin du mois d'exécution de la prestation ou 60 jours après l'émission de la facture**. La clause peut aussi prévoir les cas dans lesquels le distributeur bénéficie d'un avoir de contribution (notamment, en cas de défaillance technique de l'équipement numérique pendant une période définie par les parties ou de demande par l'exploitant d'une copie photochimique à la suite d'une mise à disposition de l'œuvre sous forme de fichier numérique).

**Engagements de l'exploitant** ⇒ clause fixant les engagements de l'exploitant concernant :

- Le **calendrier de déploiement** des équipements de projection numérique ;
- La **conformité des équipements aux normes** en vigueur attestée par l'homologation délivrée par le Centre national du cinéma et de l'image animée ;
- La **maintenance des équipements** et l'assistance en cas de panne ;
- La communication périodique de la **liste à jour des établissements et des écrans déployés** et des certificats publics permettant l'identification des équipements ;
- La **communication périodique des données extraites des journaux de fonctionnement (« logs »)** des équipements de projection numérique relatives à l'exploitation des œuvres cinématographiques et autres contenus mis à la disposition de l'exploitant par le distributeur, cette communication devant respecter les règles fixées par la décision à venir du Président du CNC prévue à l'article L. 213-21 du code du cinéma et de l'image animée (à ce jour le Président du CNC n'a pas rendu la décision définissant les modalités de communication de ces informations) ;
- La **communication des pièces justifiant l'ensemble des dépenses « éligibles »** effectives relatives à l'installation initiale des équipements de projection numérique, ainsi que la communication périodique de l'état de couverture de ces dépenses ;  
A cet égard, la clause contractuelle devrait préciser les revenus de l'exploitant permettant d'assurer la couverture de ces dépenses, à savoir notamment :
  - La **totalité des contributions versées** sur le fondement de l'article L. 213-16 du code du cinéma et de l'image animée (dont notamment les contributions des distributeurs d'œuvres cinématographiques, des distributeurs de « hors-film », des régies publicitaires),
  - les **contributions versées antérieurement à la conclusion du contrat**.

**Durée du contrat** ⇒ clause prévoyant la **date de début et le terme de l'exécution du contrat** conclu avec le distributeur. La clause doit préciser que le contrat prend fin une fois assurée la couverture de la part des dépenses « éligibles » à laquelle le distributeur contribue et, en tout état de cause, dans un délai de 10 ans à compter de l'installation initiale des équipements de projection numérique, sans que ce délai ne puisse excéder le 31 décembre 2021, date à laquelle les distributeurs

d'œuvres cinématographiques ne seront plus tenus de contribuer. Le délai de 10 ans est une durée maximale et peut être inférieure si les VPF négociés vous permettent de couvrir plus rapidement vos besoins.

En outre, la clause devrait stipuler la **rétroactivité** des effets du contrat aux contributions numériques versées par le distributeur antérieurement à la conclusion dudit contrat et postérieurement à l'entrée en vigueur de la loi du 30 septembre 2010.

**Clauses diverses** ⇨ Enfin, il apparaît utile que le contrat conclu entre l'exploitant et le distributeur puisse contenir des clauses relatives à :

- la **confidentialité** du contrat ;
- la **responsabilité** des parties et les cas de **force majeure** ;
- la **résiliation** et la rupture du contrat ;
- la **cessibilité du contrat** (notamment en cas de cession du ou des établissements dans lesquels sont installés les équipements de projection numérique dont le financement est couvert par les contributions du distributeur) ;
- la **compétence juridictionnelle ou arbitrale** ; à cet égard, il apparaît opportun que cette clause puisse prévoir, en cas de contentieux entrant dans son champ de compétence, une **saisine préalable obligatoire du Médiateur du Cinéma** ;
- le droit applicable.

## **Cinquième étape : le suivi des contributions**

---

### **► Suivi des VPF encaissés**

Le versement des VPF n'est plus dû une fois que le coût de l'installation initiale des équipements a été couvert ou 10 ans après l'installation initiale ou après l'échéance du 31 décembre 2021 ou encore pour les établissements homologués après le 1<sup>er</sup> janvier 2013.

En outre, les contrats sur les VPF ou les contrats de mutualisation ou avec des tiers doivent prévoir les conditions de communication des comptes aux distributeurs sur le montant de l'équipement restant à couvrir.

Il est donc nécessaire de tenir à jour un tableau de bord des VPF encaissés par les distributeurs et les autres contributeurs, tenant compte le cas échéant des stipulations des contrats qui ont pu être conclus.

Pour vous aider à tenir cette obligation, vous pourrez télécharger sur le site internet de la Fédération un tableau au format Excel pouvant servir de base à un tableau de bord d'encaissement des VPF.

Voici ci-après à quoi pourrait ressembler un tel tableau.

Les chiffres retenus ne le sont que pour cet exemple, ils ne correspondent pas à une valeur indicative du coût de l'équipement numérique ou du montant des VPF

<b>A - Travaux à financer</b>	<b>1400,00 €</b>
<b>B - Travaux Eligibles Etablissement (déduction faite des subventions)</b>	<b>1040,00 €</b>
<b>D - Total de tous les VPF obtenus</b>	<b>1 56,50 €</b>
<b>E - Montant restant à couvrir (=B-D)</b>	<b>883,50 €</b>

Distributeur 1 avec contrat à long terme				Distributeur 2 sans contrat				[,,,]	Régie publicitaire ou Hors film		
Contrat		oui		Contrat		Non		[,,,]			
Plafond *		900,00 €		Plafond				[,,,]			
Taux *		90,00%		Taux				[,,,]			
Montant plafonné (plafond - subvention) x taux		810,00 €		Montant plafonné				[,,,]			
Restant à couvrir selon contrat (montant plafonné - total de tous les VPF obtenus)		653,50 €		Restant à couvrir (travaux éligibles - total de tous les VPF obtenus)		883,50 €		[,,,]			
Titre Film 1		Montant	150,00 €	Titre Film 1		Montant	110,00 €	[,,,]	Régie 1	Montant	3,50 €
Date sortie	11/11/2010	Payé le	01/12/2010	Date sortie	15/02/2011	Payé le	03/03/2011	[,,,]		Payé le	01/12/2010
Titre Film 2		Montant	150,00 €	Titre Film 2		Montant	120,00 €	[,,,]	Régie 2	Montant	3,50 €
Date sortie	25/12/2010	Payé le	05/01/2011	Date sortie	20/12/2011	Payé le	05/01/2011	[,,,]		Payé le	04/03/2012
Titre Film 3		Montant	150,00 €	Titre Film 3		Montant	150,00 €	[,,,]	Régie 3	Montant	2,50 €
Date sortie	16/06/2011	Payé le	09/07/2011	Date sortie	12/06/2012	Payé le	05/08/2012	[,,,]		Payé le	06/08/2011
Titre Film 4		Montant	150,00 €	Titre film 4		Montant	120,00 €	[,,,]	Programme Hors film 1	Montant	3,50 €
Date sortie	20/10/2011	Payé le	08/11/2011	Date sortie	20/10/2012	Payé le	09/11/2012	[,,,]		Payé le	08/11/2011
Titre Film 5		Montant	150,00 €	Titre Film 5		Montant	150,00 €	[,,,]	Programme Hors film 2	Montant	3,50 €
Date sortie	13/11/2012	Payé le	02/12/2012	Date sortie	11/11/2012	Payé le	21/12/2012	[,,,]		Payé le	02/02/2012
[,,,]				[,,,]				[,,,]	[,,,]		
Total VPF payés par distributeur 1		75,00 €		Total VPF payés		65,00 €		[,,,]	Total VPF payés		16,50 €

\* Plafond : négocié par contrat avec le distributeur entre 60 000 € et 90 000 €

\* Taux : négocié par contrat avec le distributeur entre 75 % et 90 % du plafond (déduction faite des subventions non remboursables)

## ► Enregistrement comptable des VPF encaissés

La Fédération a fait réaliser une étude sur la comptabilisation des VPF par le cabinet MMP-Audit. Cette étude est disponible en téléchargement sur le site internet de la Fédération. Vous pouvez la remettre à vos comptables. Cette étude vous indique des solutions qui ont un caractère simplement indicatif. Vous pouvez choisir le mode de comptabilisation qui convient le mieux au fonctionnement et aux objectifs de votre entreprise.

Ainsi, l'étude comptable vous présente le choix entre la possibilité d'enregistrer vos VPF en subventions d'exploitation ou en produits d'exploitation. L'étude aborde également la question de l'amortissement comptable des équipements numériques.

## Différends avec les distributeurs

---

La collecte des VPF auprès des contributeurs peut donner lieu à des différends. La loi du 30 septembre 2010 a prévu deux mécanismes permettant d'aborder ces difficultés.

Le premier mécanisme est individuel, c'est le recours au Médiateur du Cinéma qui est compétent pour toutes les questions relatives à la collecte des VPF.

Ainsi, si vous constatez :

- des refus de paiement des VPF par les distributeurs ;
- des retards de paiement des VPF par les distributeurs ;
- des disparités de paiement des VPF qui vous semblent inéquitables ;
- un refus de transparence de la part des contributeurs ;
- une modification substantielle de votre accès au film (comme un accès systématiquement repoussé en cinquième semaine alors que vous aviez des films équivalents plus tôt) ;
- un refus d'accès à des copies numériques ;
- des problèmes liés à la mise à disposition des copies numériques (livraison des DCP, gestion des KDM)

N'hésitez pas à le saisir soit sur son site internet : [www.lemediateurducinema.fr](http://www.lemediateurducinema.fr), soit aux adresses suivantes :

Le Médiateur du Cinéma, 3, rue Boissière, 75116 Paris  
Télécopie : 01.44.34.35.56

**Médiateur du Cinéma** : Roch-Olivier Maistre  
Conseiller-maître à la Cour des comptes  
01.44.34.35.67     [roch-olivier.maistre@cnc.fr](mailto:roch-olivier.maistre@cnc.fr)

**Chargée de mission auprès du Médiateur du Cinéma** : Isabelle Gérard  
01.44.34.34.35     [isabelle.gerard@cnc.fr](mailto:isabelle.gerard@cnc.fr)

**Secrétaire du Médiateur du Cinéma** : Véronique Boudine  
01.44.34.34.31     [veronique.boudine@cnc.fr](mailto:veronique.boudine@cnc.fr)

Le second mécanisme de régulation des différends entre exploitants et distributeurs sur la collecte des VPF est collectif, c'est le comité de concertation professionnelle (CCP). Pour que ce comité soit saisi de questions collectives, faites remonter toutes vos difficultés à vos syndicats et à la Fédération qui se chargera, le cas échéant, d'en faire un point de discussion du comité de concertation professionnelle.

\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*

---

**Les annexes suivantes sont disponibles sur le site internet de la Fédération (<http://www.fncf.org> rubrique flash-info / cinéma numérique) :**

- guide technique de la cabine numérique ;
  - loi du 30 septembre 2010
  - Brochure « Cinénum »
  - Recommandations du Comité de concertation professionnelle
  - Etude sur la comptabilisation des VPF par le cabinet MMP Audit
  - Fiche IFCIC à l'attention des banques
  - Fichier Excel du tableau de suivi des VPF
-