

CONVENTION DU GPCI

Les adhérents du groupe ainsi que plusieurs distributeurs avaient répondu présent à l'invitation de Charles Vintrou et de toute l'équipe du GPCI (le Groupement de Programmation des Cinémas Indépendants) à participer à une convention le 19 janvier dernier. C'est en des cinémas de groupe, le Ciné-Sel de Sèvres, qui accueillait les participants ainsi que quelques fournisseurs et les représentants de la presse spécialisée.

Des débats constructifs

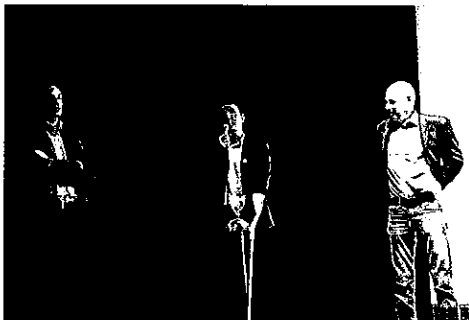
Entre deux projections de films en avant-première (*La Vache et Au Nom de Ma Fille*) et la présentation de la nouvelle identité visuelle du groupement, une large et intéressante discussion avait été organisée entre exploitants et fournisseurs de films. Les problèmes liés à des récentes sorties ont été évoqués ainsi que les difficultés rencontrées depuis le passage au numérique, tant du côté de l'exploitation que de celui de la distribution. Tandis que les mono-écrans adhérents du circuit

défendaient leur droit à la diversité de programmation, la bonne connaissance de leur public et de ses habitudes ainsi que la nécessité de proposer un large choix de séances et de titres différents à leurs spectateurs («ce n'est pas parce que je n'ai qu'un écran que mon public doit se contenter de 50 films par an !»), les complexes mettaient en avant les difficultés de négociation sur la 3D, le nombre de séances, la dualité VO/VF et ses conséquences vis à vis de la concurrence, les exigences jugées parfois impossibles sur l'exploitation de quelques titres,

la «folie des sorties» à certaines dates du calendrier ou encore le durcissement des rapports avec les distributeurs. De leur côté, ces derniers évoquaient les problèmes liés à la multiplication des KDM et autres manipulations induites par le numérique, leur bonne connaissance du marché et du potentiel de leur film, le développement croissant du marketing autour des sorties, la nécessité d'anticiper la mise en place des longs métrages dans les salles et leur négociation au cas par cas ou encore le besoin de reconnaissance mutuel des métiers lié à la confiance dans les relations entre les deux secteurs. Malgré des débats passionnés et parfois contradictoires, l'ensemble des participants trouvait toutefois un consensus autour de leur passion commune des films et du meilleur support pour les faire exister : la salle de cinéma...



Achérents, distributeurs et fournisseurs réunis



L'équipe Globecast entourant Charles Vintrou

Plus de services

Après un déjeuner où les discussions se sont poursuivies entre professionnels, l'après-midi a débuté avec la présentation par les fournisseurs de leurs services les plus récents. Ainsi, répondant à une demande du GPCI, Patrick Farcy était venu, au nom de Côté Ciné Group, parler de la vente à distance, du e-commerce et de la réservation en ligne. Des sujets qui ont été au cœur de l'actualité au moment de la sortie de *Star Wars 7*. Après une exposition de ce canal

de vente du point de vue de la technologie et de la réglementation, le DG de Côté Ciné Group a présenté «Côté Scan», une nouvelle solution universelle destinée à la vente sur Internet ou sur téléphones mobiles de tickets de cinéma, quelque soit l'opérateur ou le système de billetterie, même si ce dernier est encore manuel.

Sur la scène du Ciné-Sel se sont ensuite succédé les représentants des sociétés Globecast et Cinégo, venus respectivement parler des dernières solutions en termes de dématérialisation et de solutions de



Charles Vintrou



Patrick Farcy présentant Côté Scan

transport numérique pour les premiers et de logiciels de gestion de la programmation, destinés à la fois aux distributeurs et adaptés pour les salles, pour les autres.

Les retours positifs entendus à l'issue de cette convention et la satisfaction visible de tous les participants, distributeurs comme responsables de cinémas, faisaient oublier une rumeur rapportée qui laissait à penser que l'avenir des «petites salles» n'était pas important et cette convention fut une nouvelle preuve de la nécessaire diversité de notre parc.

ACCORD

Ymagis et Figueras s'associent

Le groupe Ymagis et Figueras International Seating, spécialiste dans la fabrication de fauteuils cinéma, ont annoncé un accord non-exclusif pour la distribution des produits Figueras auprès des exploitants cinéma. Ce contrat confère ainsi au groupe Ymagis et à sa filiale dcinex le statut de distributeur non-exclusif des produits Figueras dans l'intégralité des pays dans lesquels le groupe est présent (en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient).

YMAGIS
WWW.YMAGIS.COM

FIGUERAS
INTERNATIONAL SEATING