

LE CINEMA DEVIENT LEGALEMENT MONOVALENT-CONSEQUENCES

La charrue tire-t-elle les bœufs ?

La fixation des loyers des locaux monovalents a ceci de particulier que le prix du loyer est conçu pour tenir compte de l'intérêt concret et simultané des deux parties, le bailleur cherchant à obtenir le meilleur loyer et le preneur pouvant lui opposer sa capacité contributive théorique.

C'est le seul cas de fixation de loyer commercial où est considéré l'intérêt spécifique du locataire. C'est un contrat par nature équilibré, en tout cas plus que celui issu du plafonnement général ou de la logique bailleur exprimée en €/m²/an. .

Qu'un locataire de bureaux exploite ses activités dans l'assurance, la sidérurgie ou le commerce fluvial, nul ne s'intéresse à son propre marché pour fixer le loyer. En matière de boutique, la destination contractuelle n'est qu'une modeste composante de la formation du prix (art L 145-33 du Code de commerce). Par contre, en matière de locaux monovalents, la règle de fixation des loyers en renouvellement ou en révision est visée par l'article R 145-10 du Code de commerce qui énonce que :

« Le prix du bail des locaux construits en vue d'une seule utilisation peut, par dérogation aux articles L 143-33, R 145-3 et suivants, être déterminé selon les usages observés dans la branche d'activité considérée ».

Soit, à titre principal, un positionnement sur l'activité exercée, n'excluant pas toutefois des fixations en Euros par m² si tel est l'usage. (La notion d'Euros/m² reste souvent utile à titre de recouplement au moins).

Traditionnellement, sont considérés « monovalents » les locaux construits à usage spécifique de théâtre, clinique, hôtel, cinéma, garage, et autres plus anecdotiques (grands magasins, grotte, etc...). A chaque type correspond une méthode d'approche des loyers.

Retenons que l'intérêt de la monovalence est le prix lui-même du loyer, dans l'intérêt bien compris des parties, celui-ci étant débarrassé du préalable du plafonnement ou déplafonnement.

Ici, est considéré le prix, rien que le prix. C'est le triomphe de l'économique sur le juridique.

Depuis des lustres, les cinémas étaient considérés monovalents par la jurisprudence et non par la Loi et les loyers fixés en référence aux usages, mais sans exclusive.

Or, la Loi du 30 septembre 2010 relative à l'équipement numérique des établissements de spectacles cinématographiques énonce que l'article L 145-36 du Code du commerce (celui qui traite des locaux monovalents) est complété ainsi :

« Le prix du bail des locaux construits ou aménagés, en vue d'une utilisation comme établissement de spectacles cinématographiques au sens de l'article L 212-2 du Code de cinéma et de l'image animée est, par dérogation à l'article L 145-33 et suivants du présent code, déterminé selon les SEULS usages observés dans la branche d'activité considérée »

Ainsi une Loi sur l'équipement des cinémas modifie le mode de référence des loyers des cinémas.

La référence serait limitée aux seuls usages, donc à l'exclusion d'une méthode métrique. Cette novation s'inscrit dans un grand mouvement de réorganisation de la filière « cinéma » qui fait émerger le rôle accru du Centre National du Cinéma (CNC) comme autorité contrôlant la filière, gérant les subventions destinées à la création et à la modernisation des salles, texte relevant de l'article 19 – Décret n°1034 du 1^{er} septembre 2010.

L'objectif de la réforme est ainsi d'aider à la modernisation des équipements, c'est-à-dire à la numérisation des équipements de projection et au développement des réseaux.

Toute une série de mesures est prise par ailleurs pour la gestion des droits à ces subventions, inutiles à retracer ici sauf sur un point, celui du financement.

La Loi du 30 septembre 2010 complète le « Code du cinéma et de l'image animée » d'une section 4 abordant cette question.

Cet ajout crée, en l'article L 213-16-1 du Code du Cinéma et de l'Image Animée, une cotisation ou une taxe d'aide au financement de ces modernisations s'imputant sur :

- 1) les distributeurs de films,
- 2) les personnes qui mettent à disposition des fichiers numériques,
- 3) *«les personnes qui louent à l'exploitant de l'établissement concerné une ou plusieurs salles dès lors que cette location implique l'utilisation des équipements de projection numérique des salles concernées. Cette contribution est due au titre de chaque location.»*

Or, les personnes qui louent à l'exploitant s'appellent ... des bailleurs. Mais cela, au sens strict de la rédaction. En réalité, la consultation des débats parlementaires ne va pas en ce sens, comme nous le verrons plus loin.

Dès lors, cette réforme a deux aspects nouveaux concernant l'évaluation immobilière :

- Une règle nouvelle du mode de fixation du loyer en révision et en renouvellement,
- La participation éventuelle mais non probable des bailleurs à l'équipement numérique de leur locataire.

Examinons ces points.

a) Sur la fixation du loyer

Le passé toujours en vigueur.

Depuis la guerre et jusqu'à ce texte, la fixation des loyers de cinémas se réalisait plus ou moins sur les bases suivantes :

- 5 % à 10 % de la recette billetterie HT et hors TSA (taxe spéciale additionnelle s'élevant à 10,72 % du prix du billet).
- 20 % à 25 % de la recette publicité écran.
- 20 % à 25 % de la recette confiserie.

Ces barèmes généraux constituent en quelque sorte l'usage depuis plus de 20 ou 30 ans, voire davantage..

En réalité, dans ces fourchettes et lors des fixations de loyers, il est implicitement tenu compte :

- des types de cinéma (Art & Essai, multiplexes grand public, et tous les stades intermédiaires d'établissements par la taille, la localisation, etc ...).
- du nombre de séances, du prix des places, des coefficients de fréquentation, du rôle des abonnements et carte « pass », etc ...
- de l'intérêt du site au regard du nombre d'écrans
- de la surface des lieux et de l'adaptabilité du bâtiment
- des possibilités de développement
- Etc...

En pratique, on peut préciser quelques notions :

- Le taux de prélèvement sur la recette théorique billetterie demeure très largement influencé par la recette effective, mais il était toujours recherché, selon l'usage en matière de loyers, une recette théorique.
- Le taux de prélèvement sur la recette publicité écran était par contre fondé sur la recette effective et non théorique car nul ne sait ce que peut être la recette théorique sur ce point. Celle-ci est variable selon les localisations et les types d'établissement : indépendants ou chaînes. Ce pragmatisme peu glorieux n'a jamais inquiété quiconque et ne constitue pas une difficulté contractuelle sérieuse. La recette publicité écran, notamment dans les cinémas indépendants a une tendance déclinante et, bien que générant de faibles charges, ne contribue pas significativement à la marge de l'établissement. Cette ressource pourrait évoluer avec le déploiement du numérique dont les coûts de fabrication sont moindres et permettent aisément une adaptation du contenu à l'œuvre projetée, à son public et à l'emplacement.
- Enfin, la recette confiserie évolue largement selon les établissements. Sa part est minime, à moins de 10 % du Chiffre d'Affaires en salles d'Art & Essai, mais s'approche parfois de 20 % dans les grands multiplexes cinématographiques. En effet, l'architecture de ces salles nouvelles a été organisée autour d'un hall vaste avec un ou plusieurs points « boissons et pop corn » dont la rentabilité souvent remarquable croît avec le nombre de fauteuils.

Dans les multiplexes, la part confiserie atteint souvent 20 % de la recette totale mais avec un pourcentage de marge commerciale bien supérieur à celui de la recette billetterie. Cette marge est nécessaire à l'exploitation du fonds de commerce et fonde sa prospérité.

Du point de vue du profit ou de l'exploitant, les complexes cinématographiques sont en fait des confiseries dans lesquelles on projette ... des images. Dans les cinémas modernes, on mange et on boit ... aussi.

Rappelons que les usages de la profession, sauf ceux des multiplexes, ont été établis il y a plus de 30 ans, à une époque où la recette guichet était la seule qui rémunérait la chaîne de

réalisation des films (mise en scène, scénario, musique, acteurs, metteurs en scène, producteurs, etc...), l'époque où, au cinéma, on passait les « actualités ».

Ces barèmes sont ceux qui s'appliquaient et s'appliquent encore à des cinémas de centre-ville, à un ou deux écrans. Or, ces établissements sont en voie de disparition.

De plus, depuis l'émergence de la distribution de cassettes, DVD, vidéo à la demande, cessions des droits télévisuels et autres, l'essentiel de la recette des films provient de ces supports éloignés des circuits de distribution en salles.

Les usages récents de la profession n'ont donc pas vraiment intégré cette inflexion car toute la chaîne de l'image s'est complexifiée et personne ne peut plus mesurer le positif du négatif des effets directs et indirects de l'évolution de la filière pour les cinémas en salles.

Ainsi, lorsque la Loi nouvelle impose de tenir compte des usages et des seuls usages, elle impose en fait un usage très ancien, de plus de 30 ans, antérieurs aux DVD et cessions de droits télévisuels et non revus à l'aune du monde d'aujourd'hui. Le passé figé des barèmes ci-dessus risque donc de rentrer en force par la voie législative dans le monde à venir mais pour lui dicter sa place.

Ce passé déjà éloigné n'est-il pas un intrus dans le monde actuel ? N'entre-t-il pas à reculons et de force ?

Avec l'adoption de la référence aux SEULS USAGES, fini le temps où la jurisprudence pouvait considérer aussi les conditions du bail, celles autorisant différentes destinations tel le cinéma mais aussi les variétés, les salles de représentation de spectacles divers, les réunions publiques. Comment va-t-on désormais traiter ces cas mixtes ? Fini les baux tous commerces où était exploité en fait un cinéma et pour lequel le juge appliquait la méthode cinéma et la corrigeait d'un coefficient de majoration tenant compte du prix des boutiques du voisinage situées dans un quartier de très haute commercialité (CA Paris 16^e – chambre A, 29 janvier 2003, AJDI 2005 p 518). Fini les fixations de loyers des cinémas en DRIVE IN où on regarde l'écran de sa voiture ou sur un transat dehors en plein air, cas où les loyers étaient fixés au m² de terrain ou ... à la voiture. Y – a – t-il un usage ?

Ces cas étaient peu nombreux, certes, mais constituent – ils pour autant des cas caricaturaux à sacrifier ? Les solutions antérieures étaient pragmatiques, imaginatives et visaient l'équilibre. Désormais, le dogme de la moyenne passéiste risque de s'imposer au bénéfice de personne.

En bref, les usages codifiés cités plus haut étaient ceux d'avant hier et n'ont pas été actualisés à la suite de l'émergence du monde numérique (du DVD, cessions des droits, etc...). Ils étaient déjà à adapter avant de se voir maintenant imposés, dans leur forme vétuste.

Mise en perspective en 2010

La filière cinéma a beaucoup évolué pendant ces quinze dernières années.

En 10 ans par exemple :

- le nombre d'entrées est passé de 153 millions à 200 millions,
- le prix des places est passé de 7,77 € à 10 €, soit beaucoup plus que l'inflation
- le nombre d'écrans est passé de 5.142 en 2000 à 5.470 à fin 2009.
- Par contre, le nombre d'établissements s'est un peu réduit et n'est plus à fin 2009 que de 2.057 contre 2.172 en 2000. La même tendance peut être constatée à Paris.
- L'évolution la plus spectaculaire est celle des multiplexes. Il y avait 22 multiplexes en l'an 1996, 84 en l'an 2000 et 174 à fin 2009
La majorité de ces multiplexes ont une douzaine d'années, rares sont ceux qui ont plus de quinze écrans. Un seul en a 23 (source CNC).
- Le taux d'équipement en projection numérique est à ce jour d'environ 28 %¹.

Ce nombre a ainsi doublé en 10 ans et force est de constater que ces nouveaux établissements se sont installés en bordure de centres commerciaux ou de raccordements autoroutiers, dans des immeubles conçus pour disposer de nombreux écrans, d'annexes et circulations abondantes, confort complet, le tout avec parkings nombreux.

*Nota : Dans la terminologie courante, un complexe comprend de 2 à 7 écrans.
Le multiplexe comprend au moins 8 écrans.*

Aujourd'hui, les multiplexes représentent plus de 57 % du total des entrées, contre 34,5% des entrées en 2000. Leur fréquentation a progressé de 10,1% en 2009, contre 5,7% pour l'ensemble des salles. Ils constituent donc à présent la part principale de l'exploitation en salles.

Le médiateur du cinéma, dans son rapport d'activité 2010, s'est ainsi inquiété de la pérennité des salles indépendantes dans un environnement concurrentiel maintenant dominé par les multiplexes. Bien que le Code de commerce renvoie, pour les locaux monovalents, aux « usages de la branche d'activité considérée », aucun usage n'est connu pour eux.

Dès lors, on voit bien que l'usage professionnel de fixation des loyers ne peut être unique et que celui fondé sur des petits cinémas de centre ville ne peut constituer un usage transposable à des établissements 5 fois, 10 fois plus grands, dotés de parkings et de points de grignotage.

Ces multiplexes récents ont le plus souvent été financés en crédit baux, dont bon nombre viennent à échéance. Les exploitants paient aujourd'hui des redevances financières souvent non liées à une notion de valeur locative.

De là vient le souci de ces grands exploitants (représentant tout de même ces 57 % d'entrées) à appréhender, aujourd'hui ou très bientôt, une fixation de loyer sous contrôle judiciaire, c'est-à-dire dans une autre logique. Ils ont donc attiré l'attention du législateur.

A notre sens, appliquer la Loi nouvelle aux cinémas traditionnels de centre ville en respectant les usages ne posera aucune difficulté car rien ne sera changé.

¹ Source : www.cinégo.net

Par contre, en l'absence quasi absolue d'usages pour les multiplexes, une réflexion s'impose.

La codification d'un usage spécifique de ces nouveaux produits locatifs est encore à écrire.

Les experts vont devoir affronter cette page blanche.

Mais on rappellera que la notion de valeur locative ne s'impose pas au 1^{er} bail mais seulement en révision et renouvellement. Dans le cours du temps, ces crédits baux de multiplexes arrivant à échéance en grand nombre, l'urgence n'est donc pas encore pressante mais elle est proche car si les premiers baux peuvent encore ignorer la valeur locative, le rappel à cette notion ne sera pas écarté longtemps.

L'usage de marché ou du marché actuel est donc à naître prochainement ou très prochainement.

Il devra être tenu compte : des surfaces importantes des bâtiments, des zones autres que les salles, des parkings, des accès routiers et autoroutiers, du réel confort de ces salles (notamment équipement numérique et possibilité de projeter en 3D), autant d'éléments inconnus de la tradition des usages de la profession, limités aux taux d'occupation, aux nombres de séances et aux prix des places.

Il est à craindre, cette fois encore que le marché ne se défausse sur les experts judiciaires pour traiter ces questions nouvelles. Or, l'obligation devenant légale, elle pèse sur eux et les tribunaux.

b) Sur le financement d'une cotisation

Celle-ci semble conçue pour être temporaire, mais ni son assiette ni son taux ne sont encore connus. Seuls les redevables sont identifiés.

Il est simplement précisé que la contribution est négociée entre les parties à des conditions équitables, transparentes et objectives et ne peut être supérieure à la différence entre le coût de mise à disposition d'un support numérique et d'un support argentique.

La Loi a prévu que cette contribution serait payée par :

- les distributeurs, ce qui paraît normal puisqu'ils conçoivent et exploitent la forme numérique des films.
- les personnes qui mettent à disposition d'un établissement des fichiers ou données numériques, ce qui peut aussi se comprendre.
- Enfin, « *les personnes qui louent à l'exploitant de l'établissement une ou plusieurs salles dès lors que cette location implique l'utilisation des équipements de projection numérique des salles concernées* » soit, grammaticalement, les bailleurs. Là, la compréhension s'estompe.

La consultation des débats parlementaires semble permettre d'écarter l'intervention forcée des bailleurs.

Seraient visées au contraire les personnes qui, à titre occasionnel, utilisent des salles de cinéma pour diffuser sur écran un événement particulier en équipement numérique. On vise le

« hors-film » tel que la retransmission d'évènements sportifs tels que Roland Garros. Le mot « loue » serait mal employé et viserait le donneur d'ordre de l'événement retransmis.

Compte tenu de cette précision, la Loi est plus compréhensible.

Demeure seulement le risque qu'une lecture rapide du texte ne contraigne des bailleurs à participer. Dommage qu'il faille consulter les débats pour comprendre un texte législatif.

A ce stade, retenons un risque de mauvaise application judiciaire et un texte mal écrit.

Quoi qu'il en soit, voilà une Loi nouvelle pour un secteur économique relativement préservé² et qui va donner quelque travail aux professionnels du Droit immobilier et leur donner l'obligation de créer une méthode contemporaine de valorisation respectueuse des droits de chacun. La tâche est noble. Alors écrivons la ensemble et dans le respect du contradictoire.

Benjamin ROBINE
Expert immobilier

² Les cinémas français ont réalisé 206,5M d'entrées en 2010, en progression de 2,7% sur un an et constituant le niveau le plus élevé depuis 1967.