

ENTRETIEN AVEC GALESHKA MORAVIOFF

Qu'est-ce qui vous a amené à fermer cette salle, exactement.

La première raison est que la ville de Lyon, lorsqu'elle a cédé son patrimoine immobilier, a essayé de faire passer notre bail de 1€ à 30.000€! En compensation, elle nous accordait une subvention équivalente. Nous avons refusé, considérant que les aléas de la politique municipale pouvaient rendre cette proposition non reconductible et ambiguë. Face à plusieurs procédures on a donc décidé de se battre, mais vu la conjoncture économique actuelle, nous avons pris la décision de fermer la salle. La deuxième raison est encore plus simple : la salle « *mono écran* », devenue rarissime en Europe, ne peut survivre, même à court terme, les charges d'exploitation étant disproportionnées par rapport aux résultats.

Pouvez-vous nous brosser brièvement l'état de la concurrence entre exploitants de salles de cinéma dans le centre de Lyon ?

C'est assez simple : en 2006, il y avait Pathé, UGC et CGR qui se partageaient le marché généraliste. À l'ouverture du Comœdia, le groupe UGC a orienté sa stratégie en se positionnant de manière agressive sur le créneau V.O., films d'auteur et Art & Essai, immédiatement suivi par Europalace (Pathé-Gaumont). C'est une brèche dans laquelle s'est engouffré l'ensemble des distributeurs, multipliant de ce fait le nombre de copies sur la ville. Cela a déstabilisé les CNP ; mais aujourd'hui, tout le monde perd de l'argent sur la ville, y compris toute nouvelle implantation comme le futur UGC Confluence, qui risque de ne pas être rentable. Le public y gagne-t-il, rien n'est moins certain.

Face à cette situation, comment ont réagi les autorités locales et nationales ?

En ce qui concerne les collectivités locales, la mairie a toujours fait preuve d'une sourde indifférence envers les CNP, malgré les promesses de certains directeurs de cabinet. Il existe pourtant une réelle désynchronisation entre le discours de la région plutôt interventionniste et celui de la mairie, atone. Pour le ministère de la culture et le CNC, il y a une véritable préoccupation, et comme diraient certains distributeurs indépendants, les salles Art & Essai de Lyon sont stratégiques. Mais ces préoccupations ne se traduisent pas par un signal fort. J'ai reçu une lettre du ministère dont je pourrais résumer le contenu à ceci : « *On va voir ce que l'on peut faire dans le cadre des aides existantes.* »

Que s'est-il passé au CNP depuis la reprise ? Résumez, bien sûr.

En 1998, quand j'ai repris les CNP, j'ai dit au personnel que la prise de contrôle des CNP ne constituait qu'une étape dans un repositionnement à partir d'équipements plus compétitifs. J'ai voulu réaliser une restructuration ; elle n'a pu avoir lieu à cause de l'hostilité du personnel dont le souci majeur était la préservation de l'emploi, ce que je comprends très bien. J'ai donc décidé de geler les licenciements tout en essayant de gérer tant bien que mal une exploitation marquée par la précarité, à la limite de la rupture financière, l'argent consacré à la masse salariale (quasiment 35 personnes sur trois sites) l'a été au détriment de l'amélioration de l'outil de travail.

Au fil des ans, le bilan s'est détérioré et cela a obéré toute tentative de redéploiement sur la ville. L'ouverture du Comœdia a constitué la goutte d'eau qui a fait déborder le vase. Il est certain que si cette restructuration avait eu lieu, les choses seraient bien différentes aujourd'hui.

Soyons précis : les CNP perdent-ils de l'argent ?

Aujourd'hui, si on continue comme cela, les CNP vont disparaître. Il faut revoir complètement le fonctionnement des salles pour assurer leur survie. Une fois cela réalisé, on partira sur un autre business plan. Je suis dans une perspective de résistance, adaptée à la nouvelle configuration de l'exploitation lyonnaise.

Dans ce contexte particulier, comment concilier les exigences de l'Art & Essai et le business ?

Mais le contexte est **global**. La distribution indépendante est complexe. La situation en 10 ans s'est gravement détériorée, les indépendants sont en position de défense sur le marché et beaucoup de distributeurs issus des grands groupes diffusent des films Art & Essai et en V.O. En fait, depuis la sortie de *La vie des autres*, aucun distributeur indépendant n'a eu un film Art & Essai qui atteigne le million d'entrées. L'exploitation indépendante repose sur des distributeurs indépendants eux-mêmes exsangues qui prennent de plus en plus de risques commerciaux. L'alternative, ce sont les films A&E qu'on qualifierait de « porteurs ». Or, on doit à présent les partager avec les grands circuits, et les petits films « *outsiders* » sont balayés !

Lorsque notre directeur de la programmation refuse de programmer *Slumdog Millionnaire* pour des raisons qui m'échappent ou d'autres films qui ont des parts de marché importantes, cela contribue à fragiliser l'exploitation.

Comment avez-vous réagi à la subvention accordée au Comœdia ?

Ma décision a été de rester neutre quant à la décision de la commission sélective de donner 600.000 € au Comœdia, mais j'ai fait remarquer à la direction du CNC que ses motivations reposaient sur une analyse économique fautive. De plus, la jurisprudence de cette commission veillait, jusque-là, à ce que la concurrence soit respectée en l'état. Ils n'ont fait aucun cas des répercussions objectives que pourrait avoir l'ouverture de cette salle sur l'avenir des CNP. Le tout s'est fait sans aucune concertation. La direction du CNC se lave les mains du préjudice causé, qui a été dévastateur sur le plan financier, et qui a généré beaucoup d'anxiété chez les salariés inquiets pour leur avenir.

Maintenant le fait que je me maintienne sur la ville de Lyon, ne vous y trompez pas, n'est pas une bonne nouvelle pour le Comœdia.

Propos enregistrés le 18/8/2009