

e-cinéma conférence

ONF

Le cinéma électronique

Dans sa forme la plus simple, le cinéma électronique est la projection numérique ou électronique de films ou d'événements. Il comprend aussi ce qu'on appelle le cinéma numérique, c'est-à-dire la projection numérique de films ou d'événements sportifs ou dramatiques transmis numériquement en direct. Dans la forme la plus aboutie du cinéma numérique, toutes les étapes sont numérisées : le tournage, la postproduction, la distribution et la transmission. Ce qui est le plus courant aujourd'hui, c'est la projection numérique de films 16 ou 35 mm convertis en format numérique.

Voilà pour les définitions. L'enthousiasme que soulève le cinéma électronique n'est pas dû à la technologie en elle-même mais aux perspectives nouvelles qu'il offre au cinéma indépendant, et c'est dans le but de concrétiser ces nouvelles voies au Canada que l'Office national du film explore et promeut les possibilités de cette nouvelle technologie, et a constitué un panel d'experts internationaux pour discuter de son potentiel. Ce panel a eu lieu le 16 octobre 2003 à Montréal dans le cadre du FCMM, le festival annuel international du nouveau cinéma et des nouveaux médias.

Quels sont les avantages de cette technologie? Tout d'abord, elle élimine les coûts de production et de distribution des films sur pellicule, qui, pour les maisons de production indépendantes, peuvent être prohibitifs. Deuxièmement, le format numérique transmissible par satellite, par câble ou par fibre optique permet aux films d'atteindre les régions les plus éloignées du pays. Troisièmement, ces mêmes moyens de distribution rendent possible la sortie et la projection simultanées d'un film indépendant à travers tout le pays. On peut donc organiser des campagnes de promotion à l'échelle nationale et ainsi rehausser la visibilité des films indépendants et, on espère, attirer un plus large public. Quatrièmement, cette nouvelle technologie permet d'assujettir à la projection d'un film des éléments ou des événements additionnels comme une séance questions-réponses entre le réalisateur et les spectateurs où qu'ils soient dans le pays.

Le cinéma électronique peut radicalement augmenter la capacité de l'ONF de distribuer des œuvres audiovisuelles novatrices, pertinentes et reflétant la diversité culturelle, et ce, d'une manière éminemment démocratique, capable d'aplanir les obstacles de natures géographique et démographique propres au Canada. Cette technologie nous offre le moyen inédit de rejoindre les Canadiens de toutes les régions; elle ouvre la voie à de grands débats sur les enjeux sociaux qui touchent la majorité des Canadiens et Canadiennes et établit des ponts entre les communautés et les citoyens.

Nos trois invités, qui possèdent tous une expérience concrète du domaine, présenteront divers points de vue sur le cinéma électronique. Le cinéma électronique en est à ses premiers balbutiements et les obstacles sont nombreux : les projecteurs numériques sont relativement coûteux, il n'existe toujours pas de normes internationales, et les propriétaires de salles hésitent à se convertir au cinéma électronique avant qu'une norme internationale soit établie et tant que le prix de l'équipement se maintient au niveau actuel. Cependant, le **UK Film Council** s'est lancé dans un vaste programme au terme duquel (en 2006) 250 salles seront équipées de projecteurs numériques en 2006. Richard Morris viendra nous parler de ce projet dont il est l'un des instigateurs. Le **Dutch Film Fund** a fait installer à travers la Hollande une dizaine de projecteurs numériques et dirige un programme national de projections de documentaires les jeudis soir appelé **DocuZone**. Kees Ryninks, Chef de la Section documentaire du Dutch film Fund et initiateur de DocuZone nous entretiendra en détail de ce projet et de son pendant européen. Un consortium d'entreprises britanniques étudie la faisabilité de la transmission de pièces de théâtre (principalement) en direct ou en différé dans les salles de taille modeste ou en région éloignée du Royaume-Uni. Paul

Kafno, représentant de HD-Thames, une des entreprises du consortium, nous fera un compte rendu de cette expérience.

En qualité de consultant à l'ONF, Bill Nemtin, l'animateur de la table ronde, a fait remarquer en ouverture que les experts invités sont motivés par le contenu; tous trois, en effet, se demandent comment présenter au plus large public et de la façon la plus universelle possible un plus grand nombre d'événements et de films, indépendants et spécialisés. Les efforts engagés en Europe révèlent les possibilités remarquables au niveau international de ces nouvelles technologies. L'Office national du film voit le cinéma électronique comme un moyen non seulement de présenter un plus grand nombre de films canadiens au plus large public possible à travers toutes les régions du pays – car l'ONF est le regard du Canada sur lui-même –, mais aussi un moyen d'offrir au monde une vision du Canada et de ses valeurs, et d'ouvrir dans nos communautés une fenêtre sur la diversité du monde.

Cinéma numérique: implications et débouchés pour le Canada

La principale proposition contenue dans ce document concerne le développement du cinéma numérique, également appelé cinéma électronique, qui offre des solutions nouvelles à certains problèmes récurrents que connaît le Canada en matière de culture, notamment l'absence des films canadiens sur les écrans et l'accès restreint à la culture subventionnée à l'extérieur des grands centres urbains. Cette technologie donne également l'occasion de développer au Canada un nouveau type de cinéma au contenu plus diversifié, qui est produit à moindres coûts, offre un heureux mélange de productions canadiennes et internationales et permet également la diffusion, même dans les régions les plus éloignées du Canada, d'événements culturels et sportifs ainsi que des grands spectacles de musique, de théâtre et de danse.

Les termes cinéma numérique et cinéma électronique sont des termes génériques qui désignent une même technologie. Le terme cinéma électronique est utilisé dans le cas des écrans les moins dispendieux ayant une définition et une luminosité moins grandes. De façon générale, les systèmes de cinéma électronique ont une définition maximale de 2 000 lignes et leur prix se situe entre 15 000 \$ et 50 000 \$, alors que les systèmes de cinéma numérique, avec une résolution de 3 000 à 4 000 lignes, coûtent 100 000 \$ et plus et, dit-on, offrent la même qualité d'image que les projecteurs 35 mm que l'on retrouve dans la plupart des salles de cinéma.

Les motivations économiques qui ont mené au développement du cinéma numérique sont simples : offrir la même qualité à moindre coût. Généralisée partout dans le monde, la pellicule 35 mm renferme les images, projetées sur un écran de 10 à 15 mètres de largeur, et la trame sonore, transmise par un système de son stéréophonique utilisant la technologie Dolby ou l'équivalent. Cette technologie, développée au fil des 80 dernières années et plus, garantit que l'expérience cinématographique des spectateurs sera la même partout dans le monde.

La technologie du cinéma numérique permettra d'économiser sur les coûts parce que l'information visuelle et sonore est stockée sur un disque, un fichier ou un ruban numérique et que, potentiellement, la transmission peut se faire directement aux salles par satellite. Cela élimine les frais de copie en 35 mm, qui sont d'environ 2 000 \$ à 2 500 \$ par exemplaire, les frais d'envoi aux diverses salles – soit de 500 \$ à 750 \$ par envoi, de même que le contrôle des inventaires et l'entretien des copies. Cette technologie offre également aux exploitants de salles une plus grande souplesse d'emploi puisque l'installation des copies 35 mm prend du temps et les oblige à programmer un film pour au moins une semaine. Dans une allocution prononcée en 1998, la directrice du Institute of Standards and Technology du ministère américain du commerce, la Dre Karen Brown, évaluait les économies à 750 M\$ US uniquement pour les coûts de fabri-

cation des copies et leur transport, pour les États-Unis seulement. Avec l'augmentation du nombre d'écrans à l'échelle mondiale, et particulièrement avec l'avènement de complexes à écrans multiples, l'économie serait probablement de quelque 1,5 milliard de dollars. Si l'on ajoute à cela l'avantage que procurent les disques ou fichiers numériques qui ne se détériorent pas, ne subissent aucune rayure ni perte de couleurs, la distribution par satellite ou large bande qui réduit le nombre de projectionnistes requis, on voit bien l'intérêt de cette nouvelle technologie. Cela rappelle un peu ce qui s'est produit dans l'industrie musicale avec les disques sur support vinyle. La possibilité de convertir massivement à cette technologie les quelque 200 000 salles de cinéma de la planète a incité des entreprises comme Texas Instruments, Barco, Christies et plus récemment Kodak, à développer des systèmes de projection numérique qui, à coût moindre, atteignent et même surpassent les standards du film 35 mm. Des compagnies comme Sony, IBM, Qual Comm Incorp., Hughes et Boeing offrent aux exploitants un forfait incluant tout l'équipement numérique, la liaison descendante (par satellite), le cryptage, le stockage et la projection. Au Canada, le fondateur du cinéma Ex-Centris à Montréal, Daniel Langlois, a créé et développé un système de boîtes noires pour le stockage qui permet le téléchargement de films par satellite.

Le développement a été extrêmement rapide et a suscité de grandes attentes. Il n'est pas surprenant qu'une recherche simple sur Internet avec l'expression « cinéma numérique » donne accès à 1 250 000 points d'entrée. Avec l'expression « cinéma électronique », on accède à plus de trois millions de points d'entrée.

Toutefois, la conversion du 35 mm à la technologie numérique des 200 000 salles à l'échelle mondiale prendra de 3 à 5 ans. À l'heure actuelle, il y a moins de 200 salles numériques dans le monde, et il est significatif de constater que leur répartition est très dispersée. On en compte six au Japon, une en Corée, quelques-unes à Los Angeles et trois au Canada. La plupart sont dans des pays en développement comme la Chine, l'Inde et le Brésil, ou encore sont le fait de chaînes de cinéma d'art et d'essai comme Landmark aux États-Unis. Quelques films commerciaux sont sortis en cinéma numérique tels La guerre des étoiles II : L'attaque des clones, Trouver Nemo, Terminator 3, Sinbad, mais ce sont là des exceptions.

Il existe un certain nombre d'obstacles importants à la conversion massive des salles de cinéma. Premièrement, l'industrie est enfermée dans un cercle vicieux alors qu'il n'y a pas suffisamment de salles numériques pour justifier la production de films en numérique, et pas suffisamment de productions numériques pour justifier économiquement la conversion à la technologie numérique.

Deuxièmement, les investissements sont stoppés en raison du fait que ceux qui profitent le plus de la technologie numérique sont les distributeurs, alors que ceux qui doivent faire les investissements sont les exploitants qui, eux, ne réalisent pas d'économies substantielles à court terme.

Troisièmement, la crainte du piratage menace et paralyse l'industrie du cinéma, comme cela s'est produit récemment dans l'industrie de la musique, laquelle a accusé des pertes financières énormes. En raison de sa compatibilité avec Internet, la technologie numérique est perçue comme risquée, bien que l'inscription par abonnement et les technologies de cryptage soient susceptibles de réduire les craintes et de constituer une solution au problème.

Finalement, la concurrence entre les grands studios hollywoodiens rend difficile la collaboration entre eux. Bien que ces derniers aient mis sur pied un comité conjoint sur la technologie numérique, ils sont encore loin d'avoir résolu les problèmes, en particulier sur le plan des spécifications techniques et des formats, et ce, même si Lucas Arts et Disney ont tenté de faire la promotion de cette technologie.

Par ailleurs, le cinéma électronique, la forme la plus économique de cette technologie,

se développe avec près de 4 000 salles dans le monde, et les prévisions actuelles permettent de croire que cette forme plus économique de cinéma numérique connaîtra une croissance dans un proche avenir. Le chiffre précédent n'inclut pas les installations que l'on retrouve dans les institutions publiques – musées, galeries, cinémathèques, universités et autres maisons d'enseignement.

L'implantation de la technologie numérique a été facilitée par l'utilisation de cette technologie pour les publicités en salles et la flexibilité qu'elle offre. Au Brésil, notamment, quelques entreprises exploitent des réseaux de cinéma électronique peu dispendieux distribués sur disque et intégrant la publicité à l'écran. À Montréal, Daniel Langlois a exploité un système semblable pendant un certain temps.

Développements significatifs actuels

Les applications imprévues d'une nouvelle technologie deviennent souvent plus importantes que celles que ses créateurs avaient envisagées au départ. Ce fut certainement le cas d'Internet qui, au départ, devait servir à améliorer les communications militaires. Comme nous le savons cependant, les utilisations commerciales et civiles d'Internet ont supplanté l'utilisation prévue au départ. Le présent document soutient l'idée que le cinéma numérique et le cinéma électronique auront des applications qui n'avaient pas été prévues par ceux qui sont à l'origine de cette technologie.

Le retard dans la conversion massive des salles de cinéma a déjà permis l'émergence d'un certain nombre d'autres utilisations du cinéma numérique et électronique. Parmi elles, la création de nouvelles entreprises spécialisées dans le cinéma indépendant et étranger, de même que l'injection de fonds publics, au Royaume-Uni et en Europe, en vue de faciliter l'accès du public aux films britanniques et européens. Également, à l'extérieur des grandes villes, des centres de diffusion d'un nouveau type se développent, permettant aux populations en région d'assister à des concerts, des événements sportifs et des spectacles de comédies musicales, d'opéra, de danse et de musique classique.

Le Dutch Film Fund subventionne l'implantation de salles numériques aux Pays-Bas afin de résoudre les problèmes particuliers de diffusion en salles des documentaires. La plupart des documentaires ne sont pas tournés sur pellicule et dès lors, il faut compter jusqu'à 50 000 \$ de frais pour transférer ces productions sur support 35 mm et ce, sans compter le coût de fabrication et d'envoi des copies.

Chaque mois, des centaines de développements surviennent dans le domaine du cinéma électronique. On trouvera ci-joint les plus significatifs d'entre eux. Ils indiquent que le cinéma électronique est en voie de s'implanter au cours des prochaines années et que ces développements sont particulièrement pertinents pour le Canada.

Le UK Film Council

L'une des applications les plus pertinentes pour le Canada est actuellement en voie d'implantation par le UK Film Council, l'institution publique qui finance l'industrie du cinéma britannique et qui est l'équivalent de Téléfilm Canada. Comme le Canada, le Royaume-Uni doit faire des efforts constants pour que les productions locales soient présentées sur les écrans du pays. Selon un récent document du Conseil portant sur les politiques en matière de distribution, l'un des principaux problèmes en ce qui concerne l'accès du public aux productions locales est la difficulté d'en faire un nombre suffisant de copies pour le nombre de salles disponibles. Lorsque le public répond avec enthousiasme à la sortie d'un nouveau film, il n'y a pas suffisamment de copies 35 mm pour répondre à la demande. Cela s'explique simplement par le fait que le coût de fabrication des copies est établi par les distributeurs avant la sortie du film et que, dans la plupart des cas, on ne prévoit pas qu'un film britannique puisse connaître un énorme

succès. Par conséquent, lorsqu'un tel succès survient, on ne peut procéder assez rapidement à la fabrication de copies supplémentaires. La projection numérique permet de résoudre ce problème.

Lors de la réunion du conseil d'administration du UK Film Council, le 3 juin dernier, on a pris la décision d'investir 13 M£ (approximativement 30 M\$ CA) dans la conversion à la technologie numérique de 250 salles de cinéma d'ici la fin de 2004. Le conseil prévoit également encourager la création de centres de numérisation où l'on pourrait procéder rapidement à la conversion des films 35 mm en ruban numérique D-5 qui serait ensuite transféré sur disques ou fichiers compressibles pour distribution par satellite. Les salles commerciales qui souhaitent profiter des subventions à la conversion devront consacrer leur programmation à des films autres que ceux des grands studios. Rod Buckingham, directeur du secteur de la distribution au UK Film Council, mène actuellement les négociations avec les fournisseurs d'équipements et les exploitants de salles du Royaume-Uni. Ainsi, au cours des 16 prochains mois, 250 salles à l'échelle du pays deviendront disponibles pour les films produits au Royaume-Uni ayant le potentiel d'attirer un vaste auditoire. Cela constitue un nombre important de salles dans un pays où la plupart des grands films hollywoodiens sortent simultanément dans quelque 300 ou 500 salles.

Un autre élément de la stratégie du UK Film Council consiste à consacrer deux millions de livres à l'établissement de salles de cinéma électronique consacrées au développement culturel dans les régions éloignées des grands centres urbains.

Le Dutch Film Fund

Le Dutch Film Fund finance la production de documentaires en Hollande depuis 10 ans. Il y a environ trois ans, le conseil d'administration, suite à une recommandation du directeur général Kees Ryninks, a cessé d'investir dans la production pour une durée d'un an et a alors consacré quelque 2,5 M\$ US à l'implantation de 10 salles numériques dans l'ensemble du pays. En retour de cet investissement, les exploitants de ces salles s'engageaient à présenter, une fois par semaine et simultanément dans les 10 salles, un documentaire sélectionné par le Fonds. Cette expérience se déroule depuis un an maintenant. Le public assiste en grand nombre à ces « Jeudis du documentaire » et le Fonds a reçu des demandes de dix autres salles qui souhaitent également profiter de ce programme.

Pour pouvoir répondre à la demande, le Dutch Film Fund s'est tourné le Programme Média Plus - Soutien à la mise en œuvre de projets pilotes de la Commission européenne.

Le Programme Média Plus – Soutien à la mise en œuvre de projets pilotes de la Commission européenne

Au sein de l'Union européenne, le programme Média Plus joue le même rôle que joue Téléfilm Canada chez nous. Basé à Bruxelles, le programme a des bureaux dans toutes les grandes villes européennes et consacre la plus grande part de son budget annuel de 350 M€ à la production et à la mise en marché de dramatiques et de documentaires européens. Le volet Soutien à la mise en œuvre de projets pilotes dispose de 5 % du budget total (soit 17,5 M€), et est destiné aux projets reliés aux nouvelles technologies et répondant aux objectifs du Programme Média Plus. L'an dernier, sur l'initiative de son directeur, Constantin Daskalakis, le volet Soutien à la mise en œuvre de projets pilotes a consacré 3 225 000 € à des projets de distribution numérique, dont deux projets visant spécifiquement à doter les villes européennes de salles numériques. Une des caractéristiques de ce programme est l'exigence à l'effet que chaque projet doit toucher au moins quatre pays et trois langues.

Cette année, le programme a sollicité uniquement les appels de propositions de projets destinés au développement du cinéma électronique. Les décisions de financement devraient être connues bientôt.

China Film Corporation

La China Film Corporation importe en exclusivité les films étrangers sur le continent chinois en plus d'y exploiter 41 salles de cinéma. Elle a récemment annoncé son intention d'installer des écrans numériques dans 100 salles à travers le pays. Ce projet est perçu comme une façon de contrôler les coûts d'importation des films en Chine. Le fait que les films étrangers soient d'abord présentés dans le réseau de salles numériques permet d'économiser les coûts de fabrication des copies 35 mm et, si un film connaît un grand succès, alors seulement on importera le nombre suffisant de copies 35 mm pour fournir les salles équipées de projecteurs 35 mm.

VTHR

La VTHR (Vidéotransmission en haute résolution) a débuté en 1994 en France. L'objectif était de permettre aux communautés rurales françaises d'avoir accès à des événements sportifs et des spectacles de musique et de théâtre. Diffusant d'abord des documents de style publicitaire, le réseau a progressivement amélioré cette technologie. La plupart des salles ont été aménagées dans les mairies, le réseau s'est étendu et comporte maintenant plus de 300 écrans en France. L'implantation du réseau a largement profité du Mondial de football présenté en France et remporté par ce pays (on peut imaginer l'effet qu'aurait eu sur l'implantation d'un tel réseau chez nous la victoire du Canada au Championnat du monde de hockey sur glace l'année dernière).

Le réseau présente, par l'entremise des sociétés membres, environ 20 événements en direct chaque année. Récemment, les grands succès du réseau ont été des spectacles d'humoristes.

VTHR est détenue et opérée par le Groupe EDF (la société d'état qui gère la distribution de l'électricité) et elle est financée par le gouvernement. Récemment, elle a estimé qu'elle atteindra le seuil de rentabilité lorsque le réseau comptera 400 écrans.

HD Thames

En plus d'être impliquée dans la production, la compagnie HD Thames a mené au fil des ans plusieurs projets de recherche et développement dans le secteur des nouvelles technologies. Dans le domaine du cinéma électronique, HD Thames fut l'un des pionniers de Cinenet – un projet européen visant à développer la technologie du cinéma électronique en vue de la distribution de productions audiovisuelles de grande qualité. Ce projet regroupe des entreprises du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne, de la Belgique et de l'Espagne.

HD Thames est engagée dans deux projets de cinéma électronique.

Le premier, soutenu par le ministère du commerce et de l'industrie du Royaume-Uni, est mené en collaboration avec Shooting Partners inc. et British Telecommunications et il touche la technologie actuelle, l'établissement de la structure de prix et des exigences en matière d'équipement selon la dimension des salles, l'affranchissement des droits ainsi que les conditions du marché.

Le deuxième projet est soutenu par la Commission européenne et est mené en partenariat avec Folkets Hus och Parker (Folk Cinéma/Suède) et Shooting Partners. Il compte sur la collaboration de Jacques Rey (ex-directeur général de VTHR France), et s'intéresse principalement aux conditions du marché et aux plans d'affaires des entreprises.

HD Thames mène également certaines études plus étonnantes dans le domaine du cinéma électronique, études qui comprennent un certain nombre de projets pilotes visant à tester les réactions du public à des captations de spectacles. Le premier projet, mené au Royaume-Uni, consistait à diffuser des productions par satellite simultanément dans un certain nombre de petites villes du Royaume-Uni. Les productions diffusées comprenaient un ballet, un documentaire, un concert pop et une production regroupant des extraits de comédies musicales londoniennes. Le projet visait à tester

les réactions du public de même que son évaluation de la qualité technique d'un système de projection numérique relativement peu coûteux (environ 25 000 \$ CA). Essentiellement, l'équipement utilisé était constitué d'écrans dont la définition est de 2 000 lignes alors que, généralement, les écrans de cinéma numérique ont une définition de 4 000 lignes, avec une luminosité et une définition deux fois supérieure. Toutefois, l'expérience menée par HD Thames a montré que l'auditoire réagissait de façon enthousiaste à la projection et n'avait aucun commentaire négatif sur la qualité de l'image. Toutes les salles avaient une capacité de moins de 600 places, certaines d'entre elles étant plus petites. Le niveau moindre de définition de l'image semble donc répondre aux exigences des auditoires payants quant à la qualité de l'image.

La prochaine expérience sera menée à la fin du mois d'octobre prochain et consistera à diffuser par satellite, simultanément dans trois salles numériques de France, de Suède et de Londres, la magnifique production *Les Misérables* au Royal Albert Hall, un concert mettant en vedette les principaux interprètes des *Misérables*. Pour cette expérience, on est intéressé à s'adjoindre un partenaire canadien.

Banc d'essai du ministère du commerce et de l'industrie du Royaume-Uni sur le cinéma électronique

Le ministère du commerce et de l'industrie du Royaume-Uni a constitué un banc d'essai sur le cinéma électronique qui permet de financer des projets de recherche, de tests et de démonstration, dont les projets de HD Thames décrits dans le présent document.

Un des projets de ce banc d'essai est celui mené au National Film Theatre portant sur tous les aspects techniques du cinéma numérique, soit l'équipement, la distribution par satellite, le cryptage, le stockage, la projection et la qualité sonore. Ce projet vise essentiellement à établir les critères et normes techniques, à évaluer le rapport coûts-bénéfices ainsi que les produits de divers fabricants d'équipements de cinéma numérique. On évaluera également les équipements en fonction de la capacité des salles et de certaines utilisations spécifiques.

Peter Wilson, de la firme de recherche et d'ingénierie de l'image Snell and Wilcox est au cœur de ce projet. **Bill Nemtin**

Kees Ryninks

Kees Ryninks est Chef de la Section documentaire du Dutch Film Fund. Il a été producteur de documentaires et a possédé sa propre maison de production. Au cours de sa carrière en production et en distribution, il a fait plus d'une vingtaine de documentaires et remporté plusieurs prix internationaux.

Le projet de documentaires numériques du Dutch Film Fund

Bonjour. Lorsque je suis devenu Chef de la Section documentaire du Dutch Film Fund, il y a environ deux ans et demi, j'ai fait une recherche au cours de laquelle j'ai réalisé que pour présenter nos films dans les salles de cinéma, notre organisme dépensait quelque 600 000 euros par année pour gonfler des pellicules 16 mm en format 35 mm. C'est là qu'est née l'idée du DocuZone. J'ai calculé qu'en mettant de côté ces frais annuels pendant trois ans, nous disposerions de 2,1 millions d'euros et que nous pourrions avec cette somme équiper en matériel numérique une dizaine de salles de cinéma. Et c'est ce que nous avons fait.

En tant que Chef de la Section documentaire, j'étais aussi conscient de la baisse de plus en plus marquée de l'assistance aux projections de documentaires dans les cinémas, et mon travail consistait, entre autres, à renverser si possible cette tendance. Ce qui est actuellement problématique avec le cinéma numérique c'est que les propriétaires doivent eux-mêmes défrayer les coûts de l'équipement de leurs salles alors que les distributeurs bénéficient d'une réduction des frais de copies et que nous profitons nous-mêmes d'une réduction de nos frais de gonflage des pellicules. Nous avons dit aux propriétaires : « Nous vous donnons ce matériel, mais vous devrez consacrer 6 % de votre programmation au documentaire ». Le UK Film Council utilise aujourd'hui une entente similaire. Et ça marche. Nous avons évidemment rattaché à ces ententes d'autres éléments comme des campagnes de commercialisation, etc.

Nous avons débuté en 2002 avec dix salles. Nous projetions un nouveau documentaire chaque semaine à partir du support DVD. Et ce que nous avons espéré est finalement arrivé : nous avons de plus en plus de spectateurs, et l'expérience s'est avérée en général un franc succès. On m'a aussitôt demandé de faire de nombreuses présentations à travers l'Europe, et il y a environ un an et demi je suis même venu ici à Toronto parler de cette expérience.

DocuZone en Europe

Petit à petit, l'idée m'est venue qu'il était possible de créer un DocuZone européen en adaptant tout simplement à plus grande échelle le concept néerlandais. Actuellement, l'Écosse, la Belgique, la Hollande, l'Allemagne, la Suisse, l'Autriche, la Slovaquie, l'Espagne et le Portugal participent au projet. Le Royaume-Uni n'en fait évidemment pas partie, mais nous discutons régulièrement avec le UK Film Council pour faire en sorte que leurs systèmes soient compatibles avec les nôtres et que nous puissions dans l'avenir échanger des programmes. Les Écossais vont équiper 7 salles; en Hollande, 25 systèmes viendront s'ajouter aux 10 que nous avons maintenant; les Belges auront 7 systèmes; l'Allemagne sera dotée l'an prochain d'un vaste réseau de 112 systèmes; les Suisses auront 15 systèmes, et les Autrichiens, sept. Le Portugal et l'Espagne ne possèdent que trois systèmes chacun (en Espagne, par exemple, seules les salles de Barcelone présentent des documentaires). C'est une première étape et nous espérons que ce projet prendra lentement de l'expansion.

Programmation, distribution et commercialisation

Ma motivation, ou plutôt notre motivation, a toujours été le contenu : quel est le meilleur moyen d'amener ce contenu dans les salles? Comment pouvons-nous défendre notre culture cinématographique européenne contre l'assaut du cinéma américain? Je crois que l'un des aspects les plus emballants de ce réseau est la facilité avec laquelle il sera possible d'échanger des films. Nous voulons évidemment en premier lieu faire en sorte que chaque pays puisse choisir un ou deux documentaires chaque année et les ajouter dans un programme commun de douze documentaires

européens. Nous pourrions ainsi chaque mois mettre à l'affiche un documentaire dans chacun des huit pays équipés de matériel numérique.

Une des caractéristiques intéressantes de ce réseau est qu'il permet la transmission en direct par satellite d'événements; un réalisateur peut par exemple présenter son film simultanément dans les 175 salles du réseau et la projection peut être suivie d'une séance questions-réponses. Nous avons remarqué en Hollande que le nombre de spectateurs doublait lorsque le réalisateur était présent cette séance. Il est très important que chaque projection soit un événement; la transmission par satellite nous permet justement de faire cela, de créer quelque chose de sensationnel. De plus, le reste du temps, le matériel numérique peut être employé à donner une meilleure visibilité aux documentaires locaux. Il est également possible d'assurer la distribution à grande échelle d'un film et de l'assortir d'une stratégie commerciale paneuropéenne à la manière des grands studios. On peut utiliser la même publicité en Espagne, en Hollande et dans les autres pays. On crée ainsi un événement d'envergure. Je crois qu'à long terme ce réseau ouvrira la voie à un plus grand nombre de coproductions entre les pays.

La technologie

Nous pourrions attendre Hollywood un bon bout de temps et l'appeler D-Cinema (cinéma digitale), ou nous pourrions aussi agir maintenant avec E-Cinema (cinéma électronique). Le matériel actuel, en terme de qualité, convient parfaitement aux types de produits que nous utilisons. Je vous parle du documentaire – notre réseau s'appelle le DocuZone européen –, mais je tiens à préciser que nous avons atteint un niveau de qualité qui nous permet de présenter une grande variété de films, à l'exception bien sûr des films Hollywoodiens. Qu'Hollywood opte pour le 4K ou le 2K n'a pas d'importance. Le niveau de qualité actuel est si élevé qu'il surpasse celui employé généralement pour le traitement de nos films en 16 mm.

Comme vous le savez, de nombreux films sont aujourd'hui tournés à l'aide d'un caméscope numérique. Je crois qu'il est absurde de tourner un film en format vidéo numérique pour ensuite le gonfler en 35 mm de façon à le présenter dans les salles de cinéma. Par contre, ce format donne au réalisateur une grande liberté; il peut tourner son film avec un caméscope numérique, le monter chez lui puis le projeter dans 175 salles à travers l'Europe. Cette nouvelle technologie est vraiment formidable. Au lieu d'avoir deux ou trois copies d'un documentaire qui font lentement le tour du pays, on peut maintenant faire un lancement à grande échelle, discuter en direct avec les spectateurs. C'est la même chose avec les films spécialisés qui s'adressent en général à des publics particuliers. Tout est possible, et les nouveaux créneaux de commercialisation qu'offre cette technologie sont prometteurs.

Laissez-moi vous exposer brièvement le fonctionnement de notre réseau. Son centre de transmission sera établi en Allemagne. C'est de là que la plupart des produits seront numérisés et transmis au satellite. En créant DocuZone, nous avons découvert qu'on commence à programmer

à la façon d'une station de télévision, les choses se déroulent plus rapidement qu'au paravant. Nous allons de plus créer à Amsterdam un centre d'archives dédié tout d'abord aux documentaires. Nous prévoyons y archiver la plupart des documentaires de qualité pour être en mesure de les transmettre par satellite vers un des pays membres. Si, par exemple, l'Espagne monte une rétrospective sur la Catalogne et que nous possédons en Hollande un film sur ce sujet, nous pourrions immédiatement le leur transmettre.

Le tout fonctionnera en format HD. Initialement, il y a environ un an (en 2002), nous avons considéré travailler en format SD, mais la technologie évolue si rapidement que l'on peut déjà, aux mêmes coûts, adopter le format HD. Il est possible que les projecteurs soient différents d'un pays membre à l'autre; ce n'est pas nécessaire que chaque pays utilise le même équipement. Cependant, le service sera rigoureusement le

même dans chacun des huit pays membres. J'aimerais préciser que bien que la Hollande et l'Allemagne utiliseront le satellite, son usage en Écosse n'est pas pertinent : les Écossais emploieront le même support que nous utilisons actuellement en Hollande, c'est-à-dire le DVD. Même chose pour le Portugal et la Slovaquie. Les projecteurs seront réservés surtout aux salles de 200 places et moins, le type de salle où l'on projette pour l'instant des produits spécialisés.

L'élargissement du réseau est possible. Avec le temps, de plus en plus de salles investiront dans le matériel et on pourra même intéresser de plus grandes salles. C'est ce qui s'est passé en Hollande. Nous avons équipé dix cinémas; cinq autres salles ont acheté leur propre matériel et nous leur fournissons aujourd'hui les films. Notre projet avance lentement mais sûrement. De plus, le prix du matériel est en baisse. Tant que les prix seront élevés personne se sera intéressé à investir, d'autant moins que l'équipement actuel, en termes de rendu, n'offre rien de supérieur aux copies 35 mm. Mais à mesure que les prix baisseront il ne fait pas de doute que les propriétaires seront motivés à s'équiper en numérique.

La gestion

Qui va payer pour cela? Le DocuZone européen est bâti sur le même modèle que le DocuZone néerlandais. Les salles sont équipées gratuitement, mais elles doivent accepter de consacrer certaines tranches horaires au documentaire. Pour l'instant, il s'agit d'une projection hebdomadaire accompagnée d'une reprise. Nous allons leur demander de défrayer une partie des coûts de l'installation du matériel et aussi de verser une caution minimale qui varie selon les pays. En Hollande, par exemple, la caution est de 100 euros, mais d'autres pays, comme l'Écosse, ont accepté de verser 150 euros.

Le DocuZone européen aura ceci de particulier, comparativement au DocuZone néerlandais, que nous pourrons surveiller l'usage des projecteurs. Ceux-ci en effet mémorisent de nombreuses données comme l'état de leur fonctionnement ou celles relatives à leur entretien. Mais nous pouvons aussi savoir exactement à partir d'une poste central à quel moment un projecteur situé en Espagne, en Allemagne ou en Hollande est actionné et combien de temps il est en usage. Les frais exigés seront établis d'après ces relevés, au taux horaire de six euros.

Nous avons voulu dès le départ que le DocuZone européen soit financièrement autonome. C'est pour cela que certains arrangements financiers ont été prévus. Le système central, le DocuZone européen, reçoit chaque semaine 50 euros ou 50 % des revenus des documentaires européens. Ces 50 euros sont facturés à la salle et font partie de la caution minimale.

La somme investie dans l'équipement est de 40 000 euros, une somme raisonnable puisque les fabricants se mettent actuellement en quatre pour offrir les meilleurs rabais. On peut donc avec une telle somme acheter beaucoup de matériel. Vingt-cinq pour cent de cette somme sera financé par les revenus du DocuZone européen, mentionnés plus haut; un autre vingt-cinq pour cent viendra des médias – le Media Plus Program nous a donné son accord, et au cours des trois prochaines années, nous recevrons environ 2,5 millions d'euros pour monter notre projet. Le reste, 50 %, sera financé par les fonds régionaux ou nationaux comme notre Dutch Film Fund.

Étude d'audience

Notre projet contient aussi un volet recherche. En l'an 2000, Amy Hardie a entrepris en Écosse une enquête appelée DocSpace sur les spectateurs des projections de documentaires. Nous faisons présentement la même chose dans les huit pays membres. Durant les deux premières années du projet, nous effectuerons une étude d'audience pour déterminer quelles sont les personnes qui assistent aux projections de films spécialisés, de documentaires, etc. Il sera alors possible de déterminer quelles sont les campagnes de commercialisation qui pourront le mieux cibler ces personnes. Nous

aurons en mains un profil très instructif des spectateurs européens que ce genre de films intéresse.

De nombreux réalisateurs craignent de se voir forcés de créer des films plus commerciaux, mais cette nouvelle technologie ne modifiera pas notre façon de faire nos films. Les réalisateurs peuvent tourner les mêmes films, cependant nous devons être plus clairvoyants dans le positionnement de ces œuvres sur le marché. En ce sens, la base de données des documentaires que nous allons créer nous permettra d'établir une meilleure programmation.

Le calendrier

Nous allons monter en Hollande un banc d'essai afin de tester les projecteurs. Le serveur informatique sera choisi à la fin de cette année. Compte tenu de la grande quantité de projecteurs de qualité sur le marché, nous allons les mettre à l'essai dans nos dix salles du DocuZone pendant environ quatre mois. À la fin de cette période nous aurons choisi un projecteur, et le lancement réel du DocuZone se fera en mai 2004. Si tout va bien, à la fin de 2004 les 175 salles seront en exploitation. J'ai terminé. Merci de votre attention.

Bill Nemtin: Kees, voilà deux ans que vous présentez des « jeudis documentaires » en Hollande, pouvez-vous maintenant faire un portrait de votre public, nous dire qui le compose, quels sont ses goûts et quels sortes de documentaires il apprécie?

Kees Ryninks: Bien sûr. Nous avons fait un sondage auprès de notre public et, pour la plupart des projections de documentaires, les spectateurs ont en moyenne 40 ans, ils sont majoritairement de sexe féminin et possèdent en général une certaine éducation. Dans la plupart des salles, les spectateurs ne sont pas intéressés par les événements en direct, mais je crois néanmoins que la présentation du concert de David Bowie dans ces salles est quelque chose de très positif parce qu'elle attire le jeune public. Le public de la plupart des salles – je ne parle pas des grandes salles – se fait de plus en plus vieux, et il est important d'attirer une clientèle dans la vingtaine. Les événements en direct peuvent jouer ce rôle qui, à mon avis, est crucial. Et lorsque la glace sera brisée, le jeune public saura trouver le chemin des mêmes salles pour y voir un de nos films.

Paul Kafno

Paul Kafno, directeur général de HD Thames, est un des pionniers de la haute définition au Royaume-Uni et en Europe. Son aventure l'a plongé dans le monde du numérique et de l'interactivité. Un membre fondateur de « Open University » il a été l'un des initiateurs de téléenseignement au Royaume-uni. Il a une vaste expérience en tant que producteur et réalisateur en théâtre, musique, évènements, sports et des documentaires éducatifs.

Introduction

Je suis avant tout, et depuis plusieurs années, producteur et réalisateur pour la télévision. J'ai fait le saut dans le numérique vers la fin des années 80 parce que cela s'imposait de plus en plus dans la réalisation des émissions. Il m'a fallu beaucoup de détermination car je travaillais avec des personnes qui ne juraient que par l'analogique; on me prenait pour un fou, et la lutte a été acharnée. Lorsqu'elles ont compris toutes les possibilités qu'offrait le numérique, ça a été pour elles, je crois, l'illumination.

C'est pour ces raisons que le numérique s'est imposé à moi. Et ce qui m'a amené au théâtre électronique ou aux grands écrans, c'est mon expérience de la réalisation de spectacles. Au cours de mon travail à la BBC puis à ITV j'ai adapté pour la télévision de nombreuses pièces du répertoire classique – Shakespeare, Tom Stoppard. Et la première chose que l'on remarque lorsque l'on diffuse à la télévision une pièce de théâtre, c'est qu'on en a une vision tout simplement réduite. Le point tournant pour moi a eu lieu en Italie lorsque j'ai assisté à un opéra – un genre de spectacle que je déteste voir à la télévision : c'est horrible – projeté sur grand écran : je suis resté rivé à mon siège, totalement captivé. J'ai été aussitôt converti, comme saint Paul sur le chemin de Damas. J'ai réalisé que pour les spectacles et les événements un grand écran s'imposait. Nous l'avons aujourd'hui. Au cours des dernières années nous avons développé ce qui est devenu en quelque sorte le théâtre électronique. Le producteur pour lequel je travaille, HD Thames, s'occupe également de la mise au point de nouvelles technologies, et à partir du milieu des années 90 il a participé au premier réseau de cinéma électronique européen appelé Cine-Net. HD Thames a consacré beaucoup d'efforts en recherche et développement durant cette période. J'en ai tiré quelques leçons et cela m'a entraîné dans une voie qui déjà m'attirait, c'est-à-dire la présentation devant le plus grand nombre de spectateurs possible de pièces de théâtre, de spectacles, et d'événements en direct. C'est le sujet de mon allocution.

Qu'est-ce que le théâtre électronique?

C'est un nouveau médium; ce n'est pas du cinéma et, contrairement aux projets dont mes collègues vous ont parlé, ce n'est pas destiné aux salles de cinéma actuelles. C'est un nouveau service qui a pour but de donner à la représentation théâtrale un plus large public. Qu'est-ce que l'expérience théâtrale? Eh bien, nous avons en Grande-Bretagne une longue tradition de ce que nous appelons le langage theatre, où le mystère, la magie et la poésie des mots font partie du spectacle et sont appréciés par le public. Les spectateurs écoutent religieusement les pièces de Shakespeare et en tirent beaucoup de plaisir. C'est typiquement britannique, et le succès est assuré. La dernière pièce de Shakespeare que j'ai adaptée pour la télévision était La Nuit des rois pour Channel Four et notre part d'audience a été de 17 %. Ce n'est pas énorme, mais cela démontre tout de même que beaucoup de personnes apprécient ces pièces, même à la télévision.

Nous cherchons à inclure dans le théâtre électronique un contenu particulier : des événements en direct ou en différé, des pièces de théâtre, des comédies musicales, des concerts pop, de l'opéra, du ballet, et même de événements sportifs. Nous envisageons d'organiser nos projections dans des lieux non conventionnels comme les théâtres, les centres d'art, les salles de fêtes, les collèges et les écoles : des lieux à l'extérieur du réseau des salles traditionnelles. Les salles de cinéma équipées de projecteurs électroniques sont évidemment en mesure de présenter nos productions.

Comment cela fonctionne-t-il?

La technologie ressemble évidemment à celle de la télévision numérique, mais comme nous l'utilisons pour les événements en direct, la captation se fait avec plusieurs caméras. Le signal crypté est transmis en direct par satellite ou distribué par câble. Nous projetons l'image sur un grand écran à l'aide de projecteurs électroniques et le son est traité par des systèmes audio de grande qualité. Nous employons pour le moment la définition standard DVB, d'après un ensemble de protocoles de la télévision numérique européenne.

Le cas du Royaume-Uni

Somme toute, nous avons un bien étrange pays. Nous avons réalisé au cours du projet Cine-Net qu'il y avait très peu d'endroits au Royaume-Uni où l'on présente des films. Il existe environ 700 sites en exploitation, dont plusieurs, bien sûr, possèdent plus d'une salle. Cine-Net nous a appris qu'il y a des régions entières de la Grande-Bretagne dépourvues de tout lieu de divertissement, où il n'y a aucune salle, que ce soit de théâtre ou de cinéma. Et souvent, lorsqu'il y a un théâtre, ses administrateurs ne mettent aucune pièce à l'affiche puisqu'ils sont incapables d'en défrayer les coûts énormes de production. Il y a donc un nombre incroyable d'endroits où il est impossible d'aller voir une pièce ou un film. Une large part de la population n'a pas accès aux films présentés dans le pays, en majorité des films hollywoodiens destinés aux adolescents. Nous avons découvert que le public d'âge mûr est plus qu'insatisfait de ce qu'on lui offre. Ce public n'aime pas aller dans les complexes multisalles, conçus pour les adolescents; il recherche un contenu différent et aimerait voir des films spécialisés ou des films en langue étrangère – mais ce n'est pas souvent possible parce que personne n'a les moyens d'imprimer des copies sous titrées. Donc, un vaste segment de la population aimerait faire des sorties, dépenser de l'argent, mais il n'a aucun endroit où aller et, dans les salles de cinéma – lorsqu'elles existent –, il ne trouve rien qui pourrait l'intéresser.

Le théâtre attire beaucoup de spectateurs au Royaume-Uni; c'est un des divertissements les plus populaires. Il est étonnant de voir combien d'argent les gens sont prêts à dépenser pour aller au théâtre. Malheureusement, les prix des billets de théâtre sont très élevés. Il y a aussi un aspect plus ou moins politique à cette situation puisque la plupart des théâtres, des concerts et des événements culturels sont financés par l'État. Toute la population participe au financement au travers des impôts et des taxes, mais pour assister à un spectacle subventionné il faut forcément se rendre à Londres et pour plusieurs personnes cela se révèle une entreprise d'un coût prohibitif. Pourquoi est-il si compliqué de voir des spectacles? Eh bien, il y a de moins en moins de théâtres en région à cause du coût élevé des productions. Les grandes compagnies comme la Royal Shakespeare Company, la Royal Opera House et le Royal Ballet possèdent des programmes de tournées extrêmement onéreux qui constituent pour elles de lourds fardeaux parce qu'il n'est pas question ce faisant qu'elles interrompent leurs activités londoniennes. Les billets sont chers et nous nous sommes de plus en plus rendus compte que de toutes façons peu de personnes aiment se rendre en ville. Les gens ont peur de se faire attaquer, surtout s'ils ont à se rendre dans le quartier West End de Londres. On sent que beaucoup ne veulent pas sortir de leur voisinage et qu'ils préféreraient une activité locale.

Le théâtre électronique est le prolongement de Cine-Net, lequel nous a fait réaliser que grâce aux grands écrans les présentations de théâtre en direct deviennent une expérience nouvelle et merveilleuse. Alors qu'un film est, pour ainsi dire, une histoire racontée dans plusieurs endroits, le théâtre électronique a lieu à un seul endroit, dans une même salle. La scène peut être modifiée, mais l'endroit reste unique. On a l'impression d'assister à un vrai spectacle, en temps réel; et les acteurs apprécient cette sensation. Les acteurs aiment jouer devant un vrai public, et le public adore ça : pour nous, c'est formidable.

La Vidéo Transmission Haute Résolution

J'aimerais mentionner aussi une expérience française : la Vidéo Transmission Haute Résolution, ou VTHR, qui a été lancée au début de années 90. Les 300 sites de ce réseau, équipés de projecteurs électroniques, sont pour la plupart des mairies françaises où le public peut venir voir des transmissions d'événements culturels, de pièces de théâtre, de concerts et d'événements sportifs. Lors de la Coupe du Monde de soccer le nombre d'écrans a passé subitement d'une centaine à environ 250. L'aventure de la VTHR se poursuit. Elle nous a fortement influencés lorsque nous envisagions la création du théâtre électronique.

La technologie

Les premiers projecteurs électroniques que nous avons utilisés lorsque je travaillais à la Thames Television étaient d'une qualité exécrationnelle! Je détestais regarder mes spectacles projetés par ces machines qui n'avait aucune notion de mise au foyer ou des couleurs. Les choses ont radicalement changé aujourd'hui. Les appareils sont plus puissants que les projecteurs traditionnels et la technologie évoluée à pas de géant. Tout marche en direct : on peut alimenter les projecteurs par satellite ou à partir d'un disque. Ils peuvent aussi mémoriser et transmettre des données sur leur utilisation. Nos expériences nous ont montré que les images de réalité virtuelle ne subissent aucune dégradation. Ce sont des outils fantastiques! Pour le son nous utilisons le système multicanal 5.1 Surround Audio. Le codage et la compression du signal sont effectués de façon très efficace selon la norme MPEG-2. La transmission par satellite et la diffusion terrestre ou par câble se fait au moyen, selon nous, d'une technologie éprouvée. Et, finalement, notre système de cryptage est d'une grande fiabilité.

Essais préliminaires

Il y a un peu plus d'un an, nous avons lancé au Royaume-Uni deux programmes d'investissement afin d'étudier les possibilités du théâtre électronique. Un consortium composé de HD Thames, de Shooting Partners/Anna Valley, une entreprise de technologie, et de British Telecom a été mis sur pied l'an passé afin de mener des essais techniques et de contenu. Nous cherchions une solution rentable et adaptée au Royaume-Uni. Nous avons opté pour le moment, de préférence aux systèmes haute définition, pour des systèmes numériques à définition standard, bien qu'avec ceux-ci la moitié des données est détruite par le codage. Il existe plusieurs façons de perfectionner les systèmes à définition standard; c'est ce que nous essayons de faire.

Le contexte britannique

Il y a trois types de salles qui nous intéressent pour le moment : les petites salles de 100 sièges ou moins, comme les salles de fêtes; les salles de moyenne capacité, plus nombreuses, comme les centres culturels ou les salles de théâtre où il est possible d'installer un écran et un projecteur; et les grandes salles de 1 600 sièges ou moins. Certaines salles du Royaume-Uni contiennent jusqu'à 3 000 sièges, mais elles sont plutôt rares. Nous envisageons à la fois des installations temporaires et permanentes. Dans une salle de fêtes, par exemple, il faut être en mesure de retirer le projecteur pour laisser la place à d'autres activités.

Les essais techniques

Une grande variété de projecteurs ont été mis à l'essai. Nous avons un groupe spécial d'analystes et des membres du public. Le projecteur qui a remporté la palme coûtait 7000 £ (les essais ont eu lieu au National Film Theatre à Londres). Nous avons mis à l'essai une gamme de systèmes audio et avons été scandalisés en prenant connaissance de leurs prix. La qualité du son dans le genre de salles qui nous intéresse est une des choses qui nous préoccupent le plus pour le moment. Nous avons étudié les formats de codage et de cryptage et – je vais entrer ici dans les détails techniques – nous sommes arrivés à la conclusion, après de multiples essais, qu'un débit de 15 mégaoctets à la seconde convenait parfaitement à notre signal. Nous avons aussi étudié différents moyens de diffusion en direct (satellite, câble, distribution terrestre), de même que divers supports (vidéodisques, disques de type DVD, qui semblent

appropriés à certains contenus spécialisés). Il fallait également considérer les règlements relatifs à la santé et à la sécurité applicables dans les lieux publics et au genre de divertissement que nous voulons présenter.

Essais sur le terrain

Nous avons installé des écrans et des systèmes audio à quatre endroits dans le Royaume-Uni. En deux jours nous avons présenté six événements différents transmis par satellite à partir de Londres. Le contenu était varié : une pièce classique (Macbeth); un ballet (Le Lac des cygnes), une comédie musicale (Hey, Mr. Producer), une comédie (The Complete Works of William Shakespeare, Reduced), un concert pop (Cliff Richards). Cliff Richards est toujours considéré comme un musicien pop. Même moi, au bout de deux heures je l'ai trouvé plutôt bon; et avant cela, je le trouvais insupportable. Il y avait aussi un documentaire, *Ferry up the Amazon*, parce que nous voulions voir si ça passait bien sur grand écran. Chaque présentation était transmise en direct par satellite à partir de la British Telecom dans South London.

Réaction de l'assistance

La réaction des assistances a été extraordinaire. Dans les salles de cinéma on peut de temps à autre entendre les gens rire aux moments drôles d'une comédie, mais ils n'applaudissent jamais. Durant chacune de nos projections l'assistance a applaudi. Il y a plusieurs années, lors de mon premier séjour au Canada, j'ai entendu à Ottawa Marshall McLuhan définir ce que sont un médium chaud et un médium froid. Il y a quelque chose dans ces présentations qui en font un médium chaud, qui fait réagir les gens. Avec le concert de Cliff Richards, par exemple, la plupart des spectateurs, dont l'âge moyen se situe dans la soixantaine, fin de la cinquantaine comprise, dansaient au son de la musique. Le directeur est venu me voir et m'a dit : « Je n'ai pas de permis pour la danse : qu'est-ce qu'on fait? »

C'est le concert de Cliff Richards qui a attiré la plus forte assistance. Les autres événements qui ont attiré un public nombreux sont *Macbeth*; *The Complete Works of William Shakespeare, Reduced* (une comédie que j'ai réalisée avec Bill et qui, en dépit de ma contribution, est assez drôle); et *Le Lac des cygnes*, un enregistrement vieux de quinze ans, mais dont chaque scène a été applaudie. Il y avait un couple de personnes âgées assis derrière moi, et après quelques applaudissements j'ai entendu le vieil homme dire « Alors c'est en direct, n'est-ce pas? », et sa femme a répondu : « Mais oui, mon chéri, c'est en direct ». C'est à ce moment qu'apparut à l'écran un plan rapproché d'une personne portant une chemise et une cravate à la mode des années 80. Malgré qu'il s'agissait d'un enregistrement, le public l'a perçu comme un événement en direct et applaudissait à la fin de chaque scène – remarquable!

Sondage

Nous avons mandaté une importante agence d'étude de marché, ICM, pour effectuer un sondage indépendant. Soixante-seize pour cent des personnes sondées ont trouvé que l'événement était très bon; 92 % l'ont jugé très (63 %) ou assez (29 %) agréable. La qualité de la projection – couleurs, netteté et contraste – a été jugée excellente. Quatre-vingt-huit pour cent des personnes ont répondu qu'elles assisteraient volontiers à de nouvelles projections de théâtre électronique. Les personnes ont réagi de façon très positive et, fait particulièrement intéressant, il n'y a eu aucun commentaire négatif au sujet de la qualité. *Macbeth*, que nous avons enregistré aux studios de la Thames Television avec Ian MacKellan et Judy Dench au début des années 80, avait été filmé sous un éclairage très faible. Du point de vue technique, ce n'était pas très bon, mais nous n'avons eu aucun commentaire négatif parce que le jeu des acteurs était de très haut niveau. Il y a, je crois, un message dans tout cela : il est indéniable que c'est le contenu qui prime. Ce n'est pas une excuse pour se contenter d'un niveau de qualité moindre. Le contenu mène le spectacle, et je crois, surtout en ce qui a trait aux œuvres conservées en archives, que les gens montrent de l'intérêt pour les enregistrements des années passées même si leur qualité technique peut laisser à désirer.

Ce que les gens recherchent

Quatre-vingt-deux pour cent des personnes désirent voir des pièces de théâtre; 81 %, des concerts; 71 %, des comédies; 64 %, des événements culturels. Et environ 59 % des personnes sondées sont attirées par le documentaire. Un pourcentage qui, bien qu'en fin de liste, démontre que le documentaire est apprécié. Kees Ryninks et moi avons tout récemment essayé de trouver un nouveau nom à la présentation de documentaires sur grand écran. J'ai trouvé la formule « real life adventure ». Le documentaire présenté (Ferry up the Amazon) racontait l'histoire d'un pasteur écossais qui achète un bateau et remonte l'Amazone pour aller aider les populations locales. Au petit écran, ça n'avait rien d'extraordinaire, mais sur grand écran c'était vraiment magique. L'assistance s'est bien amusée. Les gens étaient contents de leur sortie et ont manifesté leur désir de revenir encore et encore. La participation du public a été formidable tout au long de l'expérience. Le public était composé principalement de personnes d'âge mûr; certaines personnes nous ont dit qu'elles en avaient assez de rester à la maison à regarder la télévision; elles voulaient sortir, quitte à dépenser de l'argent pour revivre une telle expérience. La majorité, ou presque, des gens s'est déclarée déçue par le contenu télévisuel.

Prochains essais

Nous allons, en partenariat avec la firme suédoise Folkets Hus och Parker, transmettre en direct à partir de Londres une représentation des Misérables pour étudier la faisabilité d'un service européen. Le signal sera dirigé par satellite vers deux salles de cinéma suédoises, l'une à Stockholm et l'autre dans une petite localité du nord du pays.

Richard Morris

Richard Morris est président-directeur général de Juggernaut Pictures, une société de production et de conseil située à Londres. Richard a été l'architecte de la stratégie de distribution et d'exploitation numériques que le UK Film Council applique présentement. Il s'agit d'un des plans les plus audacieux pour présenter dans les salles de cinéma britanniques des films non hollywoodiens. Richard a été un des producteurs délégués du film de Lars Von Trier *Dancer in the Dark*, le premier film contenant une scène tournée avec 100 caméras DV. Il a récemment créé un évènement remarquable au Royaume-Uni en diffusant sur Internet le film *This is Not a Love Story*, lequel a causé une telle surcharge que ça c'est devenu un évènement médiatique plus qu'un évènement cinématographique.

Richard Morris: Je vous remercie de vous être déplacés ce matin. Je n'ai pas conçu cette stratégie, j'ai conçu celle qui a servi de point de départ au UK Film Council, et qui a incité le fonds de distribution à mettre sur pied le projet. J'ai intitulé mon allocution « Entertainment Transformed » parce que je crois que ce titre décrit bien la situation qui existe actuellement et prévaudra à l'avenir dans le secteur de l'exploitation et du cinéma tel que nous le connaissons.

Le UK Film Council

Le UK Film Council est le plus important organisme gouvernemental œuvrant dans l'industrie cinématographique. Financé par les loteries, il injecte 50 millions de livres par année dans les secteurs de la production, de la distribution et de l'exploitation. Chaque année, il s'occupe de plus de 300 projets de longs métrages. Le UK Film Council se tient au courant des nouvelles technologies, mais son principal souci est d'ordre culturel : il cherche à étendre la sphère du cinéma à l'intérieur du Royaume-Uni, et à y intégrer d'autres cultures et de nouvelles infrastructures.

Le point sur le cinéma numérique

Il y a présentement 174 projecteurs numériques installés à travers le monde et environ 31 films projetés numériquement. Par « projetés numériquement » je désigne les films tournés en numérique et projetés en numérique, ou des films qui ont été numériquement retouchés, plutôt que les films 35 mm projetés numériquement. Je vais vous entretenir de la vision britannique du cinéma numérique, et non du cinéma électronique et des contenus non conventionnels, bien que je mentionnerai en passant ces sujets.

Qu'attendons-nous du cinéma numérique?

La technologie. Nous voulons du concret. La technique existe déjà; personne ne peut le contester.

La norme. Nous avons besoin d'une norme. Le consortium des sept grands studios, le Digital Cinema Initiative (DCI), aimerait imposer sa norme à travers le monde, mais nous ne croyons pas qu'une norme internationale soit nécessaire. Nous pouvons nous contenter d'une norme interopérable avec les autres normes mondiales. Les formats de type DVD et VHS ont déjà été l'objet de ce problème dans le passé et seront dans l'avenir capables d'y faire face à nouveau.

Rentabilité.

Il faut mettre sur pied un modèle d'entreprise rentable qui fonctionne à une échelle où tout le monde trouvera son compte.

Protection. Puisque notre intention est de transmettre en continu des films par satellite, nous voulons nous assurer que les films soient sécurisés et puissent être présentés en première. Nous voulons contrer autant que possible le piratage. Ceci dit, le 35 mm et le VHS ne comptent pas parmi les formats les plus sûrs et nous ne pouvons, au point de vue de la protection, que les égarer ou possiblement faire mieux.

Qu'attendent les grands studios du cinéma numérique?

Nous ne pouvons ne pas aborder la question des grands studios puisque le cinéma américain compte pour 90 %, et même plus, de tout le contenu présenté actuellement dans les salles britanniques.

Les grands studios veulent présenter de grosses productions, des films numériques : il n'y a pas de limites. Ils veulent de plus fortes assistances, de la publicité, des commandes : ils feront tout pour tirer le maximum de leurs salles. Ils veulent aussi la meilleure qualité.

Les Américains sont actuellement en période d'essais. Idéalement, ils veulent être capables de passer au numérique du jour au lendemain.

Qu'attend le Royaume-Uni du cinéma numérique?

La diversité Au Royaume-Uni, nous voulons plus de diversité et une gamme plus étendue de films spécialisés. Par « films spécialisés » j'entends des films indépendants, étrangers et britanniques. Nous voulons élargir la programmation des salles conventionnelles. Nous savons tous que la plupart des complexes multisalles à travers le monde favorisent les grands studios, qu'on n'y présente en majorité que des films américains. Ce n'est pas suffisant. Une très grande partie de la population réclame qu'on lui présente plus de films non conventionnels. Nous lui devons cela. Nous voulons que plus de gens apprécient à sa juste valeur l'expérience cinématographique dans ses aspects culturel et divertissement. Il y a beaucoup plus de choses à voir dans le monde que ce que les majors ont à offrir.

De meilleurs coûts, une plus grande visibilité, une plus forte assistance et meilleure coordination des sorties en salles

Les coûts :

Le coût des copies 35 mm et de leur transport est très élevé : trop élevé lorsqu'il s'agit de films à petit budget. Le nombre limité de salles à notre disposition : Il y a très peu de centres culturels et de salles indépendantes au Royaume-Uni, et la plupart sont concentrés dans les grandes villes; en fait, la majorité de ces endroits sont situés à Londres. Le nombre limité de séances de projection : Dans certaines salles, les films spécialisés sont projetés à des heures peu favorables et ne restent à l'affiche qu'une seule journée, et de plus le public est mal informé de leur programmation. Promotion de faible envergure : Les films à petit budget présentés dans les petites salles ont peu d'argent à consacrer à la promotion. Il faut tenir compte de la promotion pour attirer une plus forte assistance. Le volume des ventes d'un film aux stations de télévision est directement lié au volume des ventes aux guichets. Coordination des sorties en salles : Actuellement, la coordination des sorties en salles se fait de façon très morcelée à travers les régions. Il peut exister une ou deux copies d'un même film dans tout le Royaume-Uni qui font le tour des régions en deux ou trois mois. La promotion est alors très fragmentaire.

Les avantages de la technologie numérique

Des coûts réduits, une programmation plus étendue et plus souple

Le coût d'accès au marché sera réduit : les copies 35 mm seront remplacées par les formats D-5 ou même DVD, moins chers, et les frais de transport seront évidemment moins élevés. Il y aura une plus grande gamme de films offerts parce que les producteurs indépendants pourront facilement graver un film sur DVD et l'envoyer à une salle quelconque. Les réservations et les programmes se feront avec plus de souplesse. Internet peut jouer en ce sens un rôle majeur : c'est le médium idéal pour rendre accessible jour après jour le programme d'une salle, faire connaître les nouveaux films à l'affiche et attirer le public du voisinage. Il n'y aura plus de programmes hebdomadaires, mais plutôt un programme quotidien. La situation se trouvera radicalement

modifiée. Le but de tout cela est de rendre les films indépendants accessible au plus grand nombre.

Le UK Film Council et le réseau Digital Screen Network

Nos objectifs

Nous envisageons d'installer 250 écrans dans environ 150 salles – complexes multi-salles, salles indépendantes, centres culturels – à travers tout le pays. Nous n'inclurons pas les salles de fêtes : ce seront des salles professionnelles. Nous utiliserons le meilleur équipement possible. Nous sommes convaincus que le niveau de qualité actuel de l'équipement et de la technologie conviendra au public et au types d'écrans existants.

Le financement

Nous ne pouvons agir seuls; l'effort doit être collectif. Si l'on veut devenir un acteur de l'industrie numérique, de l'exploitation numérique, il faut dans une certaine mesure aller de l'avant, trouver des associés. Le UK Film Council est le principal défenseur du projet; nous en sommes les principaux associés, nous avons quelque chose à offrir, mais nous comptons sur le travail d'équipe et les commanditaires. Nous désirons nous associer à des fabricants de projecteurs, des exploitants, des serveurs informatiques, des sociétés de marketing, et aussi à des diffuseurs.

La distribution

Les originaux seront en format HD D-5. C'est la norme que nous avons choisie, et cela pour deux raisons : premièrement, sa qualité est convenable, c'est la meilleure qualité disponible; deuxièmement, elle sera interopérable avec les normes de transmission en vigueur, aux États Unis par exemple. Pour chacun de leurs longs métrages, les grands studios créeront un original HD D-5, et nous devrions faire la même chose en Europe. Pour ce qui est de la fabrication des originaux et de la distribution des copies aux exploitants, il y a actuellement au Royaume-Uni un petit nombre d'exploitants HD, quelques entreprises s'occupant du transfert en HD, et autant d'entreprises de postproduction en HD. Il nous en faut plus, et pour cela nous étudierons quelques avenues. Côté distribution, tout sera d'abord mis en place puis le contenu sera livré sur bandes et sur disques durs, et traité pour diffusion. La récente production *This Is Not a Love Story* a été transmise en continu au Watershed Cinema à Bristol. C'est donc faisable, mais éventuellement les transmissions se feront par satellite ou par large bande.

La programmation

C'est ici que le cinéma devient plus intéressant et que l'on verra le plus de changements. Nous devons établir une entente. Les exploitants membres recevront, au travers de la traditionnelle relation distributeur-exploitant, un pourcentage minimum des recettes des films spécialisés. Mais ils doivent cependant accepter de présenter un certain nombre de films spécialisés provenant de Digital Screen Network. Nous allons aussi instaurer parallèlement une programmation générale constituée d'un certain nombre de séances de projection consacrées aux films d'archives, aux films en première, aux sorties DVD, etc. Pour être membres du réseau, les exploitants devront s'engager par contrat à réserver au DSN, à certaines périodes de l'année et aux jours désignés, de telles séances. Le but est de donner de la visibilité aux films non conventionnels et spécialisés. Nous pourrions aussi présenter des conférences en direct, de partout à travers le monde, ou encore en transmettre à l'occasion des festivals. Des événements spéciaux comme des conférences, des concerts, des événements sportifs pourront aussi faire partie de la programmation, tout simplement parce que la technologie nous le permet.

La commercialisation

Il faut commercialiser notre réseau. Nous espérons créer une marque de commerce pour que le grand public puisse facilement identifier le Digital Screen Network. Nous

aurons besoin de l'aide des grands médias et des nouveaux sites Internet. Il nous faut trouver les façons d'attirer d'autres personnes qui pourront nous aider dans la commercialisation de nos films et de notre réseau. Tout cela s'ajoute aux moyens de distribution et de commercialisation traditionnels, qu'il s'agisse des journaux locaux, des émissions de télévision, ou de toute autre source de financement.

Les réalisateurs

N'oublions pas les réalisateurs : ils sont au centre du projet. Nous devons les familiariser avec l'équipement de production. Nous devons leur dire : « Si vous voulez être indépendants, tournez en numérique ». Le UK Film Council croit que les réalisateurs doivent tourner dans le format de leur choix, mais, en fin de compte, le numérique va rester, et comme il s'agit d'un moyen rentable de tourner un film et de le présenter au public, beaucoup de réalisateurs en bénéficieront. Il y a par exemple un cinéma londonien, le Brixton Ritzy, qui possède un projecteur numérique et – ceci est formidable – vous pouvez tourner dans la rue avec votre caméra DV, entrer dans le cinéma, vous brancher au projecteur et présenter votre film au public. Ils sont bien ancrés dans leur communauté, ils veulent que les cinéastes adoptent le format numérique afin de présenter plus de contenus locaux. Je sais que des cinéastes du quartier se présentent au cinéma pour montrer leur travail au moins une fois par mois. Il y a un peu d'éducation à faire à ce niveau et nous devons familiariser les cinéastes avec la production des films numériques.

Le calendrier

L'objectif est de commencer avec 50 sites – un nombre assez considérable – au cours du premier trimestre de 2004. Le réseau entier devrait être sur pied au début de 2005. Tout se déroule comme prévu pour l'instant. « Pourquoi tant de presse? », diriez-vous. Il ne s'agit pas de se presser, mais pourquoi attendre? L'occasion, le créneau, est là. Vous pourriez sans doute suggérer qu'il faille attendre que les États-Unis montrent la voie à suivre. Nous ne prétendons pas être plus qualifiés ou plus rapides que les États-Unis, non, mais l'occasion existe; nous voulons présenter des films spécialisés et, en tant qu'acteurs de l'industrie britannique du cinéma, nous voulons présenter plus de contenu, et des contenus différents du cinéma américain. La technologie actuelle nous convient parfaitement. Un grand nombre d'exploitants n'arrivent pas à remplir leurs salles. Plusieurs ne demandent pas mieux que d'installer un système numérique de moyenne qualité pour présenter des films spécialisés dans une de leurs salles. Ou même dans deux salles. Ils sont prêts à tenter l'expérience. Mais c'est maintenant que nous devons agir et profiter de la conjoncture.

Les avantages pour l'industrie

Tout l'industrie profitera de la création du réseau. Les exploitants diront : « Attendez, est-ce que ça marche? Oui? Fantastique! J'ai besoin d'agrandir pour faire de la place aux films spécialisés. Il faudrait que j'achète de l'équipement et des projecteurs numériques pour qu'il y ait plus de salles spécialisées dans mon complexe ». C'est la réaction que nous attendons. Et lorsqu'il y aura plus de salles spécialisées il sera alors nécessaire d'orienter la promotion vers le public des films spécialisés. Ce sera la première fois dans l'histoire du cinéma spécialisé que l'on pourra organiser la distribution d'un même film à l'échelle du pays. Les salles du réseau seront les lieux les plus appropriés pour les campagnes éducatives et le cinéma électronique. Du contenu non conventionnel mur à mur. Nous voulons aussi que le réseau ait une marque de commerce et qu'il soit commercialisé en partenariat, si possible, avec plusieurs grands médias.

Le maïs soufflé

Au Royaume-Uni, les salles de cinéma ordinaires sont en général totalement vides : un véritable gaspillage. Ce n'est certainement pas un modèle de rentabilité. Nous pouvons faire mieux. Et en fin de compte notre projet s'attaque à ce problème qui touche les exploitants de salles.

Vous vous demandez sans doute si je n'oublie pas quelque chose d'important. Oui, bien sûr. Il s'agit d'un produit très ancien originaire des côtes du nord du Pérou. Il remonte, croyez-le ou non, à environ l'an 300 à l'époque des sociétés pré-inca. Je parle évidemment du maïs, parce que c'est ce qui intéresse les complexes multisalles et les exploitants en général : vendre plus de maïs soufflé. En attirant plus de spectateurs on vendra plus de maïs soufflé. C'est étonnant, mais c'est ce qui va sauver l'industrie cinématographique telle que nous la connaissons. Il existe peu de produits dans le monde qui ont une marge de profits supérieure à 400 %. Voilà de quoi réfléchir.

Conclusion

L'avenir est numérique. Il n'y a pas de doutes que le numérique remplacera la pellicule 35 mm. C'est un fait, et vous pouvez me citer. Nous avons choisi au Royaume-Uni de faire partie de l'aventure. C'est un début. Je crois personnellement que ceux qui ne font pas d'erreurs ne font pas les efforts nécessaires. Nous pouvons faire des erreurs, c'est possible, mais entre-temps nous apprendrons quelque chose. Je crois que cela en vaut la peine et qu'il faut aller de l'avant. Nous verrons ce qui arrivera lorsque le réseau sera en activité et où tout cela va nous mener. Merci beaucoup.

Une production de l'Office national du film du Canada ©2004 Tous droits réservés.