

CONVEGNO ANEC

“Sala cinema, Produzione, Creatività tra Sostegno e Rilancio”

ROMA 16 / 17 APRILE 2015

La crescita complessiva del settore: l’evoluzione del modello distributivo e della tecnologia

Relazione di Gianantonio Furlan

SPUNTI E PROPOSTE PER DELINEARE GLI SCENARI DEL FUTURO

1) Una nuova fase di sostegno al turn over digitale?

Il primo ciclo di digitalizzazione delle sale, sostenuto anche attraverso le Linee Guida formalizzate nel 2009, entro i prossimi tre/quattro anni arriverà a compimento e la Distribuzione cesserà il suo contributo diretto con il pagamento delle VPf.

In un arco di circa dieci anni i costi della digitalizzazione dell’Esercizio sono stati per buona parte coperti con il sostegno dell’Industria, di Stato e Regioni.

Tuttavia la tecnologia digitale, pur con una ottimizzazione di costi di gestione, impone un turn over degli impianti molto più breve rispetto alla proiezione analogica. E’ verosimile quindi che l’Esercizio debba affrontare nel breve/medio periodo nuovi investimenti per aggiornamento o sostituzione degli impianti con forti limitazioni sulle agevolazioni pubbliche, perché non replicabili (fine Bandi regionali) senza poter reclamare l’aiuto della Distribuzione che, viceversa, usufruirà di economie di scala per la produzione e circolazione dei contenuti digitali pari a circa il 10% degli omologhi costi in formato analogico. Si può assimilare il rinnovo per obsolescenza ad una manutenzione straordinaria a carico dell’Esercente come il cambio delle poltrone o degli arredi? Il prevalente slittamento dei costi di mantenimento del sistema digitale a carico di un solo soggetto che compone la catena industriale può definirsi equilibrato?

E’ ipotizzabile una “fase due” di accordi Interassociativi che consentano, sia pur in misura minore e semplificata, un ulteriore supporto della Distribuzione all’Esercizio? E’ sostenibile una nuova modalità di partecipazione di tali costi altrimenti solo a carico dell’Esercizio?

2) Quale convivenza pacifica tra film e contenuti alternativi?

La diffusione crescente di contenuti alternativi va spesso in conflitto con le strategie commerciali dei Distributori che rivendicano una priorità di occupazione degli spazi delle sale soprattutto nel fine settimana.

Come conciliare le aspettative dell’Esercizio di una sempre maggiore diversificazione dei contenuti con le pretese della Distribuzione già riluttante ad accettare le dinamiche della multiprogrammazione? Tuttavia Il successo di molti eventi extra cinematografici è un segnale di cambiamento del mercato: si porta al cinema un nuovo pubblico che probabilmente non frequenta mai le sale, se ne consolida il ruolo culturale ed educativo , si genera un’attenzione positiva anche nei confronti del prodotto cinematografico. L’evoluzione del sistema distributivo sta dimostrando che i modelli di proposta e comunicazione al pubblico possono cambiare senza danneggiare alcun Distributore : in Inghilterra in molte sale la percentuale dei contenuti alternativi sfiora il 30% delle presenze totali. Le richieste perentorie, oggi ancora frequenti da parte di molti Distributori a voler occupare con i film le sale ad oltranza, in verticale (tutti gli spettacoli) e orizzontale (tutti i giorni) devono imporre una non più eludibile riflessione: l’equazione + spazi + incassi è ancora sostenibile?. Non stiamo ormai prendendo la strada di una differenziazione sempre più composta di generi e proposte ? Il modello può essere senz’altro virtuoso per creare nuovo pubblico sempre se il mercato riesce a scremarsi da un eccesso di proposte (come tutti i nuovi filoni che si aprono anche quello dei contenuti alternativi per essere efficace non va abusato), il lavoro di comunicazione dell’Esercente si deve affinare e ampliare verso il pubblico che c’è e soprattutto quello che non c’è,

infine vanno ridefiniti con i Distributori i parametri di programmazione con l'obiettivo di un adeguata tutela della vita commerciale di ogni prodotto.

3) Un ipotesi di strategia condivisa per il superamento della stagionalità

Il problema della stagionalità del nostro mercato, pur con qualche evidente progresso nella prossima estate, è lontano dal definirsi risolto.

La maggiore disfunzione è ancora rappresentata dalla breve stagione del cinema italiano/ d'essai, ristretto con poche eccezioni ai mesi settembre/aprile e caratterizzato da un affollamento che genera disorientamento nello spettatore e accorcia la vita commerciale del film.

Con l'obiettivo di destagionalizzazione del prodotto italiano/d'essai, si vuole immaginare una strategia condivisa con la Distribuzione da una parte e un assistenza del Mibact dall'altra.

L'ipotesi prevede la "decompressione" delle uscite dei film italiani/d'autore nel periodo autunno/inverno e l'inserimento di una sorta di "distanza di sicurezza" di due settimane almeno per i primi, ad eccezione della fase natalizia; contemporaneamente si prevede lo slittamento di un congruo numero di film italiani/d'essai nel periodo estivo, prodotti cui vengono assicurati dall'Esercizio maggiori tenute e un "bonus" di costo di noleggio a copertura del "rischio" estivo. Dall'altra parte il Mibact riconosce la stagione estiva, calcolabile in 13/15 settimane (fine maggio/fine agosto), come "periodo di sostegno del cinema in sala" entro il quale al prodotto extraeuropeo viene concesso un piccolo aumento di credito d'imposta (1% aggiuntivo?) mentre, per la programmazione di film italiani/d'essai il credito aggiuntivo è più premiante (3% ?); dall'altro lato anche alle Distribuzioni vengono conferiti maggiori premi sugli incassi. Nei rapporti commerciali si prevede inoltre una misura compensativa dei maggiori costi sostenuti durante l'estate per i film italiani/d'essai con un "bonus" al contrario a favore dell'Esercizio in termini percentuali per il periodo settembre/ ottobre e aprile/maggio.

Non si tratta di stabilire accordi o fare "cartelli" contrari alla libera concorrenza, bensì ridefinire un codice deontologico nei rapporti commerciali che preveda delle fasi stagionali sottoposte ad una "maggior tutela" da parte dei soggetti che operano sul mercato e un particolare sostegno da parte dello Stato.

Gianantonio Furlan

Roma 16/04/2015