

te a ponderare con la massima attenzione i film da acquistare. Temo

rirendosi all'esperienza iniziata con l'Academy e proseguita con al-

spiritosi. Ma è cambiato anche l'esercizio e al rapporto personale con

rinuncia a distribuire film d'autore: nel nostro listino c'è anche Il y a

bene e in qualche caso ottengono dei risultati economici notevolissi-

scere, diminuiscano, con buona pace delle distribuzioni di qualità".

box office

Battuta d'arresto a maggio in Francia

Dopo due mesi di successi strepitosi (marzo +49,6% rispetto a marzo 2007, aprile +30,5%) in maggio una battuta d'arresto per il cinema in Francia: si sono venduti - secondo i dati forniti dal Cnc - 12,21 milioni di biglietti, -23,2% rispetto ai 15,91 milioni del maggio 2007. Rimane, comunque, nettamente positivo il bilancio dei primi cinque mesi dell'anno: 89,95 milioni di biglietti contro 80,66 milioni dei primi cinque mesi del 2007, con un aumento del +11,5%. La quota di mercato dei film francesi da gennaio a maggio è del 59% (46,9% nel periodo 2007), quella dei film Usa è del 33,6% (43% nel periodo 2007). (da Cinenotes)

di ELISABETTA BRUNELLA

XDC è la società con sede in Belgio e attiva in più paesi europei che è stata creata dal gruppo EVS per agire come "facilitatore" della transizione delle sale al digitale, proponendo soluzioni che da una parte mirano ad aumentare la disponibilità dei contenuti digitali e dall'altra a finanziare l'adeguamento tecnologico. Molti ricorderanno la proposta fatta alcuni anni fa: l'installazione di un sistema elettronico o digitale

sulla base di una sorta di canone mensile pagato dall'esercente.

Ora XDC apre una nuova fase: ha, infatti, annunciato, in chiusura del Festival di Cannes, di aver raggiunto un accordo non esclusivo con quattro studios per finanziare, col modello Virtual Print Fee, l'adozione di sistemi digitali rispondenti alle specifiche DCI in 8.000 schermi europei.

Disney, Fox, Paramount e Warner Bros si impegnano, da una parte, a rendere disponibili sul mercato eu-

ropeo i loro contenuti digitali e, dall'altra, a riconoscere a XDC un contributo commisurato ai risparmi che otterranno distribuendo i loro film in digitale invece che in 35mm.

XDC ha pure anticipato che trattative analoghe sono in corso anche con Sony e Universal.

In virtù di questo meccanismo, il costo della transizione al digitale verrebbe ripartito per circa due terzi sui distributori ed un terzo sugli esercenti.

Ne parliamo con Fabrice Testa, direttore commerciale di XDC.

Consideriamo il vostro accordo dal punto di vista di un esercente europeo interessato a passare al digitale: come potranno le sue sale essere incluse negli 8.000

Digitale: accordo XDC-majors per finanziamenti con VPF

L'obiettivo è quello di attrezzare 8.000 schermi in Europa secondo le specifiche DCI

schermi (su oltre 30.000 attivi in Europa) che rappresentano il vostro obiettivo?

"Secondo il modello VPF sperimentato negli Stati Uniti, il contributo degli studios sarà versato a XDC che, fungendo da intermediario, si accollerà in prima battuta i costi per l'acquisto dei sistemi di proiezione digitale. Tale contributo

sarà calcolato in base alla quantità di prodotto di ogni major che ciascuno schermo proietterà. Molto pragmaticamente, inviterei perciò chi fosse interessato a entrare in questo schema a contattarci: ci sarà, infatti, una valutazione caso per caso, legata al numero dei cinema e degli schermi da convertire alla nuova tecnologia, alla loro capienza e al numero dei biglietti venduti ed ovviamente alla quota che i film di ogni major in questione rappresentano. In linea di principio, qualunque sala potrebbe "generare" questo tipo di contributo, qualunque sia la quantità di proiezioni dei film "main stream": bisogna, però, essere sicuri che nell'arco temporale previsto (10 anni) si arrivi a coprire il costo dell'operazione".

Questo conferma l'opinione di coloro che ritengono che il VPF non sia il "rimedio universale" a quello che è uno dei maggiori freni alla digitalizzazione delle sale, cioè come riequilibrare i costi tra distribuzione ed esercizio. Che cosa succederà alle sale che non rispondono ai requisiti VPF?

"E' chiaro che sale che basino la loro programmazione su una maggioranza di film nazionali, o comunque non distribuiti dalle majors, difficilmente potranno beneficiare di questo schema. Anche per questo XDC ha previsto una formula di leasing che agevoli dal punto di vista finanziario l'acquisto delle apparecchiature da parte delle sale stesse, assicurando contemporaneamente l'assistenza tecnica di XDC".