

ÉCOLE 42
A SCUOLA
DI FUTURO

MIPTV
UN MERCATO
DA RIPENSARE

INTRATTENIMENTO
A MEDIASET
È WOMAN POWER

PUBBLICITÀ
NELLE CONCESSIONARIE
C'È ARIA DI PRIMAVERA

ANDREA MICCICHÈ LE SFIDE DEL NUOVO IMAIE

DOPO ESSERSI LASCIATO ALLE SPALLE
UNA PESANTE EREDITÀ, L'ISTITUTO
SI È RIMESSO A CORRERE: FATTURATO IN
CRESCITA, COSÌ COME IL NUMERO
DEI SOCI E GLI ACCORDI SIGLATI CON
ALTRE COLLECTING INTERNAZIONALI.
MA MOLTO RESTA ANCORA DA FARE...

Cover story



LE SFIDE DEL NUOVO IMAIE

FATTURATO IN CRESCITA ESPONENZIALE, COSÌ COME IL NUMERO DI ISCRITTI E DI ACCORDI SIGLATI CON ALTRE SOCIETÀ DI COLLECTING INTERNAZIONALI. L'ISTITUTO CHE TUTELA E DISTRIBUISCE AD ARTISTI INTERPRETI ED ESECUTORI L'EQUO COMPENSO E I PROVENTI DA COPIA PRIVATA SI È RIMESSO A CORRERE, LASCIANDOSI ALLE SPALLE UNA PESANTE EREDITÀ. ANCHE SE MOLTO RESTA ANCORA DA FARE, A LIVELLO POLITICO E NEI RAPPORTI CON I PARTNER COMMERCIALI, BROADCASTER IN PRIMIS. INTERVISTA AL PRESIDENTE ANDREA MICCICHÈ

di Linda Parrinello - foto di Marco Rossi

Il senso di tutto sta nei numeri: da un fatturato medio di 15-18mln di euro l'anno si è passati a uno di 35mln, con un parco soci che supera quota 10 mila iscritti, oltre ai 300 mila mandanti internazionali relativamente all'audiovisivo e oltre ai 500 mila della musica. Basterebbero questi dati per rendere il senso di quella che sarebbe suggestivo descrivere come la rinascita dalle sue ceneri dell'istituto di collecting per artisti, interpreti ed esecutori italiani, non a caso rinominato, Nuovo Imaie; ma in realtà sarebbe più giusto dire che quanto si è registrato dalla chiusura nel 2009 del vecchio Imaie, per decreto prefettizio, è stata una difficile – seppur costante – risalita dagli inferi verso la luce. Una risalita resa possibile – come sottolinea il presidente dell'Istituto Andrea Micciché in questa intervista – dal personale coinvolgimento degli stessi titolari dei diritti: gli artisti. Oltre che, ovviamente, da lui che ne ha preso il timone dalla prima ora. Adesso, che si profila la vicina tornata elettorale per gli organi interni (a fine giugno) e che gli obiettivi stessi che si erano dati agli esordi si sono ampliati, fino ad assumere inediti ruoli e funzioni attraverso l'erogazione di nuovi servizi per i soci, è tempo di fare un bilancio di cosa è successo, e di cosa potrebbe (o dovrebbe) succedere per mettere definitivamente il settore in linea con gli standard internazionali.

Presidente Micciché, nel documento costitutivo si legge che il Nuovo Imaie è nato con l'obiettivo di tutelare e distribuire ad artisti interpreti ed esecutori (quindi dagli attori ai musicisti) l'equo compenso e la copia privata a loro destinati. Se si pensa a cosa è diventato lo show ►

business con l'avvento del digitale, vien da dire che in istituto vi siete presi una bella gatta da pelare.

Effettivamente il settore è tutt'altro che semplice. Il digitale ha moltiplicato l'offerta e, dunque, in teoria, anche le fonti di guadagno da parte degli artisti. In teoria, appunto. Perché non è ancora ben radicata tra gli operatori del settore la cultura del rispetto dei diritti degli interpreti esecutori. **Avete attraversato step temporali precisi: nel 2009 la chiusura del vecchio Imaie per incapacità di perseguire i propri obiettivi, 2010 fondazione del Nuovo Imaie, 4 luglio 2013 la vera e propria rifondazione e il rilancio definitivo. Che anni sono stati quelli della cosiddetta "ricostruzione"?**

Di intenso lavoro ma anche di grandi soddisfazioni, un miracolo se pensa che abbiamo raccolto l'eredità di un ente che aveva una nomea e una storia disastrosi. Passo dopo passo lo abbiamo ricostruito, fattivamente, con i numeri in crescita e la passione degli attori e musicisti che si sono impegnati in prima persona, partecipando agli organi, per ricominciare tutto da zero. Con la difficoltà ulteriore di dover fronteggiare nel 2012 la liberalizzazione del settore, per cui non soltanto abbiamo dovuto ricostruire dalle macerie l'istituto, ma lo abbiamo fatto in un contesto reso ancora più complicato. E ciononostante i risultati ottenuti sono straordinari.

Li sostanziosi in numeri.

Glieli do in termini di confronto: il vecchio istituto aveva un fatturato medio che si aggirava tra i 15 e i 18mln, con un picco, una sola volta, di 20/22mln di euro. Mentre il Nuovo Imaie, non più monopolista, ha più che raddoppiato la raccolta dei diritti con un fatturato medio di 35mln. Credo che sia un risultato incredibile. A questo va aggiunto che nella vecchia gestione c'era un'incertezza assoluta nei termini di pagamento: in poche parole gli artisti non sapevano quando avrebbero incassato i propri diritti, che venivano liquidati al termine della lavorazione dei rendiconti. Con il Nuovo Imaie i pagamenti avvengono a scadenze fisse trimestrali, in base a un calendario stabilito di anno in anno e comunicato agli aventi diritto.

Come vi siete organizzati per raggiungere questi obiettivi?

Nei primi due anni abbiamo seminato. È stato un lavoro importantissimo, coordinato da me assieme a un comitato consultivo di cui facevano parte tutte le associazioni di settore, dall'audiovisivo alla musica, insieme alle quali abbiamo stabilito le regole inerenti lo statuto, l'iscrizione, la ripartizione dei diritti, il funzionamento amministrativo dell'istituto e le elezioni degli organi interni. Dopo questa sorta di fase costituente, nel 2013 si sono tenute le elezioni, con l'insediamento dell'assemblea dei delegati, composta da 20 artisti dell'audiovisivo e da 20 della musica, nonché da una rappresentanza sindacale (delle organizzazioni maggiormente rappresentative del settore), che ha partecipato alla vita associativa con diritto di parola, ma senza diritto di voto. L'assemblea dei delegati ha nominato gli organi

dell'istituto: il comitato audio e il comitato video, ovvero il braccio "politico" di ciascuna delle due aree e il consiglio di amministrazione, composto da due artisti della musica e due del video che hanno proposto all'assemblea il presidente. Statutariamente parlando, il presidente è l'unico tra gli organi a non essere un artista, bensì un esperto del diritto d'autore.

Quindi, lei è l'unico non artista della comitiva?

Assolutamente sì! (ride)

Dovrà imparare a cantare o recitare prima o poi.

A onor del vero, ho partecipato a un film di Francesco Nuti! Ma è stato per puro gioco!

Fa comunque curriculum... Immagino che la crescita della raccolta sia dovuta anche al fatto che vi siete dati degli strumenti tecnologici più sofisticati.

In effetti, il cuore della collecting è la gestione e implementazione della banca dati. Avere un sistema informatico efficiente è il segreto per far funzionare bene una collecting. Dobbiamo processare i rendiconti di decine e decine di emittenti televisive, di video distributori, di emittenti

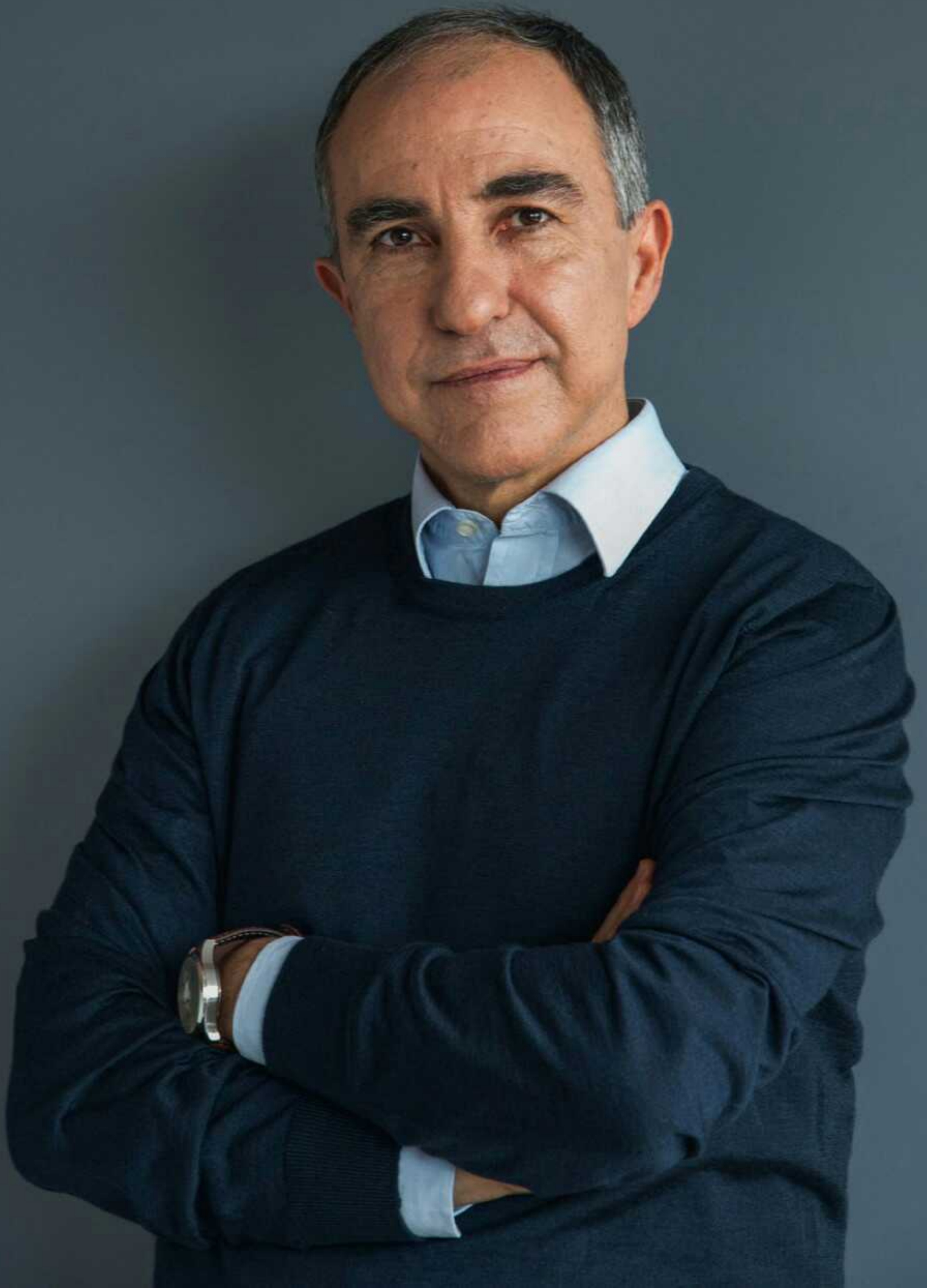
radiofoniche (nel caso di musica), traducendo questi rendiconti in diritti che vanno poi nelle tasche degli artisti. Per cui, la ragione del nostro successo va ricercata nell'investimento che abbiamo fatto in termini economici e di energie, in seno al reparto informatico dell'istituto e nell'attenzione che abbiamo avuto, sin dall'inizio, nell'individuazione degli aventi diritto in seno alle opere a cui hanno preso parte. Ed è qui che c'è stato il vero salto di qualità. Le faccio un esempio: il vecchio istituto riusciva a individuare i comprimari della musica (l'accompagnamento al cantante) nel

2% dei casi, mentre con i nostri nuovi sistemi il livello di identificazione è salito al 70%; così come prima il margine di identificazione dei doppiatori si fermava al 20%, oggi è a quota 90%. Sono tutti artisti che prima non ricevevano alcun compenso e i loro diritti andavano dispersi.

In più l'attività di collecting è stata ingigantita dalla crescita esponenziale del numero di soggetti - reti, canali e piattaforme - che offrono contenuti audio e video. Per voi individuare tutti gli aventi diritto è diventato sempre più complesso.

Esattamente, perché il nostro lavoro di identificazione è proporzionato all'aumento dell'offerta. Si tratta di gestire milioni di passaggi e tradurre questo in compensi. Le faccio un esempio per capire il contesto in cui abbiamo operato. Quando, a metà del 2010, l'istituto si è affacciato sul mercato internazionale ereditando il nome del vecchio Imaie, eravamo considerati il fanalino di coda delle collecting societies mondiali. All'interno delle federazioni internazionali, a seguito delle vicende che avevano portato all'estinzione del vecchio Imaie, l'Italia era letteralmente considerata l'ultima della classe. Ecco perché ci siamo impegnati in una laboriosa attività di recupero di credibilità e affidabilità tale per cui oggi ci pregiamo di essere la settima società ►

“NON È ANCORA RADICATA LA CULTURA DEL RISPETTO DEI DIRITTI DEGLI INTERPRETI ESECUTORI”





di collecting al mondo per fatturato, la sesta per incidenza e gestione (il rapporto tra riscosso e restituito), e la seconda società al mondo per redditività, ovvero il rapporto tra risorse umane e fatturato. Siamo preceduti solo da una società del Nord Europa che però, a differenza di noi, opera in regime di monopolio settoriale e intermedia solo la copia privata, che arriva pressoché in automatico, mentre noi con l'equo compenso dobbiamo intessere laboriose trattative con i vari broadcaster, da Rai a Mediaset passando per Fox, Discovery, Sky, etc. È una grande soddisfazione e motivo di orgoglio per noi. E la differenza si vede: prima nei contesti internazionali eravamo all'indice oggi siamo considerati un modello da imitare.

Tornando ai numeri, quanti sono i vostri iscritti?

Oggi superiamo quota 10 mila iscritti, a cui si unisce una rappresentatività importante dei mandanti esteri e italiani,

che si aggirano nell'ordine dei circa 300 mila nell'audiovisivo e degli oltre 500 mila nella musica. Un risultato mai raggiunto prima.

Questo in virtù del fatto che voi avete stretto degli accordi a livello internazionale.

Certo, per la precisione sono 38 nella musica e 28 nell'audiovisivo, perfezionati con enti stranieri con i quali collaboriamo per gestire in Italia i diritti dei loro artisti e quelli dei nostri nei loro territori. In più, c'è una parte di artisti italiani, anche importanti, che hanno deciso di non diventare soci ma di darci comunque mandato: hanno deciso insomma di fruire dei nostri servizi, senza partecipare alla vita associativa.

Anche perché la vostra attività ormai va oltre la pura esazione e distribuzione dei compensi dei diritti connessi. Ne accennava all'inizio, il Nuovo Imaie fa da ammortizzatore

mettendo a punto attività di welfare. Mi racconta questo ruolo che vi siete dati?

Da sempre facciamo attività di sostegno per l'intera categoria, per gli artisti associati funzioniamo da vero e proprio ammortizzatore intervenendo con appositi bandi per attori e musicisti che attraversano un momento di difficoltà, oppure se hanno superato una certa età e non hanno risorse sufficienti al loro sostentamento, fornendo loro un supporto economico. Lo facciamo anche con le artiste in maternità, costrette ad assentarsi dalle scene, riconoscendo loro un assegno che va da 2.500 a 5.000 euro. Certo, si tratta di importi minimi e non risolutivi, ma in qualche modo integrativi. Ci muoviamo anche nell'attività di produzione con l'obiettivo di aiutare l'occupazione. Quest'anno, per esempio, sosterremo la realizzazione di 314 cortometraggi con almeno tre attori nel cast; il che vuol dire che contribuiremo a far lavorare almeno mille artisti. Così come abbiamo sostenuto nella musica la realizzazione di oltre 200 concerti dal vivo e 16 tour per i vincitori di manifestazioni canore che abbiano ottenuto il riconoscimento per la qualità dell'esibizione artistica. Il ruolo virtuoso del Nuovo Imaie si è visto anche quando abbiamo "convinto" un importante istituto di credito (Banca Generali) a investire nel cinema, mediante lo strumento del tax credit esterno: 2mln e mezzo di euro in progetti cinematografici selezionati da esperti incaricati dal nostro istituto. In tal caso siamo riusciti a veicolare risorse finanziarie nel settore del cinema, con beneficio di tutta la filiera, ivi inclusi naturalmente gli artisti. E questo è stato possibile grazie alla credibilità acquisita in questi anni.

Manca all'appello la formazione.

Facciamo anche quella, finanziando attività e corsi di formazione e approfondimento su tutto il territorio nazionale. Inoltre, abbiamo istituito dei premi speciali destinati agli artisti emergenti, sia del settore cinematografico che musicale nell'ambito dei principali festival del nostro Paese. Due esempi per tutti: il Premio Enzo Jannacci conferito durante il Festival di Sanremo al miglior artista emergente e il Premio al Miglior Attore e Attrice Esordienti alla Mostra Internazionale del Cinema di Venezia. Ci siamo posti l'obiettivo di sostenere gli artisti sia all'inizio che al termine della loro carriera. Inoltre, intervenendo con dei tagli sui costi e ottimizzando le risorse, siamo anche riusciti a ottenere dei risparmi che sono investiti nella creazione di ulteriori servizi gratuiti a vantaggio dei nostri soci. Abbiamo attivato un'assicurazione gratuita contro i rischi di infortunio e in caso di morte, così come un'assicurazione sanitaria - in questo caso a carico sia dell'ente che del diretto interessato - per fornire una copertura nei casi in cui i nostri iscritti abbiano bisogno di visite specialistiche o ricoveri. Abbiamo stretto poi diverse convenzioni per ottenere sconti e facilitazioni per altri servizi.

Per poter sostenere tutte queste attività, Nuovo Imaie trattiene il 15%, giusto?

Giusto: abbiamo un aggio del 15% sulla raccolta dei diritti in Italia, mentre per la raccolta eseguita all'estero per i nostri artisti e che passa comunque attraverso le nostre casse, non trattiamo nulla.

Accennava prima al fatto che inteseste laboriose trattative con i broadcaster per l'equo compenso. Quanto sono "laboriose"? Mi spiego meglio, Siae ha in certi casi difficoltà a far riconoscere pienamente i diritti dei proprio associati, vedi la querelle con Sky, Nuovo Imaie com'è messo?

In genere, si può dire che nel tempo la sensibilità dei broadcaster nei confronti dei nostri aventi diritto sia cresciuta, per cui stanno facendo la loro parte nel cercare di far meglio funzionare il settore dell'intermediazione dei diritti. In passato c'era una chiusura quasi aprioristica e, quindi, una maggiore difficoltà a interloquire. Ha aiutato certamente la Direttiva collecting attuata nel nostro Paese dal 2017, che ha eretto l'Agcom ad arbitro del settore. Abbiamo molta fiducia nell'Autorità, che sta lavorando con attenzione sulla

tutela dei diritti degli autori e degli artisti. Mi auguro solo che la nuova maggioranza di governo possa proseguire in questa direzione, perché sono convinto che il settore dell'intermediazione dei diritti vada ridisegnato, anche alla luce della liberalizzazione introdotta, così come spero che ciò si traduca non in minori diritti bensì in maggiore responsabilità da parte di tutti.

A proposito di liberalizzazione, il vostro settore è stato rivoluzionato dalla legge 27 del 2012 del governo Monti, che ha in qualche modo rifatto i connotati al collecting. Ho letto

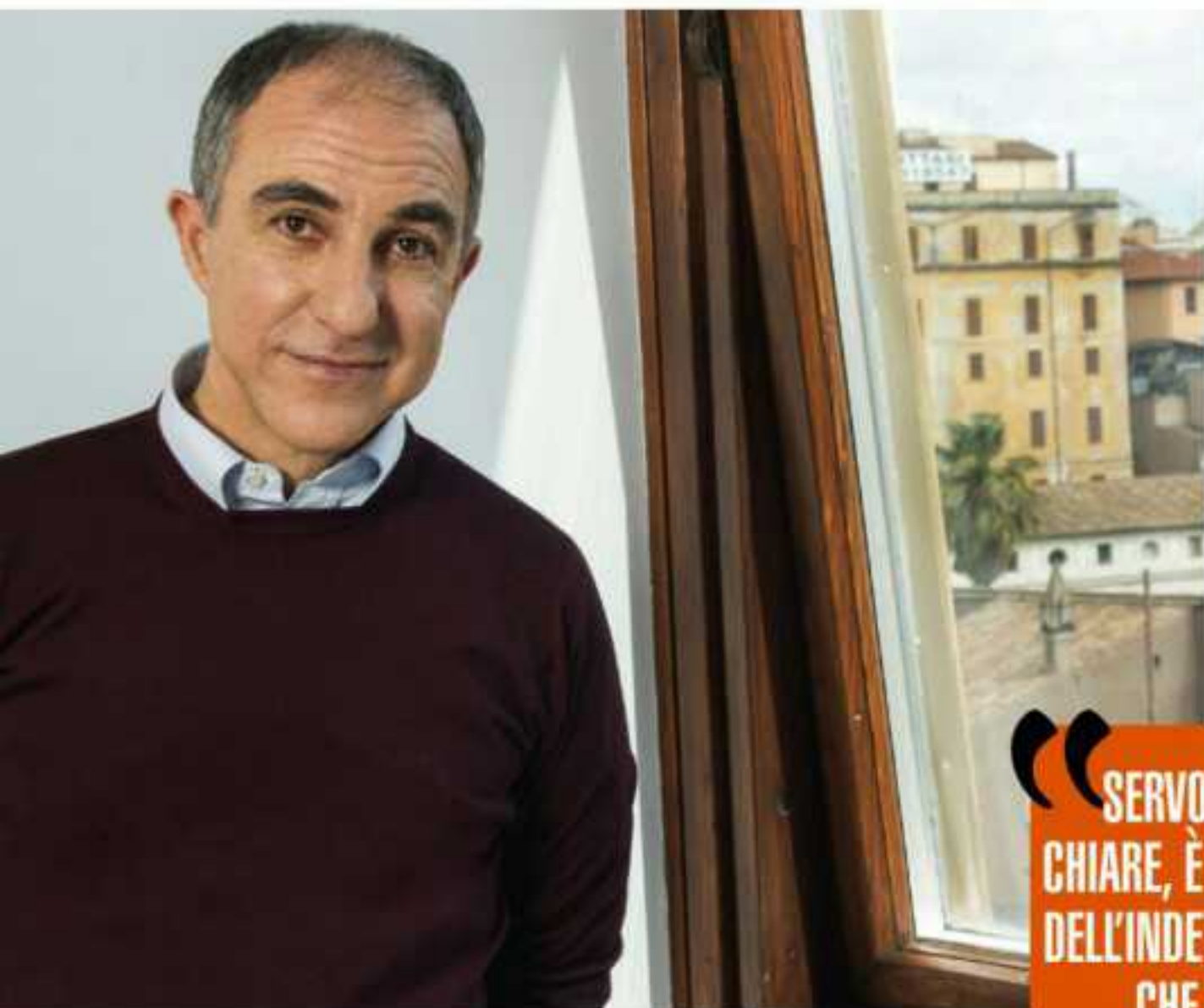
delle sue dichiarazioni poco diplomatiche in proposito: ha parlato di «riforme fatte con la mano sinistra e gli occhi bendati», e di «totale incoerenza normativa». Vi sentite fraintesi e sottovalutati?

All'epoca fu fatta una riforma in modo molto superficiale. Il nostro settore fu infatti liberalizzato senza alcuna consultazione o alcun confronto preventivo con le parti interessate volto a calibrare e a condividere l'efficacia e l'impatto di detta riforma. Ci ritrovammo dall'oggi al domani con una liberalizzazione calata dall'alto. Qualsiasi riforma fatta in questi termini porta inevitabilmente allo stallo e crea un danno enorme. Dal 2012 in poi abbiamo dovuto gestire un'emergenza a causa di questa liberalizzazione repentina. Tuttavia, grazie al lavoro di tutti (organi e uffici) l'istituto ha ottenuto gli straordinari risultati sopra citati.

Cosa rimane ancora da fare?

Alcuni interventi importanti, due in particolare. Il primo è che si intervenga a livello politico sul tema delle tariffe. È impensabile che ci possa essere competizione tra intermediari nell'applicazione di tariffe diverse con il medesimo utilizzatore. Quando quest'ultimo si trova a dover stringere accordi con gli intermediari, è giocoforza che metta in competizione gli stessi, individuando la tariffa più bassa, così innescando, tra gli intermediari, una competizione ►

UN SISTEMA INFORMATICO EFFICIENTE È IL SEGRETO PER FARE FUNZIONARE BENE UNA COLLECTING



**SERVONO REGOLE
CHIARE, È NELLE MAGLIE
DELL'INDETERMINATEZZA
CHE SPECULA
CHI NON VUOLE
RISPETTARE LA LEGGE**

a ribasso, che si traduce in un beneficio solo per l'utilizzatore e non per l'artista. E questo non è tollerabile. Come si fa a evitare simili dinamiche? Attraverso un'unica concertazione delle trattative, che – come accade in Francia – metta intorno a un tavolo presieduto da un organismo terzo (in Francia è il ministro della Cultura, ma in Italia, ad esempio, potrebbe essere la stessa Agcom) tutte le parti in causa, dai rappresentati delle tv e dei video-distributori alle categorie sociali passando per le società di collecting, per stabilire delle tariffe valide inderogabilmente per tutti. In questo scenario, il vantaggio della liberalizzazione si concentrerebbe sull'efficienza e non sulla rincorsa alla tariffa più bassa. Il secondo importante intervento è relativo al fatto che al momento operano in Italia più società collecting con banche dati diverse e anche con informazioni confliggenti tra di loro, generando di fatto la paralisi. Bisognerebbe piuttosto costituire un'unica grande banca dati, gestita magari dall'Agcom o da un organismo costituito da tutti gli intermediari, alimentata naturalmente da tutti gli operatori, che funga da punto di riferimento in modo tale che non ci possano essere dei conflitti tra le risultanze in mano al Nuovo Imaie e quelle dei suoi concorrenti.

È per queste ragioni che si è registrata una certa conflittualità tra voi e i competitor?

Sicuramente il fatto di avere alla base informazioni discordanti è stata una fonte di tensione tra gli operatori. Inoltre, all'istituto sono state mosse critiche a prescindere, pensando che si trattasse della naturale prosecuzione

del vecchio, col quale peraltro abbiamo in comune solo i dipendenti, ai quali non possono certamente essere ascritte le responsabilità della vecchia dirigenza. La reputazione del vecchio Imaie è stata un'eredità pesante della quale non ci siamo ancora del tutto liberati, per questo abbiamo deciso di dare un ulteriore segnale di discontinuità trasferendoci in una nuova sede.

Dove andrete e quando?

Ad aprile abbiamo inaugurato la sede in via Parigi, nei pressi nella romana piazza della Repubblica. Oltre a dover lasciare gli uffici di via Piave, di cui il vecchio Imaie ritorna così in possesso per procedere alla definitiva liquidazione, avevamo bisogno di più spazio per far lavorare meglio i nostri dipendenti e ospitare in modo più adeguato le riunioni degli organi. E poi sono stati proprio i nostri soci a chiederci di dare un taglio netto col passato, lasciando simbolicamente anche la vecchia sede.

Se si avverassero le condizioni a cui accennava prima, quanto pensa potrebbe crescere ancora la vostra raccolta?

Pur essendo orgoglioso del record di 35mln di euro raggiunti dal Nuovo Imaie, non posso non pensare a quanto raccolgano in Francia i nostri omologhi: 150mln di euro. E non è che la Francia sia grande quattro volte l'Italia... Né loro hanno un sistema di raccolta quattro volte migliore del nostro... Ciò è possibile perché Oltralpe pagano tutti, non esiste che un utilizzatore possa evadere i diritti:

ogni anno un decreto ministeriale, frutto della trattativa avviata nel tavolo ove sono rappresentate tutte le parti sociali, fissa le tariffe e l'operatore che non paga i diritti è passibile di sanzioni pesanti. In Italia, purtroppo, si registra ancora una fortissima evasione e un'accentuata insensibilità nei confronti della tutela dei diritti.

Ed è un genere di insensibilità comune anche ai broadcaster?

Non mi faccia fare nomi, ma certamente c'è chi è più ligio e chi non paga addirittura da anni.

Con quale giustificazione?

Che la normativa non è chiara, che le banche dati sono confliggenti, che non si capisce chi rappresenti chi. E quindi – approfittando della confusione – pensano bene di non pagare. Per questo ritengo che il fatturato di Nuovo Imaie abbia ampi margini di ulteriore crescita. Prima però bisognerà convincere il legislatore a darci delle regole chiare e a farle rispettare, perché è nelle maglie della indeterminatezza che specula chi non vuole rispettare le norme e a rimetterci alla fine sono quelli che devono essere compensati per il lavoro svolto. Il nostro auspicio è che si arrivi quanto prima a risolvere queste problematiche e che la liberalizzazione del settore rappresenti un'opportunità per valorizzare il lavoro degli artisti e per rafforzare la tutela. In questo percorso, il Nuovo Imaie farà certamente la sua parte. ♦