
LE COPRODUZIONI

Lucio Argano

LE COLLABORAZIONE ORGANIZZATIVE

- ❖ uno o più soggetti fornisce ad un altro soggetto una partnership di tipo organizzativo o operativo per la realizzazione del progetto
- ❖ va oltre l'erogazione di un servizio,
- ❖ c'è un coinvolgimento diretto nel progetto (condivisione delle caratteristiche, degli scopi, degli obiettivi, dell'impostazione),
- ❖ a volte comporta una partecipazione nella fase ideativa,
- ❖ dà luogo a benefici sul piano della visibilità e dell'immagine (menzione)
- ❖ può essere gratuita o con il rimborso delle sole spese vive o con un trattamento economico quantificato

ESEMPI

1) una società di distribuzione cinematografica mette a disposizione alcuni suoi film per una rassegna cinematografica

2) un teatro fornisce la sala ed il personale per la messa in scena di uno spettacolo

LE COPRODUZIONI

Tentativo di definizione

Intendono in modo generico una **relazione**,
formalizzata in un **accordo**,
finalizzata alla **realizzazione di un progetto**,
fra due o più soggetti,
in modo **paritetico** o **differenziato**,
che concorrono con **apporti** diversi,
possono dividerne i **rischi**,
e possono o meno riceverne **benefici**

I VANTAGGI DELLE COPRODUZIONI

nella realtà le effettive motivazioni)

sono di tipo STRATEGICO ed OPERATIVO

- ✓ Possibilità ed opportunità di realizzare progetti, eventi, manifestazioni di grande rilievo artistico-culturale e complessità economico-organizzativa
- ✓ Frazionamento dei rischi realizzativi del progetto sul piano organizzativo e soprattutto sul piano della ripartizione dei costi
- ✓ Opportunità di allargare modalità e aree di sfruttamento, mercati e contatti
- ✓ Opportunità di creare collegamenti, partecipazione a network,
- ✓ Sinergie di risorse creative, artistiche, organizzative, tecniche, economiche, finanziarie
- ✓ Opportunità di disporre di know-how e servizi altamente specialistici

LA STRUTTURA TIPO DI UNA COPRODUZIONE

GLI ASPETTI CHIAVE

- IL PROGETTO ARTISTICO
- IL PROGETTO REALIZZATIVO (*PIANO DI PRODUZIONE*)
- IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO
- IL PIANO DI SFRUTTAMENTO
- I RISCHI DELL'OPERAZIONE
- GLI ONERI E GLI APPORTI DELLE PARTI
- I DIRITTI ED I BENEFICI PER LE PARTI
- LA FORMA DI GESTIONE DELLA COPRODUZIONE
- LA PRODUZIONE ESECUTIVA (*PRODUTTORE DELEGATO*)
- L'ARCHITETTURA CONTRATTUALE

LE FASI DELLA COPRODUZIONE

FASI DEL PROGETTO	FASI DELLA COPRODUZIONE
Ideazione *Redazione progetto artistico *Sviluppo nel contesto organizzativo *Primi contatti e verifiche operative	Analisi *Formulazione idea coproduttiva *Riflessione sui possibili partners *Primi contatti interlocutori
Pianificazione *Costruzione dossier informativo *Programmazione *Pianificazione operativa (azioni, tempi, risorse) *Pianificazione economico-finanziaria *Azioni di controllo	Montaggio *Piano di produzione *Piano di sfruttamento/Mktg plan *Costruzione budget di coproduzione *Ricerca partners coproduttivi *Accordi di massima *Definizione produttore esecutivo *Impostazione sistemi di rendicontazione amministrativa *Impostazione sistemi di controllo
Esecuzione *Realizzazione del progetto	Attuazione *Negoziazione e stesura accordo *Costituzione di società/strutture o delega altri organismi *Conferimenti *Controllo
Completamento *Chiusura del progetto *Rendicontazione *Verifica e valutazione dei risultati	Chiusura *Rendicontazione ai partners *Valutazione dei risultati

I PRINCIPI DELLA COPRODUZIONE

per stabilire le diverse forme di apporto e conseguentemente i diritti ed i benefici a cui si accede, è necessario precisare una **BASE** di elementi di partenza e **CRITERI** di ripartizione fra i partners

la base:

IL PROGETTO

IL PROCESSO PRODUTTIVO

PIÙ SPESSO IL BUDGET

i criteri

LE POSSIBILITÀ DI CIASCUN PARTNER

LA FORZA CONTRATTUALE

LA STIMA IN %

IL PIANO DI PRODUZIONE

è un documento di previsione e prefigurazione
è il programma di lavoro in cui sono evidenziate tutte le fasi realizzative del progetto

raccoglie:

- i dati della programmazione dell'evento
- la pianificazione operativa
- la matrix responsibility
- i piani di settore (piani prove, piani di costruzione, piani tecnici e di allestimento, piani della comunicazione)

è il presupposto su cui andrà impostato il **PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO**

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

consiste in due diversi elaborati

IL BUDGET

che evidenzia Costi e Ricavi riferiti al progetto

IL PIANO DI TESORERIA

che evidenzia i Flussi di Cassa in entrata ed uscita relativi alle operazioni connesse al progetto

entrambi vanno riferiti:

ALLA PRODUZIONE (fino ad una data X)

ALLO SFRUTTAMENTO DELLA PRODUZIONE (sulla base di un eventuale BEP)

risponde alla domanda:

CHI PAGA CHE COSA, QUANDO E COME

I RISCHI DELLE COPRODUZIONI

- ✓ rischio artistico - rischio culturale
- ✓ rischio connesso al processo produttivo
- ✓ rischio connesso all'esito ed all'andamento della produzione
- ✓ rischio economico
- ✓ rischio finanziario

risponde alla domanda:
CHI FA FRONTE A COSA?

GLI ONERI E GLI APPORTI DEI PARTNERS COPRODUTTIVI

ECONOMICI

- contribuzione al budget e ripartizione dei costi di produzione
- contribuzione al budget e ripartizione dei costi di sfruttamento
- contribuzione ai rischi di tipo economico

IN MEZZI

- tecnici - materiali

IN RISORSE

- artistiche
- tecniche
- gestionali

IN PRESTAZIONI DI SERVIZI

IN KNOW-HOW

I BENEFICI PER I PARTNERS COPRODUTTORI

BENEFICI DIRETTI

- utilizzo diretto, immediato o successivo della produzione
- ritorni economici derivanti dall'utilizzazione economica della produzione (sfruttamento)

BENEFICI INDIRETTI

- ritorni di immagine
- menzione/credits in ogni forma di comunicazione di prodotto
- accostamento del marchio/logotipo
- menzione del prodotto in ogni forma di comunicazione istituzionale

I BENEFICI INDIRETTI LEGATI ALL'IMMAGINE

- ❑ status di *coproduttore* da pubblicizzare in ogni forma e materiale di comunicazione dell'evento, con apposizione di diciture, denominazioni, marchi, logotipo su inviti, depliant, comunicati stampa, cataloghi, manifesti, striscioni, biglietti, abbonamenti, annunci radio, flani e stelloncini su giornali e riviste, ecc...;
- ❑ disponibilità di accrediti ed ingressi omaggio, in numero prefissato per ogni serata, ed eventuali riduzioni sul prezzo per ulteriori biglietti oltre la quantità preassegnata;
- ❑ possibilità di allegare una propria presentazione al dossier stampa;
- ❑ possibilità di intervenire in sede di Conferenza Stampa;
- ❑ possibilità di spazi su pagine telematiche (pagine Web, vdtl, ecc...);
- ❑ possibilità di utilizzo del logotipo e di immagini dell'evento per la propria pubblicità istituzionale;
- ❑ disponibilità di pagine pubblicitarie sui materiali editoriali della produzione.

LO SFRUTTAMENTO DELLA COPRODUZIONE

- vendita del prodotto o fruizione del prodotto da parte del pubblico (biglietti/abbonamenti)
- finanziamenti pubblici
- finanziamenti privati nazionali ed esteri, riferiti esclusivamente alla produzione
- vendita o cessione di diritti di pubblicazione ed edizione in immagini, fotografie, testi derivanti dall'oggetto della coproduzione o realizzati appositamente
- vendita di diritti di riproduzione con qualsiasi procedimento su sistemi audio, video, su procedimenti noti ed ignoti, merchandising, licensing (accostamento di immagini e logotipo del prodotto a terzi per la promozione dei loro prodotti)
- vendita di diritti di diffusione a distanza diritti di antenna, in chiaro o criptato, in diretta, differita, ecc...
- vendita di diritti di rappresentazione ed esecuzione

LA FORMA DI GESTIONE

dipende

- dalla complessità della produzione
- dal numero e tipo di partners
- dalla loro nazionalità
- dal processo produttivo
- dall'eventualità che l'evento perduri nel tempo

riguarda

FORMA GIURIDICA DI GESTIONE DELL'OPERAZIONE
SISTEMA DI CONTROLLO
SISTEMA DI CONFERIMENTO DELLE QUOTE
GESTIONE DELLO SFRUTTAMENTO
SISTEMA DI RENDICONTAZIONE

LE FORME DI GESTIONE

Costituzione di una struttura ad hoc

- CONSORZIO / SOCIETA' CONSORTILE
- ASSOCIAZIONE TEMPORANEA FRA IMPRESE
- JOINT VENTURE
- G.E.I.E.

LA PRODUZIONE ESECUTIVA

presenta le istanze di finanziamento pubblico e privato connesse al progetto

richiede permessi, autorizzazioni amministrative e licenze

è titolare delle posizioni assicurative e gestisce i rapporti di lavoro richiesti dalla produzione

risponde in sede civile, amministrativa, tributaria e penale delle irregolarità, mancanze, inadempimenti connessi all'esecuzione della produzione

risponde delle obbligazioni verso i terzi

Nella definizione del ruolo di **Produttore Esecutivo** vanno definiti tra i partner

- i poteri di delega,
- le caratteristiche del ruolo e delle funzioni trasmesse,
- l'autonomia esecutiva ed operativa o i suoi eventuali limiti e modalità di attuazione,
- le politiche da seguire,
- i vincoli decisionali, operativi ed economici,
- il rispetto dei preventivi di spesa, degli obiettivi, delle caratteristiche e qualità del progetto,
- le procedure di controllo da parte degli altri partner,
- le modalità di conferimento di quote o finanziamenti al progetto,
- la remunerazione dell'incarico, se prevista,
- le garanzie prestate.

UN ESEMPIO DI PRODUTTORE ESECUTIVO

Il Comune e la Provincia di X, un Distributore Cinematografico ed una Associazione cinematografica , unitamente ad uno sponsor privato, decidono di realizzare un progetto espositivo e di proiezioni relativo ai luoghi della città utilizzati come set in grandi films.

Una volta fissate le linee guida dell'avvenimento e la programmazione, si stabilisce che l'Associazione cinematografica sarà il produttore esecutivo del progetto, con il compito di organizzarlo e portarlo a termine, gestendone il budget, i tempi e le modalità di esecuzione, mentre agli altri partners spetterà il compito di conferire le loro quote di finanziamento ed il controllo generale sull'operazione.

Sarà l'Associazione stessa che sottoscriverà accordi e convenzioni con gli altri soggetti coinvolti.

CONSORZI/SOCIETA' CONSORTILI

- ✓ ASSOCIAZIONI DI PERSONE FISICHE O GIURIDICHE CREATE PER IL SODDISFACIMENTO IN COMUNE DI UN DETERMINATO INTERESSE
- ✓ SI DIVIDONO IN ATTIVITA' INTERNA ED ATTIVITA' ESTERNA
- ✓ HANNO COME OGGETTO IL COMPIMENTO DI UN'OPERA O LA PRESTAZIONE DI UN SERVIZIO NELL'INTERESSE COMUNE DEI CONSORZIATI
- ✓ HA UNA UTILITA' ECONOMICA CHE I PARTECIPANTI REALIZZANO ATTRAVERSO LA CREAZIONE DI UNA ORGANIZZAZIONE COMUNE
- ✓ NEI RAPPORTI CON I TERZI ASSUMONO OBBLIGAZIONI PER CONTO DEI CONSORZIATI MA RISPONDONO IN CONTO PROPRIO
- ✓ ATTO COSTITUTIVO VA REDATTO PER ISCRITTO E NON E' NECESSARIO L'ATTO PUBBLICO
- ✓ PREVEDE UN PATRIMONIO DI DOTAZIONE DENOMINATO FONDO CONSORTILE FORMATO DAI CONTRIBUTI DEI CONSORZIATI ED UNA AUTONOMIA PATRIMONIALE
- ✓ INOLTRE CIASCUN CONSORZIATO DEVE CONTRIBUIRE ALLE SPESE IN FORMA PREDEFINITA
- ✓ HA COME ORGANI UNA ASSEMBLEA DEI CONSORZIATI, UN ORGANO AMMINISTRATIVO (CONSIGLIO DIRETTIVO) UN PRESIDENTE E VICEPRESIDENTE, COLLEGIO DEI SINDACI
- ✓ RICHIEDE FORMAZIONE DI UN BILANCIO DI ESERCIZIO
- ✓ FA RIFERIMENTO AL LIBRO V titolo X capo II Artt. 2602 e seguenti del C.C..

G.E.I.E.

GRUPPO EUROPEO DI INTERESSE ECONOMICO

- ✓REGOLAMENTO CEE N.2137/85 - PROVIENE DAL GIE FRANCESE
- ✓FACILITA COOPERAZIONE ECONOMICA EUROPEA TRA IMPRESE DI STATI MEMBRI NEI DIVERSI CAMPI D'INTERESSE COMUNE
- ✓HA NATURA AUSILIARIA
- ✓NON DIRIGE I PROPRI MEMBRI MA COORDINA LE LORO ATTIVITA'
- ✓FA L'ORGANIZZATORE DEGLI ADERENTI PERSEGUENDO I LORO SCOPI ECONOMICI
- ✓NON SERVE A SE STESSO MA ALLE STRUTTURE ADERENTI
- ✓NON CREA RISPARMI E PROFITTO PROPRIO MA SOLO ALLE SINGOLE IMPRESE CHE NE FANNO PARTE
- ✓HA NATURA GIURIDICA COME GEIE E COME TALE FIRMA CONTRATTI, ASSUME OBBLIGAZIONI, SI IMPEGNA, OPERA
- ✓TUTTI I MEMBRI SONO RESPONSABILI PER IL GEIE
- ✓IL GEIE NON HA AUTONOMIA PATRIMONIALE NE CAPITALE SOCIALE, NON E' SOGGETTO DI IMPOSTA, E' TRASPARENTE
- ✓REQUISITO MINIMO: DUE IMPRESE DI PAESI UE DIVERSI
- ✓SI DIFFERENZIA DA OGNI ALTRA FORMA SOCIETARIA
- ✓L'ACCESSO AL GEIE NON E' IRREVERSIBILE
- ✓SONO ORGANI DEL GEIE I MEMBRI CHE AGISCONO COLLEGIALMENTE (Decisioni collettive dei membri) ED AMMINISTRATORE/I
- ✓COSTITUZIONE CON STIPULA DI UN CONTRATTO E SOLA REGISTRAZIONE IN UNO DEI PAESI MEMBRI

JOINT VENTURE

ACCORDO FRA DUE O PIU'IMPRESE PER LA REALIZZAZIONE DI UN PRODOTTO O DI UN SERVIZIO

SCOPO E' SINERGIRE RISORSE IMPRENDITORIALI DIVERSE SENZA CREARE VINCOLI DI NATURA SOCIETARIA E ASSOCIATIVA, GARANTENDO L'AUTONOMIA DELLE STRUTTURE PARTECIPANTI

JOINT-VENTURE OPERATIVA

LE STRUTTURE ADERENTI HANNO BENEFICIO DEL RISULTATO

JOINT-VENTURE STRUMENTALE

SI REALIZZA QUALCOSA PER TERZI

JOINT VENTURE CORPORATION

L'ACCORDO PREVEDE LA STRUTTURAZIONE DI UNA APPOSITA SOCIETA' FRA LE IMPRESE ADERENTI CHE ESEGUE IL CONTRATTO

JOINT VENTURE CONTRACT

_E' L'ACCORDO PROPRIAMENTE DETTO SENZA VINCOLI SOCIETARI

HA NATURA STRUMENTALE

RESPONSABILITA' E PROCESSO DECISIONALE AFFIDATO AD UNO DEI COVENTURERS

DENOMINATO CAPOFILA O LEADING COMPANY

DECISIONI ASSUNTE ALL'UNANIMITA'

CONFLITTI E CONTROVERSIE REGOLATE DA UN COMITATO DI ACCERTAMENTO OPPURE AD

UNA SOCIETA' ORGANO SENZA RILIEVO ESTERNO

PUO' ESSERE A TERMINE E NON

UN ESEMPIO DI COPRODUZIONE

La compagnia di danza **X** deve realizzare una nuova creazione coreografica con l'utilizzo di musica dal vivo commissionata per l'occasione ed eseguita da un ensemble.

Predisposto un budget di produzione che include anche il debutto e due repliche ed un budget di successiva circuitazione/costo a replica, si individuano dei partners coproduttivi nelle seguenti strutture:

Il Teatro della città di **Y** in Italia,

La Biennale di danza di **Z** in Francia,

Il Festival di **W** in Olanda,

L'Ensemble **K** tedesco,

L'intesa coproduttiva avrà alla fine la seguente possibile struttura:

Il Teatro della città di **Y** in Italia partecipa alla produzione con contributo e prestazioni di servizio (tecnici, spazio prove, attrezzature illuminotecniche, costruzioni scenografiche) nella misura del 40% del budget di produzione ed acquisiscono il debutto in Prima mondiale più due recite, beneficiando per intero dei rispettivi incassi.

La Biennale di danza di **Z** in Francia ed il Festival di **W** in Olanda partecipano con un contributo economico rispettivamente pari al 20% del budget di produzione e coprono i costi di replica per l'esecuzione dello spettacolo nelle loro sedi, beneficiando degli incassi, con diritto di prima nei propri Paesi.

L'Ensemble **K** tedesco copre la parte di budget di produzione limitatamente ai costi musicali incluse le tre repliche a del debutto;

La compagnia di danza **X** sostiene la rimanente percentuale dei costi di produzione e beneficia di ogni introito derivante dalla vendita dello spettacolo, detratti i costi di replica, successiva alla rappresentazione negli spazi dei coproduttori, inoltre acquisisce il diritto ad eseguire la creazione, anche con altro ensemble, in ogni parte del mondo, senza limiti di tempo, inserendola nel proprio repertorio e riceve l'incarico di produttore esecutivo.

Tutti gli altri partners acquisiscono e mantengono tutti i diritti connessi all'indicazione in ogni forma di pubblicità dello spettacolo della denominazione e del marchio quale coproduttori.

Per i diritti ed i benefici economici connessi allo sfruttamento in altre sedi della produzione (diritti di antenna, videohome, ecc...) potrebbero essere individuati dei rientri economici in percentuale a favore delle strutture coproduttive.

I CONTRATTI INTERNAZIONALI

CRITERI FONDAMENTALI

LEGGE REGOLATRICE DELL'ARTICOLATO DEL CONTRATTO

In Italia segue la legge 31 maggio 1995 n. 218

piena libertà della scelta delle parti circa la legge regolatrice del contratto

possibilità di applicare ordinamenti diversi alle diverse clausole

se non indicata si applica quella con cui il contratto presenta il collegamento più stretto

in passato valeva la cittadinanza delle parti ed il luogo di conclusione del contratto

FORO COMPETENTE (SE NON SI OPTA PER UNA CLAUSOLA ARBITRALE)

LEX MERCATORIA

Ogni attività si basa su una LEX MERCATORIA che comprende consuetudini, abitudini, atteggiamenti e modalità esterne al diritto

I CONTRATTI INTERNAZIONALI

SCELTA DELLA LINGUA DI STESURA

se non si usa una lingua di una delle parti, utilizzo di una lingua franca (inglese, francese, spagnolo)

chiarire nella parte iniziale del contratto eventuali termini tecnici o di riferimento
termini o concetti in traducibili vanno lasciati nella lingua originale e ne va
esplicitato il significato

se il contratto va in doppia lingua, chiarire se hanno entrambi valore giuridico,
nei contratti con paesi dove vige ordinamento a Common Law vanno indicati,
dove richiesto, i termini in inglese in uso in questo sistema

I CONTRATTI INTERNAZIONALI

COMMON LAW

diritto comune ed ordinamento giuridico basato sulle consuetudini e sulle sentenze del passato

si applica nei Paesi di tradizione anglosassone

Gran Bretagna, USA, Canada, Australia, Nuova Zelanda, India , Sudafrica, ecc...)

fino alla firma = freedom of contract

dopo la firma = sanctity of contract

non accetta compromesso o pre-contratto

accetta l'opzione ma va pagata

l'eccessiva onerosità del contratto (hardship) sopravvenuta comporta

l'aggiornamento del contratto