

Quando è stata detta la parola " fine " per un film, ed è stato cioè terminato tutto il lavoro che la sua impostazione, prima, e la esecuzione, poi, (esecuzione che non è definitiva, con il fatto dell'aver finito di girare l'ultima scena, e di aver congedato tutto quel complesso di persone che come prestatori di opera o esecutori di azione, hanno costituito la " troupe " di lavorazione del film stesso), non è che sia tutto concluso. Cioè, ovviamente, il film comincia allora la sua esistenza. Il film è fatto per " girare ", perchè venga proiettato. Comincia allora la seconda fase, non meno impegnativa della prima: la " vendita " del film, perchè venga proiettato sullo schermo. Ecco, entrare in azione il " noleggio ", industria mediante la quale il film viene curato nella sua " distribuzione ". <sup>ta</sup> Questa distribuzione che colloca il prodotto nelle sale di proiezione, *e che quindi ha bisogno dell'esperienza.*

*Questo esempio*  
La distribuzione - in Italia, ma non soltanto in Italia - è convogliata <sup>risultato con organo</sup> su ~~determinati canali~~, formanti due grandi categorie: i grossi circuiti, e gli esercenti isolati, indipendenti.

I grossi circuiti raggruppano (con diversa motivazione o combinazione) un certo numero di locali di proiezione, di diverso potenziale, attraverso i quali il film viene " sfruttato " sia nel lancio della prima visione, come nel " proseguimento " e nella profondità ". Cioè, dal " circuito " la pellicola affronta, appoggiata da una orchestrata pubblicità di preparazione prima, e di sostegno poi, <sup>affronta</sup> il giudizio del pubblico, più esigente, delle prime visioni, per poi continuare dopo il periodo in cui ha sostenuto il cartellone, in locali pur sempre di una certa distinzione, a dimostrare la sua validità spettacolare, e avere così la raccomandazione necessaria per essere presentato nei locali di maggior accostamento del pubblico, e fare la cosiddetta " profondità ", in città e in provincia. E' un meccanismo che voi conoscete benissimo ma che è bene ricordare, anche per non dimenticare che il film è fatto perchè il pubblico lo veda (e questo " vedere " si concretizzi in un certo numero di milioni, che costituisca il graduale rientro di tutti quelli - tanti o pochi che siano (sempre più tanti, che pochi) - che la produzione prima o l'acquirente poi, hanno sborsato per questa nuova " creatura " del mondo di celluloidi. E non dimenticare, quindi, che un film " va " se il pubblico lo va a vedere, e che quando il suo " andare " è particolarmente positivo in fatto di incassi, costituirà una utile indicazione al produttore per l'allestimento di altri lavori dello stesso genere, allo scopo di sfruttare un filone che si giudica con tale indicazione particolare <sup>mente</sup> gradito al pubblico.

Questo particolare, per quanto semplicissimo, congegno di sfruttamento del film, spiega perchè siano andati formandosi, quei grossi circuiti di cui si è accennato sopra, in quanto questi assicurano al film acquistato (meglio: noleggiato) una penetrazione capillare che ne garantisce il successo finanziario, almeno teoricamente. Il potenziale e quasi sempre reale soddisfacente sfruttamento del film da parte del grosso circuito, fa sì che questo possa a un certo punto condizionare addirittura la ~~prima~~ distribuzione, nella sua politica di noleggio, e mediante la distribuzione, anche la produzione. Ci sono circuiti, in Italia, che entrano in compartecipazione per l'acquisto o addirittura per la realizzazione di film particolarmente rispondenti a una constatata richiesta del pubblico.

E' - questo, del condizionamento del noleggio da parte dell'esercizio organizzato e associato - uno dei primi aspetti da tener presente da parte di chi studia l'esercizio cinematografico italiano.

Naturalmente, non tutto fila a seconda. Le particolari situazioni congiunturali e creditizie di questi ultimi anni, specialmente, ma anche prima, e la flessione delle presenze che i dati ufficiali della SIAE registra in questo ultimo decennio, ha posto in difficoltà molte Case di distribuzione. Le grosse, per i pesanti costi sia di acquisto come - e più - dell'organizzazione delle Agenzie: le piccole, per la difficoltà di accaparrarsi un prodotto che era sempre meno alla portata del loro possibilità di acquisto, e che quindi hanno dovuto accontentarsi di un materiale di minor presa sul pubblico, con le inevitabili conseguenze di un più faticoso recupero del capitale impiegato. In campo nazionale, sono scomparsi - e non sempre gloriosamente - dei nomi grossi da dieci anni a questa parte: la MINERVA FILM, la SCALERA, la MANEER (fallita recentemente), la MANENTI, la CEI-INCOM, la REPUBLIC. Altre hanno ~~pensato~~ pensato di ridurre le spese di organizzazione, concentrando le forze, e fondendosi con altre Case sul piano della distribuzione o cedendo addirittura il prodotto. In tal modo è scomparsa la R.K.O., la GLOBE, mentre si sono registrate fra l'altro, le fusioni - meglio, l'affidamento del prodotto - della LUX alla PARAMOUNT, della FOX alla DEAR, e recentemente della DE LAURENTIIS alla CEIAD, mentre altre (come la WARNER BROS) che hanno ceduto la propria distribuzione ad Agenti regionali che vengono ad essere dei veri, e propri noleggiatori indipendenti, anche se - per essere degli esclusivisti come rappresentanti - non hanno come i loro colleghi la faticosa e assillante necessità della " caccia al prodotto ", ~~e~~ con tutte le incognite che questa " caccia " presenta in una giungla quale è quella cinematografica.

Altre hanno dovuto cercare una alleanza con grandi complessi industriale, per salvare così la loro possibilità di acquisto e di vita.

Da ultimo - è non è da trascurare - si è riaffacciata la prospettiva di un ente di distribuzione di stato, uno dei tanti corrozioni che ogni vediamo sorgere, non sempre con risultati positivi per le imprese di iniziativa privata preesistenti.

Sono accenni che riguardano il quadro di attività nazionale. Ma non è che alla periferia, e in particolare in Lombardia, le cose siano molto diverse. Qui, forse più altrove, è stata maggiore la girandola degli indipendenti, che davvero, molte volte, misurano la loro esistenza con il proverbiale "espace du matin". E noi stessi, di nomi, ne potremmo portare non pochi.

Ad ogni modo, questa organizzazione ha davanti a sé un esercizio. In questo, c'è anche il nostro esercizio.

La sua consistenza è un po' un segreto ... di stato. Non si è mai riusciti, con tutta la buona volontà, ad avere un'esatta numerazione delle Sale nostre. Quante sono? Penso che i dati che più si avvicinano alla realtà, siano rilevabili dalla <sup>indagine</sup> rilevazione eseguita dalla SIAE nel 1963.

Da questa, abbiamo le seguenti cifre:

Su 14.575 locali censiti nel 1963, 5.126 appartengono a organizzazioni religiose: sono, cioè, più di un terzo. Si tratta però di sale, nella quasi totalità, di media e molte di minima capienza: difatti, su un totale di 5.831.032 posti, le nostre 5.126 sale ne hanno 1.107.809, cioè meno di un quinto. Per tirare in cifra quanto detto, farò notare che mentre la media nazionale è di ~~5.800~~ 400 posti per sala, la media delle sale "religiose" è di 216 posti per sala. Per stare in Lombardia, ~~(su una presenza - cifra arrotondata - di 5.000 sale, noi contiamo 1.405 locali, che rappresenta il quarto dell'esercizio, con una media di 235 posti per sala. Ha già notato Don Ceriotti che le sale lombarde costituiscono più del 30.% di tutto l'esercizio parrocchiale nazionale, in quanto a numero e il 34.% come capienza.~~ <sup>meno della metà</sup> <sup>come numero di locali</sup> ~~il quarto dell'esercizio,~~ noi contiamo 1.405 locali, che rappresenta <sup>meno della metà</sup> <sup>come numero di locali</sup> il quarto dell'esercizio, con una media di 235 posti per sala. Ha già notato Don Ceriotti che le sale lombarde costituiscono più del 30.% di tutto l'esercizio parrocchiale nazionale, in quanto a numero e il 34.% come capienza.

Che cosa rende al noleggioro il nostro esercizio cattolico lombardo. Anche qui le cifre non possono essere precise (e sarebbe tanto utile se potessimo avere dati completi). Il fatturato dei SAS del 1963 si aggirava sul miliardo; e nel

1964 questa cifra è salita a 1 miliardo e 200 (duecento) milioni. (Riservato)  
Non si dimentichi quanto ha detto Don Francesco, che, cioè, circa 400 sale sfuggono per motivi vari ai servizi dei SAS, e quindi sono esclusi da quella cifra più sopra riportata. Il discorso ci porta a dire che, sul piano degli incassi, le nostre sale arrivano alla quota di circa 3 miliardi e mezzo.

Cifre queste che non sono da trascurare, anche se potrebbero essere anche più consistenti.

Ad ogni modo, a questo punto, vien fatto di domandarci: tutto questo esercizio, tutti questi milioni o miliardi che siano, che cosa rappresentano nei riguardi dell'~~esere~~ noleggio? Che peso effettivo ha il nostro esercizio nei confronti del noleggio ?

Sarebbe sbagliato se dicessimo che non contiamo niente, che la distribuzione ci ignora. Può aiutare il fatto dimostrato dai noleggiatori del loro interesse a che il loro prodotto sia, nel maggior quantitativo possibile, proiettabile anche nelle nostre Sale, e che quindi si danno da fare perchè la classifica, sia nazionale del CCC, sia la nostra regionale, permetta tale possibilità. Preoccupane (mi pare di dovere onestamente aggiungere) che è maggiore nei noleggiatori indipendenti, che però sono mossi anche e più, dal vantaggio che loro comporta il trattare con l'esercizio nostro attraverso il SAS, che garantisce loro una sicurezza dei pagamenti, una espletazione completa dei contratti, e un risparmio di spese organizzative e di viaggi.

La serietà di lavoro di cui i vari SAS ormai danno garanzia, hanno migliorato di molto, i nostri rapporti con il noleggio e il rispetto che essi ci portano. Tanto che è possibile ora (anche senza voler strafare e senza usare inflazionisticamente l'arma, che diverrebbe meno efficace) un'azione di blocco delle contrattazioni con una determinata Casa, magari anche per un anno intiero, per riuscire a riportare i rapporti e le condizioni degli stessi su un piano di maggiore comprensione e intesa.

Però dobbiamo anche dire - e ce lo ha confermato Don Ceriotti, riportando a detta sua una constatazione fattagli dai contrattisti - che talvolta troviamo ancora in qualche direttore o qualche viaggiatore, delle perplessità a dare i film a nostra sale in qualche particolare situazione concorrenziale, per tema di scon-

tentare il ~~mai~~ programmatore o l'esercente tale che ha tre, quattro sale della zona.

Allora, abbiamo proprio fallito ? Il nostro potenziale numerico (pensiamo, un complesso di 1.600 sale, che dà più di un miliardo all'anno alle Case) non vale proprio niente ? Che cosa è possibile fare ?

- a) Mi pare che si debba doverosamente e primieramente rendere compatto il nostro esercizio. Ricordate il paragone del quintale di grano, che pesa un quintale solo quando è riunito, chicco per chicco assieme, in un solo recipiente. Se no, abbiamo dei grammi isolati, che possono essere veramente trascurati. Per far questo, occorre l'aiuto di tutti quelli che vedono il problema, e ne valutano l'importanza. Non faccio appello ai Superiori: Essi ci hanno già da to a suo tempo, le direttive e anche la leggi per ottenere quella compattezza. Forse abbiamo pensato che queste leggi bastassero, e non occorresse invece anche un lavoro, lento ma efficace, di persuasione e di conquista. Forse ci è parso, a un certo momento, che " tutto va ben, sôra marchesa ", che avevamo in mano le Sale e i sacerdoti. E invece, ora che abbiamo tirato su i conti, abbiamo constatato ...
- b) c'è, quindi, tutto un lavoro da riprendere: il contatto diretto, paziente, collettivo o individuale, con i sacerdoti, per vincere i loro dubbi, per convincere le loro reticenze e perplessità, per chiarire gli aspetti e i doveri di impo stazione della loro attività e dei modi per attuarli. Pertanto vanno intensificati o ripresi addirittura gli incontri con il Clero: a largo raggio, con riunioni plenarie, per le situazioni minori; a carattere più ristretto, a varie zone, per le Diocesi vaste.
- c) incontri con i Sacerdoti novensili e con i candidati.
- d) in tutti questè varie riunioni o corsi, riprendere e sottolineare il fatto addo ciativo: ora che tutto il nostro apostolato e il lavoro sacerdotale acquista un sempre più vasto orizzonte, per essere visto e inserito ~~non~~ in uno spirito verame nte cattolico, non si può continuare a limitare il nostro discorso allo stretto ambito di situazioni locali e particolare, per cercare le soluzioni che soltan to interessino e soddisfino i nostri problemi.
- e) In questo lavoro di penetrazione e anche di presenza, che irradia dal centro

verso la periferia, io vedo specialmente la validità delle Consulte, che possono sì essere dei collaboratori e consiglieri del Delegato per lo studio dei problemi che man mano si presentano e per una maggiore aderenza ad una realtà che non sempre lo stesso Delegato - non gestore - può rilevare, ma che debbono anche essere nei Vicariati i persuasori, i propagandisti, non soltanto come difensori e del lavoro del SAS, ma proprio come i diffusori delle idee operative che, in applicazione delle direttive della Gerarchia, debbono ispirare tutta l'opera associativa dell'ACEC anche in Diocesi, e l'opera assistenziale del SAS nella sua politica di contrattazione e scelta dei film.

- f) dare il massimo appoggio ad iniziative che mirino al reperimento e all'acquisto di produzione, anche sul mercato straniero, che alimenti il noleggio di materiale che serva a una vera qualificazione delle nostre Sale, specialmente per i film per la gioventù e quelli da destinare all'attività culturale. Questo permetterebbe di utilizzare, indirizzando in una certa direzione e a vantaggio del nostro esercizio, almeno parte delle centinaia di milioni che ora vanno a finire alle Case di noleggio, che ricordano il nostro potenziale soltanto quando hanno dei film " duri " che l'esercizio industriale non accoglie.