Rassegna del 02/12/2016

...

Corriere della Sera	**44**	«Da Vivendi danno assoluto» Mediaset rilancia la pay-tv europea	*De Rosa Federico*	1
Stampa	**30**	"Da Vivendi un danno gravissimo La fiction su Bergoglio prima vittima	*E.Sant.*	2
Sole 24 Ore	**34**	Vivendi e le voci di pressing su Premium ma Telecom smentisce	*Mangano Marigia - Olivieri Antonella*	3
Giornale	**20**	«Da Vivendi torto assoluto a Mediaset»	*Camera Maddalena*	4
Sole 24 Ore	**34**	Mediaset Premium, asse con Netflix - Arriva l'asse Mediaset-Netflix	*Filippetti Simone*	6
Mf	**15**	Mediaset apre ad altri broadcaster	*Montanari Andrea*	8
Foglio Inserto	**1**	Tutti i voti del referendum - Bolloré di lotta e referendum. Vincent diviso tra cuore e ragione	*Cingolani Stefano*	9
Corriere della Sera	**44**	L'«invasione» di campo di Murdoch Sky pronta al debutto nella telefonia	*Chiesa Fausta*	10
Il Fatto Quotidiano	**10**	Giglio Magico a un passo da Vitrociset - Gli amici di Renzi a un passo da Vitrociset e i suoi segreti	*Lillo Marco*	11
Sole 24 Ore	**31**	Sì all'Iva ridotta sul digitale	*Romano Beda*	13
Sole 24 Ore	**13**	Intervista a Renato Mazzoncini - «Ferrovie mondiali, servono più scambi e piattaforme digitali»	*Santilli Giorgio*	14
Corriere della Sera	**25**	Robot, startup, reti e stile italiano Il futuro del Paese in scena a Milano	*Del Barba Massimiliano*	15
Sole 24 Ore	**37**	Startup con il Sole - Boom dei «prestiti online» Mercato da 10 miliardi $ In Italia crescita a tre cifre - Boom di prestiti online Mercato da 10 miliardi $	*Rusconi Gianni*	18
Sole 24 Ore	**31**	Biglietti online, Siae vince il ricorso	*Prisco Francesco*	20
Italia Oggi	**2**	Il punto - Facebook ora è autorizzata a fare anche da istituto di pagamento - Se Facebook fa anche la banca scatta davvero il si salvi chi può	*Luciano Sergio*	21
Sole 24 Ore	**33**	Trump cambia posizione su nozze At&t Time Warner	*R.Fi.*	22

ESTERA

Financial Times	**14**	I dati mobili gratuiti pongono un problema di concorrenza ai regolatori	*Waters Richard*	23
Monde	**6**	Diritti d'autore: Vivendi attaccata negli Stati Uniti	*Vulser Nicole*	24
Financial Times	**13**	La squadra di Trump smorza il timore di AT&T sull'accordo con Time Warner	*Fontanella-Khan James*	25
Monde	**8**	La nuova offerta di AT&T rende inquieti i fautori della neutralità della rete	*Marin Jérôme*	26

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 333.841
Diffusione 09/2016: 238.671
Lettori Ed. II 2016: 2.218.000
Quotidiano - Ed. nazionale

CORRIERE DELLA SERA

Dir. Resp.: Luciano Fontana

02-DIC-2016
da pag. 44
foglio 1
www.datastampa.it

I media

«Da Vivendi danno assoluto» Mediaset rilancia la pay-tv europea

La mancata vendita di Mediaset Premium a Vivendi «ci ha creato un danno assoluto e ancora oggi ci sfuggono completamente i motivi del loro rifiuto». Ma Pier Silvio Berlusconi non rinuncia all'idea di creare attorno alla pay-tv del Biscione «una piattaforma paneuropea anche senza Vivendi perché è l'unico modo per difenderci da soggetti come Netflix o Amazon». I potenziali partner «sono broadcaster che fanno il nostro lavoro in Germania, Francia, Spagna e Inghilterra» ha aggiunto ieri Berlusconi a margine della presentazione delle serie sulla vita di Papa Francesco che sarà trasmessa da Canale5. Il vicepresidente e ceo di Mediaset ha preferito non sbilanciarsi più di tanto, nè su Vivendi «i legali non mi permettono di dire di più» nè sull'ipotesi di un ritorno di Sky su Premium: «Su questo non posso parlare». E ufficialmente non potrebbe nemmeno partire una trattativa, visto che sull'esecuzione del contratto con Vivendi pende ancora il giudizio del Tribunale, che ha fissato l'udienza per marzo. Non si può tuttavia escludere che una volta risolto l'affaire Vivendi, Mediaset annunci una stretta con il gruppo di Rupert Murdoch, che i numeri di Premium li ha studiati a lungo quando due anni fa era arrivato a un passo dall'acquisto della pay-tv di Cologno. Berlusconi ieri ha ribadito che Mediaset vuole «solo l'esecuzione del contratto firmato da Vivendi» e che il mancato perfezionamento ha creato un danno pari «al 30% del valore». Motivo per il quale Mediaset aveva depositato al Tribunale di Milano una richiesta di sequestro cautelativo del 3,5% di Vivendi, poi

Il ceo di Mediaset ha escluso contatti in corso con Parigi per trovare un accordo stragiudiziale: «Io personalmente non ho parlato con nessuno». Sul fronte francese dunque resta tutto fermo, mentre a quanto pare è il piano per una tv paneuropea la soluzione individuata a Cologno per cercare di far uscire Premium dall'angolo. A giugno la pay-tv del Biscione ha varato un aumento di capitale per ricostituire il patrimonio (a cui ha aderito anche Telefonica che ah il 10% di premium), dopo aver chiuso il semestre con oltre 60 milioni di perdite, a cui vanno aggiunti 50 milioni di oneri straordinari spesati nell'ultimo trimestre. «I numeri di Mediaset Premium sono credibili, tant'è che Telefonica — ha spiegato Berlusconi —ha sottoscritto senza problemi l'aumento di capitale per la parte che le compete».

Federico De Rosa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 222.715
Diffusione 09/2016: 154.324
Lettori Ed. II 2016: 1.199.000
Quotidiano - Ed. nazionale

LA STAMPA

Dir. Resp.: Maurizio Molinari

02-DIC-2016
da pag. 30
foglio 1
www.datastampa.it

Pier Silvio Berlusconi attacca i mancati partner

"Da Vivendi un danno gravissimo La fiction su Bergoglio prima vittima"

MILANO

«Un danno gravissimo, un rifiuto di cui tuttora ci sfuggono i motivi. Il contratto è stato negoziato per quattro mesi ed era vincolante. Noi chiediamo, semplicemente, che venga eseguito».

È un attimo e da Papa Francesco Pier Silvio Berlusconi vira ai guai con Vivendi, perché la fiction su Bergoglio breve ma costosa, e chiaramente destinata al mercato internazionale, subirà le conseguenze del mancato accordo fra i due colossi: doveva essere la nuova piattaforma europea di pay-tv a distribuirla in Europa e invece quella grande casella per ora rimane vuota (assicurata, per ora, la trasmissione in Spagna su Telecinco).

Ci sono stati nuovi contatti col gruppo di Bolloré, in attesa della prima udienza fissata per il 21 marzo? Il vicepresidente e ad di Mediaset nega, ribadisce che gli avvocati gli consigliano il più ampio riserbo «vista la delicatezza della faccenda» e comunque aggiunge: «I numeri di Premium erano credibili, tanto che Telefónica ha sottoscritto senza problemi l'aumento di capitale per la parte che le compete. E poi, anche se si parla sempre soltanto di Premium, l'accordo era molto più ampio. Non c'è dubbio che la strada per difendersi da Amazon e Netflix sia solo quella: una piattaforma paneuropea. I progetti erano nostri, e pure le idee sui contenuti internazionali. Ci stiamo lavorando, li realizzeremo comunque».

Con quali partner? «Quelli naturali sono i broadcaster in Germania, Francia, Spagna e Regno Unito». Pensate a Sky? «Nello specifico, non ci sono contatti», ma lì scocca un sorriso imbarazzato.

Viste le ultime mosse di Netflix, che ha appena annunciato la possibilità di accedere in download ai propri contenuti, e l'imminente sbarco di Amazon Prime Video in Italia, la necessità di attrezzarsi sul mercato europeo sembra impellente. Pier Silvio conclude però con una nota positiva: «La nostra raccolta pubblicitaria di novembre è andata bene, chiuderemo il 2016 con un più. Un risultato superiore alle aspettative, nonostante sia stato un anno pieno di eventi sportivi di cui non detenevamo i diritti».

[E. SANT.]

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

«Francesco, il Papa della gente» è costato 15 milioni di dollari, un onere sostenuto da Mediaset La versione per le sale è stata già venduta in 40 Paesi, la fiction verrà distribuita nel mondo da Netflix

Il vicepresidente e ad di Mediaset Pier Silvio Berlusconi

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 34
foglio 1
www.datastampa.it

Dietro le quinte. Bollore accarezza l'ipotesi di un'alleanza paritetica a tre sulla pay tv coinvolgendo anche la compagnia telefonica per superare l'impasse

Vivendi e le voci di pressing su Premium ma Telecom smentisce

Marigia Mangano
Antonella Olivieri

Ufficialmente, come peraltro affermato ieri da Pier Silvio Berlusconi, non ci sarebbero avvicinamenti tra Mediaset e Vivendi. Anche fonti vicine alla media company transalpina smentiscono incontri sulla vicenda che ha al centro Premium, la pay-tv del Biscione rimasta appesa a un accordo contestato che doveva portarla sotto le insegne francesi. Ma qualcosa, tando a indiscrezioni, si starebbe comunque muovendo. Almeno sul fronte francese. Secondo fonti finanziarie, Vincent Bolloré sarebbe disposto a sedersi nuovamente al tavolo delle trattative con Mediaset per ridiscutere i contorni dell'intesa su Premium. Ma stavolta coinvolgendo anche Telecom Italia, l'ex monopolista pubblico finito ora sotto il controllo di Vivendi. Il finanziere bretone farebbe valere il suo ruolo di primo azionista della società e il peso del pacchetto nel gruppo di tlc, destinato a risalire a ridosso della soglia d'Opa del 25%. L'ipotesi che circola negli ambienti finanziari vedrebbe i tre operatori, Vivendi, Mediaset e Telecom, partecipare pariteticamente per un terzo ciascuno al capitale di Mediaset Premium. Così nessuno consoliderebbe la pay-tv, ancora in perdita, nel proprio bilancio. Un piano che, secondo le indiscrezioni, incontrebbe l'approvazione del patron di Vivendi e che probabilmente potrebbe trovare consensi anche in Mediaset. Il gruppo che fa capo alla famiglia Berlusconi ha infatti l'esigenza di chiarire la questione in tempi relativamente rapidi, dato che a marzo 2017 si terrà l'asta per i diritti della Champions League, boccone ghiotto ma anche costoso e impegnativo.

Il 16 dicembre, a quanto risulta, dovrebbe tenersi il cda di Telecom Italia, tradizionalmente dedicato agli "auguri natalizi". Fonti di ambienti Telecom smentiscono però seccamente qualsiasi ipotesi di coinvolgimento nella partita. Per cambiare la natura dei rapporti con la pay-tv del Biscione, con la quale esiste già un contratto commerciale dai contenuti giudicati «ottimi», si dovrebbe passare al vaglio del consiglio d'amministrazione, con Vivendi nella posizione di "parte correlata". Le stesse fonti escludono di portare al board prenatalizio una proposta in tal senso, tanto più che lo stesso ad Flavio Cattaneo, a una conferenza stampa di inizio settembre, aveva escluso anche per il futuro una partecipazione di Telecom alle aste per i diritti del calcio. Nè direttamente, nè indirettamente, pare di capire.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Arriva l'asse Mediaset-Netflix

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 141.770
Diffusione 09/2016: 71.844
Lettori Ed. II 2016: 482.000
Quotidiano - Ed. nazionale

il Giornale

Dir. Resp.: Alessandro Sallusti

02-DIC-2016
da pag. 20
foglio 1 / 2
www.datastampa.it

LA GUERRA DELLA PAY TV CON IL GRUPPO FRANCESE

«Da Vivendi torto assoluto a Mediaset»

Pier Silvio Berlusconi: «I danni subiti pari al 30% della nostra capitalizzazione»

RISULTATI

«A novembre è aumentata la pubblicità, l'anno chiuderà molto positivo»

Le frasi

STRATEGIE

È necessaria una piattaforma europea per contrastare l'avanzata di Netflix e Amazon

Maddalena Camera

Mediaset ha subito «un torto assoluto da parte di Vivendi» sul caso Premium. Lo ha detto il capo azienda di Mediaset, Pier Silvio Berlusconi. L'accordo di compravendita con i francesi «è stato negoziato per oltre quattro mesi ed è valido in tutte le sue parti. Noi abbiamo chiesto al tribunale i danni e l'esecuzione» del contratto, ha aggiunto Pier Silvio Berlusconi. I danni sono ingenti, «pari al 30% della nostra capitalizzazione», ha attaccato l'ad di Mediaset, riferendosi a quanto ha perso il titolo in Borsa dal voltafaccia che i francesi hanno consumato a luglio.

In aprile Vivendi aveva infatti firmato un contratto vincolante per l'acquisto della pay tv Mediaset Premium. L'obiettivo era creare, con il gruppo guidato da Pier Silvio Berlusconi e Fedele Confalonieri, una piattaforma europea per realizzare contenuti da diffondere su più piattaforme, spaziando dalla tv di casa agli smartphone. L'idea di fondo era di arginare così l'avanzata delle big statunitensi, come Netflix e Amazon, regine dei contenuti sul web.

Vivendi non ha però poi onorato il contratto, fermando così anche le altre sinergie previste con Mediaset. In ogni caso ieri Pier Silvio Berlusconi ha ribadito la volontà del Biscione di creare una piattaforma europea per i contenuti. E per far questo non ha escluso l'apertura delle trattative con diversi partner di altri Paesi de vecchio Continente. Ad oggi sarebbe esclusa Sky ma proprio l'avvento di competitor agguerriti come Netflix o Amazon, potrebbe aprire la strada a un possibile asse tra Mediaset Premium e la società di Rupert Murdoch. Che, però, dovrebbe poi fare i conti anche con i vincoli Antitrust.

Quanto ancora al contenzioso con Vivendi, Pier Silvio Berlusconi ha sottolineato che Mediaset chiede solamente l'esecuzione del contratto siglato con il gruppo francese presieduto da Vincent Bollorè. Dopo l'udienza al tribunale di Milano (saltata la settimana scorsa) sulla richiesta di sequestro del 3,5% delle azioni Vivendi, non ci sono stati altri contatti con Parigi.

«Con Vivendi c'è stato un interim management di quattro mesi - ha detto - il nostro accordo però non riguardava solo Premium ma era una trattativa molto più ampia e assolutamente vincolante. Non posso dire di più visto che avremo un'udienza a marzo». L'ad di Mediaset ha poi specificato che nell'accordo non c'era un business plan stabilito. «Perché le pay tv vivono di diritti acquisiti con le aste - ha spiegato - I numeri di Premium però sono certificati e credibili, tant'è che Telefonica ha sottoscritto senza problemi l'aumento di capitale per la parte che le compete». Malgrado questo Vivendi è arrivata ad accusare Mediaset di aver fornito, in fase di negoziazione, dei conti e business plan Premium non veritieri.

Il prossimo passo è l'udienza del 21 marzo 2017, quando si entrerà nel merito del risarcimento danni da circa 1,5 miliardi di euro più 50 milioni al mese, chiesti da Mediaset a Vivendi a partire dalla data in cui è stato comunicata la mancata esecuzione del contratto.

Quanto al core business di Mediaset, la tv generalista, Pier Silvio Berlusconi ha ribadito che le cose stanno andando bene: «La raccolta pubblicitaria di novembre è aumentata e quindi contiamo di chiudere il 2016 in maniera molto positiva».

Economia
«Da Vivendi torto assoluto a Mediaset»

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 141.770
Diffusione 09/2016: 71.844
Lettori Ed. II 2016: 482.000
Quotidiano - Ed. nazionale

il Giornale

Dir. Resp.: Alessandro Sallusti

02-DIC-2016
da pag. 20
foglio 2 / 2
www.datastampa.it

1,5

Sono miliardi chiesti come risarcimento da Mediaset a Vivendi per il mancato accordo su Premium

BATTAGLIERO L'ad di Mediaset, Pier Silvio Berlusconi ha ribadito i danni provocati da Vivendi per il mancato accordo su Premium

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE

Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 34
foglio 1 / 2
www.datastampa.it

Tv. L'idea di un accordo tra più soggetti sulla paytv

Mediaset Premium, asse con Netflix

Vuoi vedere che sarà Netflix il cavaliere bianco di Mediaset Premium? Il braccio di ferro tra Mediaset e Vivendi sulla contesa pay-tv potrebbe diventare un triangolazione con il colosso americano delle serie tv. O addirittura una partita a 4 con il più volte invocato (ma smentito) coinvolgimento di Telecom Italia (si veda altro articolo in pagina).

Il colosso americano, nato come una sorta di Blockbuster online e oggi una delle major televisive al mondo, coi successi planetari di House of Cards e Narcos, è il colpo di Natale del gruppo tv della famiglia Berlusconi. La settimana prossima Mediaset lancerà la sfida delle serie a Sky: al sofisticato e intellettuale «The Young Pope» (del regista Paolo Sorrentino), Cologno Monzese risponde con una mini serie tv, in due serate, (il 7 e 8 dicembre, l'avvio della Holiday Season in Italia), Francesco, sulla vita del Papa (quando era ancora soltanto il cardinal Bergoglio a Buenos Aires). Una mossa che vuole accreditare il gruppo italiano come un produttore nella ricca arena delle serie tv, dove si stanno lanciando tutti.

Filippetti, Mangano e Olivieri

▸ pagina 34

Tv. Ennesimo contraccolpo dell'Affaire Vivendi: i francesi avevano esclusiva per l'Europa. Il braccio di ferro su Premium

Arriva l'asse Mediaset-Netflix

Il colosso Usa delle serie compra i diritti mondiali della fiction su Papa Francesco

Simone Filippetti

Vuoi vedere che sarà **Netflix** il cavaliere bianco di **Mediaset Premium**? Il braccio di ferro tra Mediaset e **Vivendi** sulla contesa pay-tv potrebbe diventare un triangolazione con il colosso americano delle serie tv. O addirittura una partita a 4 con il più volte invocato coinvolgimento di **Telecom Italia** (si veda altro articolo in pagina).

Il colosso americano, nato come una sorta di Blockbuster online e oggi una delle major televisive al mondo, con i successi planetari di House of Cards, Orange is the New Black e Narcos, è il colpo di Natale del gruppo tv della famiglia Berlusconi. La settimana prossima Mediaset lancerà la sfida delle serie a Sky: al sofisticato e intellettuale «The Young Pope» del regista premio Oscar Paolo Sorrentino, Cologno Monzese risponde con una mini serie tv, in due serate, (il 7 e 8 dicembre, l'avvio della Holiday Season in Italia), Francesco, sulla vita del Papa quando era ancora soltanto il cardinal Bergoglio a Buenos Aires.

Una mossa che vuole accreditare il gruppo italiano come un produttore nella ricca arena delle serie tv, dove si stanno lanciando tutti. I contenuti sono la miniera d'oro, non la trasmissione o la piattaforma tecnologica: il fatto che Amazon o Netflix, dei negozi on line, siano diventati delle case di produzione, è il segnale di una rivoluzione nel mercato.

Ma per colpa del dietrofront dei francesi, Mediaset si trova nella paradossale situazione di avere una fiction venduta in tutto il mondo, ma non in Europa. Sarà proprio Netflix a distribuire la fiction sul Santo Padre in tutto il mondo. Tranne che nel Vecchio Continente. Gli americani, che ieri hanno festeggiato il primo compleanno in Italia, hanno comprato i diritti e avrebbero voluto l'esclusiva per tutti e cinque i continenti, ma all'epoca il Biscione aveva firmato il contestato accordo con Vivendi e la serie Francesco sarebbe stata conferita nella nuova piattaforma pay tv europea che Berlusconi e Bollorè avrebbero dovuto fare con Premium. Ora Mediaset si trova con un prodotto molto europeo, pubblico ideale di una serie religiosa cristiana, ma senza un distributore.

A questo punto potrebbe rifarsi sotto la stessa Netflix per prendersi anche i diritti mancanti. L'accordo commerciale potrebbe aprire le porte anche ad altro: con Premium ancora da maritare, altri operatori internazionali possono essere il jolly per uscire dall'empasse di un'azienda che fa perdere soldi al suo azionista (180 milioni il passivo stimato a fine anno per la pay-tv).

A Cologno Monzese sono ancora su tutte le furie per la sposa abbandonata sull'altare. E hanno dichiarato guerra legale: il 23 marzo a Milano il primo round in Tribunale della causa per danni fatta da Mediaset. «Noi chiediamo solo l'esecuzione del contratto firmato da Vivendi dopo che è stato negoziato per quattro mesi» ha tuonato un garbato ma risoluto PierSilvio Berlusconi. Per ora spiragli di trattative non ce ne sono. Anche se un accordo sarebbe la soluzione più facile e migliore per tutti. «Con Vivendi c'è stato un interim management di quattro mesi: si parla sempre di Premium, ma si trattava di un accordo molto più ampio» ha ricordato Berlusconi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

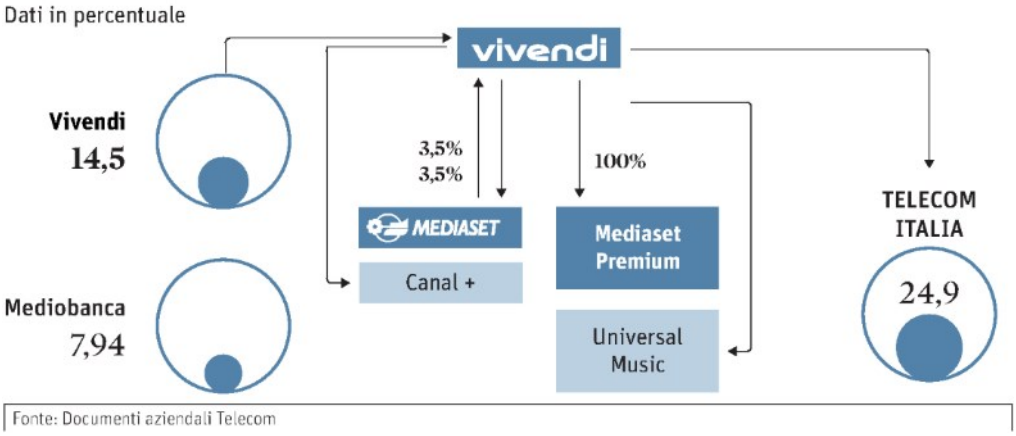
Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE

Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 34
foglio 2 / 2
www.datastampa.it

L'accordo disatteso fra Vivendi e Mediaset su Premium



Fonte: Documenti aziendali Telecom

Al vertice di Mediaset. Pier Silvio Berlusconi

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 162.805
Diffusione 09/2016: 98.970
Lettori: n.d.
Quotidiano - Ed. nazionale

MF

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi

02-DIC-2016
da pag. 15
foglio 1
www.datastampa.it

SE NON SI TROVERÀ UNA SOLUZIONE CON VIVENDI, PER PREMIUM SI VALUTERÀ UN PIANO B

Mediaset apre ad altri broadcaster

Intanto il Biscione lavora comunque a un progetto di piattaforma paneuropea in streaming in totale autonomia. Cresce la raccolta pubblicitaria in Italia, attesa nettamente positiva a fine anno

DI ANDREA MONTANARI

Mai dire mai. Come nella saga di James Bond, anche per la never ending story di Premium, Mediaset sta cercando soluzioni alternative a Vivendi per il futuro della pay tv. E se nel frattempo si lavora all'offerta commerciale (sono online pacchetti offerti a 0 euro, calcio compreso) e si continua a puntare sui contenuti (sport, cinema e serie tv, anche se poi Medusa Film ha stretto un accordo con Sky Italia), ai piani alti del gruppo di Cologno Monzese non si chiude la porta a nessuno. Nell'attesa di capire e valutare gli sviluppi della controversia legale con Vivendi (la prossima udienza è prevista per il 21 marzo 2017), i manager non scartano piani-B. Pier Silvio Berlusconi, però, conferma di non aver avuto incontri e neppure contatti recenti né con Arnaud de Puyfontaine o altri emissari della società francese, né con altri operatori. Ma nei prossimi mesi opzioni con altri soggetti potrebbero essere valutate. «I primi partner giusti sono i broadcaster, visto che fanno il nostro stesso lavoro», ha dichiarato ieri Berlusconi. Dove indirizzare lo sguardo? «In Germania, Francia e Spagna». Quindi, la Sky di Rupert Murdoch? «Nello specifico, no». E allora chi, visto che in Spagna opera da unico player e leader di mercato Telefonica, socio all'11% di Premium, in Francia c'è di fatto solo Vivendi con Canal+ e in Germania è attiva esclusivamente Sky?

Difficile uscire da questo novero di potenziali pretendenti, visto che Discovery, che controlla anche Eurosport, non è un broadcaster puro. Quasi impossibile guardare a BeIn Sports, che significa Al Jazeera. Che sia allora Telecom? Al momento no, anche perché l'ultima parola spetterebbe a Vivendi, primo socio del gruppo tlc. Tuttavia ieri Berlusconi jr ha ribadito che è inevitabile che il futuro delle società telefoniche sia la convergenza con un operatore media o che vadano alla ricerca di produttori di contenuti.

Nel frattempo, il Biscione non molla la presa su un altro dei pilastri dell'accordo vincolante siglato lo scorso 8 aprile con i francesi. «I progetti sui contenuti internazionali e quello della piattaforma paneuropea erano nostri: per questo stiamo lavorando per farli comunque». Mentre resta sempre alta la tensione con i transalpini («eravamo ben al di sotto della media delle perdite della media company europee») dopo lo stop, unilaterale di fine luglio di Vivendi. «Mediaset è stata danneggiata di valore per il 30%. È una questione davvero sensibile e il danno è gravissimo», ha detto Berlusconi. Mediaset, del resto, ha chiesto 50 milioni di danni al mese per il mancato accordo per un ammontare totale stimato in 1,5 miliardi.

Soddisfazioni, invece, arrivano dal mercato pubblicitario. «A novembre è andata bene, alla fine chiuderemo l'anno con un bel più davanti», ha assicurato l'ad di Mediaset. «In una stagione nella quale ci sono stati eventi come l'Europeo e le Olimpiadi, avremo una crescita rispetto all'anno precedente: è una cosa mai successa prima e siamo molto soddisfatti». (riproduzione riservata)

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura: n.d.
Diffusione 10/2016: 25.000
Lettori: n.d.
Quotidiano - Ed. nazionale

IL FOGLIO
inserto

Dir. Resp.: Claudio Cerasa

02-DIC-2016
da pag. 1
foglio 1
www.datastampa.it

TUTTI I VOTI DEL REFERENDUM

Bolloré di lotta e referendum. Vincent diviso tra cuore e ragione

Roma. "Lei come voterebbe al referendum?". "Intanto non lo so, non sono italiano e non mi permetto di dare consigli a differenza dal Financial Times". Tarak Ben Ammar risponde a Gianni Minoli, nel faccia a faccia su La7 del 27 novembre, con l'abilità diplomatica del figlio di un ambasciatore, ma anche come uomo che conosce l'Italia dove ha studiato e dove cura numerosi affari diretti (tra l'altro ha coprodotto la fiction "I Medici") e per conto di Vincent Bolloré. Ma davvero non saprebbe come votare? Il suo scenario ideale è un nuovo Nazareno o se vogliamo il ritorno al dialogo costruttivo tra Matteo Renzi che nell'insieme gli piace e il suo vecchio amico Silvio Berlusconi il quale ha deciso di rientrare in gioco su tutti i fronti. Spera, così, che vengano appianati i conflitti (arrivati nell'anticamera dei giudici) tra Vivendi e Mediaset per il controllo di Premium, ma soprattutto tra Telecom, del quale è consigliere di amministrazione, e l'Enel sulla banda ultralarga: "Il governo non dovrebbe mai mettere le aziende l'una contro l'altra – ammonisce – Siamo tutti dei nani rispetto ai colossi americani del web e delle telecomunicazioni".
Questo è Ben Ammar il quale si è costruito in tanti anni un profilo di pacificatore che olia gli ingranaggi quando il motore comincia a ingripparsi. Tuttavia il produttore tunisino (e anche un po' francese e un po' italiano), non è Bolloré, quindi è scorretto tirare qualsiasi conclusione. Anche se Tarak ha accompagnato il suo partner fin dall'inizio della cavalcata nella finanza milanese con l'ingresso in Mediobanca, quindici anni or sono, Bollò (come lo chiama chi gli sta vicino) non è uomo da farsi portare per mano e tanto meno da farsi imporre chi sostenere e chi avversare domenica 4 dicembre.

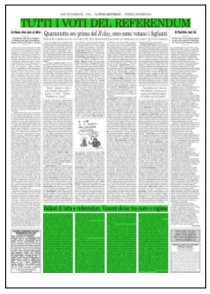
Con i potenti, il terzo patrimonio di Francia è in grado di trattare in prima persona e con Renzi ha cercato di negoziare quando si è impadronito del pacchetto di controllo di Telecom. Sperava che scattasse una buona chimica, ma non c'è stato feeling e il capo del governo, temendo un espansionismo eccessivo, ha messo in campo l'Enel. Una mossa del cavallo, sia pur all'insegna della concorrenza.

La rottura vera e propria si è consumata quando Bolloré, in quanto azionista di riferimento di Vivendi, ha cambiato il top management. Renzi sperava che al posto di Marco Patuano andasse Maximo Ibarra, numero uno di Wind: sarebbe stato un pegno di pace. Invece è stato scelto Flavio Cattaneo che viene da un altro mondo, quello della destra milanese: un gesto di sfida, secondo Palazzo Chigi. Bolloré ha inviato un sms a Renzi proponendo di presentargli Cattaneo. Risposta: "No grazie, l'ho già conosciuto leggendo i giornali". Così l'ascia di guerra è ripresa a mulinare nelle mani dei duellanti. Pochi giorni dopo, ai primi di aprile, il presidente del Consiglio ha annunciato di mettere a disposizione 2,5 miliardi entro il 2022, affidando all'Enel il compito di portare la fibra ottica nelle case degli italiani. Da quel momento in poi è calato il gelo, mentre Palazzo Chigi osservava con sempre maggiore preoccupazione le mosse di Bolloré in tutti i campi, dalla finanza ai media. Anche sulla contesa per Premium, Renzi si è dichiarato a favore di Mediaset che già Massimo D'Alema aveva considerato "un patrimonio degli italiani".

Avere contro il governo non è una situazione comoda per nessuno, tanto meno per Bolloré. L'imprenditore bretone è il secondo azionista di Mediobanca dopo Unicredit, ma vorrebbe crescere e usare la sua influenza per giocare da protagonista le partite decisive per gli equilibri di potere nella finanza del nord. Bolloré cerca innanzitutto di tutelare i propri affari e finora la campagna d'Italia gli è costata pesanti perdite (1,3 miliardi solo con Telecom). Ora intende diventare l'artefice di nuovi processi di aggregazione il più importante dei quali sarebbe il matrimonio tra Generali e Axa. Ma tutto questo ha bisogno di un governo se non amico quanto meno neutrale. Pochi ricordano, tra l'altro, che la legge bancaria prevede l'autorizzazione della Banca d'Italia e del presidente del Consiglio nel caso in cui un soggetto estero superasse il 10 per cento delle azioni di una banca italiana. Insomma, una sorta di golden share indiretta. Quanto alle Generali, esiste di fatto un nocciolo duro nazionale: Mediobanca che possiede il 13 per cento e i maggiori soci italiani (Del Vecchio, Caltagirone, De Agostini) possono contare su un quinto delle azioni; anche se non legato da un patto di sindacato, potrebbe bastare per fare argine a una scalata ostile. E l'attuale gruppo dirigente in piazzetta Cuccia ha già fatto sapere che non si tirerebbe indietro, nonostante l'importante presenza di Bolloré.

Al punto in cui siamo arrivati, dunque, l'espansionismo transalpino è a bagnomaria. Per uscire dallo stallo, la strada sarebbe un appeasement con Mediaset ed è quello che Ben Ammar auspica grazie al ritorno a tutto campo di Berlusconi definito "un uomo saggio e per questo uomo di pace". Lui si è candidato a lungo come mediatore, ma solo un incontro faccia a faccia tra Silvio e Vincent potrebbe davvero sbloccare la situazione. Se si trova un accordo per Premium che non turbi gli equilibri di fondo, si può rimettere in moto l'intera catena degli affari. Una soluzione possibile prevede di chiamare in campo Telecom e altri partner, per alleggerire il costo dell'operazione, ma anche per offrire sbocchi ai contenuti. Un'operazione che coinvolge soggetti diversi è più complessa e per questo occorre che l'Italia non precipiti di nuovo in preda alle fibrillazioni di una campagna elettorale permanente. Dunque, anche se l'orgoglio e la passione inducono Bolloré a favorire il no, la ragione può spingerlo verso il sì al referendum. Ecco perché sia Tarak sia Bollò non sanno con certezza che cosa augurarsi. Mentre Ben Ammar si chiede quale risultato favorirà un nuovo Nazareno, Bolloré sa che un Renzi trionfante non aiuta le sue mire, ma un paese ingovernabile è peggio per tutti.

Stefano Cingolani



data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 333.841
Diffusione 09/2016: 238.671
Lettori Ed. II 2016: 2.218.000
Quotidiano - Ed. nazionale

CORRIERE DELLA SERA

Dir. Resp.: Luciano Fontana

02-DIC-2016
da pag. 44
foglio 1
www.datastampa.it

L'«invasione» di campo di Murdoch Sky pronta al debutto nella telefonia

La mossa a Londra, già 46 mila pre-clienti. Gli intrecci tra piccolo schermo e tlc

Non solo tv per Sky. La notizia viene dal Regno Unito: il broadcaster che fa capo a Rupert Murdoch entra nel mercato delle telefonia mobile. Un ulteriore segno del processo di convergenza tra gli operatori delle Tlc nel loro complesso, cioè tra chi era nella telefonia e in Internet come Telecom Italia, che offre anche contenuti, e chi invece fa il percorso inverso. Il gruppo della pay-Tv ha presentato «Sky Mobile», un operatore virtuale di rete mobile (*mobile virtual network operator* o «Mvno» come sono chiamati dagli addetti ai lavori), cioè un fornitore di servizi di telefonia mobile che non possiede alcuna licenza per il relativo spettro radio né ha le infrastrutture necessarie per fornire i servizi. Infatti Sky userà la rete di O2 (Telefonica).

«Sentivamo che era il momento di dare una scossa al mercato mobile e di offrire ai consumatori un modo totalmente nuovo di gestire il loro piano», ha detto Stephen van Rooyen, amministratore delegato di Sky per il Regno Unito e Irlanda.

Sky offre chiamate e Sms gratis a livello nazionale e piani personalizzabili. I Giga di dati non utilizzati possono essere usati in futuro, conservandoli in una sorta di «salvadanaio» dove resteranno a disposizione fino a tre anni. Inoltre i membri di una stessa famiglia potranno prendere fino a cinque Sim e dividersi i dati non utilizzati. La possibilità di «accantonare» i byte o di «scambiarseli» non è da poco: secondo Sky, i consumatori britannici utilizzano meno della metà del traffico dati che che comprano dagli operatori «tradizionali», pagando due miliardi di sterline in più.

Sky comincerà a vendere i contratti Sky Mobile in modalità Sim-only a metà dicembre ai clienti esistenti per passare poi al resto del mercato l'anno prossimo. Chi non è cliente di Sky Tv dovrà aggiungere 10 sterline al mese per avere chiamate e Sms illimitati oppure pagarli al consumo.

Nel 2017 Sky Mobile amplierà l'offerta per includere non soltanto la Sim ma anche smartphone di Apple, Samsung e altri. Secondo Sky, già circa 46mila persone hanno effettuato la pre-registrazione per passare ai piani tariffari del nuovo operatore che trasforma Sky a pieno titolo in un «quadruple play provider», in grado quindi di offrire agli abbonati quattro servizi: banda larga e pay-tv con offerta legata al telefono fisso e ora anche il servizio di telefonia mobile. Lo farà anche in Italia?

Fausta Chiesa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tycoon

● Rupert Murdoch, 85 anni, cittadino australiano naturalizzato statunitense, è fondatore di NewsCorp, conglomerata mondiale dei media, che controlla fra le altre aziende il gruppo tv via satellite Sky. Tra gli acquisti più importanti degli ultimi anni di Newscorp, il gruppo Dow Jones e il Wall Street Journal

13,3

miliardi di sterline La capitalizzazione di Sky Plc a Londra

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 91.773
Diffusione 09/2016: 38.667
Lettori Ed. II 2016: 370.000
Quotidiano - Ed. nazionale

il Fatto Quotidiano
Dir. Resp.: Marco Travaglio

02-DIC-2016
da pag. 10
foglio 1 / 2
www.datastampa.it

AFFARI E POLITICA

Giglio Magico a un passo da Vitrociset

LILLO
A PAG. 10

AFFARI STRATEGICI L'azienda che si occupa di controllo aereo e lavora nel settore della difesa, è nelle mire di Chicco Testa, di un socio del papà del premier e di una società a lui cara

Gli amici di Renzi a un passo da Vitrociset e i suoi segreti

Trattativa in corso
L'operazione interessa anche l'Ads, elogiata per le 500 assunzioni fatte con il Jobs act

» MARCO LILLO

Un'azienda strategica come Vitrociset potrebbe passare presto nelle mani degli amici di Matteo Renzi. La società romana si occupa storicamente di controllo aereo ma ora realizza il 52 per cento del suo fatturato nel settore difesa. Vitrociset opera anche nella sicurezza nazionale gestendo la rete dati delle forze di polizia, quella di Bankitalia e la rete fonia periferica dell'Agenzia delle entrate. All'estero ha sedi in molti paesi e lavora, per esempio, ai sistemi radar per il lancio dei satelliti Ariane e Vega in Guyana. La cordata che si sta profilando all'orizzonte per un simile bocconcino vede schierati insieme nell'ordine: Luigi Dagostino, Chicco Testa e il manager della Ads di Pomezia, visitata da Renzi a marzo, Pietro Biscu.

DAGOSTINO, immobiliarista 49enne di Barletta, come i lettori del *Fatto* sanno bene, è socio di Tiziano Renzi e Laura Bovoli nella Party Srl, società in liquidazione, creata due anni fa per organizzare eventi nei centri commerciali come The Mall a Reggello, paese vicino alla Rignano renziana; Testa è il 'quasi ministro allo sviluppo economico' di Renzi mentre la Ads spa di Pomezia, è la società cara a Renzi perché ha assunto 500 persone con il Jobs act nel 2015.

Il 12 marzo l'amministratore delegato Pietro Biscu (socio al 30 per cento) con il vicepresidente Chicco Testa (il 5 per cento è intestato ai suoi due figli Federico, 25 anni, e Filippo, 23 anni) si sono fatti riprendere sorridenti dalle tv accanto a Renzi negli uffici di Pomezia. Fondata decenni fa da Arnaldo Emiliani, Ads si occupa di information technology e infrastrutture di rete ed è cresciuta da 40 a 1700 dipendenti negli ultimi anni grazie ai contratti di Telecom, Ericsson, Vodafone, Wind e Selex ES del gruppo Leonardo (ex Finmeccanica).

La trama delle trattative è complessa e coperta dalla riservatezza ma si dovrebbe dipanare così: la famiglia Emiliani, se le trattative andranno a buon fine, cede il 65 per cento di Ads (70 milioni di fatturato e 58 milioni di debiti a dicembre 2015) a Dagostino.

L'AMMINISTRATORE di Ads Pietro Biscu, 41 anni, ex manager di Ericsson, un tipo tosto che si vanta delle umili origini e delle gite avventurose nel deserto con la moto, sposato con la finalista ucraina di miss Italia nel mondo 2012 laureata a Odessa in scienze internazionali, Tetiana Bondarenko, stapperebbe una bottiglia. Forte dei contatti dell'ex presidente di Legambiente che ha portato Renzi a Pomezia, potrebbe puntare al boccone grosso: Vitrociset. Grazie ai soldi di Dagostino Biscu potrebbe superare uno scoglio non da poco: i debiti arretrati con il fisco. Presentata da Bruno Vespa davanti al ministro Carlo Calenda come un'azienda da imitare, Ads non versa l'Iva nei termini. Il debito fiscale complessivo per tutte le imposte, sanzioni e interessi, a fine 2015 era di 16 milioni.

"Ora è sceso a 9 milioni e mezzo", spiega Pietro Biscu, "e pagheremo tutta l'Iva arretrata entro il 27 dicembre evitando così le sanzioni penali, solo con una piccola sanzione amministrativa del 4,5 per cento". Ads in un paio di anni ha raddoppiato il fatturato ed è stata premiata da Deloitte ma è stata costretta a finanziarsi non pagando le imposte. Ecco perché Biscu, quando sei mesi fa ha conosciuto Dagostino a un incontro a Milano ha visto in lui un partner ideale grazie al patrimonio maturato nella costruzione di centri commerciali per il colosso del lusso Kering. A quell'incontro erano presenti i manager del gruppo Kering, compreso Carmine Rotondaro, amico di Dagostino e allora responsabile del real estate

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 91.773
Diffusione 09/2016: 38.667
Lettori Ed. II 2016: 370.000
Quotidiano - Ed. nazionale

il Fatto Quotidiano

Dir. Resp.: Marco Travaglio

02-DIC-2016
da pag. 10
foglio 2 / 2
www.datastampa.it

per Kering.

LA CORDATA Biscu-Testa-Dagostino potrebbe puntare su Vitrociset per stoppare la cessione ai francesi della società strategica per la sicurezza italiana. Da un anno Atos, leader europeo del settore vuole Vitrociset, che fattura 177 milioni di euro, con 4,5 milioni di utile ed è di Edoarda Crociani, vedova del Cavalier Camillo, per il 98,5 per cento mentre il restante 1,5 per cento è di Selex Es. La natura dei suoi clienti e dei suoi appalti ne fanno una società privata fino a un certo punto. Un anno fa i francesi, secondo i giornali, offrivano 120 milioni e la signora Crociani ne chiedeva 200. Ora girano cifre più basse ma comunque superiore di dieci volte al valore accreditato di Ads. Da mesi Vitrociset ha avviato un tavolo con il ministero dello sviluppo economico perché vorrebbe ridurre la forza lavoro. Ecco la possibile fine della storia: il Governo Renzi, le agenzie pubbliche e le aziende statali potrebbero sostenere Vitrociset dopo l'acquisto da parte di una cordata made in Italy come quella Ads-Testa-Biscu-Dagostino con l'argomento del campione strategico nazionale. Viva l'Italia. Viva Renzi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda
Nata nel 1992 dalla fusione di Ciset e Vitroselenia che lavorava dagli anni 60 nella logistica per la difesa, Vitrociset ha ceduto l'attività relativa ai sistemi di controllo del traffico aereo, ed è entrata nella gestione della rete dati delle forze di polizia, di Bankitalia e dell'Agenzia delle entrate. La famiglia Crociani ha il 98,5%, l'1,46% è di Selex Es (Leonardo). Nel 2015 ha fatturato 177 milioni con un utile di 4,5

A marzo Matteo Renzi alla Asd di Pomezia *Ansa*

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 31
foglio 1
www.datastampa.it

La riforma. Costa (Fieg): «Direzione giusta». Motta (Aie): «Vittoria italiana»

Sì all'Iva ridotta sul digitale

di **Beda Romano**

La Commissione europea ha presentato ieri una attesa riforma della raccolta dell'imposta sul valore aggiunto per le transazioni commerciali online. L'obiettivo è di semplificare l'onere amministrativo delle imprese, facilitare la lotta contro la frode, promuovere il commercio su Internet. Tra le altre cose, l'esecutivo comunitario ha proposto di consentire ai governi di applicare alle pubblicazioni online le stesse favorevoli aliquote oggi in vigore per le pubblicazioni su carta. In questo momento, la legislazione permette l'Iva ridotta solo sui libri e sui giornali di carta. La differenza tra le due aliquote, a tutto svantaggio delle pubblicazioni online, può raggiungere in alcuni casi i 10-20 punti percentuali. La decisione di consentire aliquote ridotte anche sugli ebooks giunge in un momento di crisi dell'industria dei giornali e dei libri: «Siamo orgogliosi di questa decisione», ha detto il commissario agli affari monetari Pierre Moscovici.

La questione è molto sentita in alcuni paesi e in particolare in Italia. Il governo Renzi decise nel 2014 di tassare al 4% i libri elettronici, nonostante il rischio di una procedura di infrazione comunitaria (si veda Il Sole 24 Ore del 22 marzo). Attualmente, le pubblicazioni online hanno una quota di mercato nell'Unione del 5%, che dovrebbe salire al 20% entro il 2021. L'iniziativa della Commissione europea deve ora essere fatta propria dal Consiglio.

«La proposta va nella direzione di sostenere e incentivare lo sviluppo del settore nell'ambiente digitale": così il presidente della Fieg, Maurizio Costa, ha commentato l'iniziativa, memntre per Federico Motta (presidente Aie) è «una grande vittoria per l'Italia e per i lettori di tutta Europa». «Siamo stati i primi a chiedere che l'Iva per libri cartacei e digitali fosse equiparata». Da Londra ha reagito positivamente anche Angela Mills Wade, direttrice esecutiva dello European Publishers Council.

Confermando le informazioni raccolte questa settimana (si veda Il Sole 24 Ore di martedì), la Commissione ha poi proposto che la raccolta dell'Iva sul commercio online venga effettuata dalle autorità del paese del venditore (così come avviene per la vendita di servizi online). Queste poi si incaricheranno di riversare il gettito nel paese dell'acquirente. Bruxelles ha deciso che per le società con un giro d'affari inferiore a 10mila euro, verrà applicata l'Iva nazionale.

Superato il tetto dei 10mila euro, l'Iva andrà riversata nel Paese del consumatore, col metodo appena descritto. Bruxelles ha ideato una seconda soglia, questa volta di 100mila euro. Sotto a questo tetto, le società avranno oneri amministrativi inferiori al normale. Infine, la Commissione ha anche proposto di eliminare il prezzo minimo di applicazione dell'Iva per la merce proveniente da paesi terzi. Attualmente, la merce con un valore inferiore a 22 euro non viene tassata, provocando truffe e abusi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 13
foglio 1
www.datastampa.it

INTERVISTA | Renato Mazzoncini | Fs

«Ferrovie mondiali, servono più scambi e piattaforme digitali»

«Prendo la guida dell'Uic per favorire alleanze e maggiore internazionalizzazione»

di **Giorgio Santilli**

«Credo che il problema principale che hanno oggi le ferrovie in tutto il mondo è quello di contrastare l'affermazione di piattaforme digitali come Google o Uber. Contro questi giganti globali, che mirano a disintermediare l'industria dal cliente, difficile pensare che singole ferrovie possano concorrere da sole». L'amministratore delegato del gruppo Fs, Renato Mazzoncini, è stato eletto ieri all'unanimità, a San Pietroburgo, presidente dell'Uic, l'Unione internationale de chemin de fer (unione internazionale delle ferrovie). Il suo programma punta tutto su digitalizzazione, internazionalizzazione del business ferroviario anche attraverso una maggiore interoperabilità dei sistemi ferroviari, alleanze per potenziare gli investimenti ferroviari nel mondo anche grazie al sostegno di organismi internazionali come Onu e Banca Mondiale.

Cosa significa contrastare piattaforme globali come quelle di Google e Uber?

Significa fare alleanze fra le ferrovie nel mondo per sviluppare una propria piattaforma digitale che sia in grado di competere con quelle di quei giganti. Al consueto lavoro sulla interoperabilità fisica e tecnica su cui Uic è impegnata con un progetto da anni bisogna aggiungere un progetto di interoperabilità digitale che consenta di soddisfare clienti che, altrimenti, rischiamo di perdere. La bigliettazione è una funzione strategica nel mondo del trasporto oggi e lasciarla ai giganti del digitale vuol dire perdere la propria clientela. È una sfida decisiva per le ferrovie in tutto il mondo al pari di quella di conquistare quote di mecato crescenti e realizzare maggiori investimenti.

Parliamo degli investimenti ferroviari nel mondo. Che spinta può dare Uic in un processo che porta anche maggiore internazionalizzazione per il business ferroviario? In fondo questa apertura al mondo è anche uno dei pilastri del piano industriale di Fs.

Diciamo anzitutto che gli investimenti ferroviari sono i più cospicui nel mondo e che sono centrali nelle strategie dell'Onu e della Banca Mondiale di diffondere lo sviluppo economico. Uic è advisor di questi organismi e con la mia presidenza vorrei rafforzare il ruolo di ponte che l'Uic può giocare nel processo di internazionalizzazione. Questo avviene in due modi: definendo standard internazionali con una autorevolezza che proprio ieri si è accresciuta grazie a un accordo con l'Iso, ma anche favorendo progetti comuni e alleanze sul lato infrastrutturale e su quello dei servizi. Posso fare un esempio: il vicepresidente eletto con me all'Uic è un turco, mi ha subito detto di essere molto interessato a un prolungamento del corridoio che noi gestiamo in Grecia fra Atene e Salonicco e che arriva in Macedonia. Penso che l'Uic possa e debba favorire scambi di questo tipo con l'obiettivo di estendere i servizi ferroviari e renderli più competitivi. Per Fs comunque il progetto di internazionalizzazione è tra i più importanti.

Una competizione globale anche con altri mezzi di trasporto.

Penso che, con una piattaforma digitale che metta insieme ferrovie di vari Paesi, si riapra uno spazio anche per i viaggi ferroviari lunghi. In fondo l'unico servizio ancora oggi esistente e l'unico biglietto che lei può comprare per un viaggio lungo è la Transiberiana.

Ferrovie di tutto il mondo, unitevi, insomma. Però l'Uic ha un po' l'immagine della vecchia signora.

Con la digitalizzazione ci sono tutte le condizioni per ammodernare quell'immagine e mettersi a correre. Il mondo è piccolo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Al vertice. Renato Mazzoncini

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 333.841
Diffusione 09/2016: 238.671
Lettori Ed. II 2016: 2.218.000
Quotidiano - Ed. nazionale

CORRIERE DELLA SERA

Dir. Resp.: Luciano Fontana

02-DIC-2016
da pag. 25
foglio 1 / 3
www.datastampa.it

Robot, startup, reti e stile italiano Il futuro del Paese in scena a Milano

Oggi all'Unicredit Pavilion l'evento conclusivo di «Corriere Innovazione» 2016

È stato un lungo anno. Dodici mesi nel corso dei quali la redazione, i collaboratori, gli interlocutori, i partner e gli esperti di *Corriere Innovazione* hanno cercato di raccontare l'accelerazione di un'Italia in profondo cambiamento.

Crescita, *Bios e Futuro*, *La nuova energia* e infine, oggi gratuitamente in edicola con il quotidiano, *La linea italiana*: il viaggio nell'innovazione — digitale, industriale, scientifica e creativa — del *Corriere* si conclude questo pomeriggio in uno dei luoghi forse più iconici della Milano contemporanea, quell'Unicredit Pavilion che, con la sua architettura in legno, acciaio, vetro e silicio, è simbolo stesso di cambiamento, tecnologia ed ecosostenibilità.

Sarà una giornata fitta di appuntamenti e densa di contenuti. Dalle strategie che piccole, medie e nuove imprese stanno mettendo in campo per puntare alla crescita in un mercato sempre più globale, competitivo e interconnesso, al mondo, misterioso e al contempo affascinante, della ricerca scientifica di frontiera che, a colpi di investimenti, brevetti e collaborazioni accademiche, cerca nelle biotecnologie la strada per superare i confini della medicina tradizionale.

E poi, ancora, dalla ricerca di una prospettiva diversa nell'intendere l'energia — quella cioè di un Paese senza risorse naturali e centrali nucleari capace però di generare valore dalle rinnovabili e dalla digitalizzazione delle reti di distribuzione — fino al vantaggio competitivo che il made in Italy sa dimostrare quando lo stile e la creatività si fondono con l'alta tecnologia. Ne è un esempio R1, il robot realizzato nel 2016 dall'Istituto italiano di tecnologia di Genova, vestito di una speciale livrea con il tricolore sulla copertina a *Corriere Innovazione* .

Una giornata divisa in due parti, quella di oggi pomeriggio. La prima, in sessione privata, durante la quale esperti, imprenditori e giornalisti animeranno sei tavoli tematici (si vedano le schede qui sotto) dove si discuterà di *big data* e di *business intelligence* nel settore bancario, di economia circolare, con particolare attenzione alla riduzione dell'impatto ambientale che una serie di *best practice*, a casa come in azienda, possono favorire, del futuro della mobilità fra *car sharing*, auto ibride e macchine senza pilota, delle diverse forme di creazione e stoccaggio dell'energia, della nuova frontiera delle biotecnologie applicate alla medicina e, infine, delle iniziative messe in campo dal pubblico e dai privati per la digitalizzazione del Paese.

Organizzato in collaborazione con i partner Toyota, Unicredit, Conai, Cisco, Bristol-Myers Squibb e Sorgenia, l'evento vedrà la partecipazione di Carlo Alberto Pratesi, docente di Marketing Innovation e sostenibilità all'Università Roma Tre, a cui sarà affidato alle 18 l'intervento introduttivo della seconda sessione, quella aperta al pubblico: un affresco sullo stato dell'innovazione in Italia a cui seguiranno, in rapida successione, i pitch dei sei tavoli moderati dal responsabile editoriale di *Corriere Innovazione*, Giuseppe Di Piazza, e dall'*innovation editor* del *Corriere della Sera*, Massimo Sideri.

Una videoperformance artistica curata dai Masbedo — sintesi di teatro, architettura, cinema, letteratura — e un cocktail chiuderanno la serata.

Massimiliano Del Barba
mdelbarba@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 333.841
Diffusione 09/2016: 238.671
Lettori Ed. II 2016: 2.218.000
Quotidiano - Ed. nazionale

CORRIERE DELLA SERA

Dir. Resp.: Luciano Fontana

02-DIC-2016
da pag. 25
foglio 2 / 3
www.datastampa.it

I sei temi in discussione

I «big data» assistono i risparmiatori

Per competere con i nuovi attori che si stanno affacciando sul mercato e per soddisfare le nuove richieste dei clienti, è necessario ripensare la struttura stessa degli istituti di credito. La chiave, ovviamente, è l'apertura al digitale, che darà ai clienti più potere e maggiori responsabilità nella gestione delle proprie attività e dei propri investimenti. Ne discuteranno Fabio Filocamo, collaboratore di *Corriere Innovazione*, Mario Alemi, Chief Data Officer di Your.Md, Claudio Tebaldi del dipartimento di Finanza della Bocconi ed Emilio Barucci, docente di Finanza matematica al Politecnico di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il packaging come strumento d'informazione

Il design del packaging permette di influenzare la scelta del consumatore nel primo momento di contatto con il prodotto. Ecco perché orientare questo design verso scelte a basso impatto ambientale è una sfida da vincere. Ne ragionano Peppe Aquaro, collaboratore del *Corriere*, Simona Fontana di Conai, Massimo Temporelli di TheFabLab, il designer di Mta Alessandro Bulgarini, Stefano Pogutz del dipartimento Management e Tecnologia della Bocconi, Davide Chiaroni, docente di Strategy & Marketing del Politecnico di Milano, e Giuseppe Scicchitano, Packaging Manager Henkel.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dall'auto privata al veicolo come servizio

I sistemi di guida assistita stanno prendendo piede anche nelle vetture più economiche, con soluzioni di gestione degli imprevisti che mettono al primo posto la sicurezza dei viaggiatori. La prossima frontiera sarà tuttavia la fine del possesso del mezzo e la trasformazione dell'auto in un mero servizio. Uno scenario su cui si concentreranno Alessandro Marchetti Tricamo, collaboratore di *Corriere Motori*, Marco Finzio, Senior Manager Toyota Italia, Guk Kim di CityMapper, Barbara Covilli di MyTaxi, Oliviero Baccelli, direttore del Certet della Bocconi e Alberto Colorni, docente di Decision Models del Politecnico di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 333.841
Diffusione 09/2016: 238.671
Lettori Ed. II 2016: 2.218.000
Quotidiano - Ed. nazionale

CORRIERE DELLA SERA

Dir. Resp.: Luciano Fontana

02-DIC-2016
da pag. 25
foglio 3 / 3
www.datastampa.it

L'uso del digitale per migliorare la quotidianità

La *digital transformation* fa parte di un processo connesso con l'applicazione della tecnologia digitale in tutti gli aspetti della vita umana. È innanzitutto un'opportunità per portare innovazione e creatività nelle fabbriche come nella vita quotidiana: per abilitare il cambiamento, serve tuttavia una cultura digitale. Di questo discuteranno Massimiliano Del Barba del *Corriere*, Fabio Florio di Cisco, l'esperto It Alessandro Braga, Damiano Ramazzotti, fondatore di WeTipp, Gianluigi Castelli, direttore DevoLab della Sda Bocconi, e Antonio Capone, docente di Reti al Politecnico di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Connessioni «smart» consumi ridotti

Come l'innovazione impatta sul settore energetico, considerato che gli investimenti in It permettono una connessione tra gli assetti fisici e il cosiddetto *virtual environment*? A questa domanda — e al quesito sul futuro del settore in generale — cercheranno di dare una risposta Stefano Agnoli del *Corriere*, il direttore dello Sviluppo industriale di Sorgenia, Alberto Bigi, Guglielmo Stagno D'Alcontres di Straberry, Andrea Parisi di Underground Power, Matteo Di Castelnuovo, direttore Mager Bocconi, e Fabio Inzoli, direttore del dipartimento Energia del Politecnico di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I confini estremi della scienza e della medicina

Sarà il *biotech* a salvarci la vita? La branca forse più innovativa della medicina, che utilizza gli organismi naturali, sta accelerando i processi di ricerca, spesso spostando i focus tradizionali di lavoro. Abbinare i farmaci sulla base del Dna potrebbe addirittura cambiare il modo in cui trattiamo le malattie. Ne parleranno Elena Meli di *Corriere Salute*, Chiara Moroni di Bristol-Myers Squibb, Gabriele Grecchi, Ceo di Silk, Filippo Scorza, Ceo di WeCare, Claudio Jommi, direttore dell'Osservatorio Farmaci della Bocconi, e Manuela Raimondi, docente di Tecnologie per la medicina rigenerativa del Politecnico di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Talenti
I ragazzi di Fabrica, il centro di ricerca di Benetton e, qui a fianco, la copertina di *Corriere Innovazione* in edicola oggi

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 37
foglio 1 / 2
www.datastampa.it

STARTUP CON IL SOLE

Boom dei «prestiti online»
Mercato da 10 miliardi $
In Italia crescita a tre cifre

Gianni Rusconi ▸ pagina 37

Startup con il Sole
L'OSSERVATORIO NÒVA E FINANZA&MERCATI

Boom di prestiti online Mercato da 10 miliardi $

In Italia per le piattaforme crescita a tre cifre (+287%)

Gianni Rusconi

È un momento d'oro per le piattaforme specializzate nei servizi di social lending. Il portale P2p-Banking.com, questa una prima indicazione, ha registrato di recente incrementi a tre cifre sulla maggior parte delle piattaforme che animano questo settore su scala internazionale. Raddoppia su scale mensile, per esempio, il valore degli scambi della britannica Funding Circle, che ha portato a quota 2,5 miliardi di sterline l'ammontare dei prestiti concessi fino a oggi grazie a oltre 55mila investitori, governo inglese compreso. Continuano a crescere, e di molto, anche i volumi movimentati da pionieri del P2P lending come Zopa (nata nel 2005, vanta più di 1,6 miliardi di sterline erogate ed è ora in procinto di lanciare una banca digitale) e Ratesetter, anch'essa inglese (in attività dal 2010) e con oltre 1,4 miliardi di sterline scambiate.

Che il fenomeno sia in fermento lo dicono anche diversi studi di mercato, come quello diffuso di recente da Juniper Research, secondo cui il giro d'affari delle piattaforme Fintech dedicate ai prestiti e ai finanziamenti personali è destinato a raggiungere su scala globale 10,5 miliardi di dollari entro il 2020, rispetto ai previsti 5,2 miliardi di quest'anno. E in questo scenario si muovono naturalmente anche le startup.

Se guardiamo allo spaccato del P2P lending in Europa, le sue dimensioni sono già tali – parliamo di circa 1,7 miliardi di euro - da poterlo definire una tendenza che sta cambiando faccia al mondo del credito erogato a consumatori e piccole imprese. Solo il Regno Unito nel 2015 ha mosso qualcosa come 1,4 miliardi di sterline, e cioè una fetta dell'85% del totale scambiato. Lo dice il rapporto annuale stilato dal Centre for alternative finance dell'università di Cambridge, secondo cui il business della finanza alternativa in Europa, sommando i volumi di raccolta dal crowdfunding a quelli del prestito peer-to-peer, è cresciuto nel 2015 del 92%, raggiungendo i 5,4 miliardi di euro. In generale il centinaio di piattaforme britanniche in esercizio ha finanziato l'anno passato oltre 10mila aziende. La maturità del mercato Uk è confermata anche da un altro dato, quello che vede la presenza sempre più massiccia di operatori istituzionali, a cui si deve il 32% dei prestiti al consumo e il 26% di quelli destinati alle imprese. E l'Italia? Realtà come Borsa del credito, il primo marketplace per il P2P lending italiano per le Pmi, hanno sicuramente portato alla ribalta il fenomeno dando il là a una corsa in avanti che segna incrementi a tre cifre (del 287% nel 2015) ma volumi

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

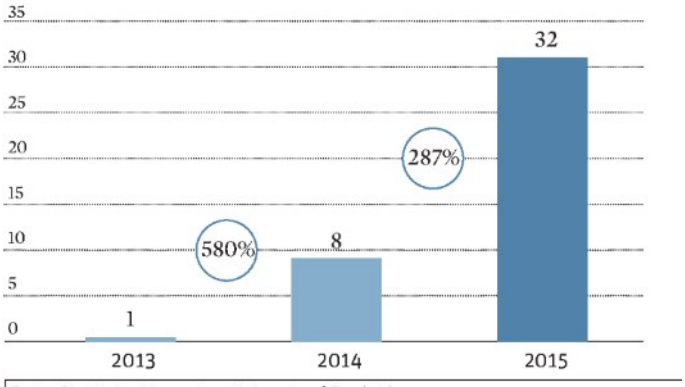
02-DIC-2016
da pag. 37
foglio 2 / 2
www.datastampa.it

ancora modesti, nell'ordine dei 10 milioni di euro. Le piattaforme attive nella Penisola sono una decina ma sono destinate ad aumentare anche in relazione alla "nuova" legge (la sezione IX delle nuove norme sulla raccolta del risparmio da parte dei soggetti non bancari) che disciplinerà il social lending. Antonio Lafiosca, co-founder e chief operating officer di Borsa del Credito, è dell'avviso che questo sia un segnale positivo perché si «apre in maniera formale agli istituzionali la possibilità di accedere direttamente a questo strumento, così come avviene in tutta Europa». La presenza dell'auspicato contesto normativo, però, non supera del tutto alcuni limiti, e in particolare nella libertà di azione di questi marketplace. «C'è ancora - osserva - una ingiustificata disparità di trattamento fiscale per chi investe in questo strumento e il limite di 50mila euro per chi presta come persona fisica o giuridica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

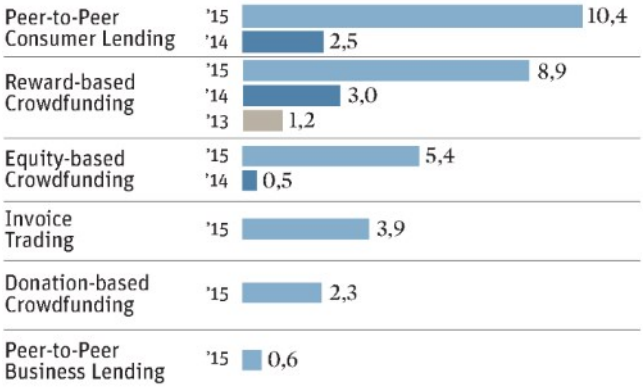
I numeri della finanza digitale

IN ITALIA LA FINANZA ALTERNATIVA HA RACCOLTO 32 MLN DI EURO
Dal 2013 al 2015. **In milioni di euro**



Fonte: Sustaining Momentum, University of Cambridge

GUIDA LA RACCOLTA IL P2P LENDING
Il giro d'affari. **In milioni di euro**



Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 31
foglio 1
www.datastampa.it

Secondary ticketing. La sentenza del tribunale di Roma

Biglietti online, Siae vince il ricorso

Mentre il Parlamento ha al vaglio un emendamento alla legge di Bilancio a contrasto del fenomeno, il Tribunale civile di Roma assesta un colpo al «mercato secondario» dei biglietti dei concerti che fa sparire dal web in una manciata di minuti i ticket degli eventi più attesi per poi ripiazzarli in vendita su specifici siti di e-commerce a prezzi maggiorati.

Ieri mattina il foro capitolino ha accolto in parte il ricorso d'urgenza formulato da Siae in merito alle date dei Coldplay, il luglio prossimo a San Siro. Un'ordinanza inibisce infatti a *Live Nation 2*, società organizzatrice, e ai portali di vendita online *Seatwave*, *Ticket Bis* e *Viagogo* «ulteriore vendita, diretta o indiretta, sul mercato secondario» dei ticket, fissa «una penale di euro 2mila per ogni ulteriore biglietto venduto in violazione dell'ordine» e condanna le imprese in questione al pagamento delle spese legali. Respinta la richiesta di oscuramento dei siti, causa vacatio legis.

Siae stima tra i 7 e i 10mila i biglietti per i due eventi ancora in vendita sui circuiti alternativi. Il presidente Filippo Sugar lancia un appello: «Restituiscano i biglietti, in modo che possano tornare in vendita al prezzo normale».

Francesco Prisco

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 75.622
Diffusione 09/2016: 39.883
Lettori Ed. II 2016: 111.000
Quotidiano - Ed. nazionale

ItaliaOggi

Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi

02-DIC-2016
da pag. 2
foglio 1
www.datastampa.it

ATOMICA CONTRO LE BANCHE

Facebook ora è autorizzata a fare anche da istituto di pagamento

Luciano a pag. 2

IL PUNTO

Se Facebook fa anche la banca scatta davvero il si salvi chi può

Oltre alle sofferenze, anche la* disruption *che viene dal web

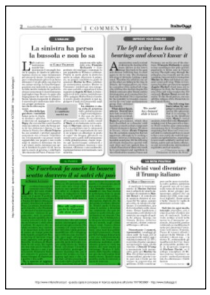
DI SERGIO LUCIANO

La notizia bancaria del momento non è l'identità del socio stabile del Montepaschi, o quale sia il piano B qualora al referendum vincessero i No e l'emiro del Qatar (chissà poi perché!) decidesse di mollare Siena. La notizia, bruttissima per le banche, è che Facebook ha ottenuto l'autorizzazione a diventare «istituto di pagamento», cioè, in pratica, banca. Questo significa che la vecchia privativa delle banche nel trattare i soldi altrui è saltata. Si sapeva che sarebbe accaduto, ma i tentativi di incursione nella riserva di caccia un tempo protetta delle banche progettati finora dai big di internet erano stati, appunto, solo progetti. Stavolta, il colosso di Menlo Park fa sul serio. Ha capito che non sono più le banche a ispirare fiducia e non è più necessario chiamarsi banca per attrarre le persone che hanno bisogno di depositare e gestire i loro soldi.

Se a questo si aggiunge il dato reso noto ieri da Accenture, secondo cui in Italia su 19 operazioni bancarie solo una viene effettuata in uno sportello fisico, e le altre si svolgono tutte online, si capiscono le fatali conseguenze. Si capisce che le filiali fisiche delle banche, costosissime (che gli istituti ancora mantengono aperte), non servono più a niente. Che i tentativi di riconvertirle a fare dell'altro (dalla gestione immobiliare allo shopping) sono utili ma non risolutivi. Che quei tagli all'organico dei 320 mila bancari italiani pari alla metà del totale evocati addirittura da Matteo Renzi all'ultimo Cernobbio sono realistici, purtroppo. Si capisce insomma che, per il settore del credito, la crisi è appena agli inizi e che i regolatori, col loro pressing sul solo tema della qualità degli attivi, sono fermi alla preistoria e rischiano di nuocere alle banche e all'economia più di una guerra mondiale.

Le banche stanno entrando in una fase storica di turbolenza dopo la quale nulla sarà più come prima... Sono la nuova vittima della disruption digitale che ha devastato il settore editoriale. Perché anche il denaro, come le notizie, è diventato un «contenuto» che può circolare in modo virtuale, senza barriere né steccati. Ora, è chiaro che il fallimento e la chiusura dei tanti giornali che nel mondo, negli ultimi cinque anni, hanno chiuso bottega e licenziato dipendenti, sono stati due problemi degli interessati, e basta, perché la famosa democrazia è per ora sufficientemente presidiata dai fenomeni di pluralismo mediatico, confusionario quanto si vuole ma intenso, che sono emersi nel frattempo. Mentre il fallimento delle banche colpisce ben più che nell'ambito delle banche stesse. Quindi vanno protette, anche da internet, a tutela di tutti noi.

© *Riproduzione riservata*



data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura 09/2016: 156.556
Diffusione 09/2016: 105.722
Lettori Ed. II 2016: 843.000
Quotidiano - Ed. nazionale

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Roberto Napoletano

02-DIC-2016
da pag. 33
foglio 1
www.datastampa.it

M&A. L'operazione da 85,4 miliardi di dollari

Trump cambia posizione su nozze At&t Time Warner

La maxi-fusione da 85,4 miliardi di dollari tra At&t e Time Warner potrebbe non essere ostacolata con la forza promessa dal presidente eletto Donald Trump, che durante la campagna elettorale era stato chiaro: le nozze «sono un esempio del potere contro cui sto lottando perché porta a troppa concentrazione di potere in troppe poche mani». La fusione verrà invece analizzata senza alcun pregiudizio dal nuovo presidente: un cambio apparente di rotta arrivato dopo l'ingresso nel transition team di Trump di due ex funzionari americani specializzati in competizione e concorrenza e considerati a favore del deal.

R. Fi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FINANZA & MERCATI

Mps chiude la conversione bond
Maxi-vertice dopo il referendum

data stampa
dal 1980 monitoraggio media

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura: n.d.
Diffusione: n.d.
Lettori: n.d.
Quotidiano - Ed. Europa

FINANCIAL TIMES

Dir. Resp.: Lionel Barber

02-DIC-2016
da pag. 14
foglio 1
www.datastampa.it

INSIDE BUSINESS
TECHNOLOGY

Richard Waters

Mobile data giveaways pose competition question for regulators

If a company wants to give something to customers free of charge, why should regulators object?

That question has surfaced on both sides of the Atlantic in recent weeks. It is the latest manifestation of the long-running debate over "net neutrality" — an arcane issue to do with management and pricing of data networks that quickly makes the eyes glaze over. However, it is of huge significance to competition in the consolidating internet, media and telecom worlds.

In the past two years, both the US and Europe have come up with rules to prevent telecoms companies and other network operators giving preference to some types of data flowing over their networks, while disadvantaging others. But that decision is now being challenged by the seemingly benign practice of not charging consumers for some of the wireless data they consume — a practice known as zero-rating.

As vertical integration continues to advance in the communications and media worlds — most recently, with AT&T's bid for Time Warner — this issue is set to assume greater significance. When a single company owns both the content and the "open" networks through which it is distributed, how far should regulators be able to restrict obvious marketing strategies, such as the bundling or cross-subsidisation of services?

In the US this week, AT&T launched an internet TV service that draws on a previous acquisition: last year's $49bn purchase of satellite TV company DirecTV. It includes a perk for AT&T customers: they can stream video to their phones without eating into their wireless data plans. In Europe, Virgin Media dipped its toe into the same zero-rating pond last month, offering free access to Facebook's messaging apps, including WhatsApp.

This presents a conundrum. For customers, what is not to like about free data? Video and messaging are the two most popular activities on mobile, so giving free access to them is an obvious benefit to users — particularly in developing countries, where internet access is still often expensive in relation to income levels.

But for regulators, it raises a problem. If some companies can afford to subsidise free data, does that disadvantage others that cannot and, ultimately, hurt the open internet? It may also create undesirable incentives, encouraging telecom companies to impose stricter data caps and then "reward" consumers with free offers.

> AT&T will forgo revenue, so it is hard to see how others are put at a disadvantage

This was the thinking in India earlier this year, when Facebook's "free basics" service was banned.

Both the US and EU have tried to draw lines around acceptable practice. In both cases, it is hard to see how their artificial boundaries will hold.

In the US, the Federal Communications Commission has warned that zero-rating would give AT&T an unfair advantage, since other online video companies would have to pay the company to get similar treatment for their own services. From an economist's perspective, this complaint seems hard to support. AT&T will forgo revenue with its own zero-rated service, so it is hard to see how it puts others at a disadvantage — particularly since AT&T is offering other companies its lowest wholesale rate.

European regulators have adopted what seems to be an equally tenuous position. They have stipulated that zero-rating is acceptable as long as customers have a paid data plan that still has some unused balance on it, meaning they can still reach the wider internet beyond the subsidised services. But this artificial test opens the door to the manipulation of data plans so that they always have a small unused balance on them, even if consumers spend most of their time on "free data" services.

If these early tests of the regulatory limits are allowed and zero-rating spreads, the implications for competition in the telecoms and media worlds could be significant.

It could, for instance, challenge what has been one of the main sources of revenue growth in the telecoms industry: wireless data.

For the sort of vertically integrated company that AT&T is seeking to become, the strategy also points to a new type of bundling that could lower churn in both video and mobile markets.

The cost will come in the form of lower profit margins. But if the regulators allow it, companies that don't own their own networks will have little choice but to start subsidising data as well.

richard.waters@ft.com

I dati mobili gratuiti pongono un problema di concorrenza ai regolatori

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura: n.d.
Diffusione: n.d.
Lettori: n.d.
Quotidiano - Ed. Francia

Le Monde

Dir. Resp.: Jérôme Fenoglio

02-DIC-2016
da pag. 6
foglio 1
www.datastampa.it

Droits d'auteur : Vivendi attaqué aux Etats-Unis

Harry Shearer, la voix des Simpson, dénonce les pratiques des studios

« Les Affranchis », « Spider-Man », « Le Retour du Jedi »... Aucun de ces blockbusters n'aurait été rentable

De peur d'être placés sur une liste noire, les artistes attaquent rarement les producteurs de films basés à Hollywood. Harry Shearer, compositeur, producteur, réalisateur et scénariste américain connu dans le monde entier pour avoir prêté sa voix à 23 personnages de la série des *Simpson*, n'y est pas allé par quatre chemins. Le 17 octobre, il a porté plainte pour fraude contre Vivendi devant la cour centrale de Californie, à Los Angeles. Il réclame 125 millions de dollars (118 millions d'euros) au titre de droits non perçus et d'indemnisation.

Le litige porte, selon la plainte, sur le film *This is Spinal Tap*, pour lequel Harry Shearer fut coauteur du scénario et de la bande sonore et acteur – il joue le rôle du bassiste, Derek Smalls. Toujours selon la plainte, Vivendi et ses filiales – Studiocanal et Universal Music Group – ont délibérément manipulé certaines données comptables et enfreint les procédures convenues pour refuser à lui ainsi qu'aux trois autres cocompositeurs du film, Christopher Guest, Michael McKean et Rob Reiner, le versement de leurs droits.

En 1982, tous les quatre avaient signé un accord avec Embassy Pictures, qui devait attribuer 40 % des recettes nettes aux créateurs, calculées sur l'ensemble des revenus du film, de la musique et des produits dérivés. Ce film à petit budget (2,25 millions de dollars), sorti en salle en 1984 et racheté en 1989 par Vivendi via sa filiale Canal+, a généré des flots d'or. *« Plusieurs dizaines de millions de dollars »*, selon la plainte. Et, pourtant, la part attribuée aux quatre créateurs entre 1984 et 2006 n'a pas dépassé 81 dollars pour les produits dérivés et 98 dollars pour les ventes liées à la musique...

Subtilités comptables

« J'ai d'abord reçu des informations sporadiques de la part de Vivendi, puis plus rien du tout. Ils m'ont laissé dans le noir pendant très longtemps, explique M. Shearer au *Monde*. *On m'a dit que le film n'avait jamais gagné d'argent. En raison des difficultés à obtenir des informations de Vivendi, il a fallu longtemps à mon avocate, Amanda Harcourt, pour préparer un rapport précis qui fasse la lumière sur ce qu'avait rapporté le film. »* Après deux sorties mondiales en salle, une production massive de CD, de DVD et de produits dérivés toujours distribués, ceux qui ont formé l'orchestre et créé le film en premier ne touchent toujours pas ce qui leur est dû, s'agace l'Américain.

Cette affaire éclate-t-elle parce qu'Harry Shearer est suffisamment connu et ne court pas le risque d'être banni des studios ? Met-elle au jour un système plus méconnu de spoliation des droits des artistes aux Etats-Unis ? *« Il existe de très nombreux cas de situations pénibles pour des créateurs, des musiciens, des acteurs qui ne sont pas payés pour le travail qu'ils ont effectué. Leurs œuvres peuvent être par exemple exploitées illégalement sur des plates-formes de téléchargement sur Internet »*, soutient le compositeur.

M. Shearer part en croisade pour tous les artistes roulés dans la farine par les studios. *« Hollywood, c'est plutôt une bulle d'isolement »* d'où rien ne filtre, selon lui. C'est *« un système totalement asymétrique entre les créateurs et les studios cinématographiques. Il y a infiniment plus de gens qui veulent du boulot que de jobs. Les studios, en position de force, savent utiliser cette inégalité »*.

Pour Amanda Harcourt, les pratiques comptables ayant cours à Hollywood visent souvent à minimiser les recettes d'un film pour que le studio ne soit pas obligé de payer un pourcentage sur les profits. Au même titre que les multinationales évitent de payer des impôts dans certains pays, les revenus de certaines filiales peuvent être agrégés pour que les flux de recettes absorbent certains coûts. Les différents postes entre l'exploitation, les produits dérivés ou la distribution peuvent être répartis de façon à ce que le film ne soit jamais rentable.

Parmi les victimes de ces subtilités, on trouve les équipes de l'épisode VI de *Star Wars*, *Le Retour du Jedi*, qui *« n'a jamais été profitable »*, selon son producteur même s'il a engrangé 500 millions de dollars de recettes, comme celles d'*Harry Potter et l'Ordre du phénix*, qui a officiellement perdu 170 millions de dollars, explique l'avocate de Harry Shearer. De la même manière, *Les Affranchis* de Martin Scorsese (Warner Bros) ou *Un prince à New York* de John Landis (Paramount) n'auraient jamais gagné un centime. Stan Lee, le cocréateur de *Spider-Man*, n'a pas touché le moindre dollar alors que ce long-métrage, sorti en 2002, en a généré 800 millions. Il s'est résolu à attaquer Marvel Comics. Dans la même veine, Peter Jackson, le réalisateur de la trilogie du *Seigneur des anneaux*, a poursuivi New Line Cinema.

« Beaucoup de groupes qui ne sont pas issus du monde du cinéma, comme Sony, Rupert Murdoch ou Vivendi, ont investi à Hollywood en pensant faire fortune. Cela n'a pas toujours été vrai. Mais cela a généré bien plus de bénéfices pour les entreprises que pour les créateurs. C'est une industrie très favorable aux producteurs », estime le compositeur.

A la question *« pourquoi je demande 125 millions de dollars ? »*, Harry Shearer répond que *« ce chiffre est en rapport avec l'évaluation des droits non payés et une indemnisation »*. *« Le préjudice est sérieux ; je ne porte pas plainte pour 5 dollars ! »* Vivendi, pour sa part, ne fait aucun commentaire sur les litiges en cours. ■

NICOLE VULSER

Diritti d'autore: Vivendi attaccata negli Stati Uniti

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura: n.d.
Diffusione: n.d.
Lettori: n.d.
Quotidiano - Ed. Europa

FINANCIAL TIMES

Dir. Resp.: Lionel Barber

02-DIC-2016
da pag. 13
foglio 1
www.datastampa.it

Trump team eases AT&T deal fear

Antitrust advisers favour hands-off approach • President-elect vowed to block plans

Despite his campaign rhetoric, the choice of advisers indicate his views on mergers are more fluid

JAMES FONTANELLA-KHAN AND DAVID CROW — NEW YORK

Donald Trump's transition team has reassured AT&T that its $85.4bn acquisition of Time Warner will be scrutinised without prejudice despite the president-elect vowing to block the deal because it concentrated too much "power in the hands of too few".

The US's largest telecommunications group by market value has been encouraged by Mr Trump's appointments to his transition team of two former competition officials with a hands-off record on antitrust enforcement, people close to the company said.

Mr Trump picked as his antitrust advisers Joshua Wright, a former federal trade commissioner with traditional Republican views on competition policy, and David Higbee, who worked in the administration of George W Bush.

After talking with the president-elect's team, AT&T executives are confident that their deal has a good chance of passing regulatory scrutiny, people informed about the conversation said.

Critics of AT&T's acquisition argue that the telecoms company can use its ownership of Time Warner content, such as HBO, CNN and film franchise Harry Potter, to favour its own users, restrict choice and increase prices. AT&T rejects that, saying that there is no overlap between the two businesses.

In October, Mr Trump singled out the transaction as "an example of the power structure I'm fighting. AT&T is buying Time Warner and thus CNN, a deal we will not approve in my administration because it's too much concentration of power in the hands of too few."

Despite his campaign rhetoric, antitrust experts said that the appointments made by Mr Trump indicated that his views on competition were more fluid.

Mr Wright, executive director of the Global Antitrust Institute at George Mason University and senior counsel at Wilson, Sonsini, Goodrich & Rosati, recently wrote in the New York Times that using antitrust enforcement for political reasons, including protecting jobs or reducing the power of large corporations, was misguided.

"The new antimerger fervour is based on the presumption that they are never a good deal for consumers . . . A high level of concentration in an industry simply does not mean the industry lacks competition."

Erik Gordon, professor at University of Michigan's Ross School of Business, said that Mr Trump's administration would be less aggressive on competition than the outgoing government.

"The Obama administration seemed to have an almost gut, visceral dislike of big powerful companies. I think the Trump administration doesn't have that," said Prof Gordon.

Companies & Markets

La squadra di Trump smorza il timore di AT&T sull'accordo con Time Warner

Dati rilevati dagli Enti certificatori o autocertificati
Tiratura: n.d.
Diffusione: n.d.
Lettori: n.d.
Quotidiano - Ed. Francia

Le Monde

Dir. Resp.: Jérôme Fenoglio

02-DIC-2016
da pag. 8
foglio 1
www.datastampa.it

La nouvelle offre d'AT&T inquiète les partisans de la neutralité du Net

Les clients de l'opérateur qui souscriront au service de télévision en ligne seront avantagés

SAN FRANCISCO - *correspondance*

En lançant, mercredi 30 novembre, un nouveau service de télévision en ligne, l'opérateur américain AT&T a ravivé les craintes des partisans de la neutralité du Net. Ce principe, qui assure une égalité de traitement entre tous les acteurs du Web, est considéré comme un fondement d'Internet. Mais aux Etats-Unis, son avenir s'inscrit en pointillé depuis l'élection de Donald Trump.

Baptisée DirecTV Now, l'offre d'AT&T permet de regarder entre 60 et 120 chaînes sur une télévision – par l'intermédiaire d'un boîtier comme l'Apple TV ou la Fire TV d'Amazon –, un ordinateur, un smartphone ou une tablette. Elle constitue une rupture par rapport au modèle traditionnel, qui requiert un abonnement auprès d'un câblo-opérateur fournissant à la fois l'accès à Internet et la télévision et dont le montant peut rapidement dépasser les 100 dollars (94 euros) par mois. DirecTV Now est proposé à partir de 35 dollars.

AT&T met en avant un deuxième atout : les données consommées pour regarder ces chaînes ne seront pas décomptées du forfait de ses 130 millions de clients mobiles. *« Cela représente une distorsion de concurrence »*, estime Ernesto Falcon de l'Electronic Frontier Foundation, une association américaine de défense des libertés numériques. Les services concurrents, comme Sling TV et PlayStation Vue de Sony, ne bénéficieront pas du même traitement de faveur. Et seront donc commercialement pénalisés.

Cette pratique – dite du « zero rating » – est *« contraire à la neutralité du Net »*, poursuit M. Falcon, car elle avantage les services des opérateurs mobiles ou ceux des entreprises qui accepteront de payer à la place du client la consommation des données. De plus en plus utilisée, elle n'est pas interdite par la Federal Communications Commission (FCC), le gendarme américain des télécoms, mais celle-ci se réserve simplement le droit d'étudier les dossiers au cas par cas.

Changement de cap avec Trump

Dans un courrier adressé le 10 novembre à AT&T, il exprimait des *« doutes sérieux »*, craignant que la nouvelle offre *« n'entrave la compétition au détriment des consommateurs »*. Les responsables actuels de la FCC ne pourront cependant pas agir : ils seront remplacés en janvier, après la prise de fonction de M. Trump. Leurs successeurs pourraient être bien plus conciliants. Et le « zero rating » se généraliser.

Plus globalement, *« la future administration Trump donne l'impression de vouloir supprimer l'ensemble des règles »*, redoute M. Falcon. L'identité du futur directeur de la FCC n'est pas encore connue, mais le président élu a déjà nommé, au sein de son équipe de transition, trois conseillers réputés être de fervents partisans de la dérégulation du secteur. Pour M. Falcon, il est ainsi *« peu probable que la FCC se penche sur DirecTV Now »*. L'an passé, au terme de longs débats, le gendarme des télécoms avait adopté un nouveau cadre réglementaire. Celui-ci garantissait le principe de la neutralité du Net en interdisant la création de « voies prioritaires » plus rapides mais payantes. L'objectif était d'éviter la création d'un Web à deux vitesses. *« Une attaque d'Obama sur Internet »*, estimait alors M. Trump. ■

JÉRÔME MARIN

La nuova offerta di AT&T rende inquieti i fautori della neutralità della rete