

# Standard de pitches pour les films de commande

POUR UNE ATTRIBUTION ÉQUITABLE DES COMMANDES DE PRODUCTIONS PUBLICITAIRES ET D'ENTREPRISE

## Règles de base

### Invitation et briefing

- Avant de commander, le client choisit entre une attribution directe ou un pitch, et s'il veut collaborer avec une agence ou une société de production cinématographique.
- Un pitch repose sur une commande réelle.
- Un maximum de **trois sociétés de production cinématographique** peuvent être invitées au pitch.
- Le client ou l'agence de publicité informe toutes les sociétés impliquées dans le pitch (y c. les productions internes).
- Le rôle de l'agence doit être clairement défini.
- Le **cadre budgétaire** doit être communiqué.

### Élaboration des offres

- L'offre comprend une Directors Interpretation (DI) ou des concepts cinématographiques, un calendrier de la production et le calcul des coûts correspondant.
- Chaque société de production cinématographique présente une Directors Interpretation (DI) réalisée par un seul réalisateur.
- Versement d'une **compensation** (pitch cost share) pour les productions cinématographiques non retenues.
- Tous les droits liés au DI ou aux concepts cinématographiques restent la propriété exclusive de leurs auteurs.

## Phases du pitch

### Invitation et briefing

Rédaction du briefing et validation par l'instance décisionnelle supérieure
Définition du montant du pitch cost share
Recherche de sociétés de production cinématographique potentielles, Création d'une longlist/shortlist, Invitation
Storyboard, script, moodfilm ou concept approuvé par le client
Propositions de mise en scène sous forme de bande démo et Conférences téléphoniques avec les réalisateurs

### Élaboration des offres

Réunion de briefing ou de rebriefing
Élaboration de la Directors Interpretation (DI) ou des concepts cinématographiques
Établissement des estimations et de l'offre, Réunion de feedback avec adaptations, Contrôle de l'offre
Calendrier de la production

### Décision

Présentation au client
Décision
Attribution de la commande
Les sociétés de production qui n'ont pas remporté le pitch facturent le pitch cost share.

## Pitch cost share

Les offres non retenues doivent être rémunérées. Dans la mesure où le projet n'est pas réalisé après le pitch, toutes les sociétés de production cinématographique qui y ont participé reçoivent un pitch cost share (honoraires de pitch). Le share est rémunéré par la société de production, en fonction des dépenses, aux prestataires tels que les réalisateurs.

Le montant du pitch cost share dépend du cadre budgétaire.

### Valeurs indicatives:

Budget	Pitch cost share
Jusqu'à CHF 100 000	CHF 2'000
Jusqu'à CHF 250 000	CHF 3'000
Jusqu'à CHF 500 000	CHF 4'000
À partir de CHF 500 000	CHF 5'000

Swissfilm Association recommande une **attribution directe** pour tout projet dont le budget est inférieur à **CHF 50 000**.

Dans ce cas, aucun pitch cost share n'est prévu.