

FONDS DES MÉDIAS DU CANADA
Groupe de travail sur la récupération
Date : Le 30 octobre 2014

Introduction et contexte

Depuis la mise en place d'une Politique de récupération normalisée (**PRN**) officielle en 2004-2005¹, le Fonds des médias du Canada (**FMC**) la publie annuellement pour son Volet convergent. Une PRN officielle a été mise en œuvre afin d'éviter d'avoir à négocier les modalités de récupération au cas par cas, en raison du volume de projets auxquels le FMC participe au capital (voir l'annexe A), et pour offrir une certaine prévisibilité aux producteurs et distributeurs dans la négociation d'ententes sur des projets avec participation au capital du FMC.

La PRN en vigueur n'a pas été révisée exhaustivement depuis 2005-2006. Antérieurement, Téléfilm Canada administrait le Programme de participation au capital (**PPC**) et le Fonds canadien de télévision (**FCT**) administrait le Programme de suppléments de droits de diffusion (**SDD**), qui offrait du soutien financier sous forme de contribution non remboursable (ou subvention). Étant donné que le FCT n'a pas participé à la rédaction initiale de la PRN, le FMC n'est pas en mesure de parler de la justification stratégique sous-jacente aux changements apportés à la PRN jusqu'en 2006-2007, l'année où le PPC a été transféré au FCT.

Depuis 2006-2007, le FCT et le FMC ont apporté quelques changements à la PRN, mais aucune révision exhaustive n'a été entreprise. En raison des changements profonds qu'a connus l'industrie au cours des 10 dernières années, notamment sur le plan de la technologie, des habitudes d'écoute, de la réglementation et du financement, le FMC considère qu'un tel examen est nécessaire. De plus, cet examen offre l'occasion de s'assurer que le PRN correspond aux objectifs stratégiques du FMC (voir l'annexe D).

Depuis 2006-2007, la valeur en dollars et le pourcentage de la participation au capital que le FMC fournit en soutien aux productions télévisuelles ont chuté (annexe A, figure 1). En outre, à l'exception de 2013-2014, le revenu de récupération global du Volet convergent diminue depuis 2006-2007 (annexe A, figure 2). En vue de s'attaquer à ces chiffres à la baisse, comme première étape, le FMC a mis en œuvre une politique de financement révisée en 2014-2015 ; il a accru sa part en SDD et réduit sa part en PPC dans les séries renouvelées de tous les genres et de toutes les langues.

Le Groupe de travail sur la récupération et les éventuelles modifications apportées à la PRN constituent la deuxième étape.

Il ne sera probablement pas possible d'implanter l'ensemble des changements pour 2015-2016, mais l'objectif du FMC dans le cadre de la présente révision de la PRN est triple :

- A) Mettre à jour et harmoniser la PRN afin qu'elle reflète les réalités actuelles du marché.

¹ Avant 2014-2015, certaines règles en matière de récupération étaient en place, mais pas sous forme de politique exhaustive.

- B) Dans la mesure du possible et dans l'intérêt de l'efficacité de l'administration et de la transparence envers les intervenants, simplifier la PRN et son application.
- C) Tout en reconnaissant la primauté des points A et B ci-dessus, maximiser le rendement sur le capital investi du FMC pour qu'il puisse continuer à réinvestir dans son budget de programme au cours de l'exercice suivant tout montant récupéré de projets dans lesquels il a une participation en capital.

Avant la tenue du Groupe de travail, le FMC a mené une série de consultations préalables avec une variété d'intervenants de l'industrie de partout au Canada, notamment des associations de producteurs, des télédiffuseurs, des distributeurs, des fonds de production indépendants et des organismes de financement provinciaux, en vue d'obtenir leurs commentaires au sujet de la PRN actuelle et de recueillir de l'information sur les domaines à améliorer et à simplifier.

Comme prévu, suivant le vaste éventail d'acteurs du secteur ayant participé au processus de consultation préalable, des opinions très différentes et parfois divergentes ont été présentées au FMC. Quelques propositions mises de l'avant par l'industrie et le FMC semblaient faire consensus, mais d'autres sujets étaient plus litigieux. Le FMC espère tenir des discussions ouvertes, honnêtes et productives avec les différents intervenants dans le cadre du Groupe de travail.

Le FMC reconnaît qu'il ne fonctionne pas en vase clos et que toute modification à sa PRN risque d'entraîner des répercussions sur d'autres politiques du FMC (tel qu'elles sont exprimées dans les Principes directeurs) ainsi que sur les autres politiques des autres organismes de financement, ou d'autres ententes entre intervenants de l'industrie, en particulier les ententes commerciales.

D'abord, le FMC reconnaît que le présent document contient des points de discussion liés à plusieurs questions relatives aux ententes commerciales qui sont actuellement devant un arbitre. Le FMC est conscient du caractère sensible des discussions sur ces questions et respecte le fait que certaines parties ne souhaitent pas en discuter dans le cadre du groupe de travail.

Ensuite, le FMC reconnaît les problèmes que les changements apportés à la PRN peuvent présenter pour les ententes commerciales ainsi que leur interprétation et leur administration. Cependant, dans une déclaration de principes publiée le 15 septembre 2011 (Approche du FMC pour les projets régis par une Entente commerciale), le FMC a établi que « nonobstant l'Entente commerciale, la Politique de récupération normalisée du FMC continuera de s'appliquer à tous les projets financés par le FMC qui reçoivent une participation au capital de la part du FMC », suggérant même que les projets puissent devoir vivre avec deux structures de récupération différentes afin de satisfaire aux dispositions des ententes commerciales et aux politiques du FMC.

Par souci de commodité, les statistiques du FMC sur la récupération sont présentées à l'annexe B, et la PRN, à l'annexe E.

Thèmes de discussion

Conformément aux objectifs d'harmonisation, de simplification et de maximisation du rendement du capital investi du FMC, les points suivants seront discutés au sein du groupe de travail :

- A) *Mettre à jour et harmoniser la PRN afin qu'elle reflète les réalités actuelles du marché.*
- B) *Simplifier la PRN et son application.*

1. Honoraires et commissions du distributeur
2. Dépenses de distribution

3. Droits de retransmission
4. Récupération croisée (entre territoires)
5. Vérifications du distributeur

C) *Maximiser le rendement sur le capital investi du FMC.*

6. Participation aux profits
7. Position de récupération des droits de diffusion
8. Traitement des crédits d'impôt
9. Avances de distributeurs apparentés

Pour les Principes directeurs 2015-2016, le FMC apportera également d'autres clarifications à certains aspects de sa PRN, pour lesquelles les commentaires du Groupe de travail n'ont pas été jugés nécessaires :

- Définition de syndication.
- Modèle de redevances : la PRN précisera que, dans tous les modèles de redevances, le pourcentage retenu par le distributeur est calculé sur les ventes brutes et doit comprendre tous les honoraires ainsi que toutes les commissions et dépenses payés aux distributeurs, aux sous-distributeurs, aux agents de ventes et aux distributeurs locaux.
- Récupération croisée entre saisons d'une série donnée.
- Longs métrages destinés aux salles : le FMC reconnaît les principales différences entre le marché des salles de cinéma et celui de la télévision, en particulier le fait que les dépenses publicitaires nécessaires pour lancer un projet de façon appropriée dans les cinémas sont souvent supérieures aux 10 % autorisés. Au cours des dernières années et en d'autres occasions, le FMC a accordé des exceptions au plafond de 10 % pour la sortie en salles de projets de longs métrages. Dans le but de mieux soutenir les activités de mise en marché nécessaires à une campagne solide relativement à la sortie en salles (activités qui auront également des avantages pour les télédiffusions subséquentes), le FMC propose de dispenser les producteurs et les distributeurs du plafond de 10 % pour ce type de productions. Cependant, FMC publiera une liste des dépenses admissibles qui seront permises pour les projets de longs métrages à l'affiche dans les salles de cinéma.

D'autres sujets ont également été traités, mais ils n'ont pas été jugés suffisamment fouillés pour être présentés au Groupe de travail, notamment le traitement des ventes de format en vertu de la PRN. En raison du nombre restreint d'émissions financées par le FMC dont le format est ensuite vendu sur des marchés étrangers, le FMC continuera de les traiter au cas par cas jusqu'à ce que d'autres données sur le marché soient recueillies et analysées.

1. Honoraires et commissions du distributeur

Marchés étrangers

Dans le cadre de la PRN actuelle, les honoraires du distributeur pour les ventes sur les marchés étrangers sont les mêmes (35 %) sans égard au média. Pendant les consultations préalables, le FMC a reçu des commentaires voulant que ce tarif unique ne corresponde pas aux réalités actuelles du marché et que les honoraires pour les ventes sur les marchés étrangers doivent être réduits aux

mêmes niveaux que les honoraires canadiens (ainsi, le pourcentage de droits serait attribué en fonction du média).

Par conséquent, le FMC propose de maintenir le même ensemble de droits, peu importe le territoire où la vente est effectuée (tel qu'il est illustré à la figure 11 ci-dessous).

Vente électronique ou location numérique

Dans la PRN actuelle, en plus du plafond de 10 % sur les dépenses, les honoraires du distributeur pour les droits de vente électronique ou de location numérique (p. ex. iTunes, Amazon) sont plafonnés à 30 % des revenus bruts. Selon les plus récentes ententes de distribution examinées par le FMC et certains intervenants de l'industrie, il semble que le modèle de partage des revenus à 50/50 sur les revenus bruts, plutôt que celui d'une commission fixe, soit de plus en plus dominant. Le FMC propose d'adopter cette méthode révisée (tel qu'il est illustré à la figure 11) pour plusieurs raisons. Premièrement, l'écart entre un pourcentage de revenus à 50/50 ainsi que la commission fixe et les dépenses (30 % + 10 %) n'est pas considérable. Deuxièmement, le fardeau administratif du FMC diminuerait, car la part du distributeur (50 %) inclurait tous les frais et les dépenses ; il ne serait donc plus nécessaire d'examiner minutieusement les dépenses pour confirmer leur admissibilité. Enfin, en vertu de la section 3.2.TV.5.3 des Principes directeurs des enveloppes de rendement, les télédiffuseurs sont déjà autorisés à utiliser le modèle de partage des revenus à 50/50 pour la vente électronique ou la location numérique. Cette nouvelle démarche harmoniserait davantage les Principes directeurs et la PRN.

Diffusion non commerciale

En vertu de la PRN actuelle, les droits liés à la diffusion non commerciale sont plafonnés à 50 % des revenus bruts. Toutefois, les distributeurs qui obtiennent seulement des droits de diffusion non commerciale sans acquérir les droits sur aucun autre média ont droit à une redevance de 70 %. Selon les commentaires formulés par d'importants intervenants de l'industrie, les honoraires actuels de 50 % devraient être remplacés par une redevance de 70 % pour respecter les réalités actuelles du marché (tel qu'il est illustré à la figure 11).

Figure 11 – Honoraires du distributeur

Support	Honoraires actuels du distributeur	Honoraires du distributeur proposés
Télévision (traditionnelle, payante)	30 %	30 %
Télévision (avec syndication)	35 %	35 %
Cinéma	35 %	35 %
Vidéos domestiques	30 % (ou redevance de 20 % payable au producteur)	30 % (ou redevance de 20 % payable au producteur)
Vente électronique	30 %	redevance de 50 % (payable au producteur)
Diffusion/distribution gratuite dans Internet	30 %	30 %
Diffusion/distribution payante dans Internet	30 %	30 %

Diffusion mobile/sans fil	30 %	30 %
Étranger (quel que soit le support)	35 %	Selon le support de distribution
Diffusion non commerciale*	50 %	redevance de 70 % (payable au distributeur)

* La diffusion non commerciale désigne la diffusion dans des avions, des bases militaires, des hôtels, des hôpitaux, des écoles, des musées, des bibliothèques, etc.

2. Dépenses de distribution

Dépenses dépassant le plafond de 10 %.

Actuellement, seuls deux types de dépenses sont autorisées à l'extérieur du 10 % en vertu de la PRN (redevances et cachets de doublage et sous-titrage ainsi que de syndicats et guildes), mais, dans le but d'harmoniser la PRN avec les réalités actuelles du marché, le FMC propose d'autoriser l'ajout des dépenses suivantes dans la liste des exemptions au plafond de 10 % :

- Enregistrement d'une marque de commerce ;
- Prolongation de l'assurance erreurs et omissions ;
- Redevances à des titulaires de droits tiers pour les projets fondés sur des œuvres originales (p. ex. livres, pièces de théâtre).

3. Droits de retransmission

Conformément à la PRN, le FMC récupère des redevances de retransmission télévisée et musicales. Cette mesure sous-tend un processus lourd pour les producteurs responsables de recueillir les redevances de retransmission télévisée et musicales et de les distribuer au profit des investisseurs. Étant donné que la récupération réalisée au moyen de ces redevances est marginale, par souci de simplification, le FMC, appuyé par de nombreux intervenants, recommande de cesser la récupération de redevances de retransmission télévisée et musicales.

4. Récupération croisée (entre territoires)

La section 5.1.3 de la PRN établit que « la récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées en Amérique du Nord avec les revenus et les dépenses d'autres territoires n'est pas autorisée ». Le FMC a reçu des commentaires mettant l'accent sur les problèmes des distributeurs internationaux relativement à la délimitation des coûts de mise en marché dépensés en Amérique du Nord avec ceux dépensés dans le reste du monde.

Étant donné que le modèle de distribution et les normes de l'industrie sont fermement enracinés dans le marché canadien, et que la plupart des ventes canadiennes sont généralement des préventes nécessaires au financement de la production, dans le but de simplifier l'administration de la récupération croisée et d'harmoniser la PRN avec les réalités actuelles du marché, le FMC propose de rétrécir le territoire défini autorisé de récupération croisée, pour le limiter au Canada plutôt qu'à l'Amérique du Nord, en modifiant la règle de la façon suivante : « La récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées *au Canada* avec les revenus et les dépenses d'autres territoires n'est pas autorisée. »

Le FMC ne s'attend pas à que cette mesure modifie sensiblement sa récupération, le nombre accru de projets pouvant atteindre le plafond de 10 % sur les dépenses de distribution constituant le principal effet possible. Le FMC recueille actuellement des données afin de mieux évaluer la situation.

5. Vérifications du distributeur

Le paragraphe 1.7 de la section 5 de la PRN établit que le FMC a le droit de vérifier les livres comptables d'un distributeur pour une production sans limitation de temps. En outre, le paragraphe 1.8 de la section 5 établit qu'aucune disposition ne doit limiter le droit du producteur de contester les rapports sur les revenus d'une production.

D'après les commentaires des intervenants de l'industrie et l'évaluation interne du FMC de ses droits et procédures de vérification, dans le but de simplifier la PRN et de l'harmoniser avec les réalités actuelles du marché et puisque le FMC a mis en œuvre une politique en 2012-2013 qui prévoit l'arrêt de la récupération après sept ans suivant la présentation du premier rapport d'exploitation, le FMC propose de classer les paragraphes suivants à la section 5 de la PRN :

Le droit du FMC de vérifier, qui est établi au paragraphe 1.7, sera limité à 10 ans (les 7 ans suivant la présentation du premier rapport d'exploitation, plus 3 ans). Le droit du producteur suivra la même voie.

6. Participation aux profits

En vertu de la structure de récupération de la PRN actuelle, dès que l'investissement initial du FMC est entièrement récupéré, le FMC renonce à 50 % de sa part des revenus au profit du producteur. En raison de cette politique, ajoutée au fait que le FMC cesse de récupérer son investissement et sa participation aux profits après sept ans suivant la présentation du premier rapport d'exploitation d'un projet (une modification apportée en 2012-2013), il est extrêmement difficile que le FMC obtienne un profit dans les projets dans lesquels il a une participation au capital. En fait, depuis 1996-1997, le FMC n'a tiré que 1 596 343 \$ de profits de 15 projets.

Par conséquent, le FMC propose d'éliminer le renoncement aux 50 % de profits au producteur et de participer aux profits selon le même niveau que son pourcentage de récupération, au prorata et à parts égales de tous les autres investisseurs.

7. Position de récupération par rapport aux droits de diffusion

Conformément aux Principes directeurs actuels, les projets doivent avoir des droits de diffusion admissibles qui satisfont les exigences-seuil en matière de droits de diffusion pour déclencher le financement du FMC. Un télédiffuseur peut acquérir des droits supplémentaires à condition que ces droits ne fassent pas partie des droits acquis en échange des droits de diffusion admissibles. Ainsi, un télédiffuseur peut, en plus d'offrir des droits de diffusion admissibles, investir dans une production et avoir droit à la récupération. Pour faciliter la consultation, la figure 12 ci-dessous dresse une liste de la participation au capital par télédiffuseur de 2010-2011 à 2013-2014. Les chiffres montrent que l'investissement du télédiffuseur dans des projets financés par le FMC est restreint, à l'exception des projets dramatiques de langue française.

Figure 12 – Participation au capital par télédiffuseurs en productions télévisuelles

Dramatiques de langue anglaise	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
N ^{bre} de projets	6	4	6	5
Participation moyenne en k\$	1 663	1 562	786	982
% moyen du budget	13,1	7,2	10,2	5,6
Enfants et jeunes de langue anglaise				
N ^{bre} de projets	Aucun	1	1	3
Participation moyenne en k\$	S.O.	S.O.	S.O.	155
% moyen du budget	S.O.	S.O.	S.O.	12,9
Documentaires de langue anglaise	Aucun	1	Aucun	Aucun
VAS de langue anglaise	Aucun	Aucun	Aucun	1
Dramatiques de langue française				
N ^{bre} de projets	10	11	11	9
Participation moyenne en k\$	141	145	106	146
% moyen du budget	3,4	3,1	2,3	3,0
VAS de langue française				
N ^{bre} de projets	Aucun	1	2	5
Participation moyenne en k\$	S.O.	S.O.	S.O.	179
% moyen du budget	S.O.	S.O.	S.O.	8,4
Enfants et jeunes de langue française	Aucun	Aucun	2	Aucun
Documentaires de langue française	Aucun	Aucun	2	Aucun

* Remarque : Toutes les productions télévisuelles convergentes (avec ou sans participation au capital du FMC).

Au cours du processus de consultation préliminaire, plusieurs télédifuseurs ont affirmé que, comme ils contribuent aux projets de façon substantielle en espèces (droits de diffusion) ou en nature (collaboration créative, développement de la marque, mise en marché) et, par conséquent, partagent le risque initial des projets, il est essentiel de reconnaître ces contributions, et leurs droits de diffusion admissibles devraient être jugés récupérables (en totalité ou en partie).

Toutefois, d'autres intervenants ont suggéré que, si les droits de diffusion étaient reconnus comme des montants récupérables, cette mesure devrait s'appliquer aux montants dépassant un certain seuil (p. ex. supérieurs aux exigences-seuil en matière de droits de diffusion du FMC ou à un certain pourcentage au-dessus des exigences-seuil en matière de droits de diffusion).

Autrement dit, si les droits de diffusion qui atteignent les exigences-seuil en matière de droits de diffusion étaient jugés récupérables, la récupération de tous les investisseurs se verrait automatiquement réduite, y compris celle du FMC.

Par conséquent, ces intervenants considèrent que, avant d'envisager la proposition des télédifuseurs, le FMC devrait mener un examen exhaustif de ses exigences-seuil en matière de droits de diffusion actuelles, dont la vaste majorité n'a pas fait l'objet d'examen depuis la mise en œuvre des enveloppes de rendement², ainsi que le traitement des droits supplémentaires (définis à la section 3.2.TV.5.3 des Principes directeurs).

² Certaines exigences-seuil en matière de droits de diffusion ont été éliminées en 2014-2015 en vue de simplifier les Principes directeurs du FMC.

Étant donné qu'il est difficile de dissocier cette question des ententes commerciales, le FMC est d'avis qu'il serait préférable de continuer à surveiller cette question en vue des changements possibles qui seront apportés en 2016-2017.

8. Avances de distributeurs apparentés

Dans la PRN actuelle (modèle B), les distributeurs admissibles reçoivent l'exclusivité de récupération au palier 1. Tel qu'il est indiqué dans les chiffres ci-dessous à la figure 13 (et les résultats détaillés présentés à l'annexe C), les entreprises ayant des sociétés de distribution apparentées sont en mesure d'offrir des avances importantes aux productions, comparativement à une entité de production qui contribue à l'investissement du producteur – en particulier dans les dramatiques et les émissions pour enfants et jeunes de langue anglaise. Par conséquent, ces entreprises récupèrent leur investissement en premier, ce qui rend de plus en plus difficile la récupération pour d'autres investisseurs, y compris le FMC, car une grande partie des revenus est consacrée au remboursement de l'avance de distribution. Cette situation est particulièrement difficile pour le FMC, compte tenu de la limite de sept ans relative à la récupération.

Figure 13 – Dans l'ensemble – Bénéficiaires de participation seulement

2013-2014			
	Moyenne en \$ des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	512 052	7 %	21
Distributeurs tiers	25 900	1 %	7
2012-2013			
	Moyenne en \$ des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	1 473 344	11 %	27
Distributeurs tiers	212 075	7 %	15

D'un autre côté, le FMC s'efforce d'attirer d'autres partenaires financiers pour optimiser son financement. Par conséquent, il serait réticent à adopter des mesures pouvant entraîner la réduction des avances de distribution pour les projets qu'il soutient.

Le FMC cherche donc à obtenir des commentaires des intervenants sur les options possibles pour s'assurer que la PRN du FMC demeure équitable, efficiente et transparente pour toutes les parties.

Par exemple, d'autres organismes de financement limitent actuellement à 50 % de l'avance le montant qu'un distributeur apparenté peut récupérer en exclusivité au palier 1. Les 50 % restants sont traités avec les autres investissements aux paliers subséquents, conformément aux modèles de récupération applicables.

Autre option possible : les avances de distribution des parties apparentées seraient récupérées au palier 1 jusqu'à un pourcentage maximal du budget (disons 10 %), et la portion dépassant ce seuil passerait au palier suivant et serait récupérée selon le modèle de récupération applicable.

9. Traitement des crédits d'impôt

La PRN actuelle accorde un traitement préférentiel aux producteurs selon leurs investissements et leurs crédits d'impôt provincial. C'est la SODEC (qui investit dans les longs métrages et les documentaires) qui a d'abord mis en place cette politique pendant les années 1990 en vue de contribuer à la capitalisation des entreprises de production indépendantes. La politique a par la suite été reprise à la FCT en 1997-1998 pour le marché francophone uniquement, puis élargie au marché anglophone en 2004-2005, dans le but de traiter des projets des deux marchés de façon équitable.

Au cours des consultations préliminaires ainsi que des groupes de travail précédents, certains intervenants ont affirmé que ce traitement préférentiel du crédit d'impôt provincial les empêchait d'investir dans des projets dans lesquels le FMC est également un investisseur.

En particulier, les télédiffuseurs ont affirmé qu'ils sont plus susceptibles d'investir dans des projets dans lesquels le FMC n'a pas de participation, car ils ne sont pas liés par la PRN et qu'ils peuvent négocier des ententes plus avantageuses. Ils soutiennent que le traitement préférentiel pour les crédits d'impôt pose problème, car il empêche d'autres investisseurs de récupérer leur contribution de façon opportune. Une nouvelle méthode de récupération du crédit d'impôt serait d'encourager les télédiffuseurs et d'autres investisseurs potentiels à investir dans des projets, puisqu'ils auront un accès plus facile et plus rapide à des revenus.

D'autres organismes de financement privés et publics tendent à partager ce point de vue. En outre, ils négocient différentes structures de récupération lorsque le FMC ne participe pas à un projet en tant qu'investisseur, et plusieurs connaissent un rendement du capital investi important, alors que d'autres en obtiennent difficilement.

De l'autre côté, les producteurs soutiennent que la récupération de crédits d'impôt est l'une des seules mesures qui leur permettent de capitaliser leurs entreprises. Ils peuvent ainsi investir dans le développement où le risque est plus élevé et où le financement n'est pas toujours accessible.

Tel qu'il a été mentionné dans la section Introduction et contexte ci-dessus, le traitement des crédits d'impôt fait actuellement l'objet d'un litige dans l'entente commerciale entre la CMPA et certains télédiffuseurs privés. À ce titre, le FMC comprend que ces parties ne souhaitent pas formuler de commentaires sur la question en ce moment, et il ne désire aucunement influencer sur le résultat d'un tel litige en discutant de la question au sein du Groupe de travail.

Il est entendu que le FMC ne souhaite qu'offrir aux intervenants l'occasion de discuter de scénarios possibles, que le FMC pourrait décider de mettre en œuvre dans le futur, ou non, ayant été soulevés au cours des consultations préliminaires.

En se fondant sur les éléments présentés ci-dessus, le FMC offre l'option suivant à des fins de discussion :

- Modèle 1 : Tous les investisseurs partagent le palier 2 (ou le premier palier lorsqu'il n'y a pas d'avance d'un distributeur admissible) au prorata et à parts égales, y compris les

investissements des producteurs et 50 % du crédit d'impôt provincial. Les 50 % restants du crédit d'impôt provincial serait récupéré au palier 3.

- Modèle 2 : Le palier 2 (ou le premier palier lorsqu'il n'y a pas d'avance d'un distributeur admissible) serait réservé à tous les investisseurs tiers (au prorata et à parts égales), excluant l'investissement du producteur et le crédit d'impôt provincial, qui seraient récupérés au troisième palier une fois que tous les autres investisseurs ont récupéré entièrement leur investissement. Autre possibilité, l'investissement du producteur, mais non le crédit d'impôt provincial, pourrait être inclus au deuxième palier.

Les deux modèles encourageraient la hausse des investissements des télédiffuseurs, des fonds de production indépendants et des organismes provinciaux, mais ils seraient moins favorables pour les producteurs, même si ces derniers pourraient encore récupérer leurs crédits d'impôt avant l'étape des profits.

- Modèle 3 (proposé au Groupe de travail portant sur les mécanismes de financement de l'an dernier, mais pas encore entièrement examiné) : le premier palier serait calculé sur la contribution totale de tous les investisseurs tiers, à l'exclusion des investissements du producteur ainsi que les crédits d'impôt provinciaux et fédéraux. Le producteur conserverait 50 % du palier (que la structure financière inclue l'investissement du producteur et les crédits d'impôt provincial ou non), et les investisseurs tiers partageraient l'autre moitié du palier au prorata et à parts égales. Le producteur serait responsable de rembourser tous les différés, les avances de distribution, ainsi que toute autre redevance attribuable à d'autres parties (syndicats, guildes, etc.) de sa part de 50 %.

Toutefois, le FMC ne recommande pas l'adoption de ce modèle, car il ne correspond pas aux pratiques commerciales, en particulier en ce qui a trait à la récupération des avances de distribution. De plus, il aurait des effets néfastes sur la capacité du producteur à obtenir de telles avances.

ANNEXE A – Financement du FMC

Figure 1 : Soutien du FMC aux productions télévisuelles, de 2003-2004 à 2013-2014, en millions de dollars

Année de signature	Suppléments de droits de diffusion		Participation au capital		Soutien à la production, total
2003-2004	122,1 \$	56 %	96,4 \$	44 %	218,5 \$
2004-2005	146,1 \$	63 %	87,1 \$	37 %	233,2 \$
2005-2006	162,1 \$	65 %	87,4 \$	35 %	249,5 \$
2006-2007	172,0 \$	69 %	78,0 \$	31 %	250,0 \$
2007-2008	169,9 \$	70 %	72,2 \$	30 %	242,1 \$
2008-2009	188,4 \$	69 %	86,3 \$	31 %	274,7 \$
2009-2010	212,1 \$	69 %	94,0 \$	31 %	306,1 \$
2010-2011	204,2 \$	70 %	86,2 \$	30 %	290,4 \$
2011-2012	216,3 \$	71 %	86,5 \$	29 %	302,8 \$
2012-2013	226,7 \$	76 %	73,1 \$	24 %	299,8 \$
2013-2014	208,4 \$	74 %	72,2 \$	26 %	280,6 \$
Total	2 028,3 \$	69 %	919,4 \$	31 %	2 947,7 \$

Remarque : Financement du Programme de diversité linguistique exclu.

Figure 2 : Revenu de récupération par années de réception
M\$

Exercice	Convergent	Expérimental	Total
2006-2007	7,4	0,0	7,4
2007-2008	7,6	0,0	7,6
2008-2009	5,3	0,0	5,3
2009-2010	5,3	0,0	5,3
2010-2011	5,8	0,0	5,8
2011-2012	5,9	0,0	5,9
2012-2013	5,2	0,7	5,9
2013-2014	6,7	2,0	8,7
2014-2015*	3,5	0,5	4,0
Total	52,7	3,3	56,0

* Au 30 septembre 2014.

ANNEXE A – Financement du FMC

Figure 3 : Nombre de demandes financées avec participation de capital

		2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Langue anglaise												
Dramatiques	N ^{bre}	29	41	33	41	30	39	40	27	25	22	12
	%	78	91	92	72	70	68	80	64	63	54	35
Enfants et jeunes	N ^{bre}	9	16	15	17	14	23	22	15	21	17	17
	%	43	41	33	41	34	52	51	37	48	40	35
Documentaires	N ^{bre}	87	99	82	78	80	74	80	83	77	63	65
	%	58	65	53	48	58	54	62	69	54	49	53
Variétés et arts de la scène	N ^{bre}	7	11	13	7	12	9	12	9	9	14	11
	%	58	55	68	39	75	75	60	69	60	82	69
Total – Langue anglaise	N ^{bre}	132	167	143	143	136	145	154	134	132	116	105
	%	60	65	56	51	57	58	63	62	55	51	47
Langue française												
Dramatiques	N ^{bre}	16	19	25	24	19	22	25	22	19	19	19
	%	80	70	76	75	63	71	71	69	68	70	61
Enfants et jeunes	N ^{bre}	9	15	17	19	18	20	18	23	22	24	22
	%	45	63	81	73	69	77	69	77	67	67	63
Documentaires	N ^{bre}	43	81	86	89	102	94	100	89	96	91	94
	%	61	70	69	75	83	79	80	77	76	81	75
Variétés et arts de la scène	N ^{bre}	9	7	5	8	9	16	7	5	7	9	1
	%	56	22	20	22	28	48	23	14	15	22	3
Total – Langue française	N ^{bre}	77	122	133	140	148	152	150	139	144	143	136
	%	61	62	65	65	70	73	69	65	61	66	62
Total général	N ^{bre}	209	289	276	283	284	297	304	273	276	259	241
	%	60	64	60	57	63	65	66	63	58	58	54

ANNEXE A – Financement du FMC

Figure 4 : Soutien du FMC à la production, participation au capital par genres, marché anglophone

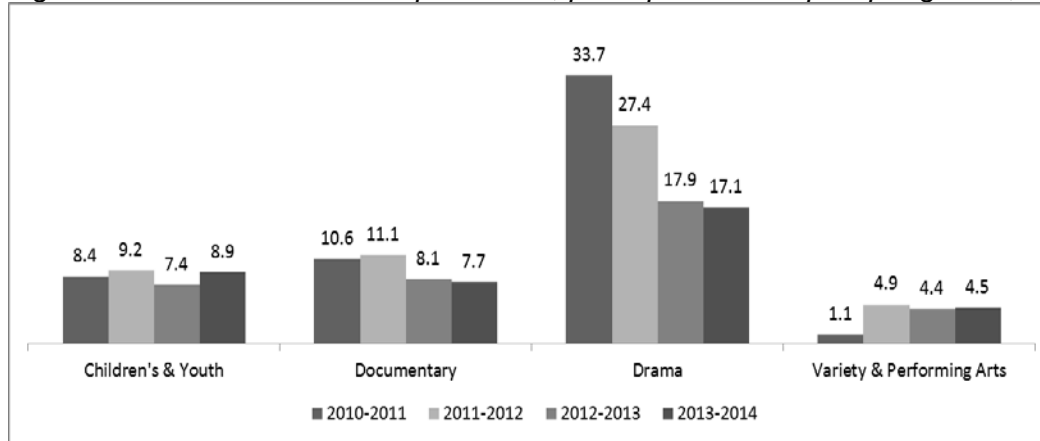


Figure 5 : Soutien du FMC à la production, participation au capital par genres, marché francophone

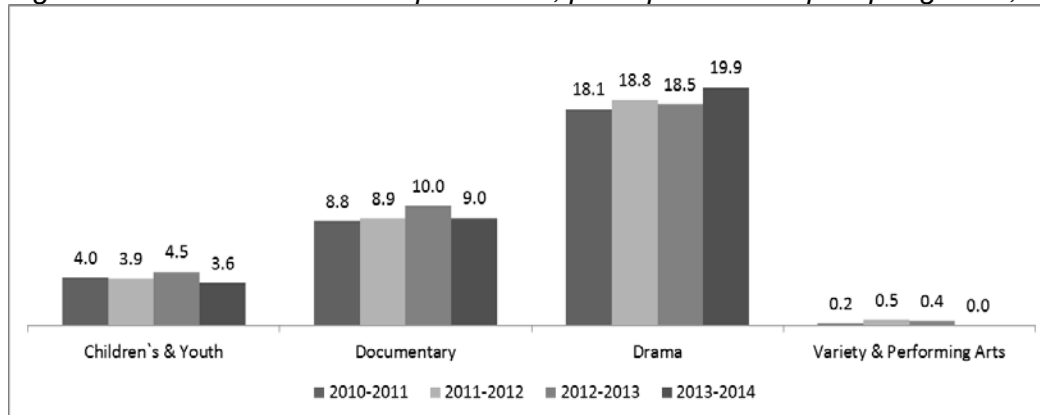


Figure 6 : Participation moyenne par projet

% du budget de participation	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	Tendances
Langue anglaise					
Dramatiques	8,4	5,5	3,8	4,0	
Enfants et jeunes	5,0	5,8	4,7	5,0	
Documentaires	9,3	8,8	6,4	5,9	
Variétés et arts de la scène	9,2	14,3	19,7	19,3	
Langue française					
Dramatiques	10,9	12,0	11,7	12,0	
Enfants et jeunes	7,5	6,1	6,8	5,9	
Documentaires	14,1	13,5	15,7	13,4	
Variétés et arts de la scène	0,3	0,7	0,7	0,0	

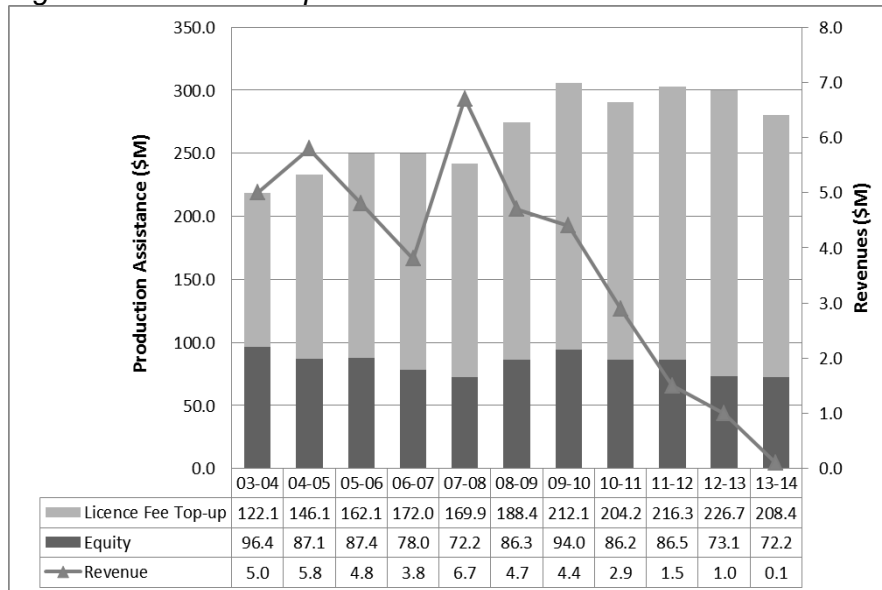
ANNEXE A – Financement du FMC

Figure 7 : Tendances de la participation au capital, dramatiques de langue anglaise

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	Tendances
Participation au capital en M\$	32,3	27,6	18,0	17,1	
% du total de financement télévisuel	29 %	25%	15%	16 %	
% moyen des budgets	8,4	5,5	3,8	4,0	
N ^{bre} de projets avec participation au capital	27	25	22	12	
% de tous les projets télévisuels	64 %	63%	54 %	35 %	
% moyen des budgets du FMC	29 %	23%	25 %	24 %	
Total de budgets en M\$	384,4	497,1	474,4	430,7	
N ^{bre} de projets avec des mesures incitatives	5	8	16	8	
Mesures incitatives en M\$	3,4	3,7	7,7	4,1	

ANNEXE B – Récupération du FMC

Figure 8 : Soutien aux productions télévisuelles et revenus totaux du FMC, de 2003-2004 à 2013-2014



Mise à jour avec les données sur les revenus au 30 septembre 2014.

Remarque 1 : Financement du Programme de diversité linguistique exclu.

Remarque 2 : Les données sur la récupération sont présentées selon l'année de financement du projet, tel qu'il est montré à la figure 8 ci-dessus, la tendance à la baisse observée est en partie attribuable au fait qu'il est possible que les projets financés au cours des dernières années n'aient pas encore été mis en marché.

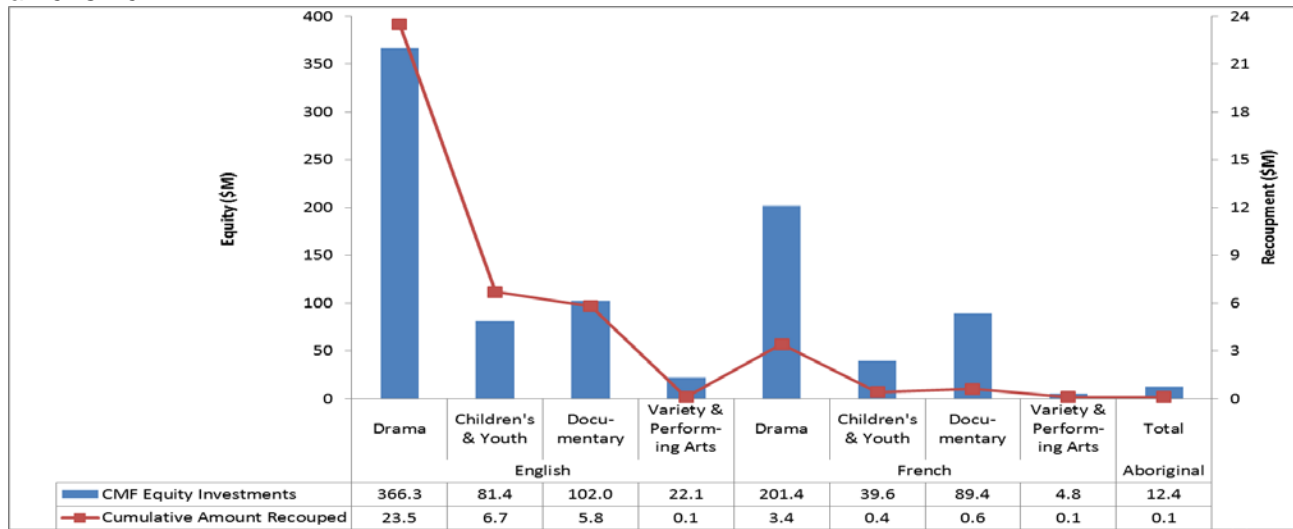
Figure 9 : Aperçu de la participation au capital et de la récupération par marchés linguistiques et par genres, de 2003-2004 à 2013-2014

Marché linguistique	Genre	Participation au capital du FMC (M\$)	Somme cumulative récupérée (M\$)	Rendement du capital investi* %
Marché de langue anglaise	Dramatiques	366,3	23,5	6,4
	Enfants et jeunes	81,4	6,7	8,2
	Documentaires	102,0	5,8	5,7
	Variétés et arts de la scène	22,1	0,1	0,5
	Total partiel	571,8	36,1	6,3
Marché de langue française	Dramatiques	201,4	3,4	1,7
	Enfants et jeunes	39,6	0,4	1,0
	Documentaires	89,4	0,6	0,7
	Variétés et arts de la scène	4,8	0,1	2,1
	Total partiel	335,2	4,5	1,3
Total, langues autochtones	Total partiel	12,4	0,1	0,8
Total		919,4	40,7	4,4

* Revenus comme pourcentage de la participation au capital

ANNEXE B – Récupération du FMC

Figure 10 : Revenus récupérés par marché linguistique et par genres, Volet convergent, de 2003-2004 à 2013-2014



ANNEXE C – Avances de distribution

Remarque : Seuls les projets télévisuels avec des avances ou des garanties minimales sont présentés. Les parties apparentées ont été déterminées par les liens d'entreprise de Téléfilm.

Figure 13 – Dans l'ensemble – Bénéficiaires de participation seulement

<i>2013-2014</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	512 052	7 %	21
Distributeurs tiers	25 900	1 %	7
<i>2012-2013</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	1 473 344	11 %	27
Distributeurs tiers	212 075	7 %	15

Figure 14 – Enfants et jeunes, langue anglaise

<i>2013-2014</i>			
	Maximum (en \$) des avances de distribution	Maximum (en) du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	3 860 000	25 %	2
Distributeurs tiers	S.O.	S.O.	0
<i>2012-2013</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	1 086 823	19 %	5
Distributeurs tiers	162 481	6 %	1
<i>Documentaires, langue anglaise</i>			
<i>2013-2014</i>			

	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	102 660	6 %	11
Distributeurs tiers	32 500	4 %	2
<i>2012-2013</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	40 545	3 %	6
Distributeurs tiers	168 098	8 %	8
Une émission VAS de langue anglaise en 2013-2014 et 0 en 2012-2013.			

ANNEXE C – Avances de distribution

Figure 15 – Bénéficiaires de participation seulement – Dramatiques de langue anglaise

<i>2013-2014</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	1 319 933	12 %	4
Distributeurs tiers	28 151	0 %	2
<i>2012-2013</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	2 807 203	14 %	12
Distributeurs tiers	413 468	7 %	4

Figure 16 – Bénéficiaires de participation seulement – Dramatiques de langue française

<i>2013-2014</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	100 000	1 %	1
Distributeurs tiers	20 000	1 %	3
<i>2012-2013</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	295 689	3 %	1
Distributeurs tiers	10 000	0 %	2

Figure 17 – Enfants et jeunes, langue française

<i>2013-2014</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	185 318	3 %	2
Distributeurs tiers	S.O.	S.O.	0
<i>2012-2013</i>			

	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	55 392	1 %	2
Distributeurs tiers	S.O.	S.O.	0
Aucun documentaire de langue française en 2013-2014 et un en 2012-2013.			
Aucune émission VAS à aucune des années.			

ANNEXE C – Avances de distribution

Figure 18 – Dans l'ensemble

<i>2013-2014</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	1 244 826	13 %	56
Distributeurs tiers	518 376	8 %	38
<i>2012-2013</i>			
	Moyenne (en \$) des avances de distribution	% moyen du budget	N ^{bre} de projets
Distributeurs apparentés	1 470 269	14 %	63
Distributeurs tiers	624 209	9 %	33

ANNEXE D – Objectifs stratégiques du FMC

1. Soutenir la création de contenu canadien pour toutes les plateformes audiovisuelles.
2. Mettre à profit le financement en récompensant ceux et celles qui produisent ou distribuent du contenu à succès.
3. Encourager l'innovation de l'industrie.
4. Assurer la diversité des voix, relativement à la région, à la langue et au point de vue.
5. Orienter le contenu canadien vers un milieu numérique mondial concurrentiel.
6. Offrir un accès au contenu canadien, créer une demande et promouvoir ce contenu.
7. Élargir les connaissances et l'intérêt envers le succès du contenu canadien, ses répercussions et le rôle du Canada comme partenaire de coproduction au moyen d'initiatives d'affaires publiques nationales et internationales ciblées.
8. Veiller à ce que les processus et les activités du FMC satisfassent aux normes les plus élevées et demeurent à jour et optimaux.

CHAPITRE 6

**POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION
NORMALISÉE — VOLET CONVERGENT**

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} AVRIL 2014

La politique de récupération normalisée s'applique à la participation au capital du FMC pour les composantes télévision des projets rattachés au Volet convergent. La politique relative au Volet expérimental est accessible dans un document séparé dans le site Internet du FMC.

POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE

Les producteurs qui obtiennent une participation au capital du FMC (c.-à-d. la portion excédentaire au supplément des droits de diffusion) doivent offrir au FMC un moyen de récupérer son investissement au moins aussi avantageux qu'au prorata et à parts égales avec tous les autres partenaires financiers (voir définition ci-dessous). Si une entente préférentielle de récupération (autre que celles énoncées ci-après) est négociée par un autre partenaire financier, le FMC exigera le droit au même traitement (au prorata et à parts égales).

Cette politique a été conçue pour éliminer les négociations d'ententes de récupération entre le FMC et les producteurs, pour gagner du temps et pour offrir aux producteurs une certaine prévisibilité grâce à des structures de récupération préautorisées. Dans les cas de structures financières de coproductions audiovisuelles régies par un traité, le FMC reconnaît que les accords de distribution, la mise en marché et d'autres éléments varient considérablement. Dans de tels cas, le FMC évaluera à sa seule discrétion et au cas par cas les autres propositions de récupération et n'approuvera aucune entente sans la preuve que celle-ci offre des possibilités de récupération équivalentes ou supérieures à ce qui est indiqué ci-après dans le modèle B.

Le mandat et les objectifs du FMC prévoient notamment de maximiser le rendement du capital investi du FMC lorsque celui-ci agit à titre d'investisseur, et cette politique sera appliquée de façon souple et constructive tout en gardant cet objectif à l'esprit. Le FMC peut notamment prendre les dispositions suivantes :

- Rejeter toute entente de distribution s'il conclut que le groupe chargé de la distribution est incapable d'exploiter ces droits de façon efficace et opportune, ou s'il y a de fortes chances qu'il en soit incapable ;
- Exiger que l'entente de distribution comprenne et exprime toutes les modalités et conditions devant permettre au FMC de bien l'évaluer, ce qui peut signifier d'exiger un accord juridique distinct pour cette entente de distribution ;
- Adopter des approches différentes pour la distribution des droits de diffusion traditionnels (télévision pour les marchés non canadiens, diffusion en salles, diffusion non commerciale, DVD et disques Blu-ray et autres droits dérivés traditionnels associés par exemple aux produits dérivés ou à l'édition de

musique, etc.) et des droits de diffusion numérique (p. ex. vente électronique, diffusion par Internet, diffusion mobile ou sans fil et droits numériques dérivés tels que les droits interactifs).

MODÈLES DE RÉCUPÉRATION APPROUVÉS PAR LE FMC

Les projets sans distributeur admissible doivent adhérer à la structure de récupération présentée dans le modèle A. Les projets avec distributeur admissible doivent se conformer à la structure de récupération présentée dans le modèle B, quelle que soit l'avance de distribution consentie.

Modèle A – Sans distributeur admissible

FMC – Productions en langues anglaise et française

Territoire : le monde entier

	PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT PROVINCIAL)	PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT FÉDÉRAL)	FONDS DES MÉDIAS DU CANADA	AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS*
Palier 1 (200 % de crédit d'impôt provincial)	100 % du crédit d'impôt provincial, participation (égale à 50 % du revenu net au palier 1)	% = solde de la participation du crédit d'impôt comme % des sources de récupération du financement à la production multiplié par 50 %	% = investissement en capital du FMC comme % des sources de récupération du financement à la production multiplié par 50 %	% = participation financière comme % des sources de récupération du financement à la production multiplié par 50 %
Palier 2 (solde du financement de récupération)	% =	Solde d'impôt fédéral	Solde de l'investissement du FMC	Solde de la participation d'autres partenaires financiers

* Les « autres partenaires financiers » sont entre autres les investissements du télédiffuseur, les honoraires différés du producteur, les investissements de fonds privés et d'agences provinciales, les différés des services techniques et créatifs (par des parties liées ou non) et toute autre forme de participation d'un producteur directement ou indirectement financée par les honoraires du producteur ou les frais d'administration).

Modèle B – Avec distributeur admissible

L'expression « revenus nets de distribution » (définie dans l'annexe A du présent document) désigne les revenus bruts mondiaux provenant de la vente de projets du FMC à des utilisateurs finaux, moins ce qui suit :

- Les honoraires de distribution et commissions ;
- Les dépenses de distribution jusqu'à concurrence de 10 %.

Distributeurs admissibles

Les distributeurs admissibles détiennent l'exclusivité de récupération au palier 1.

Le FMC et les autres partenaires financiers

Les crédits d'impôt provincial seront récupérés à un taux de 50 % des revenus nets de distribution au palier 2 jusqu'à leur récupération complète. Les autres partenaires financiers, sauf les crédits d'impôt fédéral, se partageront les 50 % restants selon leur pourcentage respectif du total des sources de financement de production récupérables (à l'exception de l'avance de distribution et des crédits d'impôt). Les montants non récupérés au palier 2 le seront au palier 3, au prorata et à parts égales. Les crédits d'impôt fédéral seront récupérés au palier 4.

FMC – Productions en langues anglaise et française

Territoire : le monde entier

	DISTRIBUTEUR ADMISSIBLE	PRODUCTEUR (CRÉDITS D'IMPÔT)	FONDS DES MÉDIAS DU CANADA	AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS
Palier 1	100 % = avance de distribution	% = 0	% = 0	% = 0
Palier 2	% = 0	100 % du crédit d'impôt provincial (représentant 50 % du total des revenus nets au palier 2)	% = participation au capital du FMC exprimée en % des sources de financement récupérables (à l'exclusion de l'avance de distribution) multiplié par 50 % des revenus restants à ce palier	% = participation financière exprimée en % des sources de financement récupérables (à l'exclusion de l'avance de distribution et des crédits d'impôt) multiplié par 50 % des revenus restants à ce palier
Palier 3	% = 0	% = 0	Solde de l'investissement du FMC	Solde des investissements des autres partenaires financiers (à l'exception des crédits d'impôt)
Palier 4	% = 0	100 % = crédits d'impôt fédéral	% = 0	% = 0

Remarque : Les modalités et conditions générales présentées à l'annexe A doivent être respectées.

Les énoncés qui suivent s'appliquent à tous les modèles de récupération du FMC – **A, B, ou autre** :

- Le FMC cessera de récupérer ses investissements et ne participera plus aux profits générés par la production après sept ans de la date de remise du premier rapport d'exploitation du projet. Cependant, lorsqu'une entente de syndication du projet génère des revenus, le FMC pourra, à seule sa discrétion, décider de continuer de récupérer son investissement ou participer aux profits au-delà de sept ans.
- Pour déterminer la position de récupération d'un financier spécialisé, le FMC considérera le crédit d'anticipation comme une avance de distribution (une garantie financière sur des revenus futurs) provenant d'un financier spécialisé et veillera à ce que les modalités de ce crédit soient conformes aux modalités et conditions générales de l'annexe A.
- Dans tous les cas, les dépassements budgétaires approuvés, les différés pour les installations et les différés de service (paiements différés à des laboratoires commerciaux, à des sociétés de location d'équipement et à des installations de postproduction) ne pourront être récupérés que lorsque le FMC aura récupéré son capital.

- Le FMC peut, à sa discrétion, et uniquement au cas par cas, approuver les dépenses liées au recours à un comédien vedette (lorsque des fonds supérieurs aux fonds budgétés sont requis pour obtenir sa participation.
- Participation aux profits : Le FMC continuera à recevoir une partie des revenus nets de distribution après récupération par les partenaires financiers de la totalité de leur participation conformément à la structure de récupération finale. Le FMC recevra un montant équivalent à sa participation dans la production multipliée par les revenus nets de distribution. Sa participation aux profits ne pourra pas être calculée de façon moins favorable que pour tout autre partenaire financier, et sera calculée avant toute déduction de la participation aux profits d'un partenaire ne détenant aucune participation dans le capital. Le FMC renoncera à 50 % de sa participation aux profits en faveur du producteur. Les autres partenaires financiers ne sont toutefois pas tenus de céder une partie de leur participation aux profits de la Production.

ANNEXE A

Modalités et conditions normalisées

1. DISTRIBUTEUR ADMISSIBLE

Seuls les distributeurs admissibles bénéficient d'un droit de récupération préférentiel. Pour être considérés comme admissibles, les distributeurs doivent démontrer ce qui suit, à la satisfaction du FMC :

- leur expérience et leur expertise leur permettent de distribuer la production télévisuelle canadienne concernée ;
- leur volume d'affaires et leur plan d'affaires assurent la viabilité financière future de leur société ;
- ils participent régulièrement aux marchés internationaux de télévision pertinents ;
- ils ont déjà distribué des productions de nature et d'envergure semblables ;
- dans le cas de productions devant être distribuées au Canada (ou au Canada et à l'étranger), leur société est sous contrôle canadien au sens de la *Loi sur Investissement Canada*, compte tenu des modifications successives.

Le FMC peut considérer comme distributeur admissible ou comme financier spécialiste des crédits d'anticipation tout organisme, société d'État, télédiffuseur ou autre groupe dont le financement est assuré principalement par un gouvernement provincial ou fédéral (p. ex. l'Office national du film du Canada. Les distributeurs admissibles publics peuvent récupérer leurs avances de distribution, recevoir des honoraires ou commissions et des remboursements de leurs dépenses conformément à ce qui est prévu ci-dessous pour les distributeurs admissibles.

2. DISTRIBUTEURS ADMISSIBLES AFFILIÉS À UN TÉLÉDIFFUSEUR

Un distributeur admissible affilié à un télédiffuseur (public ou privé) peut distribuer une production dans laquelle le FMC a investi dans la mesure où les exigences et les balises pertinentes sont respectées. Ces balises visent à protéger les producteurs et les sociétés de distribution contre toute pratique déloyale lorsque le télédiffuseur « déclencheur » est affilié à une société de distribution admissible. Le FMC utilise pour l'application de cette politique la définition du mot « affilié » au sens de « groupe », tel que défini dans la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

BALISES

Le processus de négociation des droits de distribution traditionnels (télévision pour les marchés non canadiens, diffusion en salles, diffusion non commerciale, DVD ou disques Blu-ray et autres droits dérivés traditionnels, etc.) doit être mené indépendamment du processus de négociation d'une licence de télédiffusion. Un délai de deux semaines doit s'écouler entre la conclusion d'une entente de diffusion préliminaire abrégée entre le producteur et le télédiffuseur, et les premières négociations de distribution entre le distributeur affilié à un télédiffuseur et le producteur.

Ce délai permet au producteur de solliciter d'autres offres d'autres distributeurs. Si un producteur choisit d'accorder les droits de diffusion de sa production à un autre distributeur, le télédiffuseur ne pourra pas réduire les droits de diffusion qu'il s'est engagé à verser.

Le FMC ne permet pas qu'une société de distribution affiliée à un télédiffuseur obtienne des informations du télédiffuseur auquel elle est affiliée qui soient susceptibles de lui conférer un avantage indu dans ses négociations avec le producteur.

Le FMC veillera à l'application de ces balises et interviendra comme arbitre le cas échéant. Il pourra recevoir et évaluer les plaintes et imposer d'autres mesures, à sa seule discrétion.

Le FMC peut disqualifier une société de distribution affiliée à un télédiffuseur et la rendre non admissible pour une période de deux ans s'il s'avère que celle-ci a profité d'un avantage indu ou a usé de coercition au cours du processus de négociation décrit ci-dessus. Le FMC effectuera une vérification annuelle de sa politique afin de s'assurer que l'admissibilité accordée aux sociétés de distribution affiliées à un télédiffuseur ne nuit pas à l'ensemble de l'industrie de la distribution.

3. HONORAIRES DU DISTRIBUTEUR

Les honoraires déduits ne peuvent pas excéder les pourcentages des revenus bruts suivants :

- Télévision (traditionnelle, payante) 30 %

- Télévision (avec syndication) 35 %
- Diffusion en salles 35 %
- Vidéos domestiques (location ou vente) 30 % (ou redevance de 20 % payable au producteur)
- Vente électronique ou location numérique 30 %
- Diffusion/distribution gratuite dans Internet 30 %
- Diffusion/distribution payante dans Internet 30 %
- Diffusion mobile/sans fil 30 %
- Étranger (quel que soit le support) 35 %
- Diffusion non commerciale 50 %
 - La diffusion non commerciale désigne la diffusion dans des avions, bases militaires, hôtels, hôpitaux, écoles, musées, bibliothèques, etc. La commission des distributeurs qui achètent seulement des droits non commerciaux sans percevoir de commissions de tout autre média sera établie en fonction du niveau historique de redevances payables au distributeur, qui est de 70 %.

Dans des cas exceptionnels, ou tel que décrit dans la section 3.2.TV.5.3(1)(a) des Principes directeurs du programme de production pertinent (c.-à-d. partage de revenus à 50/50), le FMC évaluera les demandes de redevances sur les revenus bruts contrairement aux présentes modalités et conditions.

Tous les honoraires du distributeur doivent comprendre les honoraires ou commissions payables aux sous-distributeurs, aux agents et aux distributeurs locaux.

Le FMC autorisa également les sociétés de production non affiliées à un distributeur à percevoir 15 % des revenus de leurs ventes directes (exception faite des préventes prévues dans la structure financière de la production), quel que soit le média, la langue ou le territoire). Cette mesure s'applique aussi aux distributeurs non admissibles.

Les honoraires de distribution pour les droits dérivés (p. ex. produits dérivés, édition de musique, ventes de formats) doivent être négociés au cas par cas.

4. DÉPENSES DE DISTRIBUTION

Les dépenses de distribution liées à l'exploitation d'une production doivent être réelles et vérifiables. Elles ne doivent comprendre que les dépenses raisonnables, jusqu'à concurrence de 10 % des recettes brutes. Les droits et les cachets de redevance habituellement prévus par les conventions collectives sont exclus de ce maximum de même que les frais de doublage et de sous-titrage engagés. Ces derniers frais sont limités aux coûts de fabrication d'une copie maîtresse d'une langue et d'une copie intermédiaire qui servira à fabriquer les copies pour la distribution.

Les dépenses de distribution peuvent excéder les recettes brutes de 10 % au cours des deux premières années de comptabilisation de la production à condition qu'un rapprochement de comptes soit effectué à la fin de la deuxième année (c.-à-d. au quatrième semestre de comptabilisation). Le total cumulatif des dépenses de distribution ne doit pas dépasser 10 % du total des recettes brutes pour ces deux années.

Les dépenses admissibles de distribution sont les coûts liés à la création d'une campagne de promotion, à la publicité, à la production du matériel nécessaire à la mise en marché, à l'impression, à la fabrication de copies pour la distribution et autres coûts connexes. Les coûts connexes sont entre autres les frais d'emballage et de transport, les coûts d'assurance, les tarifs douaniers, les taxes sur les produits importés, les frais de certification par le bureau de censure ainsi que les droits d'inscription et de participation aux festivals et aux marchés (p. ex. les prix Écrans canadiens), notamment les frais de déplacement et d'hébergement des acteurs et des réalisateurs. Les frais de distribution doivent être nets de toute aide financière non remboursable que le distributeur a obtenue de Téléfilm Canada, du FMC ou de toute autre source.

Les dépenses associées aux ventes de droits dérivés (produits dérivés, édition de musique, ventes de formats) et aux droits numériques doivent être négociées au cas par cas.

Tous les coûts (autres que les coûts pour les ventes de droits dérivés et de droits numériques) qui ne sont pas spécifiquement indiqués ci-dessus sont des dépenses de distribution non admissibles. Ils comprennent notamment les frais de déplacement et d'hébergement des producteurs, des distributeurs et de leurs employés.

Le FMC permettra aux sociétés de production non affiliées à une entreprise de distribution de déduire les dépenses encourues des recettes de leurs ventes directes de la même manière que les distributeurs.

5. AUTRES EXIGENCES

- 1.1 Les retenues d'impôt doivent être incorporées aux revenus bruts du distributeur pour la période où elles ont été perçues par le distributeur (p. ex. un distributeur ne peut calculer les honoraires, les commissions et les dépenses que sur les revenus bruts qui lui ont été versés et non sur les montants retenus à la source par les instances gouvernementales). Autrement dit, les retenues d'impôt ne sont pas considérées comme des dépenses de distribution.
- 1.2 La part du FMC sur les redevances de retransmission télévisée et musicales (p. ex. les redevances versées à la SOCAN) doit être versée directement au FMC sans aucune déduction. Il incombe aux producteurs de percevoir et de redistribuer les redevances de retransmission et les droits musicaux aux différents investisseurs.
- 1.3 La récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées en Amérique du Nord avec les revenus et les dépenses d'autres territoires n'est pas autorisée.
- 1.4 La récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées pour certains titres avec les revenus et les dépenses d'autres titres du distributeur n'est pas autorisée. La définition de « titre » comprend les projets, les émissions, les séries ou les saisons d'une série. Pour plus de clarté, la récupération croisée entre les saisons d'une série n'est pas permise.

- 1.5 Les honoraires d'intermédiaires pour l'organisation du financement ou pour l'exploitation commerciale d'une production (y compris les frais excessifs de crédit d'anticipation) doivent faire partie du calcul des honoraires du producteur et des frais d'administration. Par ailleurs, les honoraires versés à des tiers qui assument des responsabilités normalement dévolues à un producteur et destinés aux partenaires financiers (dont le télédiffuseur, les distributeurs et les agences) doivent être intégrés au plafond ou être déduits du financement récupérable des partenaires en question.
- 1.6 Une production peut faire partie d'une offre groupée à condition de respecter ce qui suit :
- A. le distributeur a fait tous les efforts possibles pour vendre la production séparément, de manière à en maximiser les revenus ;
 - B. la répartition des revenus et des dépenses entre les productions comprises dans l'offre groupée est juste et raisonnable ;
 - C. Les rapports de distribution font état (au moyen de notes) de toute vente groupée et comprennent l'état des revenus et des dépenses propre à la production.
- 1.7 Les distributeurs doivent tenir leur comptabilité conformément aux principes comptables généralement admis. Le FMC se réserve le droit inconditionnel, sans limitation de temps, de vérifier les livres comptables d'un distributeur pour une production.
- 1.8 Aucune disposition ne doit limiter le droit du producteur de contester les rapports sur les revenus d'une production.
- 1.9 Le producteur doit aussi prévoir dans son devis de production les ressources requises pour acheter les droits d'exploitation au Canada et pour cinq ans au moins dans le reste du monde. À moins d'avoir obtenu l'approbation du FMC, les droits d'exploitation doivent être obtenus pour tous les éléments de la production, dont la musique, le métrage d'archives, les vedettes, les scénaristes, etc. Les droits d'exploitation doivent être acquis pour une période d'au moins cinq ans pour tous les territoires dans lesquels des préventes ont été effectuées ou pour lesquels un distributeur a acquis les droits d'exploitation. Le coût d'achat de droits d'exploitation pour une période prolongée n'est pas inclus dans le calcul du plafond des dépenses de distribution.
- 1.10 L'état des revenus doit être soumis tous les semestres à Téléfilm Canada pour le compte du FMC.
- 1.11 Les ententes de distribution doivent prévoir une disposition permettant au producteur de récupérer les droits de distribution d'une production en cas de faillite ou d'insolvabilité du distributeur.
- 1.12 Les ententes de distribution conclues avec un producteur ne peuvent être reconduites qu'avec l'approbation écrite du producteur et du distributeur.

1.13 Les ententes de distribution doivent comprendre une disposition selon laquelle toutes les dépenses déduites sont nettes de toute aide financière non récupérable que le distributeur a reçue du FMC ou de toute autre source.