



# **POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE**

EN VIGUEUR EN DATE DU 1<sup>er</sup> AVRIL 2010

**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 officielles, 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

	<b>PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT PROVINCIAL)</b>	<b>PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT FÉDÉRAL)</b>	<b>FONDS DES MÉDIAS DU CANADA</b>	<b>AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS*</b>
<b>Palier 1 (200 % du crédit d'impôt provincial)</b>	100 % du crédit d'impôt provincial (représentant 50 % du total des revenus nets du palier 1)	% = crédit d'impôt exprimé en % des sources de financement récupérables multiplié par 50 %	% = investissement en capital du FMC exprimé en % des sources de financement récupérables multiplié par 50 %	% = participation financière exprimée en % des sources de financement récupérables multiplié par 50 %
<b>Palier 2 (solde du financement récupérable)</b>	% = 0	Solde du crédit d'impôt fédéral	Solde de l'investissement du FMC	Solde des l'investissement des 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) 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 %;
- les frais d'administration de 5 % versés à la société de production.

### 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 pro rata 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 (CRÉDIT 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)	% = investissement en capital du FMC exprimé 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.

- 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 considéré 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.

Les producteurs qui souhaitent de plus amples renseignements devraient s'adresser au bureau de Téléfilm Canada de leur région.

Les droits de distribution internationaux doivent en premier lieu être offerts à des sociétés canadiennes de ventes à l'étranger dûment qualifiées. Lorsque des sociétés canadiennes et non canadiennes proposent des offres comparables, le FMC s'assure que la priorité est accordée aux sociétés canadiennes.

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. Le FMC surveillera l'application de cette politique pour s'assurer que les distributeurs privés ne sont pas lésés. Le FMC pourra, à sa discrétion, appliquer une formule moins généreuse de récupération pour les distributeurs admissibles qui obtiennent un financement lorsque les avances de distribution sont majorées au détriment des seuils historiques des droits de diffusion et des investissements en capital provenant de ces mêmes organismes.

#### 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 autorise 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 (par 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 Géméaux), 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. FRAIS DE RECOUVREMENT**

Les sociétés de production peuvent percevoir 5 % des revenus nets de distribution, payables au FMC, déduction faite des honoraires et des dépenses admissibles. Ces frais constituent une compensation pour les frais d'administration liés à la collecte, à la comptabilité et à la remise des revenus de distribution et des redevances de retransmission.

## **6. 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.
- 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. Les honoraires versés aux partenaires financiers pour des responsabilités habituellement dévolues au producteur (télédiffuseur, distributeur, agences, etc.) doivent soit être compris dans le plafond, soit déduits des montants récupérables par les partenaires financiers.
- 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.