

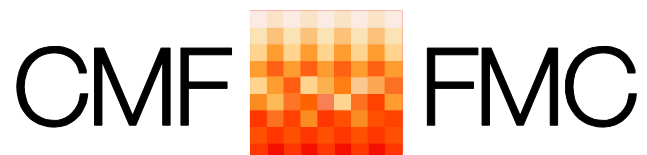
ANNEXE B
POLITIQUES D'AFFAIRES
(2011-2012)

TABLE DES MATIÈRES

POLITIQUE RELATIVE AUX CAS DE DÉFAUT	1-2
EXIGENCES EN MATIÈRE DE COMPTABILISATION ET DE PRÉSENTATION	2-1
POLITIQUE DES HONORAIRES DU PRODUCTEUR ET DES FRAIS D'ADMINISTRATION	3-1
POLITIQUE DE PROTECTION D'ACHÈVEMENT	4-1
POLITIQUE D'ASSURANCE DE PRODUCTION	5-1
POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE	6-1
TRAITEMENT DES CRÉDITS D'IMPÔT	7-1

Le tableau ci-dessous indique les Politiques d'affaires qui s'appliquent à chaque volet.

Politique d'affaires	Développement	Enveloppes de rendement	Production francophone en milieu minoritaire	Autochtone	Mesure incitative pour la production de langue anglaise	Diversité linguistique	Documentaires d'auteur de langue anglaise	Doublage/ sous-titrage
Politique sur les cas de défaut	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆
Exigences en matière de comptabilisation et de présentation	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆
Politique relative aux honoraires du producteur et aux frais d'administration	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	-
Politique de protection d'achèvement	-	◆	◆	◆	◆	◆	◆	-
Politique d'assurance de production	-	◆	◆	◆	◆	◆	◆	-
Politique de récupération normalisée	-	◆	◆	◆	◆	◆	◆	-
Traitement des crédits d'impôt	-	◆	◆	◆	◆	◆	◆	-



SECTION 1

**POLITIQUE RELATIVE
AUX CAS DE DÉFAUT**

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} AVRIL 2010

1. DÉFAUT D'UNE SOCIÉTÉ

Une société requérante (le Requérant) en situation de défaut en vertu d'un contrat de financement¹ signé avec le Fonds des médias du Canada (le FMC), avec le Fonds canadien de télévision (l'ancien nom du FMC) ou avec Téléfilm Canada (Téléfilm) (avant la conclusion du contrat de cession d'éléments d'actif intervenu entre le FMC et Téléfilm le 1^{er} juillet 2007 en vertu duquel tous les contrats de financement des projets télévisuels conclus avec Téléfilm ont été transférés au FMC), sera considérée en situation de défaut avec le FMC.

Un Requérant en défaut en vertu d'un contrat de financement d'un projet donné sera automatiquement considéré en défaut pour tous ses autres projets qui bénéficient d'une aide financière du FMC. En outre, le FMC estimera que toutes les parties liées, telles que définies dans le chapitre 3840 du *Manuel de l'Institut canadien des comptes agréés* (les Parties liées), seront aussi en défaut.

2. CAS DE DÉFAUT

Tous les contrats de financement comprennent une clause intitulée « Cas de défaut ». Les cas les plus courants sont les suivants :

- a) le projet ne satisfait pas aux critères d'admissibilité énoncés dans les Principes directeurs du FMC (incluant, sans s'y limiter, les exigences fondamentales, les critères liés aux genres d'émissions et les exigences seuil minimales);
- b) le Requérant omet de fournir un rapport ou de payer les revenus dus au FMC;
- c) le Requérant ne termine pas ou ne livre pas le projet au(x) télédiffuseur(s) déclencheur(s) ou, s'il s'agit d'un projet de médias numériques, ne met pas ce projet à la disposition du public canadien;
- d) le Requérant ne remet pas tous les documents exigés au FMC ou ne respecte pas les exigences à la date limite ou à la date d'expiration prévue au contrat de financement;
- e) le Requérant ne répond pas dans les trente (30) jours de sa réception à une demande du FMC de lui fournir des renseignements ou des documents qui relèvent directement du Requérant;
- f) le Requérant ne rembourse pas intégralement tous les montants (y compris les intérêts) dus au FMC en rapport avec un contrat de financement;
- g) le Requérant ou une Partie liée a commis une fraude ou fait de fausses déclarations;
- h) le Requérant ou une Partie liée est insolvable ou a fait faillite;
- i) le Requérant cesse d'exploiter son entreprise;
- j) une action a été entreprise pour retirer au Requérant le contrôle de son projet ou pour en saisir un ou plusieurs éléments (sous réserve des droits d'un garant d'achèvement agissant de bonne foi).

¹ Un contrat de financement peut aussi être une lettre d'entente conclue avec le FMC au cours des années 2002-2003 ou 2003-2004. Toute référence à un contrat de financement dans la présente politique sera censée comprendre une lettre d'entente, le cas échéant. Le défaut de rembourser une somme due en vertu d'une lettre d'entente sera considéré comme un cas de défaut pour l'application de la présente politique. Un contrat de financement comprend les contrats conclus pour financer la production, le développement et le doublage et sous-titrage.

PROJETS CONVERGENTS

À compter de 2010-2011, tous les projets financés par le FMC, à l'exception des projets financés en vertu du programme de doublage et sous-titrage, et du volet expérimental, devront être des projets convergents, comprenant une composante télévision et une ou des composantes médias numériques, ou être accessibles par un service de vidéo sur demande autorisé par le CRTC ou par diffusion numérique non simultanée, par l'entremise d'une entreprise canadienne. Un Requérant sera en défaut si l'une ou l'autre des composantes du projet convergent n'est pas achevée, livrée au télédiffuseur ou mise à la disposition du public canadien, selon le cas. Chaque composante des projets convergents appuyés financièrement par le FMC fera l'objet d'un contrat de financement distinct. Un cas de défaut relatif à une composante d'un projet convergent en vertu d'un contrat de financement impliquera que toutes les composantes connexes du projet en question seront en défaut en vertu des contrats de financement. Cette politique sera systématiquement appliquée, même dans les cas où il y a différents Requérants pour chaque composante. Cependant, seules les Parties liées au Requérant à l'origine du cas de défaut initial seront aussi considérées en défaut. Les Parties liées au(x) Requérant(s) pour la ou les composantes connexes ne seront pas considérées en défaut.

3. DROITS DU FMC EN CAS DE DÉFAUT

S'il détermine que le Requérant est en défaut conformément aux conditions du contrat de financement, le FMC peut (sans que ses autres droits ou recours en droit ou en équité soient pour autant limités ou écartés) prendre une ou toutes les mesures suivantes :

- a) réduire le montant de sa contribution et exiger le remboursement immédiat, avec intérêts, de toute portion du montant réduit qu'il a déjà avancé au Requérant;
- b) retenir tout paiement dû au Requérant ou aux Parties liées en vertu d'un contrat de financement;
- c) refuser toute nouvelle demande de financement ou tout nouveau contrat de financement soumis par le Requérant ou par une Partie liée;
- d) résilier le contrat de financement en donnant au Requérant un préavis écrit de dix (10) jours ouvrables; si la situation n'est pas corrigée dans les dix (10) jours ouvrables, exiger que le Requérant rembourse immédiatement toutes les sommes, avec intérêts, reçues en vertu du contrat de financement.

4. INTÉRÊTS

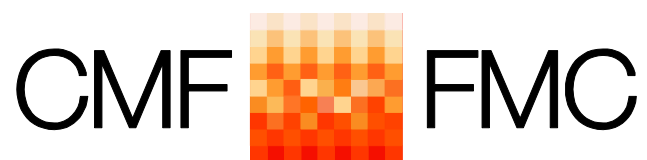
Le FMC facture des intérêts sur tous les remboursements en se basant sur le taux d'intérêt préférentiel (tel qu'établi par la Banque du Canada) plus 1 % par année, cumulés mensuellement, calculés et payables à partir de la date du versement de l'avance, tant avant qu'après la réclamation, le défaut ou le jugement.

5. DEMANDES DÉPOSÉES AU FMC PAR UN REQUÉRANT EN DÉFAUT

Lorsqu'il reçoit une demande complète de financement d'un Requérant en défaut, le FMC envoie à ce dernier un avis écrit pour l'informer qu'il dispose de trente (30) jours pour corriger la situation. La demande ne sera pas évaluée tant que le Requérant n'aura pas agi en ce sens et sera rejetée si celui-ci ne s'est pas conformé dans le délai de trente (30) jours.

6. AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Le FMC se réserve le droit de modifier cette politique en tout temps. Cette politique existe à titre d'information seulement et ne limite en aucune façon les droits et recours du FMC, conformément à ses contrats de financement ou autrement.



SECTION 2

EXIGENCES EN MATIÈRE DE COMPTABILISATION ET DE PRÉSENTATION

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} JANVIER 2006
(PRÉSENTEMENT EN RÉVISION)*

**La présente politique fait l'objet d'une révision. Jusqu'à la publication de la version révisée, la version actuelle demeure en vigueur. En lisant la politique, veuillez substituer le Fonds des médias du Canada (FMC) au Fonds canadien de télévision (FCT).*

1. INTRODUCTION

Ce document présente les principes directeurs établis par le Fonds canadien de télévision (FCT) et Téléfilm Canada (TFC) en ce qui a trait à la comptabilisation et la présentation des coûts de production (les « exigences en matière de présentation »).

Ces exigences en matière de présentation révisées amendent et remplacent les Exigences en matière de comptabilisation et présentation publiées le 26 mars 2003.

Ces exigences en matière de présentation s'adressent aux producteurs et aux distributeurs d'émissions de télévision, de longs métrages et de produits nouveaux médias qui reçoivent un soutien financier du FCT ou de TFC. Elles visent à communiquer les exigences et règles particulières du FCT et de TFC en matière de comptabilisation et de présentation des coûts de production, notamment pour la préparation des Rapports finaux de coûts (« RFC ») et des États de coûts finaux certifiés des activités (« ÉCFCA »).

Ces exigences peuvent être appliquées rétroactivement à toutes les productions pour lesquelles des demandes de financement ont été signées avec le FCT ou TFC à compter du 1^{er} avril 2005.

Pour les besoins de TFC, une « Production » désigne les activités de développement, production et distribution d'une émission de télévision, d'une série d'émissions télévisées, d'un long métrage ou d'un produit nouveaux médias. La notion de « Production » s'applique également à toute autre activité financée pour laquelle un rapport final de coûts est exigé.

Pour les besoins du FCT, une « Production » désigne uniquement les activités de production d'une émission de télévision, d'une série d'émissions télévisées ou d'un long métrage.

Se reporter à [l'annexe 6](#) ci-jointe pour une liste détaillée des termes et des sigles utilisés dans ces exigences en matière de présentation et leur définition (le Glossaire).

RENSEIGNEMENTS SUR LES ORGANISMES

Le Fonds canadien de télévision (FCT) a été créé en 1996 pour soutenir la Production et la diffusion d'émissions de télévision de grande qualité au contenu distinctement canadien. Le FCT, une initiative d'un partenariat entre les secteurs public et privé, est financé par des contributions versées par le gouvernement du Canada, les entreprises canadiennes de câblodistribution et de services de radiodiffusion directe par satellite et Téléfilm Canada.

Téléfilm Canada est une société d'État relevant du ministère du Patrimoine canadien. Elle est régie par sa loi constitutive, telle qu'amendée, par la partie VIII de l'ancienne *Loi sur l'administration financière* (chapitre F-10, S.R.C. 1970, version antérieure au 1^{er} septembre 1984) et par certains articles de l'actuelle *Loi sur la gestion des finances publiques* (LGFP), laquelle comporte, dans sa version antérieure et actuelle, des exigences applicables à Téléfilm.

Afin de s'assurer que celles dont les demandes ont été approuvées utilisent les contributions reçues conformément aux objectifs du FCT et de TFC, le FCT et TFC exigent des sociétés de production et de distribution qu'elles leur fournissent certains rapports financiers, notamment des états de coûts de production. Le FCT et TFC sont autorisés à examiner les documents comptables de ces sociétés ainsi qu'à s'assurer de leur conformité aux présentes exigences en matière de présentation, tel qu'il est précisé dans les ententes contractuelles standards conclues par le FCT ou TFC et la société de production ou de distribution (les « ententes contractuelles », telles que définies dans le [Glossaire](#)).

Les présentes exigences en matière de présentation sont le fruit de la collaboration du FCT et de TFC, ainsi que de consultations menées auprès de conseillers externes, dont PricewaterhouseCoopers s.r.l. Les exigences en matière de présentation sont conçues de façon à établir une norme nationale pour les Productions de l'industrie cinématographique et celles de la télévision et des nouveaux médias pour lesquelles les sociétés souhaitent obtenir du financement public du FCT ou de TFC.

L'Agence du revenu du Canada (ARC) et le Bureau de certification des produits audiovisuels canadiens (BCPAC) appuient la mise en place de ces normes assurant une base d'évaluation commune.

2. SOCIÉTÉ DE PRODUCTION/DE DISTRIBUTION

Les exigences en matière de présentation du FCT et de TFC en ce qui a trait aux sociétés de production et de distribution comprennent ce qui suit :

- A. Tenir les documents comptables et registres connexes de manière adéquate, et ce, tout au cours de la Production ayant fait l'objet d'une contribution financière, y compris :
 - des documents comptables distincts pour chaque Production;
 - un ou des comptes bancaires distincts pour chaque Production afin d'y déposer toutes les contributions reçues et de payer tous les frais associés à la Production.
- B. Sous réserve de [l'article 2.1](#), un Rapport final de coûts (RFC) et un État du coût final certifié de l'activité (ÉCFCA), pour chaque Production financée par le FCT ou TFC, doivent être annexés à la demande de versement ou de paiement définitif (la « demande de paiement définitif ») qui doit être présentée par la société de production ou de distribution aux dates précisées dans l'entente contractuelle applicable. Le RFC doit être préparé selon la forme prévue pour l'industrie, et les notes explicatives relativement à tous les écarts importants par rapport au devis et à tout autre élément extraordinaire doivent y être jointes. L'ÉCFCA doit être préparé conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (PCGR) publiés dans le Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) et aux présentes exigences en matière de présentation.
- C. La société de production ou de distribution doit s'assurer que son personnel comptable, employés permanents comme contractuels, maîtrise les PCGR et les présentes exigences en matière de présentation.
- D. La société de production ou de distribution doit aussi s'assurer que sa direction et les membres responsables des finances :
 - ont pris connaissance de la documentation exigée par le FCT ou TFC traitant de la comptabilisation et de la présentation de l'information financière. Ces documents comprennent entre autres :
 - i. les contrats et lettres d'entente conclus avec le FCT ou TFC (ainsi que tous les amendements ultérieurs),
 - ii. la correspondance échangée entre le FCT ou TFC et la société de production ou de distribution ou des tierces parties la représentant (conseillers juridiques, experts-comptables ou vérificateurs indépendants),
 - iii. le devis,
 - iv. les présentes exigences en matière de présentation,
 - v. les ententes contractuelles,
 - vi. le formulaire de demande du FCT et de TFC pour la Production,
 - vii. les principes directeurs et politiques applicables du FCT ou de TFC (par exemple : Politiques relatives aux honoraires du producteur et aux frais généraux administratifs),
 - viii. les autres ententes contractuelles, les contrats de licence de télédiffusion et les accords de distribution pouvant exister;
 - ont pris toutes les mesures nécessaires, en cas de doute, pour clarifier auprès du FCT ou de TFC l'interprétation des présentes exigences en matière de présentation ainsi que de tout autre document officiel du FCT ou de TFC et des clauses obligatoires qu'il contient.

2.1 CERTIFICATION DE L'ÉTAT DE COÛT FINAL D'ACTIVITÉ PAR UN EXPERT-COMPTABLE INDÉPENDANT

Pour les Productions dont le devis totalise ou excède 500 000 \$, le FCT et TFC exigent un ÉCFCA accompagné d'un rapport d'un vérificateur indépendant. Pour les Productions dont le devis totalise ou excède 200 000 \$, mais est inférieur à 500 000 \$, le FCT et TFC exigent un ÉCFCA accompagné d'un rapport de mission d'examen d'un expert-comptable indépendant. Pour les Productions dont le devis est inférieur à 200 000 \$, la société de production ou de

distribution peut présenter un RFC non certifié ainsi qu'une déclaration sous serment (telle qu'elle figure à [l'annexe 3](#)). Cependant, le FTC et TFC se réservent le droit d'exiger qu'une vérification ou qu'une mission d'examen soit exécutée, quel que soit le devis de Production.

- Dans le cas d'un mandat de vérification ou d'examen, l'expert-comptable indépendant, choisi par la société de production ou de distribution, doit être membre en règle d'un ordre professionnel autorisé à effectuer ce genre de travail ainsi que de l'ordre comptable professionnel provincial approprié (l'« expert-comptable indépendant »).
- En plus d'effectuer son travail conformément aux normes de vérification généralement reconnues, l'expert-comptable indépendant doit posséder une connaissance suffisante de l'industrie, de ses pratiques ainsi que des présentes exigences en matière de comptabilisation et de présentation.
- La société de production ou de distribution a l'obligation de remettre à l'expert-comptable indépendant une copie de tous les documents, y compris des présentes exigences en matière de présentation, se rapportant à la Production (voir la section suivante).

2.2 DOCUMENTATION RELATIVE À LA PRODUCTION

La société de production ou de distribution a l'obligation de conserver, dans ses bureaux ou ses archives, les documents liés à la Production pendant cinq ans à compter de l'année au cours de laquelle la Production est terminée (selon le rapport du vérificateur, le rapport de mission d'examen ou la déclaration sous serment). Ces documents incluent entre autres :

- toutes ententes intervenues avec les bailleurs de fonds de la Production;
- la correspondance échangée entre les bailleurs de fonds et la société de production ou de distribution ou ses représentants;
- les documents comptables habituels (grand livre détaillé, journal général, journal des recettes et des débours, écritures comptables, registres de paie, etc.);
- les rapports d'exploitation et les pièces justificatives connexes;
- les rapprochements bancaires et les relevés bancaires mensuels;
- le rapprochement de l'état des flux de trésorerie, y compris les montants reçus de toutes les sources de financement et les débours liés aux coûts de la Production, et du solde de caisse dans le grand livre à la fin de chaque mois;
- les chèques compensés ou les justificatifs des décaissements et des notes de débit bancaires;
- les bordereaux de dépôt estampillés par la banque;
- les factures d'achat ou les états de compte des fournisseurs;
- les bons de commande ou autre autorisation de dépense semblable, signés par le personnel autorisé de la société de production ou de distribution;
- les notes de frais et les rapports de caisse accompagnés des pièces justificatives correspondantes;
- les contrats d'emploi dûment signés et établis;
- la liste de toutes les sociétés ou entités affiliées, associées ou apparentées.

La société de production ou de distribution et le(s) producteur(s) indépendant(s) doivent prendre toutes les précautions nécessaires pour s'assurer que tous les documents financiers de la société de production ou de distribution liés à la Production, qu'ils soient manuscrits ou informatisés, sont conservés et accessibles pendant cinq ans. Il leur faut également prendre soin de récupérer tous les documents en possession du personnel ayant cessé de travailler pour eux.

3. DEVIS

Toute demande de soutien financier présentée au FCT ou à TFC doit être accompagnée d'une estimation détaillée du coût total de la Production (le « devis », tel que défini dans le [Glossaire](#)).

Lors de la préparation d'un devis et de sa soumission au FCT ou à TFC, il est recommandé de porter attention à ce qui suit :

- La contribution du FCT ou de TFC dépend en partie de l'évaluation des coûts du devis;
- Tout coût jugé excessif, exagéré ou abusif par le FCT ou TFC pourrait être sujet à un ajustement du montant de sa contribution;
- Le devis est analysé et approuvé par le FCT ou TFC;
- L'approbation d'un devis signifie que le FCT ou TFC accepte de façon provisoire l'estimation des dépenses de production qui y est présentée. L'approbation définitive des dépenses réelles ne se fait qu'après :
 - l'analyse de l'ÉCFCA,
 - l'analyse des documents soumis avec la demande de paiement définitif,
 - toute vérification ou revue subséquente de TFC ou du FCT, à condition que tous les documents mentionnés plus haut respectent les exigences contractuelles et satisfassent les présentes exigences en matière de présentation;
- L'approbation du devis par le FCT ou TFC ne doit pas être interprétée comme une acceptation définitive des dépenses qui y sont présentées. En aucun cas, le devis ne peut servir de justification unique des dépenses.

4. RÈGLES DE COMPTABILISATION ET DE PRÉSENTATION DES COÛTS D'ACTIVITÉ

Ces exigences en matière de présentation ont été élaborées de manière à tenir compte des exigences et des responsabilités qui incombent au FCT, à TFC et à la société de production ou de distribution. Dans certains cas, ces règles complètent les PCGR alors que, dans d'autres cas, elles constituent des exceptions à ces principes.

4.1 RÈGLES GÉNÉRALES

4.1.1 Pièces justificatives des dépenses

Les dépenses de la Production doivent être directement liées à la Production et appuyées par des factures ou autres documents semblables adéquats indiquant, dans la mesure du possible, la nature des dépenses, la date du paiement, le titre de la Production et la dénomination sociale de la société de production ou de distribution.

Toute dépense qui ne sera pas appuyée par des éléments probants sera jugée inadmissible.

Les pièces justificatives sont, dans la mesure du possible, des documents originaux provenant de sources externes à la société de production ou de distribution. Elles doivent être corroborées par les relevés bancaires pertinents du compte de la Production et par les chèques compensés.

4.1.2 Comptes à payer et comptes de régularisation

Certains bailleurs de fonds effectuent leur dernier versement à la réception des documents définitifs applicables (dont l'ÉCFCA), occasionnant ainsi temporairement un flux de trésorerie insuffisant. Donc, certaines charges et certains coûts estimatifs d'achèvement de la Production resteront dus au moment de la soumission de la demande de paiement définitif (les coûts impayés).

En règle générale, le total des coûts impayés devrait correspondre au total des fonds à recevoir des sources de financement pour lesquelles aucun financement intérimaire n'a été prévu.

La société de production ou de distribution doit indiquer, par voie de notes afférentes au RFC, le total des coûts impayés au moment de la préparation du RFC, lui attribuer le code du devis applicable et l'indiquer dans la colonne applicable du RFC.

En plus des exigences susmentionnées, l'expert-comptable indépendant doit certifier la présentation, par voie de notes dans l'ÉCFCA, des coûts impayés cumulés dans la forme prescrite à [l'annexe 5](#).

4.2 ALLOCATIONS BUDGÉTAIRES PARTICULIÈRES ET POSTES FIXES

4.2.1 Honoraires du producteur (activités de production seulement)

Les honoraires du producteur (code sommaire 4 de la section A du devis) comprennent tous les honoraires payables (excluant les dépenses de voyage et d'hébergement — voir [section 4.2.1.1](#) ci-dessous), de la préproduction, y compris le développement, à la livraison et au Rapport final de coûts. Ces honoraires constituent un montant forfaitaire fixe que le FCT et TFC acceptent sans justificatif supplémentaire. Cependant, les montants imputés en tant qu'honoraires ne doivent pas excéder les montants prévus dans les politiques², les ententes contractuelles ou les principes directeurs pertinents. Le FCT et TFC se réservent le droit de vérifier les honoraires de production à leur discrétion.

4.2.1.1 Dépenses du producteur

Lorsqu'un producteur engage des dépenses autres que ses honoraires, celles-ci peuvent être imputées à la Production. Ces dépenses comprennent généralement les frais de déplacement ou de représentation. Ces dépenses sont admissibles à l'extérieur de la limite fixée par les politiques, à la condition qu'elles soient appuyées par des pièces justificatives, qu'elles aient été engagées dans le cadre de la Production et qu'elles ne fassent pas l'objet de clauses particulières stipulées dans les politiques, les ententes contractuelles ou les principes directeurs pertinents. En aucun cas, les dépenses liées à la participation à des festivals, marchés ou remises de prix de l'industrie ne sont admissibles.

4.2.2 Allocation des frais généraux administratifs

Ce poste budgétaire (code 72.01 de la section D du devis) représente une allocation générale pour une partie des frais généraux administratifs (ex. : location d'espace de bureaux de la compagnie mère, réparations, entretien, équipement et fournitures de bureau, salaires du personnel administratif, cotisations aux associations professionnelles qui ne sont pas spécifiquement liées à la Production). Il s'agit d'un montant fixe que le FCT et TFC acceptent sans pièce justificative (les « frais généraux administratifs fixes »). Cependant, il ne doit pas être supérieur aux montants précisés dans les politiques, les ententes contractuelles ou les principes directeurs pertinents.

La société de production ou de distribution doit présenter des pièces justificatives à l'appui de toutes les dépenses administratives imputées à d'autres postes du devis de la Production que les frais généraux administratifs fixes, et ces dépenses doivent être approuvées par écrit préalablement par le FCT et TFC. Les dépenses administratives spécifiques à la Production peuvent apparaître ailleurs qu'à l'item des frais généraux administratifs fixes dans le budget de production (ex. : loyer du bureau temporaire de production, salaires payés au personnel administratif de la compagnie de production/distribution pour le travail effectué dans la Production, frais de gestion liés à CAVCO si des crédits d'impôt s'appliquent).

Le FCT et TFC se réservent le droit de vérifier les frais généraux administratifs fixes à leur seule discrétion.

4.2.3 Autres postes fixes

Le FCT ou TFC peut indiquer dans l'entente contractuelle applicable ou dans toute autre entente signée, l'application de cette restriction à d'autres postes du devis (ex. : les droits de scénarisation, transactions entre apparentés, dépenses de publicité...) pour lesquels le coût final ne peut excéder les montants acceptés au préalable dans le devis, sauf en cas d'approbation contraire par le FCT et/ou TFC. Les sociétés de production ou de distribution et les experts-comptables indépendants doivent surtout prendre soin de s'assurer que ces restrictions sont respectées et adéquatement consignées. Un exemple de présentation par voie d'une note afférente à l'ÉCFCA figure dans [l'annexe 5](#).

² Pour plus de détails, se référer à la politique du FCT et de TFC sur les honoraires du producteur et les frais d'administration.

4.3 ESCOMPTE ET NOTES DE CRÉDIT

Dans le cours d'une Production, la société de production ou de distribution ou une entité qui lui est liée peut recevoir des escomptes ou des rabais de fournisseurs (comme une remise sur quantité ou un abattement pour paiement anticipé) qui ne figurent pas dans le devis. Des notes de crédit peuvent également être délivrées par suite de modifications relatives aux services rendus ou aux biens achetés ou encore à la suite d'erreurs de facturation. Qu'ils soient obtenus de tiers fournisseurs ou de personnes apparentées, ces escomptes, rabais et crédits doivent être portés en diminution des dépenses applicables de la Production.

4.4 RISTOURNES POUR GARANTIE D'ACHÈVEMENT

La société de production doit indiquer par voie de notes à l'ÉCFCA certifiées par l'expert-comptable indépendant le montant total reçu en tant que rabais ou ristournes de prime pour absence de sinistre d'un garant d'achèvement. De plus, les notes doivent indiquer de quelle façon le montant a été calculé et comptabilisé.

4.5 COÛT DU FINANCEMENT INTÉIMAIRE (UNIQUEMENT POUR LES ACTIVITÉS DE PRODUCTION)

Il est possible d'obtenir un financement intérimaire de plusieurs sources, liées ou non à la société de production. Le traitement comptable variera selon la source. Une estimation du coût du financement intérimaire doit figurer en tant que poste distinct au code 72 de la section D du devis. Les informations sur les sources de financement intérimaire doivent être incluses dans la note 10 de l'ÉCFCA.

4.5.1 Financement intérimaire obtenu de tiers non liés à la Production

En général, la société de production conclut une convention de prêt avec le fournisseur du financement intérimaire (le « bailleur de fonds ») précisant les frais, la durée et le taux d'intérêt. Le coût du financement intérimaire indiqué dans l'ÉCFCA doit correspondre au montant des frais et intérêts exigés par le bailleur de fonds ainsi qu'à une estimation du coût futur du financement intérimaire fondée sur le taux d'intérêt exigé par le bailleur de fonds, jusqu'à la date de réception de la dernière tranche du financement (ex. : crédits d'impôt, licences, etc.).

4.5.2 Financement obtenu d'une entité liée à la société de production

La société de production peut décider d'assurer le financement intérimaire de la Production au moyen de ses propres ressources financières, liquidités ou ligne de crédit, ou celles d'une partie apparentée.

- Dans ces situations, le coût de financement imputé à la Production doit correspondre au coût de l'emprunt de la société de production ou du bailleur de fonds qui lui est lié. **Pour plus de certitude, le coût de l'emprunt ne peut pas dépasser le taux d'intérêt demandé par le tiers bailleur de fonds à la société de production ou à sa société apparentée.**
- Le coût du financement intérimaire doit être calculé comme un intérêt couru sur les débours mensuels associés au paiement des coûts de la Production, moins la somme comptant de financement reçue chaque mois d'autres sources jusqu'à la date de la réception de la dernière tranche du financement. La société de production peut également être tenue de fournir une copie de l'état de ses flux de trésorerie comprenant les montants reçus et les débours effectués à même le solde du prêt pour étayer ces frais.
- La période durant laquelle les intérêts sont exigés doit être raisonnable. Elle doit correspondre à la période pendant laquelle la société de production ou sa société apparentée a fourni le financement intérimaire pour la Production ainsi qu'une estimation du coût futur du financement intérimaire jusqu'à la date de la réception de la dernière tranche du financement.
- Afin de reconnaître un coût d'opportunité à la société apparentée qui fournit le financement intérimaire à la Production par le biais de ses liquidités, le FCT et TFC acceptent que la société apparentée charge un taux d'intérêt égal au taux de base + 1 %.

Se reporter à l'exemple de calcul dans [l'annexe 7](#).

4.6 BIENS ACQUIS AU COURS DE LA PRODUCTION (UNIQUEMENT POUR LES ACTIVITÉS DE PRODUCTION)

Le FCT et TFC reconnaissent deux catégories d'actifs pour les activités de production :

- Les biens acquis par la compagnie mère ou une compagnie de service apparentée et loués à la société de production (ex. : véhicules de transport qui ne sont pas portés à l'écran, caméra, éclairage, sonorisation, équipement de montage et de postproduction, etc.);
- Les biens acquis par la société de production à titre d'éléments portés à l'écran (ex. : décors, accessoires, véhicules pour les besoins de certaines scènes, costumes, etc.).

4.6.1 Biens acquis par la société de production

Ces actifs sont comptabilisés au bilan de la société apparentée et peuvent être loués pour les besoins de la Production à la société de production. La comptabilisation et la présentation de ces actifs doit se faire selon les normes décrites à la [section 4.10.3](#) du présent document.

4.6.2 Biens acquis par la société de production

Cette section ne traite que des biens acquis pour les fins de tournage et faisant donc partie intégrante des éléments portés à l'écran.

- Le coût des biens ainsi acquis doit correspondre au coût réel d'achat ou de construction, étayé par un contrat, une facture, un registre de paie, etc.
- Le bien doit être directement lié à la Production.
- Lorsque plusieurs Productions utilisent le même bien (notamment dans le cas du renouvellement d'une série d'émissions télévisées), le FTC et TFC permettront que le coût total de l'acquisition ou de la construction soit imputé lors de la première série de l'émission de télévision. Si la Production utilise ce même bien dans une série subséquente, le coût de ce bien sera de zéro (à l'exclusion d'un coût raisonnable d'entreposage, de réparation et maintenance, d'assurance et autres coûts d'opérations directement liés au bien).

Dans tous les cas, pour plus de précision, le FCT et TFC n'accepteront pas que le coût d'un bien soit chargé à la Production plus d'une fois et dépasse le coût d'acquisition.

- Lorsque les biens acquis sont vendus à la fin d'une production, le produit de cession doit être porté au crédit du poste du devis auquel les coûts initiaux avaient été imputés.
- Lorsque les biens acquis ne sont pas vendus à la fin d'une production et qu'ils possèdent une valeur résiduelle différente de zéro, celle-ci doit être portée au crédit du poste du devis auquel les coûts initiaux avaient été imputés.
- Lorsqu'elle présente un ÉCFCA, la société de production doit fournir l'information suivante certifiée par l'expert-comptable indépendant relativement aux biens acquis dans le cadre de la Production :
 - Si aucun bien n'a été acquis, il faut le mentionner dans une note afférente à l'ÉCFCA.
 - La description et le coût d'acquisition de tout bien acquis dont la valeur est égale ou supérieure au plus élevé de 5 000 \$ ou de 0,5 % du coût final total de la Production déclaré dans l'ÉCFCA doivent être présentés dans une note afférente. Un exemple d'une telle note figure à [l'annexe 5](#), point 3.
 - La valeur des actifs présentée par voie de note devrait inclure les détails de tout coût direct ou indirect de main-d'œuvre capitalisé aux immobilisations lorsque la main-d'œuvre est formée de personnes à l'emploi de la société de production et la partie appropriée des frais indirects.
 - Si la société de production cède des biens acquis à un coût égal ou supérieur au plus élevé de 5 000 \$ ou de 0,5 % du coût final total de la Production, elle doit décrire chaque bien vendu, son coût d'acquisition et le montant du produit de la vente. Le traitement comptable de ces ventes doit être présenté dans une note afférente à l'ÉCFCA.

- Le FCT et TFC se réservent le droit de refuser certains coûts ou produits de cession s'ils les jugent déraisonnables.

4.7 COÛTS NON CANADIENS

Tous les coûts non canadiens (payés en devises étrangères à des compagnies canadiennes ou non pour lesquels il y a un risque relié au taux de change) engagés par une société de production ou de distribution canadienne ou étrangère doivent être enregistrés séparément des coûts canadiens pour toutes les Productions, que celles-ci soient des coproductions certifiées par traité ou autre.

Si la Production compte des artistes étrangers, il faut remplir la section 8 de [l'annexe 5](#) et fournir les renseignements demandés relativement : i) aux artistes non canadiens; et ii) aux deux artistes qui ont obtenu les points du BCPAC alloués aux premier et deuxième artistes ayant les cachets les plus élevés.

4.8 OPÉRATIONS EN DEVISES

En ce qui a trait aux coûts de production, les gains ou les pertes de change, qu'ils soient réalisés ou non, doivent être portés en diminution de l'élément de coût pertinent. Le traitement comptable de ces montants doit être précisé dans les notes afférentes à l'ÉCFCA, tel qu'il est présenté à [l'annexe 5](#).

Dans le cas de traités de coproductions, tous les gains ou pertes de change, qu'ils soient réalisés ou non, peuvent être comptabilisés dans une ligne du devis séparée de la section D.

En ce qui a trait au financement de la Production, les gains ou les pertes de change, qu'ils soient réalisés ou non, doivent être appliqués tel qu'il est décrit dans l'entente contractuelle pertinente et présentés dans l'ÉCFCA de la manière précisée à [l'annexe 5](#).

4.9 COÛTS DE PRODUCTION PAYÉS À DES TÉLÉDIFFUSEURS ET À DES DISTRIBUTEURS

Tout montant versé à des radiodiffuseurs qui octroient les licences de télédiffusion ou à des distributeurs qui acquièrent les droits de distribution de la Production en tant que coûts de production (que ce soit sous la forme d'argent comptant ou de services) doit être présenté comme un coût réel et précisé dans les notes afférentes à l'ÉCFCA, comme il est mentionné à [l'annexe 5](#).

4.10 OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS (OEA)

La valeur de toute estimation d'une opération entre apparentés incluse dans le devis doit être présentée séparément au FCT et à TFC au moment de la demande, et le coût réel de l'opération doit figurer dans l'ÉCFCA, comme il est précisé à [l'annexe 5](#). Les montants réels et les soldes à payer relatifs aux opérations entre apparentés doivent être calculés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada ainsi que selon les règles complémentaires adaptées aux industries du cinéma, de la télévision et des nouveaux médias prévues par le FCT et TFC, qui sont décrites ci-après aux articles 4.10.1 à 4.10.3.

4.10.1 Définitions

Le chapitre 3840 du Manuel de l'ICCA, intitulé « Opérations entre apparentés », comprend les définitions suivantes des termes parties apparentées, opération entre apparentés, contrôle et influence notable :

- « **Des parties sont apparentées** lorsque l'une des parties a la capacité d'exercer, directement ou indirectement, un contrôle, un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'autre. Deux parties ou plus sont apparentées lorsqu'elles sont soumises à un contrôle commun, à un contrôle conjoint ou à une influence notable commune. **Les membres de la direction et les proches parents comptent également au nombre des apparentés.** »
- « **Une opération entre apparentés** est un transfert de ressources économiques ou d'obligations entre des apparentés, ou la prestation de services par une partie à un apparenté, indépendamment du fait qu'une contrepartie soit donnée ou non. Les parties à l'opération sont apparentées avant que l'opération n'ait lieu. Lorsque la relation découle de l'opération, celle-ci n'est pas une opération entre apparentés. »

- « Le **contrôle** d'une entreprise est le pouvoir de définir, de manière durable et sans le concours de tiers, les politiques stratégiques de cette entreprise en matière d'exploitation, d'investissement et de financement. »
- « **L'influence notable** exercée sur une entreprise est la capacité d'influer sur les politiques stratégiques de cette entreprise en matière d'exploitation, d'investissement et de financement. »

Ces définitions ne sont pas exhaustives et de plus amples renseignements figurent dans le chapitre 3840 du Manuel de l'ICCA. Il est recommandé de consulter l'expert-comptable indépendant pour toute question à ce sujet.

Deux catégories d'opérations entre apparentés sont reconnues par le FCT et TFC :

- Personnel d'un apparenté
- Biens et services fournis par des parties apparentées

4.10.2 Personnel d'un apparenté

Le coût des services (c.-à-d. les salaires ou les honoraires) rendus par des individus engagés par un apparenté, alloué en tout ou en partie à la société de production ou de distribution, doit correspondre au montant réel payé aux individus et être conforme aux clauses du contrat d'emploi ou de service signé avec l'employeur. Ce montant doit être étayé par le débours correspondant. Les salaires doivent correspondre aux heures travaillées par les employés dans le cadre de la Production. Les coûts connexes et les avantages sociaux peuvent être inclus dans ces dépenses.

La base de répartition des heures allouées à la Production doit être raisonnable et appropriée, et elle doit être étayée par des documents comme les T4, les contrats d'emploi, les feuilles de présence précisant le titre de la Production, etc.

Pour être admissible, la dépense de main-d'œuvre doit rencontrer les cinq critères suivants³ :

- être raisonnable dans les circonstances;
- être incluse dans les coûts de la Production;
- avoir été engagée pour les étapes allant du début de la Production jusqu'à la fin de l'étape de postproduction;
- être directement attribuable à la Production (il doit y avoir un lien clair avec une tâche particulière de la Production);
- avoir été payée dans l'année d'imposition ou dans les 120 jours suivant celle-ci⁴.

Le producteur ou distributeur a la responsabilité de fournir la documentation suffisante et adéquate pour appuyer les montants ci-dessus.

4.10.3 Biens et services fournis par des parties apparentées

Dans le cadre des Productions, il est fréquent d'utiliser des biens appartenant à des parties apparentées ou d'obtenir des services fournis par des parties apparentées. Ces biens et services comprennent notamment les locaux d'un immeuble, du matériel de prise de vues et de sonorisation, des installations de postproduction, des ordinateurs et matériel connexe, des véhicules, du matériel et des meubles de bureau, etc.

La comptabilisation de ces transactions peut s'effectuer selon l'une des deux méthodes suivantes :

³ À noter que ces critères sont les mêmes que ceux énoncés par l'ARC dans le guide de la Demande de crédit d'impôt pour production cinématographique ou magnétoscopique canadienne.

⁴ Le FCT et TFC tiendront compte dans cette analyse des délais de paiement liés aux crédits d'impôt et autres sources de fonds de la Production.

- i. Si le bien ou le service est fourni par une société liée, la comptabilisation peut s'effectuer à la valeur d'échange, telle que définie dans le Manuel de l'ICCA au chapitre 3840. Toutefois, pour être admissible, la dépense doit rencontrer les cinq critères énoncés au paragraphe 4.10.2, et, si le bien ou le service est fourni par la société mère, celle-ci doit répondre à la définition de l'Agence du revenu du Canada (ARC) telle qu'énoncée dans sa politique sur les frais d'administration⁵. Le FCT et TFC se réservent le droit de réviser ces critères d'admission en cas d'abus dans leur application ou si certains montants semblent non justifiés ou déraisonnables.
- ii. Si le bien ou le service est rendu par la même entité juridique que la compagnie de production, la comptabilisation des transactions doit être effectuée au coût réel tel que défini ci-dessous.
Le coût réel devra être calculé en se fondant sur les frais d'exploitation réels⁶ de la compagnie de production, qui peuvent inclure, sans y être toutefois limités, le coût d'acquisition ou l'amortissement, l'électricité, le loyer, les assurances, les frais d'entretien et de réparations, le coût de financement des biens⁷, l'impôt foncier, les permis requis, etc. qui ont été engagés directement pour la Production. Le FCT et TFC pourront se baser sur les états financiers annuels de la compagnie de production pour valider les frais d'exploitations réels.

Lorsqu'une société liée recharge à la Production des biens et/ou services fournis par des tiers (ex. : service de téléphone), la valeur de ces biens et/ou services doit être égale au prix payé par la partie apparentée au tiers. Aucune marge de profit ne peut être rechargée sur ces biens et/ou services. Ils doivent correspondre au coût réel uniquement.

Le producteur/distributeur a la responsabilité de fournir la documentation suffisante et adéquate pour appuyer les montants ci-dessus.

4.11 DOUBLAGE

Selon les principes directeurs, lors d'un doublage en version anglaise ou française d'une émission canadienne, l'entité fournissant ce service doit être une entité de propriété et contrôle canadien. Des exceptions peuvent être faites dans le cas d'un traité de coproduction officielle. En conséquence, la nationalité de l'entité fournissant le service de doublage devra être identifiée dans la section 13 de [l'annexe 5](#).

5. RESPONSABILITÉS DE L'EXPERT-COMPTABLE INDÉPENDANT

L'expert-comptable indépendant dont les services ont été retenus pour effectuer la certification du Rapport final de coûts d'une production donnée doit être indépendant de la société de production ou de distribution et du ou des producteurs, conformément à la définition de la notion d'indépendance donnée par l'ordre provincial dont l'expert-comptable indépendant est membre.

Lorsqu'il fournit une opinion dans le cadre d'une mission de certification ou d'examen, l'expert-comptable indépendant doit exécuter son travail conformément aux normes généralement reconnues du Canada régissant ces missions ainsi qu'avoir une bonne connaissance de l'industrie et de ses pratiques.

⁵ Crédit d'impôt pour production cinématographique ou magnétoscopique canadienne (CIP) — Frais d'administration.

⁶ Les frais d'exploitation doivent être calculés en fonction du temps d'utilisation ou de l'espace requis pour la Production. Le producteur doit pouvoir justifier les coûts d'opérations auxquels se rapporte le bien loué à la Production.

⁷ Le coût de financement des biens est fondé sur les intérêts débiteurs réels figurant dans les relevés délivrés par l'institution de financement, lorsqu'un contrat de financement existe. Lorsque la société de production ou de distribution finance l'acquisition de biens au moyen de ses liquidités et d'une ligne de crédit, le FCT et TFC permettent l'inclusion des intérêts débiteurs estimatifs, sous réserve de la satisfaction aux deux critères suivants :

- le taux utilisé ne doit pas excéder le taux d'intérêt exigé par le tiers bailleur de fonds au cours de la période pendant laquelle le bien est utilisé pour la Production;
- la période d'amortissement du prêt estimatif doit être raisonnable et ne pas dépasser la durée de vie utile du bien acquis ou le taux d'amortissement habituellement utilisé par le bailleur ou le propriétaire du bien.

En plus de certifier l'ÉCFCA ou le RFC d'une production donnée, l'expert-comptable indépendant doit avoir pris connaissance des présentes exigences en matière de présentation. S'il a besoin d'éclaircissements, l'expert-comptable indépendant est invité à communiquer avec le FCT ou TFC.

ANNEXE 1 : RAPPORT TYPE DES VÉRIFICATEURS

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de la société de production (ou de distribution)

Nous avons vérifié l'état du coût final certifié de l'activité tel que requis dans l'entente contractuelle avec le Fonds canadien de télévision (FCT) et/ou Téléfilm Canada (TFC) en ce qui a trait au film (ou à l'émission télévisée ou à la série d'émissions télévisées, ou au produit nouveaux médias) intitulé _____ pour la période allant du _____ au _____. L'état du coût final certifié de l'activité a été préparé en conformité avec les Exigences en matière de comptabilisation et de présentation du FCT et TFC. La responsabilité de cet état du coût final certifié de l'activité et sa conformité aux exigences des ententes contractuelles incombe à la société de production (ou de distribution). Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion, en nous fondant sur nos vérifications et sur le respect des règles particulières du FCT et TFC sur la comptabilisation et la présentation telles que décrites dans les ententes contractuelles et définies dans la note 2.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'état du coût final certifié de l'activité est exempt d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans l'état du coût final certifié de l'activité. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble de l'état du coût final certifié de l'activité.

À notre avis, le présent état du coût final certifié de l'activité donne, à tous les égards importants, une image fidèle du cumul des coûts de production (ou de distribution) du film (de l'émission télévisée ou de la série d'émissions télévisées, ou du produit nouveaux médias) intitulé pour la période allant du _____ au _____, et en accord avec les principales conventions comptables définies à la note 2 et les Exigences en matière de comptabilisation et présentation du FCT et TFC.

Cet état du coût final certifié de l'activité, qui n'a pas été établi et n'avait pas à être établi selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, est fourni uniquement à titre d'information et pour être utilisé par les actionnaires de la société de production (ou de distribution) _____ et le FCT et TFC dans le but de se conformer aux ententes contractuelles conclues avec le FCT et TFC. Cet état de coût final certifié de l'activité n'est pas destiné à être utilisé, et ne doit pas l'être, par des personnes autres que les utilisateurs déterminés, ni à aucune autre fin que la ou les fins auxquelles il a été établi.

Date : _____

Signature : _____

Comptables agréés : _____

Ville : _____

ANNEXE 2 : RAPPORT TYPE SUR LES PROCÉDÉS D'EXAMEN

RAPPORT DE MISSION D'EXAMEN

Aux actionnaires de la société de production (ou de distribution)

Nous avons procédé à l'examen de l'état du coût final certifié de l'activité s'appliquant au film (à l'émission télévisée ou à la série d'émissions télévisées, ou au produit nouveaux médias) intitulé _____ (la « Production ») pour la période allant du _____ au _____. Notre examen a été effectué conformément aux normes des missions d'examen généralement reconnues du Canada et a donc consisté essentiellement en prises de renseignements, procédés analytiques et discussions portant sur les renseignements qui nous ont été fournis par la société.

Un examen ne constitue pas une vérification et, par conséquent, nous n'exprimons pas une opinion de vérificateur sur ce rapport.

Au cours de notre examen, nous n'avons rien relevé qui nous porte à croire que cet état n'est pas, à tous les égards importants, le cumul des coûts de production (ou de distribution) de la Production pour la période allant du _____ au _____, selon les principes comptables définis à la note 2 et conformément aux Exigences en matière de comptabilisation et de présentation du Fonds canadien de télévision et de Téléfilm Canada.

Date : _____

Signature : _____
(société)

Ville : _____

ANNEXE 3 : DÉCLARATION SOUS SERMENT EN PRODUCTION / DISTRIBUTION

DÉCLARATION SOUS SERMENT EN PRODUCTION OU DISTRIBUTION

Je, soussigné, à titre de représentant autorisé de la société de production ou de distribution _____, qui a terminé et livré le film (ou l'émission télévisée ou la série d'émissions télévisées, ou le produit nouveaux médias) intitulé _____ (la « Production »), certifie par la présente que le coût final de production (ou de distribution), tel qu'il est présenté dans ce Rapport final de coûts pour la période allant du _____ au _____, et soumis au Fonds canadien de télévision et à Téléfilm Canada, donne une image fidèle de tous les coûts de la Production.

Signature _____

Titre _____

Date _____

Déclaré devant moi _____
(notaire ou commissaire à l'assermentation)

dans _____
(la ville de)

dans _____
(la province de)

en ce _____
(jour)

(mois, année)

ANNEXE 4 : DÉCLARATION SOUS SERMENT EN DÉVELOPPEMENT

DÉCLARATION SOUS SERMENT EN DÉVELOPPEMENT

Je, soussigné, à titre de représentant autorisé de la société de production _____, qui a terminé et livré le développement du film (ou l'émission télévisée ou la série d'émissions télévisées, ou le produit nouveaux médias) intitulé _____ (le « Développement »), certifie par la présente que le coût final de développement, tel qu'il est présenté dans ce Rapport final de coûts pour la période allant du _____ au _____, et soumis au Fonds canadien de télévision et à Téléfilm Canada, donne une image fidèle de tous les coûts de développement.

Signature _____

Titre _____

Date _____

Déclaré devant moi _____
(notaire ou commissaire à l'assermentation)

dans _____
(la ville de)

dans _____
(la province de)

en ce _____
(jour)

(mois, année)

ANNEXE 5 : EXEMPLE DE NOTES AFFÉRENTES À L'ÉTAT DU COÛT FINAL CERTIFIÉ DE L'ACTIVITÉ

NOTES AFFÉRENTES À L'ÉTAT DU COÛT FINAL CERTIFIÉ DE L'ACTIVITÉ (ÉCFCA)

1. Contenu

L'état du coût final certifié de l'activité en ce qui a trait au/à l'_____ (indiquer l'un des formats suivants : long métrage, émission ou série d'émissions télévisées ou produit nouveaux médias) intitulé _____ (la « Production ») pour la période allant du _____ au _____ inclut tous les frais engagés par _____ (la société de production ou de distribution) relativement à cette Production, y compris les frais engagés mais impayés au moment de la préparation de cet ÉCFCA.

La société de production ou de distribution, _____, est responsable de la Production (ou de la distribution) de la Production susmentionnée. Le(s) producteurs(s) ou le(s) distributeur(s) de la Production est (sont) : _____.

Tous les montants présentés dans cet ÉCFCA sont en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

2. Principales conventions comptables

Dans les cas suivants, il faut fournir de l'information concernant les principales conventions comptables utilisées, ainsi qu'une brève description de l'application de toute règle particulière du FCT ou de TFC sur la comptabilisation et la présentation :

- une convention comptable est choisie parmi plusieurs conventions comptables reconnues;
- des méthodes et des principes comptables particuliers à l'industrie du cinéma, de la télévision et des nouveaux médias sont utilisés;
- les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada sont appliqués d'une manière nouvelle ou inusitée;
- certaines méthodes comptables ne sont pas en accord avec les PCGR.

Exemple de présentation de conventions comptables

Les frais engagés relativement à la Production ont été comptabilisés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada et selon les exigences en matière de comptabilisation et de présentation établies par le FCT et TFC. Les règles qui diffèrent des principes comptables généralement reconnus comprennent les suivantes :

- a) Généralités : Les coûts compilés dans le présent état ne tiennent pas compte, le cas échéant, des crédits d'impôt remboursables à l'égard d'une production certifiée.
- b) Coûts d'activité de production : Les coûts d'activité de production comprennent les frais directs liés à la Production ainsi que le cachet du producteur et les frais généraux administratifs, lesquels correspondent à un % du total des sections B et C du devis approuvé pour cette Production.
- c) Garantie d'achèvement : Le montant des ristournes sur garantie d'achèvement a été comptabilisé en réduction du coût de la garantie d'achèvement OU le montant des ristournes sur garantie d'achèvement n'a pas été comptabilisé dans le présent état.
- d) Le coût de financement intérimaire :
 - i. obtenu de tiers bailleurs de fonds est imputé à la Production aux taux fixés par ces tiers;
 - ii. obtenu de parties apparentées correspond à l'écart entre les débours et les investissements mensuels, multiplié par le taux d'intérêt fixé par le tiers bailleur de fonds des parties apparentées;
 - iii. comprend le coût d'emprunt estimatif jusqu'à la date de la réception du dernier versement du financement.

- e) Biens : Les biens acquis dans le cadre de la Production sont présentés en tant que coûts de production. Le produit tiré de la cession de ces biens pendant la période couverte par le RFC a été appliqué en diminution des postes budgétaires dans lesquels, à l'origine, le coût d'acquisition a été comptabilisé. Les biens transférés à une autre production sont considérés avoir été cédés par la Production à la valeur de réalisation nette.

Les opérations entre apparentés sont mesurées à la valeur d'échange ou au coût réel. La valeur d'échange est déterminée par rapport aux tarifs les plus bas demandés pour des services ou des biens semblables ou identiques fournis à des clients apparentés ou non au cours de la période de production.

- f) Autres principales conventions comptables.

3. Biens acquis et cédés pendant la Production

- ☐ Aucun bien n'a été acquis au cours de la Production.
- ☐ La valeur totale des biens acquis au cours de la Production s'élève à _____ \$.
- ☐ La liste des biens acquis ou cédés dont le coût d'origine individuel était supérieur au plus élevé de 5 000 \$ ou de 0,5 % du total des coûts de production figure dans le tableau ci-après :

Description	Coût d'acquisition Produits de disposition (réels ou prévus) (le cas échéant)

4. Opérations entre apparentés

Les coûts de production comprennent les opérations entre apparentés et les montants suivants :

Poste et code budgétaire	Description	Nom de l'apparenté et description de la relation	Mesure (coût réel ou valeur d'échange)	Montant

Les opérations liées aux services fournis par des employés de la société apparentée ont été mesurées au coût réel.

La valeur d'échange constitue la mesure qui a été utilisée pour chacune des autres opérations entre parties apparentées.

5. Coûts impayés

Les coûts de production incluent des coûts impayés. En date du _____ (date du Rapport final de coûts), l'état du coût final certifié de l'activité comprend les soldes impayés suivants :

Comptes à payer	_____	\$
Comptes de régularisation	_____	\$
Frais reportés	_____	\$
Total	_____	\$

Les comptes créditeurs et les comptes de régularisation s'établissent comme suit :
Frais reportés :

Description	Code du devis	Montant

6. Postes budgétaires fixes

Le devis daté du _____ et approuvé par le FCT et TFC fixe certains coûts particuliers comme suit :

Description	Code du devis	Montant maximal ou minimal admissible	Total imputé au Rapport final de coûts

7. Coûts non canadiens

Les coûts de production comprennent les coûts non canadiens suivants :

Poste et code budgétaire	Description	Montant

8. Artistes obtenant des points et artistes non canadiens

Puisque certains artistes non canadiens peuvent être engagés dans la Production, en vertu de l'article 4.7 des présentes Exigences en matière de présentation, veuillez fournir l'information suivante pour : i) les artistes étrangers; et ii) les artistes qui ont obtenu les points du BCPAC alloués au premier et deuxième artistes ayant les cachets les plus élevés :

Rôle	Nom de l'artiste	Nationalité	Cachet	Déplacement et séjour (payés ou fournis)	Autres coûts

9. Opérations en devises (opérations sur les coûts de production)

Les gains (pertes) de change se sont élevés à _____ \$. À cet égard, les montants suivants ont été portés en diminution du (inclus dans le) coût des postes suivants.

Poste et code budgétaire

Montant

10. Sources et structure de financement

Le tableau suivant présente les sources de financement définitif et intérimaire de la Production.

Nom de la source de financement (incluant le financement intérimaire)	Montant total reçu en date de l'ÉCFCA	Montant total à recevoir OU à payer au(x) bailleur(s) de fonds en date de l'ÉCFCA	Total du financement
Nom du tiers bailleur de fonds			
Nom du bailleur de fonds apparenté			
Total du financement			
Total des coûts			

Un gain ou une perte de change de _____ \$ a été réalisé par suite des opérations de financement.

11. Ristourne sur garantie d'achèvement

La société de production a reçu une ristourne (ou une bonification) de _____ \$ du garant d'achèvement. La ristourne a été comptabilisée comme suit :

Poste et code budgétaire

Montant

12. Montants payés à des radiodiffuseurs ou à des distributeurs

Poste et code budgétaire	Bénéficiaire	Description	Montant

13. Doublage

La compagnie qui a fourni la version (anglaise ou française) (doublage ou sous-titrage) de la Production était une compagnie _____ (nom du pays).

ANNEXE 6 : GLOSSAIRE⁸

Demande de paiement définitif – Désigne la demande de paiement final de la société de production ou de distribution faite en conformité avec l'entente concernant le financement et les principes directeurs qui s'appliquent spécifiquement à la Production ou l'activité.

Demande de phase II – Désigne, dans le cadre du PDD du FCT, le processus qui va de la réception de la demande de paiement définitif de la société de production en vertu de l'entente de financement au versement du paiement final à la société de production.

Devis – La dernière estimation détaillée du total des coûts de la Production, préparée par les estimateurs professionnels de l'industrie dont les services ont été retenus par la société de production ou de distribution. Le devis est approuvé par le FCT et TFC, et est présenté dans la forme standard approuvée par le FCT et TFC.

Direction – Les membres de la direction, c'est-à-dire toute personne qui a le pouvoir et la responsabilité de planifier, de diriger et de contrôler les activités de la société de production ou de distribution (Manuel de l'ICCA).

Entente contractuelle – Expression générique désignant les divers types de conventions conclues entre le FCT, TFC et une ou plusieurs sociétés de production ou de distribution.

État du coût final certifié de l'activité (ÉCFCA) – L'état du coût final de production ou de distribution qui a été vérifié ou examiné par un expert-comptable indépendant. Ce dernier a également certifié que les coûts indiqués, en date de l'état, correspondent réellement aux coûts finaux de la Production.

Exigences en matière de comptabilisation et de présentation (Exigences en matière de présentation) – Le document daté du 1^{er} janvier 2006 et auquel cette annexe est jointe.

Expert-comptable indépendant – Expert-comptable indépendant dont les services sont retenus par la société de production ou de distribution relativement à la certification de l'ÉCFCA. La personne retenue doit être membre en règle d'un ordre professionnel autorisé à mener ce genre de travail ainsi que membre en règle de l'ordre de sa province. L'expert-comptable doit être indépendant de la société de production ou de distribution et du(des) producteur(s) ou distributeur(s), conformément à la définition de la notion d'indépendance donnée par l'ordre provincial dont l'expert-comptable est membre.

Financement intérimaire – Le financement provisoire fourni sous la forme d'un prêt payé d'avance qui est garanti par des fonds à recevoir des sources de financement sous-jacentes à la Production.

PCGR – Principes comptables généralement reconnus au Canada.

Politique – Une politique est définie comme une ligne de conduite conforme à des objectifs précis qui ont été adoptés officiellement par les conseils d'administration du FCT et de TFC et qui est suivie par les sociétés. Un document de politique comporte la présentation d'une politique et des principes directeurs relatifs à son application.

Remarque : Les expressions « document de politique » et « principes directeurs » sont souvent synonymes.

Principes directeurs – Ce document contient toutes les règles et directives détaillées relatives à l'administration des programmes du FCT ou de TFC.

Production – L'émission ou la série d'émissions télévisées, le long métrage ou le produit nouveaux médias, tel qu'il est défini dans les ententes contractuelles, et pour lequel un rapport de coûts doit être présenté au FCT ou à TFC en application des exigences en matière de présentation.

⁸ Ce glossaire a été dressé dans le but uniquement de faciliter l'interprétation du présent document. Il ne doit pas servir à interpréter les principes directeurs du FCT ou de TFC.

- Pour les besoins de TFC, une « Production » désigne les activités de production et de distribution d'une émission de télévision, d'une série d'émissions télévisées, d'un long métrage ou d'un produit nouveaux médias.
- Pour les besoins du FCT, une « Production » désigne uniquement les activités de production d'une émission de télévision, d'une série d'émissions télévisées ou d'un long métrage.

Rapport final de coûts (RFC) – Le Rapport final de coûts de production ou de distribution qui est préparé et présenté par la société de production ou de distribution. Le rapport fait état de tous les frais payés, à payer et estimatifs jusqu'à l'achèvement (le cas échéant) en comparaison des montants budgétés, après l'achèvement de la Production. Des notes explicatives portant sur les écarts importants entre le montant budgété et le coût final pour chacun des postes budgétaires doivent être jointes au RFC.

Société de distribution – La société qui a conclu les ententes contractuelles en vertu desquelles elle est responsable de distribuer la Production.

Société de production – La société qui a conclu une entente contractuelle en vertu de laquelle elle est responsable de produire et d'achever la Production.

Société mère – Une entreprise qui exerce un contrôle sur une autre entreprise (filiale) qui a le droit et la capacité de retirer des avantages économiques futurs des ressources de l'entreprise contrôlée et qui assume les risques qui s'y rattachent. Dans ce contexte, le contrôle d'une entreprise signifie le pouvoir de définir, de manière durable et sans le concours de tiers, les politiques stratégiques d'une entreprise en matière d'exploitation, d'investissement et de financement (Manuel de l'ICCA).

Valeur résiduelle – Valeur de réalisation nette estimative d'une immobilisation corporelle à la fin de sa durée de vie (Manuel de l'ICCA).

ANNEXE 7 : CALCUL DU COÛT DE FINANCEMENT INTÉRIMAIRE EXIGÉ PAR UN APPARENTÉ

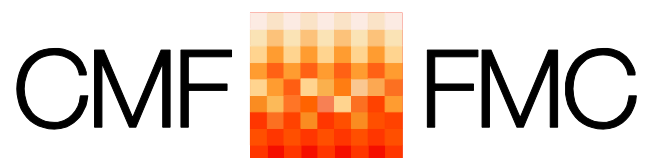
CALCUL DU COÛT DE FINANCEMENT INTÉRIMAIRE EXIGÉ PAR UN APPARENTÉ

Flux de trésorerie mensuels réels	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	X ^e mois ⁹	Total ¹⁰
Solde d'ouverture								
Encaissements mensuels (A)								
Débours mensuels (B)								
Total des besoins mensuels en matière de financement interimaire (A) - (B)								
Coût d'emprunt mensuel de l'apparenté (%) (C)								
Financement interimaire mensuel (C) x (A - B)								
Plus une estimation ¹¹ du coût futur de financement interimaire (D)								
Total du coût de financement interimaire								

⁹ La période doit correspondre à la période pendant laquelle la partie apparentée a fourni le financement interimaire relativement à la Production.

¹⁰ Devrait être égal aux coûts finaux de production tels qu'ils figurent dans l'ÉCFCA.

¹¹ Ne doit pas dépasser la date de la réception du dernier versement du financement.



SECTION 3

**POLITIQUE DES HONORAIRES DU
PRODUCTEUR ET DES FRAIS
D'ADMINISTRATION**

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} AVRIL 2011

I. ESPRIT ET OBJET DE LA POLITIQUE

Cette politique a pour but d'offrir aux producteurs des directives claires sur les montants d'honoraires du producteur et les frais d'administration pouvant raisonnablement être inclus dans les devis de production.

Les pourcentages et les montants en dollars présentés ci-dessous pour les honoraires du producteur et les frais d'administration sont des maximums admissibles et constituent un plafond calculé à partir de la portion canadienne des sections B + C dans le cas d'une coproduction officielle. Ce plafond s'applique uniquement aux frais d'administration et aux honoraires du producteur canadien.

Lorsqu'il semble que cette politique est utilisée de façon inadéquate pour exclure des honoraires du plafond, le FMC applique la définition de « producteur » pour déterminer si les honoraires de la personne doivent ou non être inclus dans le plafond.

II. PLAFOND

A. VOLET CONVERGENT : COMPOSANTE TÉLÉVISION

Les honoraires du producteur et les frais d'administration associés à la production des composantes télévision des projets réalisés dans le contexte du volet convergent ne doivent pas excéder 20 % des sections B + C du devis de production, exception faite des productions à petit budget (moins de 500 000 \$), pour lesquelles cette proportion est établie à 30 %.

Outre ces pourcentages, le plafond est établi à 1,4 million de dollars par projet et majoré de façon proportionnelle pour les séries de plus de 13 heures (13 épisodes d'une heure ou 26 épisodes de 30 minutes).

Honoraires à inclure dans le plafond

Les règles qui suivent s'appliquent à toutes les personnes qui détiennent un droit de propriété dans une production, que celles-ci aient ou n'aient pas de mention de producteur au générique.

Tous les honoraires du producteur (producteur exécutif, producteur, coproducteur, producteur associé), tous les autres honoraires liés à la gestion de la production (directeur de production, superviseur de postproduction, etc.) et tous les honoraires associés à des fonctions qui peuvent ou non incomber à un producteur (p. ex. : honoraires d'un expert-conseil) versés à des détenteurs d'un droit de propriété doivent être inclus dans le plafond.

Les honoraires supérieurs aux normes de l'industrie qui correspondent à d'autres postes de production et qui sont versés à des détenteurs d'un droit de propriété (scénariste, auteur-producteur, réalisateur, acteur, etc.) doivent être inclus dans le plafond.

Honoraires pouvant être exclus du plafond

Les honoraires des producteurs et des autres gestionnaires de production qui ne détiennent pas de droit de propriété dans la production (y compris les producteurs internes) peuvent être exclus du plafond à condition que l'esprit et l'objet de la présente politique soient respectés. Tous les autres honoraires versés au personnel de production qui ne détient pas de droit de propriété peuvent aussi être exclus.

La rémunération des détenteurs d'un droit de propriété peut être exclue du plafond lorsque les fonctions exercées ne sont habituellement pas dévolues à un producteur (p. ex. : scénariste, auteur-producteur, réalisateur, acteur) et que tous les honoraires supérieurs aux normes de l'industrie sont compris dans le plafond.

Tout montant supérieur à ces limites doit être inclus dans le plafond.

Honoraires versés aux partenaires financiers

Les honoraires d'intermédiation pour l'organisation du financement de la production ou pour son exploitation commerciale (y compris les frais de financement intercalaire excessifs) doivent être compris dans le plafond. 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.

Inscription des honoraires dans le devis de production

Les honoraires versés aux détenteurs d'un droit de propriété qui assument des fonctions de production (producteur exécutif, producteur, coproducteur, producteur associé) ou de gestion de production (directeur de production, superviseur de postproduction, etc.) doivent figurer dans la section A du devis de production pour le calcul du plafond des honoraires du producteur et des frais d'administration, et être intégrés au plafond.

Les honoraires du producteur ou des gestionnaires de production qui sont exclus du plafond peuvent figurer dans la section B ou C du devis de production.

Frais d'administration

Les frais d'administration regroupent différents postes budgétaires (loyer des locaux du siège social, dépenses d'entretien et de réparation, matériel de bureau et fournitures, salaires du personnel administratif, frais d'adhésion à des associations professionnelles qui ne sont pas spécifiquement liées à la production, etc.) et constituent un montant fixe que le FMC accepte (« les frais d'administration fixes »). Toutefois, le montant alloué à ce poste ne doit pas dépasser le plafond des honoraires du producteur et des frais d'administration. Les producteurs doivent être en mesure de justifier toutes les dépenses administratives en plus des frais d'administration fixes figurant ailleurs dans le devis de production. Le FMC devra préalablement approuver par écrit ces dépenses administratives additionnelles. Les dépenses administratives propres à la production sont le plus souvent exclues des frais d'administration fixes (p. ex. : loyer du bureau de production temporaire, salaires des employés de la société de production pour le temps consacré à la Production, frais de certification du BCPAC [à la condition que les crédits d'impôt figurent dans le financement de la Production]).

Réductions ou différés des honoraires du producteur et des frais d'administration

Remarque : La présente section sur les réductions ou différés des honoraires du producteur et des frais d'administration ne s'applique pas lorsqu'une entente commerciale régissant la composante télévision du projet admissible est en vigueur entre l'Association canadienne de la production médiatique (CMPA) et un télédiffuseur canadien .

Le FMC n'encourage pas les réductions ou les différés des honoraires du producteur et des frais d'administration pour clore le financement de la Production de la composante télévision d'un projet convergent.

À cet égard, le FMC refusera pour le marché anglophone les différés, les investissements des producteurs et/ou les réductions d'honoraires du producteur et des frais d'administration dont le cumul dépasse 25 % du maximum total admissible des honoraires du producteur et des frais d'administration, à moins que le producteur puisse démontrer la viabilité de sa structure financière. Les télédiffuseurs doivent aussi s'efforcer de clore le financement de leurs productions sans différés, investissements ou réductions. Ces efforts peuvent se concrétiser ainsi :

- les droits de diffusion compris dans le financement sont supérieurs à la moyenne historique pour le type et le format du projet;
- le télédiffuseur investit la contribution maximale de son enveloppe (ou le solde de son enveloppe si les fonds restants n'atteignent pas la contribution maximale permise) dans le projet.

Les balises ci-dessus ne visent pas à restreindre la capacité des producteurs de soumettre une structure financière alternative viable comprenant des différés, des investissements de producteur ou des réductions dont le cumul dépasse 25 % des honoraires du producteur et des frais d'administration. Ces différés, investissements et réductions pourront ultérieurement être remplacés sur confirmation d'autres sources de financement.

B. VOLET CONVERGENT : COMPOSANTE MÉDIAS NUMÉRIQUES

Les honoraires des producteurs associés à la production des composantes médias numériques des projets du volet convergent inscrits dans le devis de production ne doivent pas dépasser 10 % des sections B + C du devis.

Les frais d'administration compris dans le devis de production ne doivent pas dépasser 10 % des sections B + C du devis.

C. VOLET CONVERGENT : DÉVELOPPEMENT

Dans le cas du développement des composantes télévision du volet convergent, les honoraires du producteur et les frais d'administration doivent représenter 20 % des coûts directs pour les honoraires du producteur et 20 % des coûts directs pour les frais d'administration. Les coûts directs comprennent toutes les dépenses de développement admissibles sauf les suivantes :

- les honoraires du producteur et les frais d'administration;
- la part des honoraires du scénariste supérieure aux normes de l'industrie.

Les frais suivants ne peuvent être imputés aux devis de développement :

- les frais de levée d'option ou d'achat de droits payés à des détenteurs d'un droit de propriété;
- les honoraires du scénariste supérieurs aux normes de l'industrie versés à des détenteurs d'un droit de propriété (des exceptions sont possibles lorsque la feuille de route du scénariste justifie l'imposition d'honoraires supérieurs aux normes de l'industrie à des producteurs non affiliés);
- les honoraires pour toute fonction normalement dévolue à un producteur.

Dans le cas du développement des composantes médias numériques du volet convergent, les honoraires du producteur et les frais d'administration ne doivent pas dépasser 20 % du total des postes budgétaires A à F.

D. VOLET EXPÉRIMENTAL

Dans le cas des projets du volet expérimental, les honoraires des producteurs et les frais d'administration compris dans le devis doivent être raisonnables :

- Projets de développement : Le poste H du devis ne doit pas dépasser 20 % des postes budgétaires A à F.
- Projets de production : Chacun des montants des honoraires du producteur et des frais d'administration ne doit pas excéder 10 % des postes B + C du devis. Les frais d'administration inscrits dans le devis doivent être des coûts se rapportant directement au projet.
- Projets de mise en marché et de promotion : Le poste E du devis ne doit pas dépasser 10 % des postes budgétaires B + C.

Définitions

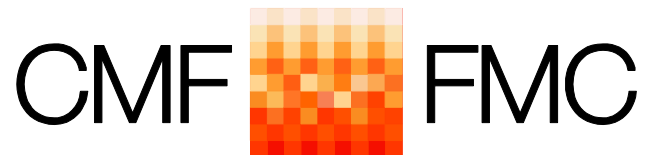
Droit de propriété : Droit de propriété direct ou indirect dans la société de production ou dans toute entité détenant un droit de propriété direct ou indirect dans la société de production, y compris des sociétés apparentées, des succursales et des sociétés mères, qui confère à son détenteur un droit de regard ou une influence appréciable sur le processus décisionnel et les affaires importantes de la société de production.

Producteur : Personne qui contrôle la production et qui en est l'un des principaux décideurs, du début jusqu'à la fin. Les indicateurs cités ci-dessous sont utilisés pour déterminer si une personne exerce les fonctions de producteur principal. Le producteur participe normalement aux activités suivantes et en assume la responsabilité ultime :

- achat ou développement significatif de l'histoire;
- choix des responsables de l'écriture du scénario ou de la bible de la série;
- sélection, embauche et licenciement des principaux artistes et du personnel clé de création;
- préparation, révision et approbation finale du devis de production;

- tous les dépassements;
- engagement de la société de production à l'égard des contrats des artistes et des membres de l'équipe;
- organisation du financement de la production;
- supervision du tournage ou de l'enregistrement et de la postproduction;
- contrôle créatif final;
- dépenses de production;
- comptes bancaires liés à la production (pouvoir de signature exclusif et inconditionnel);
- organisation de l'exploitation commerciale de la production.

La fonction de producteur délégué et de directeur de la production ne confère pas le statut de producteur.



SECTION 4

POLITIQUE DE PROTECTION D'ACHÈVEMENT

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} AVRIL 2010

1. EXIGENCE DE PROTECTION D'ACHÈVEMENT

Le FMC peut exiger une protection d'achèvement pour toute production qu'il finance. D'une façon générale, le FMC se fonde sur les évaluations et recommandations des prêteurs intérimaires ou, dans le cas de coproductions minoritaires, des principaux créanciers et financiers du partenaire majoritaire pour déterminer s'il doit ou non exiger une garantie ou toute autre forme de protection d'achèvement. Toutefois, le FMC se réserve le droit, se fiant à sa propre évaluation des risques, d'exiger une garantie d'achèvement ou une autre forme de protection d'achèvement pour toute production.

Contribution du FMC inférieure à 250 000 \$

Le FMC n'exige habituellement pas de protection d'achèvement pour les productions dans lesquelles il investit moins de 250 000 \$ et il s'attend à ce que les producteurs prévoient des imprévus à son devis. Il accepte généralement les exigences du prêteur ou du garant en ce qui concerne les imprévus pour les productions où un prêteur intérimaire a prévu des exigences de protection d'achèvement contraignantes. Dans tous les autres cas, le FMC exige une part minimale d'imprévus qui équivaut à au moins 6 % des sections B + C du devis.

Exigibilité d'une garantie d'achèvement

Lorsqu'une production financée par le FMC fait l'objet d'une garantie d'achèvement, le FMC doit toujours être nommé bénéficiaire — que la garantie soit exigée par lui-même ou par un autre partenaire financier.

Rabais sur garantie d'achèvement

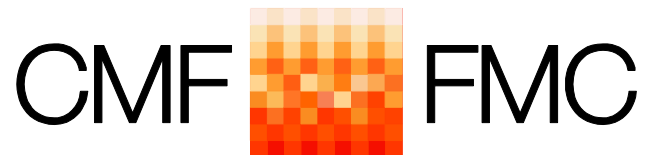
Le Requérant ne doit pas accepter ou offrir de remise ou de rabais pour une garantie d'achèvement sans avoir obtenu l'accord préalable du FMC. Les rabais pour absence de sinistre accordés par les garants d'achèvement doivent tout d'abord être appliqués aux paiements des postes budgétaires et aux dépassements budgétaires. Les soldes peuvent ensuite être retenus par les producteurs à titre de prime au rendement.

Définitions

Garant d'achèvement : Entreprise dont l'activité principale est d'offrir des garanties d'achèvement et bénéficiant d'une couverture démontrable d'un réassureur.

Garantie d'achèvement : Protection acquise ou offerte par un garant d'achèvement afin d'assurer l'achèvement et la livraison d'une production et qui, dans l'éventualité où la Production ne serait pas achevée, assure le remboursement aux investisseurs et aux partenaires financiers.

Protection d'achèvement : Moyen d'assurer l'achèvement d'une production. La protection d'achèvement est généralement sous forme de garantie d'achèvement, mais peut également correspondre à un montant déposé auprès d'un tiers, une marge de crédit avec montant disponible adéquat, une lettre de crédit, une retenue ou autre mesure acceptable.



SECTION 5

**POLITIQUE D'ASSURANCE
DE PRODUCTION**

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} AVRIL 2010

POLITIQUE D'ASSURANCE DE PRODUCTION

Conformément aux normes de l'industrie de la télévision et de l'industrie de la production de contenus médias numériques interactifs, le Requérant qui souhaite produire des projets dans le cadre du volet convergent doit souscrire aux polices d'assurance ci-dessous.

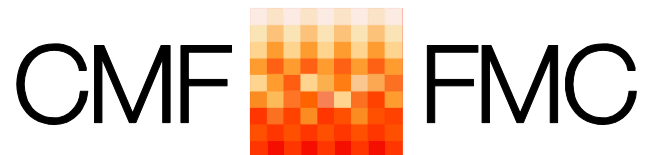
- a) **Assurance responsabilité civile tous risques** : Le certificat doit désigner comme assurés additionnels le FMC et Téléfilm Canada ainsi que leurs administrateurs, directeurs, agents et employés.
- b) **Assurance globale des producteurs** : Le certificat doit désigner le FMC comme bénéficiaire.
- c) **Assurance erreurs et omissions** : Le certificat doit désigner comme assurés additionnels le FMC et Téléfilm Canada ainsi que leurs administrateurs, directeurs, agents et employés. Cette garantie de premier rang n'est pas complémentaire et ne contribue pas à une police de ce genre souscrite par le FMC et/ou Téléfilm Canada. La police ne doit comprendre aucune exclusion, limite de couverture ou franchise supérieure à 10 000 \$.

La police doit être en vigueur à la date de première diffusion ou à la date de toute exploitation antérieure du projet. Nonobstant ce qui précède, le FMC et Téléfilm Canada doivent être désignés comme assurés additionnels dès le début de la protection si un autre partenaire financier ou télédiffuseur demande à ce que la police erreurs et omissions entre en vigueur avant la date de première diffusion ou toute autre exploitation.

Dans tous les cas, le certificat doit être remis au FMC à la première des deux dates suivantes : à la livraison du projet achevé au télédiffuseur ou dix (10) jours ouvrables avant la première télédiffusion ou exploitation du projet.

Toutes les polices ci-dessus doivent prévoir un avis de trente (30) jours au FMC en cas d'annulation ou de changement important de la protection et offrir la protection, les conditions et les limites généralement applicables aux productions comparables.

Dans le cadre du volet expérimental, les projets doivent être assurés conformément aux normes de l'industrie.



SECTION 6

POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} 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

	PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT PROVINCIAL)	PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT FÉDÉRAL)	FONDS DES MÉDIAS DU CANADA	AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS*
Palier 1 (200 % du crédit d'impôt provincial)	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 %
Palier 2 (solde du financement récupérable)	% = 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.

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 l'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 Gémeaux), 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.

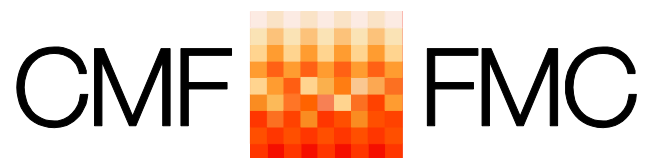
5. FRAIS DE RECOUVREMENT

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.



SECTION 7

TRAITEMENT DES CRÉDITS D'IMPÔT

EN VIGUEUR EN DATE DU 1^{er} AVRIL 2011

La politique de traitement des crédits d'impôt s'applique aux projets du volet convergent; cependant, cette politique ne s'applique pas lorsqu'une entente commerciale régissant la composante télévision du projet admissible est en vigueur entre l'Association canadienne de la production médiatique (CMPA) et un télédiffuseur canadien .

PROJETS DE LANGUE ANGLAISE DU PROGRAMME DES ENVELOPPES DE RENDEMENT

Il n'est pas obligatoire d'incorporer les crédits d'impôt fédéral et provinciaux à la structure financière des projets appuyés par le FMC au moyen de suppléments de droits de diffusion ou d'une combinaison de suppléments de droits de diffusion et de participation au capital. D'une façon générale, les éléments de la structure financière, y compris la proportion d'intégration des crédits d'impôt fédéral et provinciaux, sont déterminés par le marché.

Le producteur qui souhaite inscrire les crédits d'impôt à la structure financière de son projet ne peut pas inscrire plus de 90 % de son estimation des crédits d'impôt fédéral et provinciaux. Pour pouvoir dépasser cette proportion, il doit informer le FMC que : 1) il souhaite intégrer plus de 90 % de son évaluation de crédits d'impôt à la structure financière en question, à défaut d'autres sources alternatives de financement; et 2) le régime de crédit d'impôt de sa province exige d'incorporer le montant total des crédits d'impôt à cette structure.

Le FMC peut suspendre l'utilisation de l'enveloppe de rendement d'un télédiffuseur s'il estime que ce dernier a agi de façon inéquitable avec un producteur en l'obligeant à inscrire plus de 90 % de son évaluation de crédits d'impôt à sa structure financière. Cette mesure peut rester en place jusqu'à ce que la situation soit corrigée.

PROGRAMME DE PRODUCTION DE LANGUE FRANÇAISE EN MILIEU MINORITAIRE, PROGRAMME DE DOCUMENTAIRES D'AUTEUR DE LANGUE ANGLAISE, PROGRAMME DE DIVERSITÉ LINGUISTIQUE ET PROGRAMME AUTOCHTONE

Les structures financières des projets admissibles en vertu de ces programmes doivent comprendre 90 % de l'évaluation des crédits d'impôt fédéral et provinciaux.

Toutefois, l'intégration d'une proportion supérieure à 90 % de l'évaluation des crédits d'impôt fédéral et provinciaux peut être autorisée si le producteur informe le FMC : 1) que toutes les autres sources de financement sont épuisées — il souhaite alors incorporer à la structure financière de son projet les montants additionnels des crédits d'impôt; et 2) que le régime de crédit d'impôt de sa province exige d'intégrer le montant total des crédits d'impôt à la structure financière du projet.

Le FMC peut suspendre l'utilisation de l'enveloppe de rendement d'un télédiffuseur s'il estime que ce dernier a agi de façon inéquitable avec un producteur en l'obligeant à inscrire plus de 90 % de son évaluation de crédits d'impôt à sa structure financière. Cette mesure peut rester en place jusqu'à ce que la situation soit corrigée.

S'il y a hausse du taux de crédit d'impôt provincial entre la date de signature d'un Contrat de financement du FMC et du Requérant et celle du versement par le FMC du dernier paiement de Phase II relatif au projet, le FMC n'exigera pas que le montant de la majoration du crédit d'impôt obtenu consécutivement à la hausse du taux soit intégré au calcul des 90 % dans la structure financière du projet.