

FONDS DES MÉDIAS DU CANADA

Groupe de travail sur les mécanismes de financement

Date : Le 10 octobre 2013

Le Groupe de travail sur les mécanismes de financement se penchera sur les thèmes suivants, uniquement en ce qui a trait au Volet convergent :

1. Utilisation par le FMC des suppléments de droits de diffusion et de la participation au capital;
2. Formule de financement et politique de récupération normalisée;
3. Exigences-seuil en matière de droits de diffusion;
4. Processus de sélection des projets.

1. Utilisation par le FMC des suppléments de droits de diffusion et de la participation au capital

De 2002-2003 à 2012-2013, le FMC a investi 946,6 millions de dollars dans des productions télévisuelles sous la forme de participation au capital (32,4 %) et a versé 1,9 milliard sous la forme de suppléments de droits de diffusion (67,6 %). La proportion des suppléments de droits de diffusion a augmenté de façon stable depuis la mise en place des enveloppes des radiodiffuseurs, en 2004-2005.

Figure 1 : Soutien du FMC aux productions télévisuelles, de 2002-2003 à 2012-2013, en millions de dollars

Année de signature	Suppléments de droits de diffusion		Participation au capital		Soutien à la production total
2002-2003	154,5 \$	61 %	99,3 \$	39 %	253,8 \$
2003-2004	122,1 \$	56 %	96,4 \$	44 %	218,5 \$
2004-2005	146,1 \$	63 %	87,1 \$	37 %	233,2 \$
2005-2006	162,1 \$	65 %	87,4 \$	35 %	249,5 \$
2006-2007	172,0 \$	69 %	78,0 \$	31 %	250,0 \$
2007-2008	169,9 \$	70 %	72,2 \$	30 %	242,1 \$
2008-2009	188,4 \$	69 %	86,3 \$	31 %	274,7 \$
2009-2010	212,1 \$	69 %	94,0 \$	31 %	306,1 \$

2010-2011	204,2 \$	70 %	86,2 \$	30 %	290,4 \$
2011-2012	216,3 \$	71 %	86,5 \$	29 %	302,8 \$
2012-2013	226,7 \$	76 %	73,1 \$	24 %	299,8 \$
Totaux	1 974,4 \$	68 %	946,6 \$	32 %	2 920,9 \$

Remarque : Programme de diversité linguistique exclu.

Des 946,6 millions investis par le FMC en production télévisuelle sous la forme de participation au capital de 2002-2003 à 2012-2013, seul un faible pourcentage a été récupéré.

Si l'on présente les données sur la récupération selon l'année de financement du projet, tel qu'il est illustré dans les graphiques ci-dessous, on constate que 35,8 millions en revenus seulement (soit 3,8 %) ont été récupérés. Dans ce cas, la tendance à la baisse observée est en partie attribuable au fait qu'il est possible que les projets financés au cours des dernières années n'aient pas encore été mis en marché.

Si l'on présente les données sur la récupération selon l'année où le projet a été reçu par le FMC, tel que cela est montré dans l'annexe A, le FMC a récupéré 46,2 millions (4,8 %). Dans ce cas, la tendance à la baisse est moins prononcée, mais elle reste toujours présente.

Figure 2 : Soutien aux productions télévisuelles et revenus totaux du FMC, de 2002-2003 à 2012-2013

[Figure 2]

Remarque : Comprend toutes les langues.

Les figures 3 à 7 offrent davantage de précisions sur la participation au capital du FMC, par marché linguistique et par genre, et montrent que le Fonds a surtout récupéré du capital dans les productions du marché de langue anglaise, en particulier dans les dramatiques. Les émissions pour enfants et jeunes de langue anglaise, toutefois, représentent la catégorie de langue et de genre offrant le rendement des investissements le plus élevé.

Figure 3 : Aperçu de la participation au capital et de la récupération par marché linguistique, de 2002-2003 à 2012-2013

	Langue anglaise	Langue française	Langues autochtones
Participation au capital du FMC (en millions de dollars)	601,9	332,9	11,8
Somme cumulative récupérée (en millions de dollars)	31,6	4,1	0,1
Rendement des investissements*	5 %	1 %	1 %

* Revenus comme pourcentage de la participation au capital.

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

[Figure 4]

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

[Figure 5]

Figure 6 : Aperçu de la participation au capital et de la récupération par marché linguistique et par genre, de 2002-2003 à 2012-2013

Marché linguistique	Genre	Participation au capital du FMC (en millions de dollars)	Somme cumulative récupérée (en millions de dollars)	Rendement des investissements*
Langue anglaise	Dramatiques	391,5	19,6	5 %
	Enfants et jeunes	86,4	6,6	8 %
	Documentaires	104,6	5,2	5 %
	Variétés et arts de la scène	19,4	0,2	1 %
	Total, langue anglaise		601,9	31,6
Langue française	Dramatiques	198,9	3,0	2 %
	Enfants et jeunes	41,3	0,4	1 %
	Documentaires	87,3	0,6	1 %
	Variétés et arts de la scène	5,4	0,1	1 %
	Total, langue française		332,9	4,1
Langues autochtones	Tous les genres	11,8	0,1	1 %
Total, langues autochtones		0,0	0,0	1 %
Total		946,6	35,8	4 %

* Revenus comme pourcentage de la participation au capital.

Figure 7 : Revenus récupérés par marché linguistique et par genre, Volet convergent, de 2002-2003 à 2012-2013

Figure 7

2. Formule de financement et politique de récupération normalisée

Les résultats présentés ci-dessus sont tributaires d'un certain nombre d'éléments, y compris les formules de financement utilisées dans les différents programmes du FMC ainsi que sa politique de récupération normalisée.

Ses revenus étant en déclin, le FMC souhaite revoir ses formules de financement et sa politique de récupération normalisée en vue d'accroître son taux de récupération.

En outre, il n'est pas exclu qu'il apporte certains changements pour simplifier ses méthodes actuelles, dans le cadre d'une démarche continue.

Formule de financement

Formule de financement actuelle du FMC, telle qu'elle est précisée dans la section 2.2 des Principes directeurs du Programme des enveloppes de rendement¹ :

Les suppléments de droits de diffusion complètent les droits de diffusion en espèces payés au Requérant par le télédiffuseur canadien. À ce titre, ils font partie des droits de diffusion du télédiffuseur pour la composante télévision et ne sont pas récupérables. La participation au capital est un investissement en espèces dans le projet, ce qui signifie que le FMC acquiert un droit de propriété indivis dans toutes les versions du projet. La participation au capital est récupérable et assujettie à une structure de récupération standard non négociable.

La première contribution du FMC à la composante télévision prendra la forme d'un supplément de droits de diffusion jusqu'à concurrence de 20 % des dépenses admissibles de la composante, ou de 25 % dans le cas des projets de dramatiques suivants :

- Les projets dont les dépenses admissibles de la composante télévision s'établissent à au moins 800 000 \$:
 - des séries en langue anglaise à épisodes d'une heure ou épisodes uniques (à l'exception des téléfilms et des miniséries);
 - des séries renouvelées en langue anglaise à épisodes d'une heure (à l'exception des miniséries);
 - des séries en langue française à épisodes d'une demi-heure ou d'une heure;
- Les émissions pilotes d'une heure en langue anglaise dont les dépenses admissibles de la composante télévision s'établissent à au moins 1,75 million de dollars l'heure.

¹ D'autres programmes de production du FMC du Volet convergent ont recours à d'autres formules, mais, puisque le Programme des enveloppes de rendement est, de loin, le principal programme de financement, le présent document porte principalement sur ce dernier.

Tout montant supérieur à ce maximum prendra la forme d'une participation au capital jusqu'à concurrence de 49 % des dépenses admissibles, supplément de droits de diffusion et participation au capital combinés. Le FMC considère toutefois que toute demande de participation au capital inférieure à 10 000 \$ est insuffisante pour un investissement en capital. Par conséquent, toute participation au capital inférieure à 10 000 \$ sera automatiquement convertie en supplément de droits de diffusion.

Ainsi, ce sont essentiellement les télédiffuseurs (et les producteurs, dans la mesure où ils négocient sur ce point avec les télédiffuseurs) qui déterminent la mesure dans laquelle la participation du FMC sera affectée à un projet télévisuel.

Questions de discussion

Le FMC devrait-il revoir sa formule de financement, par exemple, en réduisant le pourcentage de sa première contribution sous la forme de supplément de droit de diffusion ?

La formule doit-elle être adaptée selon la langue, le genre, le type de projets ou l'ampleur du devis ?

Remarque : Le FMC est conscient que les participations au capital réduisent le crédit d'impôt fédéral et a soulevé la question à quelques reprises auprès de Patrimoine canadien.

Politique de récupération normalisée (PRN)

La politique de récupération normalisée (jointe à l'annexe B) vise deux objectifs : assurer un rendement financier équitable pour le FMC de sa participation au capital et garantir l'efficacité administrative. Ces objectifs sont énoncés dans la politique comme suit :

Rendement financier équitable :

Les producteurs qui obtiennent une participation au capital du FMC [...] 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. 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).

Efficacité administrative :

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.

Au fil du temps, le FMC (et, auparavant, le FCT) a apporté des changements à la PRN, conformément aux deux objectifs susmentionnés. Par exemple :

En 2009-2010, les honoraires de distribution ont été mis à jour aux niveaux du marché, et ont pour la plupart été augmentés. En outre, des montants d'honoraires ont été établis selon les différentes formes d'exploitation. De plus, les frais de recouvrement de 5 % qui n'étaient auparavant offerts qu'aux producteurs ayant une relation indépendante avec leur

distributeur ont été offerts à tous. Enfin, la règle liée aux intérêts sur les avances de distribution ainsi que les garanties minimales a été éliminée.

En 2012-2013, à la suite d'une analyse des tendances historiques des revenus de récupération, le FMC a simplifié sa politique en établissant une limite de sept ans sur la récupération et sa participation aux profits (sauf en cas d'entente de syndication).

Toutefois, les dernières modifications en profondeur de la PRN remontent à avant 2006-2007.

Ses revenus étant à la baisse, et dans un esprit de simplification continue, le FMC souhaiterait modifier la PRN dans le but de :

- l'harmoniser aux normes actuelles du marché;
- faire diminuer les coûts administratifs pour le FMC et les requérants;
- assurer une distribution équitable des revenus de récupération entre tous les investisseurs.

Actuellement, les revenus de récupération du FMC sont fonction de ceux des producteurs. Ainsi, le FMC reconnaît que tout changement qu'il déciderait d'apporter seul à sa PRN n'aurait aucun effet si les producteurs n'avaient plus que très peu de droits, voire aucun, à exploiter.

Le FMC reconnaît en outre que certaines composantes de la PRN favorisent les producteurs, au détriment du FMC et d'autres investisseurs, notamment le traitement préférentiel accordé aux crédits d'impôt provincial.

Certaines des suggestions des intervenants reçues jusqu'à présent à l'égard de la PRN auraient probablement pour effet de faire diminuer le taux de récupération du FMC, notamment :

- les honoraires de distribution doivent correspondre aux réalités du marché;
- les honoraires aux sous-distributeurs (commissions pyramidales) devraient être permis;
- le plafond de 10 % des dépenses de distribution devrait être augmenté, en particulier pour les projets destinés aux salles — l'exemption de deux ans sur ce plafond doit être portée à trois ans;
- la récupération croisée entre les territoires devrait être permise;
- la récupération croisée entre les saisons d'une émission devrait être permise;
- les droits de diffusion devraient être récupérables (voir la proposition du Groupe TVA).

Certaines des suggestions des intervenants reçues jusqu'à présent à l'égard de la PRN auraient probablement pour effet de faire augmenter le taux de récupération du FMC, notamment :

- le traitement préférentiel accordé aux crédits d'impôt provincial devrait être éliminé;
- les crédits d'impôt ne devraient pas être considérés comme une participation offerte aux producteurs;
- les avances de distribution ne devraient plus avoir préséance sur la participation au capital;
- le traitement des avances de distribution des sociétés affiliées aux producteurs doit être modifié;
- la définition des dépenses de distribution doit être clarifiée.

Parmi d'autres points soulevés par les intervenants, mentionnons :

- Comment devrions-nous traiter le financement collectif ?
- Compte tenu de la limite de sept ans relative à la récupération et à la participation aux profits, le FMC devrait-il restreindre la durée de ses droits à auditer les comptes des distributeurs pour une production ?
- Les producteurs sont parfois tenus de choisir entre le financement du FMC et le soutien des fonds de production indépendants ou des organismes provinciaux, en raison de l'incompatibilité des politiques de récupération.
- Malgré ses imperfections, il est préférable d'avoir une PRN claire et stable, car elle offre des règles établies sur lesquelles fonder les négociations avec d'autres partenaires.

Questions de discussion

Le FMC devrait-il continuer à appliquer une seule politique de distribution normalisée ou devrait-il simplifier sa démarche pour certains projets, notamment les projets à petit budget, les coproductions minoritaires (pour lesquelles la participation du FMC représente moins de 10 % du devis télévisuel) ou les projets n'ayant aucun potentiel de ventes internationales (comme les achats de formats étrangers) ?

Serait-il recommandé et possible de mettre au point une politique de récupération normalisée harmonisée à celle des fonds de production indépendants ou des organismes provinciaux ?

Plutôt que de revoir la structure actuelle de la PRN, serait-il préférable de créer un modèle entièrement nouveau, plus simple ? Serait-ce possible, étant donné la présence de partenaires du secteur privé canadiens et étrangers dans le financement de la production et la distribution ?

3. Exigences-seuil en matière de droits de diffusion

L'« exigence-seuil en matière de droits de diffusion » est le montant minimal qu'un ou plusieurs télédiffuseurs doivent consacrer à un projet pour que ce dernier soit admissible à une aide du FMC².

Les sommes de l'exigence-seuil en matière de droits de diffusion actuellement applicables à chaque catégorie de langue ou de genre pour les projets télévisuels sont établies dans la section 3.2.TV.5.1 des Principes directeurs du Programme des enveloppes de rendement, qui contient actuellement 37 exigences-seuil. Celles-ci sont fournies dans l'annexe C de la présente note d'information.

Le FMC reçoit fréquemment des demandes de parties intéressées visant la modification de certains montants de l'exigence-seuil, et il a apporté quelques changements à la suite de ces demandes au fil du temps. Toutefois, il n'a pas réalisé d'examen systématique de ces sommes au moins depuis 2006-2007.

² L'inclusion de nouveaux déclencheurs de financement (télédiffuseurs étrangers ou déclencheurs autres que les télédiffuseurs) en mesure de contribuer aux seuils a fait l'objet de discussions par le Groupe de travail sur les enveloppes de rendement. La présente note d'information n'en traitera pas.

L'inclusion des exigences-seuil dans les programmes du FMC continue de faire l'objet de débats. Certains croient qu'elles constituent une intervention indue du FMC dans le marché et que les obligations réglementaires des télédiffuseurs suffisent pour assurer une allocation appropriée des droits de diffusion et du financement du FMC. D'autres jugent que les exigences-seuil demeurent nécessaires dans l'ensemble, mais que certaines devraient être réduites, dans l'espoir de faire croître le nombre de projets déclenchés. D'autres encore estiment que les exigences-seuil, en règle générale, devraient être augmentées, car ils jugent qu'il s'agit d'une hausse des droits demandés en échange des mêmes montants de l'exigence-seuil.

Parmi les suggestions des intervenants reçues jusqu'à présent relativement à l'exigence-seuil, mentionnons :

Marché anglophone

- Documentaires : réduire les exigences-seuil, en particulier pour les longs métrages.
- Téléfilms : réduire les exigences-seuil.

Marché francophone

- Émissions de variétés : établir une exigence-seuil inférieure, à 20 %, pour les producteurs régionaux.
- Animation : mettre en place une exigence-seuil précise, à 10 %, dans le Programme de production de langue française en milieu minoritaire.

Parmi les autres changements potentiels avancés par le FMC, citons :

- Dans le marché de langue anglaise, les exigences-seuil sont calculées selon un pourcentage des dépenses admissibles, un montant minimal à l'heure, ou, dans certaines catégories, le moindre de ces montants. Dans le marché de langue française, toutes les exigences-seuil, sauf une, sont calculées selon un pourcentage des dépenses admissibles. Devrait-on harmoniser la méthode utilisée dans le marché anglophone à celle, plus simple, utilisée dans le marché francophone ?
- Dans le marché de langue française, le FMC devrait-il faire passer de deux à un le nombre d'exigences-seuil pour les longs métrages documentaires ?

À l'appui de la discussion sur cette question, le FMC joint à l'annexe D un graphique qui présente une comparaison, pour chaque catégorie de type de projets, entre l'exigence-seuil en matière de droits de diffusion et les droits de diffusion moyens payés au cours des deux périodes de référence, à savoir 2008-2009 et 2013-2014. Le graphique offre une perspective sur les droits de diffusion moyens versés pour chaque catégorie de type de projets, qu'ils dépassent ou non l'exigence-seuil, et indique si la situation a changé entre 2008-2009 et 2013-2014.

Question de discussion

Quelles modifications le FMC devrait-il apporter aux montants actuels de l'exigence-seuil en matière de droits de diffusion ?

4. Processus de sélection

Le FMC a actuellement recours à différentes méthodes relativement à l'accès à ses programmes de financement et mesures incitatives, notamment des programmes d'enveloppes, des programmes sélectifs et des programmes dont le financement est attribué dans l'ordre de présentation des demandes³. Tous les programmes de financement se fondent sur des projets, conformément à l'entente de contribution du FMC.

Programme ou mesure incitative	Processus de sélection	Nombre excédentaire ou insuffisant de demandes
Programme de développement	Enveloppe	Insuffisance
Programme des enveloppes de rendement	Enveloppe	S.O.
Mesure incitative pour la production de langue anglaise en milieu minoritaire	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Mesure incitative pour les médias numériques convergents	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Mesure incitative pour la coproduction en médias numériques	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Mesure incitative pour la production de langue anglaise	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Prédéveloppement régional de langue anglaise	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Développement et prédevelopment régional de langue française	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Mesure incitative pour la production de langue française	Ordre de présentation des demandes	Excédent
Mesure incitative pour la production nordique	Ordre de présentation des demandes	Insuffisance
Doublage et sous-titrage	Ordre de présentation des demandes	Insuffisance
Programme autochtone	Sélectif	Excédent
Programme de diversité linguistique	Sélectif	Excédent
Programme de documentaires d'auteur de langue anglaise	Sélectif	Excédent
Programme de production de langue française en milieu minoritaire	Sélectif	Insuffisance

À la création ou à l'examen d'un programme, pour déterminer le type de processus de sélection à utiliser, le FMC tient compte d'un certain nombre d'aspects, notamment la

³ La présente note d'information ne porte pas sur l'ajout ou l'abolition de programmes de financement. Cette question sera néanmoins abordée dans les groupes de discussion tenus un peu partout au pays sous la rubrique « Objets du financement du FMC ».

capacité du mécanisme de financement à soutenir les objectifs stratégiques, l'allocation budgétaire du programme, les coûts d'administration du programme et, dans le cas de l'examen d'un programme existant, l'historique de la demande de fonds du programme.

En règle générale, les programmes sélectifs sont ceux dont les coûts d'administration sont les plus élevés. Toutefois, ils permettent au FMC d'exercer une plus grande maîtrise des résultats du financement de programmes que les enveloppes ou les programmes dont le financement est attribué dans l'ordre de présentation des demandes.

Le FMC reçoit fréquemment des commentaires positifs ou négatifs des parties intéressées quant aux types de processus de sélection. De façon très succincte, voici quelques commentaires :

Programmes d'enveloppes : Parmi les avantages, mentionnons la grande prévisibilité et la possibilité de présenter une demande à tout moment de l'année. Toutefois, la taille de l'allocation budgétaire du programme des enveloppes de rendement et l'exigence de déclenchement de télédiffusion offrent aux télédiffuseurs un levier énorme.

Programmes dont le financement est attribué dans l'ordre de présentation des demandes : Ceux-ci sont efficaces sur le plan administratif et offrent un accès équitable à tous les projets qui sont prêts à être présentés à la date limite (en particulier en raison du droit du FMC de limiter le nombre de projets par requérant et des mécanismes proportionnels). Il a été proposé d'établir plusieurs dates limites pour satisfaire le besoin d'accès tout au long de l'année, en particulier pour les programmes dont le financement est attribué dans l'ordre de présentation des demandes dotés d'une allocation budgétaire plus importante. Sur le plan qualitatif, il peut arriver que ce ne soient pas les projets les plus intéressants qui soient soutenus.

Programmes sélectifs : Ceux-ci permettent la sélection des projets correspondant le mieux à des objectifs stratégiques précis. Toutefois, il arrive que les résultats ne correspondent pas aux décisions que le marché aurait prises. Des discussions sont en cours au sujet des critères d'admissibilité ainsi que sur l'application de ceux-ci par l'administrateur de programme au cours du processus de sélection. L'accès à ces programmes reste limité, puisqu'ils n'ont qu'une ou deux dates limites par année. Ce sont les programmes les plus chers à administrer.

Questions de discussion

Le FMC devrait-il modifier les mécanismes de financement de certains de ses programmes et mesures incitatives ?

De nouveaux mécanismes devraient-ils être mis sur pied ?

À long terme, le FMC devrait-il songer à établir un financement axé sur des sociétés plutôt que sur des projets (et entreprendre des discussions avec Patrimoine canadien à ce sujet) ? Quels seraient les risques et les avantages éventuels d'une telle démarche ?

ANNEXE A

Revenu de récupération

Exercice	Convergent	Expérimental	Total
2006-2007	7 369 136	0	7 369 136
2007-2008	7 636 061	0	7 636 061
2008-2009	5 266 583	0	5 266 583
2009-2010	5 342 765	0	5 342 765
2010-2011	5 826 206	0	5 826 206
2011-2012	5 875 653	0	5 875 653
2012-2013	5 210 312	698 937	5 909 249
2013-2014*	3 656 155	1 111 964	4 768 119
TOTAL	46 182 871	1 810 901	47 993 772

* Au 30 septembre 2013.

ANNEXE B

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 de 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 dans l'annexe A doivent être respectées.

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

- Le FMC cessera de récupérer ses investissements et ne participera plus aux profits générés par la production après 7 ans de la date de remise du premier rapport d'exploitation du projet. Cependant, lorsqu'une entente de syndication du projet génère des revenus, le FMC pourra, à seule sa discrétion, décider de continuer de récupérer son investissement ou participer aux profits au-delà de 7 ans.
- Pour déterminer la position de récupération d'un financier spécialisé, le FMC considérera le crédit d'anticipation comme une avance de distribution (une garantie financière sur des revenus futurs) provenant d'un financier spécialisé et veillera à ce que les modalités de ce crédit soient conformes aux modalités et conditions générales de l'annexe A.
- Dans tous les cas, les dépassements budgétaires approuvés, les différés pour les installations et les différés de service (paiements différés à des laboratoires commerciaux, à des sociétés de location d'équipement et à des installations de postproduction) ne pourront être récupérés que lorsque le FMC aura récupéré son capital.
- Le FMC peut, à sa discrétion, et uniquement au cas par cas, approuver les dépenses liées au recours à un comédien vedette (lorsque des fonds supérieurs aux fonds budgétés sont requis pour obtenir sa participation).

- Participation aux profits : Le FMC continuera à recevoir une partie des revenus nets de distribution après récupération par les partenaires financiers de la totalité de leur participation conformément à la structure de récupération finale. Le FMC recevra un montant équivalent à sa participation dans la production multiplié 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 considérés comme admissibles, les distributeurs doivent démontrer ce qui suit, à la satisfaction du FMC :

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

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

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

4. DÉPENSES DE DISTRIBUTION

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

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

Les dépenses admissibles de distribution sont les coûts liés à la création d'une campagne de promotion, à la publicité, à la production du matériel nécessaire à la mise en marché, à l'impression, à la fabrication de copies pour la distribution et autres coûts connexes. Les coûts connexes sont entre autres les frais d'emballage et de transport, les coûts d'assurance, les tarifs douaniers, les taxes sur les produits importés, les frais de certification par le bureau de censure ainsi que les droits d'inscription et de participation aux festivals et aux marchés (p. ex., les prix 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

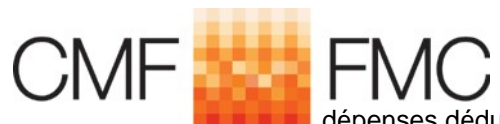
Les sociétés de production peuvent percevoir 5 % des revenus nets de distribution, payables au FMC, déduction faite des honoraires et des dépenses admissibles. Ces frais constituent une compensation pour les frais d'administration liés à la collecte, à la comptabilité et à la remise des revenus de distribution 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. Par ailleurs, les honoraires versés à des tiers qui assument des responsabilités normalement dévolues à un producteur et destinés aux partenaires financiers (dont le télédiffuseur, les distributeurs et les agences) doivent être intégrés au plafond ou être déduits du financement récupérable des partenaires en question.
- 1.6 Une production peut faire partie d'une offre groupée à condition de respecter ce qui suit :
 - A. le distributeur a fait tous les efforts possibles pour vendre la production séparément, de manière à en maximiser les revenus;
 - B. la répartition des revenus et des dépenses entre les productions comprises dans l'offre groupée est juste et raisonnable;
 - C. les rapports de distribution font état (au moyen de notes) de toute vente groupée et comprennent l'état des revenus et des dépenses propre à la production.
- 1.7 Les distributeurs doivent tenir leur comptabilité conformément aux principes comptables généralement admis. Le FMC se réserve le droit inconditionnel, sans limitation de temps, de vérifier les livres comptables d'un distributeur pour une production.
- 1.8 Aucune disposition ne doit limiter le droit du producteur de contester les rapports sur les revenus d'une production.
- 1.9 Le producteur doit aussi prévoir dans son devis de production les ressources requises pour acheter les droits d'exploitation au Canada et pour cinq ans au moins dans le reste du monde. À moins d'avoir obtenu l'approbation du FMC, les droits d'exploitation doivent être obtenus pour tous les éléments de la production, dont la musique, le métrage d'archives, les vedettes, les scénaristes, etc. Les droits d'exploitation doivent être acquis pour une période d'au moins cinq ans pour tous les territoires dans lesquels des préventes ont été effectuées ou pour lesquels un distributeur a acquis les droits d'exploitation. Le coût d'achat de droits d'exploitation pour une période prolongée n'est pas inclus dans le calcul du plafond des dépenses de distribution.
- 1.10 L'état des revenus doit être soumis tous les semestres à Téléfilm Canada pour le compte du FMC.
- 1.11 Les ententes de distribution doivent prévoir une disposition permettant au producteur de récupérer les droits de distribution d'une production en cas de faillite ou d'insolvabilité du distributeur.
- 1.12 Les ententes de distribution conclues avec un producteur ne peuvent être reconduites qu'avec l'approbation écrite du producteur et du distributeur.
- 1.13 Les ententes de distribution doivent comprendre une disposition selon laquelle toutes les



dépenses déduites sont nettes de toute aide financière non récupérable que le distributeur a reçue du FMC ou de toute autre source.

ANNEXE C

Exigences-seuil en matière de droits de diffusion

DRAMATIQUES

LANGUE	PROJET		
	TYPE	DÉPENSES ADMISSIBLES	EXIGENCE-SEUIL EN MATIÈRE DE DROITS DE DIFFUSION
LANGUE ANGLAISE	Séries à épisodes d'une demi-heure ou épisodes uniques	Moins de 800 k\$ par heure	45 % des dépenses admissibles ou 315 k\$, soit le montant le moins élevé
		800 k\$ par heure ou plus	315 k\$ par heure
	Séries à épisodes d'une heure ou épisodes uniques (y compris les téléfilms et les miniséries)	Moins de 800 k\$ par heure	45 % des dépenses admissibles ou 315 k\$, soit le montant le moins élevé
	Séries à épisodes d'une heure ou épisodes uniques (à l'exclusion des téléfilms et des miniséries)	800 k\$ par heure ou plus	315 k\$ par heure
	Séries renouvelées à épisodes d'une heure (à l'exclusion des miniséries)	800 k\$ par heure ou plus	315 k\$ par heure
	Séries renouvelées à épisodes d'une demi-heure (à l'exclusion des miniséries)	800 k\$ par heure ou plus	315 k\$ par heure
	Téléfilms	De 800 k\$ à 1 857 143 \$ par heure	325 k\$ par heure
		Plus de 1 857 143 \$ par heure	17,5 % des dépenses admissibles
	Miniséries	De 800 k\$ à 1 857 143 \$ par heure	325 k\$ par heure
		Plus de 1 857 143 \$ par heure	17,5 % des dépenses admissibles
	Émissions pilotes d'une demi-heure*	Plus de 700 k\$ par demi-heure	205 k\$ par demi-heure
	Émissions pilotes d'une heure*	Plus de 1,75 M\$ par heure	525 k\$ par heure
	LANGUE FRANÇAISE	Projets dramatiques (à l'exclusion des téléfilms et des miniséries)	Moins de 250 k\$ par heure

	Projets dramatiques (à l'exclusion des téléfilms et des miniséries)	De plus de 250 k\$ à moins de 800 k\$ par heure	23 % des dépenses admissibles
	Projets dramatiques (à l'exclusion des téléfilms, des miniséries et des séries)	800 k\$ par heure ou plus	20 % des dépenses admissibles
	Séries dramatiques d'une demi-heure et d'une heure	800 k\$ par heure ou plus	20 % des dépenses admissibles
	Miniséries	Toutes	18 % des dépenses admissibles
	Téléfilms	Tous	150 000 \$ par projet

** Pour les dramatiques de langue anglaise, une émission pilote et une série consécutive à cette émission pilote sont traitées comme des projets distincts afin d'établir les montants de la contribution maximaux applicables, qu'elles soient financées ou non au cours du même exercice financier.*

VARIÉTÉS ET ARTS DE LA SCÈNE

LANGUE	PROJET		
	TYPE	DÉPENSES ADMISSIBLES	EXIGENCE-SEUIL EN MATIÈRE DE DROITS DE DIFFUSION
LANGUE ANGLAISE	Variétés et arts de la scène	Moins de 750 k\$ par heure	40 % des dépenses admissibles ou 240 k\$, soit le montant le moins élevé
		750 k\$ par heure ou plus	240 k\$ par heure
LANGUE FRANÇAISE	Variétés	Moins de 750 k\$ par heure	50 % des dépenses admissibles
		750 k\$ par heure ou plus	25 % des dépenses admissibles
	Arts de la scène	Toutes	20 % des dépenses admissibles

DROITS DE DIFFUSION MOYENS
 Projets du programme des enveloppes de rendement

Types de projet		Seuil des droits de diffusion selon les Principes directeurs (pour 2008-2009 et 2013-2014)	Droits de diffusion historiques moyens 2008-2009	Droits de diffusion historiques moyens 2013-2014		Hausse ou baisse entre les deux moyennes historiques
Format	Dépenses admissibles	% des dépenses admissibles ou k\$/h (sauf exceptions indiquées)	% des dépenses admissibles ou k\$/h	% des dépenses admissibles ou k\$/h	N ^{bre} de projets	
Dramatiques						
Langue anglaise						
Séries ou épisodes uniques (demi-heure)	< 800 k\$/h	45 % ou 315 \$, soit le montant le moins élevé	45 %	44 %	15	Légère baisse
Nouvelles séries ou épisodes uniques (demi-heure)	≥ 800 k\$/h	315 \$	375 \$	451 \$	13	Hausse
Séries ou épisodes uniques (heure), téléfilms et miniséries inclus	< 800 k\$/h	45 % ou 315 \$, soit le montant le moins élevé	45 %	45 %	4	Stable
Nouvelles séries ou épisodes uniques (heure), téléfilms et miniséries exclus	≥ 800 k\$/h	315 \$	324 \$	366 \$	11	Hausse
Séries renouvelées (heure), miniséries exclues	≥ 800 k\$/h	315 \$	316 \$	385 \$	28	Hausse
Séries renouvelées	≥ 800 k\$/h	315 \$	343 \$	410 \$	26	Hausse

(demi-heure), miniséries exclues						
Téléfilms	800 k\$/h-1 857 k\$/h	325 \$	325 \$	400 \$	1	Données insuffisantes
	> 1 857 k\$/h	17,5 %	18,5 %	24,0 %	6	Hausse
Miniséries	800 k\$/h-1 857 k\$/h	325 \$	325 \$	S. O.	0	Données insuffisantes
	> 1 857 k\$/h	17,5 %	17,5 %	31,3 %	2	Données insuffisantes
Émissions pilotes (demi-heure)	> 700 k\$ par ½ h	205 \$ par ½ h	205 \$ par ½ h	593 \$ par ½ h	8	Hausse
Émissions pilotes (heure)	> 1,75 M\$/h	525 \$	525 \$	722 \$	6	Hausse
Langue française						
Toutes (téléfilms et miniséries exclus)	< 250 k\$/h	50 %	57 %	55 %	9	Baisse
	250 k\$/h-< 800 k\$/h	23 %	37 %	37 %	58	Stable
Toutes (téléfilms, miniséries et séries exclus)	≥ 800 k\$/h	20 %	S.O.	S.O.	0	Données insuffisantes
Séries (demi-heure et heure)	≥ 800 k\$/h	20 %	32 %	31 %	5	Légère baisse
Miniséries	Toutes	18 %	19 %	28 %	3	Données insuffisantes
Téléfilms	Tous/par projet	150 \$/projet	225 \$/projet	151 \$/projet	7	Baisse
Variétés et arts de la scène						
Langue anglaise						
Toutes	< 750 k\$/h	40 % ou 240 \$, soit le montant le moins élevé	48 %	48 %	35	Stable
	≥ 750 k\$/h	240 \$	380 \$	301 \$	10	Baisse
Langue française						
Variétés	< 750 k\$/h	50 %	53 %	55 %	95	Légère hausse
	≥ 750 k\$/h	25 %	25 %	63 %	2	Données insuffisantes
Arts de la scène	Toutes	20 %	38 %	45 %	7	Hausse
Documentaires						

Langue anglaise						
≤ 6 épisodes	< 400 k\$/h	30 % ou 100 \$, soit le montant le moins élevé	38 %	38 %	140	Stable
≥ 7 épisodes	< 400 k\$/h	40 % ou 100 \$, soit le montant le moins élevé	48 %	49 %	46	Légère hausse
Tous	< 400 k\$/h	100 \$	155 \$	150 \$	160	Baisse
Langue française						
Tous (longs métrages exclus)	< 100 k\$/h	35 %	45 %	42 %	28	Baisse
	100 k\$/h- 400 k\$/h	20 %	28 %	28 %	220	Stable
	> 400 k\$/h- 750 k\$/h	15 %	20 %	19 %	18	Légère baisse
	> 750 k\$/h	10 %	18 %	10 %	1	Données insuffisantes
Longs métrages	100 k\$- 750 k\$	12 %	21 %	23 %	21	Hausse
	> 750 k\$	10 %	13 %	12 %	4	Légère baisse
Enfants et jeunes						
Langue anglaise						
Toutes	< 750 k\$/h	25 % ou 160 \$, soit le montant le moins élevé	33 %	28 %	97	Baisse
	≥ 750 k\$/h	160 \$	197 \$	227 \$	28	Hausse
Langue française						
Prises de vue réelles	< 750 k\$/h	35 %	43 %	43 %	87	Stable
	≥ 750 k\$/h	15 %	15 %	S. O.	0	Données insuffisantes
Animation	Toutes	10 %	29 %	17 %	6	Baisse

Remarques sur les sources : Les moyennes actuelles sont tirées des données sur les droits de diffusion 2010-2011, 2011-2012 et 2012-2013, au 30 septembre 2013. Les moyennes 2008-2009 sont tirées des données sur les droits de diffusion 2005-2006, 2006-2007 et 2007-2008, en 2008. Pour chaque catégorie, une seule moyenne (\$ ou %) a été choisie, soit celle qui se situe au-dessus du seuil. Les projets utilisant des fonds sélectifs (différents seuils) sont exclus.

Les seuils des droits de diffusion 2013-2014 n'ont pas changé par rapport à 2008-2009, à l'exception de l'ajout d'une catégorie, à savoir les dramatiques de langue française « Toutes, à l'exception des téléfilms, des miniséries et des séries, ≥ 800 k\$/h ».