

POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE 2005-2006

Cette politique entre en vigueur dès 2005-2006



Canadian Television Fund



1 - Politique de récupération normalisée

Contexte

La politique normalisée a pour but de limiter les négociations entre Téléfilm et les producteurs et d'assurer que les pratiques en matière de récupération sont les mêmes dans tous les bureaux régionaux de la Société ainsi que dans tous les programmes d'aide à la production du FCT.

La politique s'appuie sur le principe sous-jacent selon lequel, tout en éliminant les négociations complexes dictées par la nature de chaque projet, une politique normalisée ne doit défavoriser ni Téléfilm, ni les producteurs, ni les distributeurs quant à leur part potentielle respective de récupération de leur investissement par rapport aux pratiques antérieures. Cette politique n'a pas pour objectif de permettre à un investisseur, que ce soit Téléfilm ou un autre, d'augmenter sa part de revenus par rapport aux pratiques antérieures.

Politique normalisée de récupération

Les producteurs qui soumettent une demande de participation au capital, que ce soit par le biais du volet de l'enveloppe de rendement du télédiffuseur, du volet des dramatiques de langue anglaise ou du volet des initiatives spéciales (i.e. une demande d'aide financière au FCT excédant le supplément des droits de diffusion) doit permettre au FCT de récupérer son investissement au pro rata et pari passu de tous les autres investisseurs financiers (tels que définis en page 3).

Conformément au principe selon lequel une politique normalisée ne doit être défavorable à aucun des investisseurs, le FCT continuera d'appliquer des modèles de récupération différents pour les productions de langues anglaise et française. Lorsque aucune indication contraire n'est précisée, la politique normalisée s'applique alors aux productions de langues anglaise et française.

Le FCT reconnaît que, dans le cas de coproductions internationales officielles dans le cadre de traités, ou encore de projets ayant réalisé des pré-ventes significatives ou obtenu des avances de distribution à l'étranger, la structure financière, les accords de distribution, les modalités de mise en marché et certains autres éléments varient considérablement d'un projet à l'autre. Dans de tels cas Téléfilm, à sa seule discrétion, évaluera au cas par cas les propositions de récupération, mais elle n'approuvera aucune entente à moins qu'il soit démontré que celle-ci offre des possibilités de récupération qui ne seront pas inférieures à ce qui est indiqué dans le modèle C ci-dessous¹.

La politique normalisée a été conçue afin de limiter la négociation entre Téléfilm et les producteurs relativement à la récupération, ce qui d'une part permet aux deux parties de sauver du temps, et d'autre part permet au producteur de prévoir les modalités de la récupération. Pour les projets nécessitant des modalités particulières, il revient au

¹ Téléfilm pourra accepter au palier 1 une récupération supérieure aux 10 % du devis de production prévus, de même que la possibilité que d'autres territoires que les États-Unis soient considérés comme ouverts ou encore d'autres modalités d'ententes de récupération de type couloir, à la condition que les prévisions de récupération pour Téléfilm ne soient pas moindres que celles dûment prévues dans le modèle C (incluant toutes les modalités normalisées comme les honoraires et les dépenses). Dans un tel cas, Téléfilm utilisera comme critère d'évaluation les projections de ventes du distributeur ainsi que les performances antérieures de celui-ci en matière de ventes. À défaut de ces informations, Téléfilm utilisera les données antérieures internes dont elle dispose.

producteur de soumettre une structure de récupération et de fournir les projections de ventes qui satisferont aux exigences de Téléfilm à l'effet que les possibilités de récupération de son investissement ne soient pas inférieures à ce qui est indiqué dans le modèle C. Les producteurs doivent également prévoir que la négociation d'une entente particulière exige des efforts et du temps de la part des deux parties, et doivent dès lors prendre cet élément en considération lorsqu'ils élaborent leur proposition.

Modèle A - Structure normalisée de récupération

Le modèle A s'appliquera à toutes les productions dont la structure financière ne comporte pas d'avances sur la distribution. Le modèle de récupération est établi au pro rata et pari passu entre les partenaires, comme c'est le cas entre le FCT et tous les autres partenaires.

Comme c'est le cas actuellement, le remboursement du crédit d'impôt provincial à la production de langue française est calculé sur 50 % des revenus nets de distribution (tels que définis à la page 3), l'autre 50 % étant réparti au pro rata et pari passu entre le FCT et tous les autres partenaires financiers (incluant le crédit d'impôt fédéral). Voir Annexe A.

Modèle B - Facteur multiplicateur

Les projets dont la structure financière inclut une ou des avances de distribution pourront choisir celui des modèles B et C qui répond le mieux à leurs besoins. Le modèle B a été conçu à l'intention des projets pour lesquels les honoraires et les dépenses ne sont pas comptabilisés séparément et (ou) excèdent les montants prévus dans le modèle C.

Le modèle B établit la part des revenus nets de distribution à l'échelle mondiale qui revient au FCT en appliquant un facteur multiplicateur sur la part totale du financement obtenu du FCT afin que la part des revenus récupérés par le FCT soit égale à ce qu'il récupérerait auparavant. Pour le reste des revenus nets de distribution, le producteur aura la possibilité de partager ces revenus entre les distributeurs admissibles et les autres partenaires financiers. Les autres partenaires financiers (incluant les crédits d'impôt) pourraient recevoir une part du reste des revenus nets de distribution, pour autant que celle-ci ne soit pas plus favorable que la part récupérée par le FCT. (Voir l'Annexe B pour plus de précisions.)

Modèle C - Structure de récupération par paliers

Le modèle C se base sur la structure de récupération qui était en vigueur à Téléfilm pour chaque territoire. Les revenus nets de distribution sont répartis en divers paliers de récupération jusqu'à ce que tous les partenaires aient récupéré leur investissement. Le territoire des États-Unis demeure ouvert, c'est-à-dire que l'avance du distributeur peut ne pas être récupérée à partir des revenus générés aux États-Unis. (Voir l'Annexe C pour plus de précisions.)

Le premier palier est exclusivement réservé aux distributeurs jusqu'au maximum récupérable prévu. Le deuxième palier accorde une position prioritaire au distributeur jusqu'à ce qu'il ait récupéré la totalité de sa participation, et la récupération à ce palier de tous les autres partenaires financiers (à l'exception des crédits d'impôt), est limitée

au pourcentage de leur participation au devis de production. Le troisième palier est destiné aux autres partenaires financiers, qui récupèrent alors, au pro rata et pari passu, la portion restante de l'investissement récupérable de chacun à l'exception des crédits d'impôt qui sont récupérables au dernier palier.

Ce modèle n'offre pas de flexibilité pour ce qui concerne les commissions et dépenses de distribution qui sont respectivement limités à 30 % et 10 %.

Dispositions générales pour tous les modèles de récupération

Dans ses négociations avec les distributeurs et ses autres partenaires financiers, le producteur admissible doit tenir compte des divers modèles de récupération élaborés par le FCT. Aucune entente de récupération ne doit faire en sorte que le niveau de récupération de son investissement par le FCT soit moindre que celui des autres partenaires financiers.

Les « autres partenaires financiers » incluent, mais sans limitation : les télédiffuseurs investisseurs, les producteurs (investissement direct ou différé), les fonds privés et les sociétés provinciales de financement, les investisseurs (investissements différés) en services techniques et créatifs (qu'ils soient liés ou non), et tout autre investisseur lié au producteur et dont la participation financière se fait soit directement ou indirectement sous la forme d'honoraires du producteur, de frais d'administration ou de crédits d'impôt fédéral ou provincial.

« Les revenus nets de distribution » sont définis comme étant les revenus bruts mondiaux obtenus de la vente à l'utilisateur final d'une production financée par le FCT, moins les commissions habituels et les frais de distribution admissibles (tel que définis dans l'Annexe D).

Dans tous les cas, les dépassements budgétaires approuvés, de même que les équipement et services techniques (frais de laboratoire, location d'équipement et services de post-production) qui font l'objet d'un paiement différé ne peuvent être récupérés qu'après la récupération du FCT.

Dans le cas des coproductions internationales officielles en vertu de traités, le FCT permettra au producteur du pays partenaire dans la coproduction de retenir les revenus provenant des territoires du FCT, à la condition qu'une disposition réciproque soit accordée au producteur canadien.

Dans le cas de dépenses extraordinaires et non prévues au devis telles que le recours à un comédien vedette au Canada, recours qui, selon Téléfilm, justifierait cette dépense extraordinaire, Téléfilm étudiera la possibilité de permettre la récupération en priorité de cette dépense, mais cette demande sera évaluée au cas par cas.

À moins d'indication contraire, toutes les parties doivent se conformer aux conditions générales normalisées décrites à l'Annexe D.

Participation aux profits : une fois que tous les partenaires auront récupéré la part à laquelle ils ont droit en vertu de la structure de récupération, le FCT continuera de percevoir une part des revenus de distribution nets. Le FCT percevra une somme équivalente au pourcentage qu'il détient dans l'investissement en capital de la

production, multipliée par les revenus de distribution nets. La part des profits du FCT ne peut être moindre que celle de tout autre partenaire. Le FCT renoncera à 50 % de sa part des profits au bénéfice du producteur. Les autres partenaires financiers ne sont pas tenus de renoncer de façon semblable à toute part de leurs profits.

Annexe A

Modèle A : Structure normalisée de récupération
(aucune avance de distribution)

FCT – Productions de langue anglaise
Territoire : le monde entier

	Producteur (crédits d'impôt provinciaux)	Producteur (crédits d'impôt fédéraux)	FCT	Autres partenaires financiers
Palier 1 (100 % des sources de financement récupérables)	% équivalent au % des sources de financement récupérables que représente le crédit d'impôt	% équivalent au % des sources de financement récupérables que représente le crédit d'impôt	% équivalent au % des sources de financement récupérables que représente l'investissement en capital du FCT	% équivalent au % des sources de financement récupérables que représente leur participation financière

FCT – Productions de langue française
Territoire : le monde entier

	Producteur (crédits d'impôt provinciaux)	Producteur (crédits d'impôt fédéraux)	FCT	Autres partenaires financiers
Palier 1 (200 % du crédit d'impôt provincial)	100 % du crédit d'impôt provincial (équivalent à 50 % des revenus totaux nets du palier 1)	% équivalent au % obtenu des sources de financement récupérables multiplié par 50 %	% équivalent au % obtenu des sources de financement récupérables multiplié par 50 %	% équivalent au % obtenu 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 en capital du FCT	Solde de l'investissement des autres partenaires financiers

Annexe B

Modèle B – Facteur multiplicateur

Un facteur multiplicateur différent s'applique pour chaque marché linguistique et celui-ci reflète la part historique de la récupération par le FCT. Ce facteur multiplicateur varie selon le montant total combiné des commissions et des dépenses de distribution, qui peut atteindre entre 35 % et 45 %. Plus le montant combiné est élevé, plus la part du FCT sur les revenus nets de distribution est élevée, et vice-versa.

Total des dépenses et des honoraires			
	35 %	40 %	45 %
Multiplicateur, langue anglaise	1,45	1,60	1,70
Multiplicateur, langue française	0,90	1,00	1,10

Habituellement, les ententes de distribution prévoient des taux de commission variables selon le type de télédiffuseur. Pour déterminer le facteur multiplicateur appliqué à la part qu'il aura investie dans un projet, le FCT tiendra compte du taux le plus élevé de commission payée à un télédiffuseur, sans tenir compte des taux moindres appliqués aux autres télédiffuseurs.

Annexe C

Modèle C : Modèle à paliers

Territoire : Le monde entier à l'exception des États-Unis (mais incluant le Canada)

DISTRIBUTEURS ADMISSIBLES

En ce qui a trait au territoire mondial à l'exclusion des États-Unis, les distributeurs admissibles détiennent l'exclusivité de récupération au palier 1 jusqu'à un maximum de 10 % du devis total de production. La part du distributeur excédant ce 10 %, s'il y a lieu, est récupérable en position prioritaire au palier 2. Habituellement, le distributeur admissible recevra plus de 60 % des revenus répartis au palier 2 jusqu'à ce qu'il ait récupéré son avance en totalité (estimation basée sur les niveaux historiques de financement de la production). Au palier 2, la récupération du FCT et des autres partenaires financiers sera limitée au pourcentage équivalant à la part que chacun détient au financement de la production, jusqu'à ce que le distributeur ait reçu la totalité de son financement récupérable.

AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS

La récupération par les autres partenaires financiers se fait au pro rata et pari passu de la récupération par le FCT de son investissement en capital, à l'exception des crédits d'impôt fédéral et provincial(aux), dont le modèle de récupération est différent selon qu'il s'agisse d'une production de langue anglaise ou de langue française.

PRODUCTIONS DE LANGUE ANGLAISE

Dans le cas des productions de langue anglaise, les autres partenaires financiers pourront récupérer au palier 2, à même la portion restante de l'avance sur distribution, un pourcentage équivalant au pourcentage qu'ils détiennent des sources de financement récupérables. Les sommes non récupérées au palier 2 le seront au palier 3 au pro rata et pari passu. Les crédits d'impôt du producteur seront récupérés au palier 4.

PRODUCTIONS DE LANGUE FRANÇAISE

Jusqu'à ce que le(s) crédit(s) d'impôt provincial(aux) soit(ent) totalement récupéré(s), le remboursement du(des) crédit(s) d'impôt sera(ont) calculé(s), au palier 2, sur 50 % de tous les revenus mondiaux nets de production à l'exclusion des États-Unis. Les autres partenaires financiers, à l'exception du gouvernement fédéral pour sa portion du crédit d'impôt, se partageront les 50% restants selon le pourcentage détenu des sources de financement récupérables (à l'exception de l'avance de distribution). Les montants non récupérés au palier 2 le seront au pro rata et pari passu au palier 3. Le crédit d'impôt fédéral au producteur sera récupéré au palier 4.

FCT - Productions de langue anglaise et de langue française

Territoire A : Le monde entier, excluant les États-Unis (mais incluant le Canada)

	Distributeur admissible	Producteur (crédits d'impôt)	FCT	Autres partenaires financiers
Palier 1 (le moindre de l'avance de distribution ou 10 % du devis de production total)	100 % = Avance de distribution jusqu'à concurrence de 10 % du devis de production (voir Remarque 1)	% = 0	% = 0	% = 0
Palier 2 Langue anglaise (solde de l'avance de distribution divisé par le % du devis de production sans compter l'investissement du FCT et des autres partenaires financiers à l'exception des crédits d'impôt)	Solde de l'avance de distribution (voir Remarque 4)	% = 0	% équivalent au % du financement de la production détenu par le FCT	% équivalent au % du financement de la production détenu par chacun
Palier 2 Langue française* (200 % du crédit d'impôt)	% = 0	100 % du crédit d'impôt provincial (équivalent à 50 % des	% équivalent au % des sources de financement récupérables	% équivalent au % des sources de financement récupérables

provincial)		revenus totaux nets du palier 2)	détenu par le FCT (à l'exclusion de l'avance de distribution) multiplié par 50 % des revenus restants à ce palier	détenu par chacun (à l'exclusion de l'avance de distribution) multiplié par 50 % des revenus restants à ce palier
Palier 3	Solde de l'avance de distribution (s'il y a lieu)	% = 0	Solde de l'investissement du FCT	Solde de la participation des autres partenaires financiers (à l'exception des crédits d'impôt)
Palier 4	% = 0	100 % des crédits d'impôt	% = 0	% = 0

* Dans le cas d'une production de langue française ayant obtenu une avance de distribution excédant 10 % du devis total, la structure de récupération prévue au palier 2 pour les productions de langue anglaise (décrite ci-haut) prévaudra sur la répartition à part égales du crédit d'impôt provincial (mais les deux possibilités seront prévues au palier 2).

Remarques :

1. Dans le cas d'une production dont le devis est peu élevé, le distributeur admissible qui détient l'exclusivité de récupération au palier 1 peut récupérer son avance de distribution jusqu'à concurrence de 10 % du devis de production ou 35 000 \$, selon le plus élevé de ces deux montants.
2. Dans les cas où les avances sur distribution sont réparties par territoires, le FCT appliquera le modèle de récupération ci-dessus à chacun des territoires, à la condition que le total combiné des avances de distribution de tous les territoires à récupérer au palier 1 ne soit pas supérieur au maximum de 10 % du devis de production, la portion restante en vertu des plafonds admissibles (voir page 8) étant récupérée au palier 2. Pour les coproductions officielles dans le cadre de traités, l'avance de distribution admissible au palier 1 est de 10 % du devis de production total (et non de la seule portion canadienne du devis).
3. Le FCT considérera le crédit d'anticipation (une garantie financière sur des revenus à venir), provenant d'un financier intercalaire reconnu par Téléfilm, comme une avance sur distribution lorsqu'il déterminera la position de récupération du distributeur. Il s'assurera que les conditions d'un tel crédit d'anticipation sont conformes aux conditions et modalités normalisées.
4. Lorsqu'un distributeur admissible tire des revenus du devis de production ou lorsqu'il est lié au producteur, qu'il fournit une avance ou une garantie, le FCT établira un plafond

de récupération de l'avance au palier où le distributeur détient une position prioritaire. Le total combiné de l'avance récupérée aux paliers 1 et 2 ne peut excéder les pourcentages moyens historiques du devis de production comme indiqué dans le tableau suivant.

Pourcentages moyens historiques du devis de production

	Langue	
	Anglaise	Française
Dramatiques	15 %	10 %
Enfants et jeunes	10 %	10 %
Documentaires	13 %*	10 %*
Variétés et arts de la scène	10 %*	10 %*

* ou 35 000 \$, selon le plus élevé des deux, récupérable au palier 1

Le montant des avances des maximums prévus ci-dessus sera récupéré au pro rata et pari passu au palier 3.

FCT – Productions de langue anglaise et de langue française
Territoire : États-Unis

Pour les États-Unis, le FCT et les autres partenaires financiers récupéreront leur investissement au palier 1, au pro rata et pari passu. Le(s) crédit(s) d'impôt du producteur sera(ont) récupéré(s) au palier 2.

	FCT	Autres partenaires financiers	Producteur (crédits d'impôt)
Palier 1	% = Au pro rata et pari passu avec les autres partenaires financiers sauf les crédits d'impôt fédéral et provinciaux		% = 0
Palier 2	% = 0		% = 100%

Remarque :

1. Une pré-vente à un utilisateur final pour le territoire américain peut être incluse dans la structure financière de la production. Toutefois, le FCT se réserve le droit de négocier sa position dans la structure de récupération pour les autres territoires afin de s'assurer que les projections de revenus du FCT ne soient pas inférieures à ce que prévoit la présente politique. Toutes les ventes subséquentes sur le territoire américain seront traitées aux paliers 1 et 2, comme ci-dessus.

Annexe D

Conditions générales normalisées

1. Distributeur admissible

Une position prioritaire de récupération n'est attribuée qu'aux distributeurs admissibles. Pour être admissible, un distributeur doit, à la satisfaction de Téléfilm :

- avoir un niveau d'expérience et d'expertise lui permettant de distribuer la production faisant l'objet de l'entente ;
- avoir un volume d'affaires et un plan d'affaires permettant d'assurer la rentabilité financière future de l'entreprise ;
- participer régulièrement aux marchés internationaux de télévision ;
- avoir déjà distribué des productions de nature et d'envergure semblables ; et
- dans le cas des productions qui seront distribuées au Canada et dans d'autres territoires, que la compagnie de distribution soit de propriété canadienne tel que stipulé dans la *Loi sur Investissement Canada*.

Un producteur qui n'est pas certain de l'admissibilité d'un distributeur doit communiquer avec le bureau de Téléfilm de sa région pour de plus amples informations.

Les droits de distribution internationaux doivent être offerts à des sociétés canadiennes de ventes à l'étranger dûment admissibles, auxquelles il faut accorder le droit de première offre ou la chance de s'en prévaloir.

Lorsque des offres similaires sont effectuées par des sociétés canadiennes et non canadiennes, le FCT verra à assurer que la priorité est accordée aux sociétés canadiennes de ventes à l'étranger.

Un organisme, une société d'État, un télédiffuseur ou autre entité dont le financement provient principalement de fonds publics provinciaux ou fédéraux (tels l'Office national du film du Canada ou CBC International Sales) peuvent être reconnus par Téléfilm comme un distributeur admissible ou un financier intercalaire. Un tel distributeur admissible financé par l'État peut récupérer son avance de distribution et recevoir des commissions et exiger des dépenses de distribution en conformité avec ceux indiqués aux présentes pour les distributeurs admissibles. Téléfilm gèrera cette politique de façon à assurer que les distributeurs du secteur privé ne seront pas lésés. Téléfilm pourra, à sa discrétion, appliquer un modèle de récupération moins favorable aux distributeurs admissibles financés par l'État dans le cas où il y a une augmentation de l'avance de distribution au détriment des niveaux 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 (privé ou public) peut distribuer un projet dans lequel le FCT investit à la condition qu'il respecte les exigences énoncées aux présentes, ainsi que les balises indiquées ci-dessous. Ces balises ont pour but de protéger les producteurs et d'autres compagnies de distribution de toute pratique

déloyale dans des situations où le(s) télédiffuseur(s) déclencheur(s) est (sont) affilié(s) à une compagnie de distribution admissible. Le FCT utilise la définition du mot «affilié » figurant dans la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

BALISES :

Le processus de négociation relatif aux droits de distribution doit être mené séparément du processus de négociation touchant l'engagement d'un télédiffuseur à verser des droits de diffusion pour un projet. Il devrait y avoir un délai de deux semaines entre le moment où le producteur et le télédiffuseur finissent de négocier un engagement quant aux droits de diffusion et celui où le distributeur affilié à un télédiffuseur et le producteur entament les négociations quant à un engagement en matière de distribution. Ce laps de temps a pour but de permettre au producteur de solliciter des offres d'autres distributeurs. Si le producteur choisit d'accorder les droits de distribution à un autre distributeur, le télédiffuseur ne devra pas réduire les droits de diffusion qu'il s'est engagé à verser.

La compagnie de distribution affiliée à un télédiffuseur n'est pas autorisée à détenir de l'information provenant du télédiffuseur affilié, de manière à ne pas bénéficier d'un avantage exagéré dans ses négociations avec le producteur.

Le FCT veillera à ce que ces balises soient mises en vigueur, agissant comme arbitre au besoin. L'organisme pourra donc recevoir et évaluer des plaintes et mettre en application d'autres mesures qu'il jugera utiles.

Si le FCT établit qu'une compagnie de distribution affiliée à un télédiffuseur a profité d'un avantage exagéré ou utilisé des mesures de coercition dans le processus de négociation décrit ci-dessus, le FCT pourra, à sa discrétion, disqualifier la compagnie de distribution pour une période de deux ans.

Le FCT examinera chaque année cette politique afin de s'assurer que l'admissibilité accordée aux compagnies de distribution affiliées à un télédiffuseur n'a pas d'effets négatifs sur l'ensemble de l'industrie de la distribution.

3. Honoraires de distribution

Les honoraires de distribution ne doivent pas excéder 30 % des revenus bruts, quel que soit le média, la langue et le territoire. Cela inclut :

- La diffusion
- Le merchandising
- L'édition musicale
- La diffusion non commerciale
- La vente de vidéocassettes
- La location de vidéocassettes (ou une redevance de 20 % payable au producteur)

Il existe une certaine flexibilité supplémentaire relativement au niveau des honoraires de distribution pour les projets utilisant le modèle de récupération B. Dans le cas des distributeurs qui n'acquièrent que les droits non commerciaux (écoles, bibliothèques,

etc.) sans percevoir de commissions de tout autre média, le pourcentage sera de 50 % des revenus bruts, comme auparavant.

Tous les honoraires et commissions de distribution doivent inclure les frais et commissions payables aux distributeurs secondaires, aux agents et aux distributeurs locaux.

Dans certaines situations exceptionnelles, Téléfilm évaluera les demandes relatives au versement de royalties sur les revenus bruts en remplacement des conditions générales normalisées prévues.

Le FCT permettra également aux entreprises de production qui ne sont pas liées à une compagnie de distribution de percevoir 15 % des revenus de leurs ventes directes, quels que soient le média, la langue et le territoire (à l'exception des pré-ventes incluses dans le financement de la production).

4. Dépenses de distribution

Les dépenses de distribution pour l'exploitation commerciale d'une production doivent avoir été réellement encourues et doivent être vérifiables, et ne doivent inclure que les dépenses raisonnables, jusqu'à un maximum de 10 % des recettes brutes, les droits et cachets de redevance (rediffusion) habituels prévus par les conventions collectives étant exclues de ce maximum, de même que les frais de doublage et de sous-titrage. Ces derniers sont limités aux coûts de fabrication d'une copie maîtresse et de la copie intermédiaire qui servira à fabriquer les copies pour la distribution.

Les dépenses de distribution peuvent excéder 10 % des recettes brutes au cours des deux premières années de comptabilisation de la production, à la condition qu'une conciliation de comptes soit effectuée à la fin de la deuxième année (soit au quatrième semestre de comptabilisation). À la fin de cette période, le total cumulatif des dépenses de distribution ne doit pas excéder 10 % du total des recettes brutes pour cette période de deux ans.

Les dépenses de distribution admissibles sont définies comme étant les coûts reliés à une campagne promotionnelle, à la publicité, à la production du matériel nécessaire à la mise en marché et autres coûts qui y sont reliés. Ces derniers incluent l'emballage, le transport, les tarifs douaniers, les taxes sur les produits importés, les frais reliés à la certification par les bureaux de censure ainsi que les droits d'inscription et de participation aux festivals et marchés (par exemple les prix Gémeaux), incluant les frais de déplacement, d'hébergement et de per diem des acteurs et des réalisateurs. Les frais de distribution doivent être nets de toute aide financière non-remboursable obtenue de Téléfilm ou de toute autre source par le distributeur.

Les frais non admissibles sont tous les frais qui ne sont pas spécifiquement indiqués ci-haut et comprennent les frais de déplacement, d'hébergement et de per diem des producteurs, des distributeurs et de leurs employés.

Le FCT permettra également aux compagnies de production non affiliées à une entreprise de distribution de déduire les dépenses encourues sur leurs ventes directes, de la même manière que dans le cas des distributeurs.

5. Frais d'encaissement

En ce qui concerne les revenus provenant de distributeurs non liés, les compagnies de production peuvent percevoir 5 % de la part du FCT des revenus de distribution nets une fois soustraits les honoraires et dépenses admissibles. Ce pourcentage de 5% a pour but de compenser pour les frais administratifs, frais de comptabilité et frais de débours des revenus de distribution et des royautés de diffusion.

6. Autres exigences

1.1 Les taxes doivent être incluses dans les revenus bruts du distributeur à la période où elles ont été payées au distributeur (par exemple, un distributeur peut calculer les honoraires, commissions et dépenses uniquement sur les revenus bruts qui lui ont déjà été versés, et non sur les sommes retenues par les gouvernementales).

1.2 La part du FCT sur les redevances de retransmission télévisée et musicale (par exemple la SOCAN) doit être versée directement au FCT sans aucune déduction. Il est de la responsabilité des producteurs de percevoir et redistribuer les redevances de retransmission aux divers investisseurs.

1.3 La récupération croisée des revenus et dépenses pour le territoire ouvert (États-Unis) n'est pas autorisée.

1.4 La récupération croisée des revenus et dépenses avec d'autres titres détenus par le distributeur n'est pas autorisée.

1.5 Les distributeurs et les producteurs ne peuvent percevoir d'honoraires, de commissions ou des remboursements de dépenses sur les pré-ventes incluses dans la structure de financement de la production, à l'exception des honoraires et des frais généraux admissibles prévus au devis de production.

1.6 Une production peut faire partie d'une offre groupée à la condition que :

- a) le distributeur ait fait tous les efforts possibles pour maximiser les revenus de la production en la vendant séparément ;
- b) la répartition des revenus et dépenses entre les productions faisant partie de l'offre groupée soit juste et raisonnable ; et
- c) les rapports de distribution fassent état de toute vente groupée et comprennent l'état des revenus et dépenses spécifiques à la production.

1.7 Les intérêts sur les avances de distribution et minimum garantis, de même que sur le crédit d'anticipation avant la livraison de la production, doivent être inclus dans le devis de production. Les intérêts chargés après la livraison de la production doivent être inclus dans le maximum de 10 % des dépenses de distribution.

1.8 Les distributeurs doivent tenir leurs livres et leurs comptes conformément aux principes comptables généralement reconnus et Téléfilm se réserve le droit, sans réserve et sans limitation de temps, de procéder à une vérification des livres d'un distributeur pour la production.

1.9 Aucune disposition ne peut limiter le droit du producteur de contester les rapports relatifs aux revenus d'une production.

1.10 En ce qui concerne les droits musicaux, le métrage d'archives, les droits des artistes-vedettes, les droits d'auteur, etc., le producteur doit également inclure dans le devis de production des provisions suffisantes pour acquérir les droits d'exploitation à perpétuité sur le territoire canadien et pour au moins cinq ans pour le reste du monde, à moins d'avoir obtenu du FCT une dispense à cet effet. Les droits d'exploitation doivent être acquis pour au moins cinq ans pour tous les territoires pour lesquels des pré-ventes ont été réalisées ou pour lesquels un distributeur a acquis les droits d'exploitation. Les coûts d'acquisition des droits d'exploitation prolongés ne peut être inclus dans le calcul du maximum admissible des dépenses de distribution.

1.11 L'état des revenus doit être transmis à Téléfilm deux fois par an.

1.12 Les ententes de distribution doivent prévoir que le producteur recouvre les droits de distribution d'une production en cas de faillite ou d'insolvabilité du distributeur.

1.13 La durée de l'entente ou des ententes de distribution prévue à l'entente initiale ne peut être modifiée que par consentement mutuel et écrit du producteur et du distributeur.

1.14 Les ententes de distribution doivent inclure une disposition à l'effet que toutes les dépenses déduites sont nettes de toute aide financière non récupérable que le distributeur aura reçu de Téléfilm ou de toute autre source.