

**Exigences en matière  
de modalités et  
conditions des contrats  
de distribution**

**Fonds du long métrage du  
canada (FLMC)**

EN VIGUEUR À PARTIR DU 23 AVRIL 2026  
This document is also available in English.

# Exigences en matière de modalités et conditions des contrats de distribution

---

Les ententes de distribution et d'agent de vente (les « ententes de distribution ») conclues par les requérants qui sollicitent ou obtiennent une aide financière de Téléfilm Canada doivent être approuvées par Téléfilm et contenir des dispositions qu'elle juge acceptables (Téléfilm se réserve le droit d'exiger à tout moment que des modifications soient apportées à de telles ententes et d'exiger les ententes de licences et de sous distribution le cas échéant.).

## A : Demandes présentées avec l'engagement d'un distributeur pour l'exploitation du film en salle au Canada

Pour toutes les productions pour lesquelles Téléfilm Canada exige qu'une société de distribution canadienne admissible soit liée au projet, ce lien doit être démontré au moyen d'une lettre d'entente ou d'un contrat valide conclu entre le producteur et la société de distribution canadienne admissible. Le contrat doit avoir été négocié à sa juste valeur marchande et indiquer tous droits et options, le territoire visé, la durée du contrat ainsi que les modalités et conditions pertinentes, y compris les déductions permises à même les revenus et les dépenses admissibles. Si une sortie en salles commerciale est planifiée, la lettre d'entente ou le contrat doit garantir la sortie en salle du film au moins dans le marché linguistique de sa version originale au Canada dans un délai de deux ans suivant la livraison du film<sup>1</sup>. Dans le cas d'un double tournage ou d'un film d'animation, le distributeur et le producteur doivent déterminer si le marché principal est francophone ou anglophone et communiquer leur décision à Téléfilm Canada pour obtenir son approbation.

Les droits de distribution au Canada ne peuvent être détenus que par des sociétés de distribution canadiennes et celles-ci doivent demeurer des sociétés sous contrôle canadien au sens de la *Loi sur Investissement Canada* pendant toute la durée du contrat.

## B : Demandes présentées avec l'engagement d'un distributeur ou d'un agent de vente à l'étranger

- i. Lorsque les droits de la distribution internationale sont vendus ou cédés à une société de vente internationale, canadienne ou non, Téléfilm Canada pourra prendre en considération les éléments suivants pour déterminer si la vente ou la licence sont acceptables :
  - expérience et expertise nécessaires pour assurer une distribution optimale du film dans tous les territoires et médias pour lesquels elle propose d'acquérir les droits;
  - volume d'activité suffisant et un plan d'affaires adéquat pour assurer la viabilité financière de l'entreprise;
  - participation annuelle aux grands marchés internationaux en tant que société de vente internationale;
  - avoir une feuille de route au plan de la distribution ou de la vente de longs métrages indépendants à l'étranger;
- ii. Lorsque les droits internationaux sont détenus, en partie ou en totalité, par le producteur au moment de conclure le contrat de financement de Téléfilm Canada, Téléfilm se réserve le droit d'approuver

---

<sup>1</sup> Dans les cas où un distributeur ou un agent de vente est lié au projet pour des territoires à l'extérieur du Canada, toute retenue concernant la sortie du film au Canada doit quand même permettre que la sortie en salle au Canada se fasse dans un délai de deux ans après la livraison du film. Si le plan d'engagement des auditoires et de découvrabilité est robuste, Téléfilm Canada peut à sa discrétion accepter qu'une sortie commerciale en salles ne soit pas l'objectif.

toutes les ententes de distribution éventuelles relativement à la production, et la société de production devra obtenir, dans les meilleurs délais, l'engagement d'une société ou d'un agent de vente international dûment qualifié.

## C : Demandes présentées sans engagement d'un distributeur

Veillez consulter les principes directeurs en vigueur pour savoir quels projets peuvent faire l'objet d'une demande d'aide à la production sans l'appui d'un distributeur canadien.

Un plan d'engagement des auditoires et de découvrabilité est requis lors du dépôt de la demande de financement et doit comprendre un plan de mise en marché et un résumé de la stratégie de promotion et d'atteinte des auditoires. Les exigences précises sont énoncées dans les principes directeurs. Toutes les ententes de distribution sont assujetties à l'approbation écrite préalable de Téléfilm Canada.

## D : Principes généraux concernant les ententes de distribution au Canada et de vente à l'étranger

### i. Dispositions en cas de défaut :

Afin d'assurer le meilleur accès possible du public aux films financés par Téléfilm, les ententes de distribution doivent comprendre des dispositions en cas de défaut stipulant que le producteur pourra récupérer les droits de distribution du film si le distributeur ou l'agent de vente fait faillite ou devient insolvable, ou qu'il entreprend une démarche pour se protéger contre ses créanciers.

### ii. Plan d'engagement des auditoires et de découvrabilité :

Les demandes d'aide à la production devraient être accompagnées d'un document, approuvé par la société de production et la société de distribution (le cas échéant), qui présente une analyse du potentiel de succès du film en salles commerciales au Canada et, le cas échéant, à l'étranger. Le modèle est disponible sur le site du programme de Production.

### iii. Exigences relatives aux rapports de distribution :

Toutes les ententes de distribution conclues par les requérants aux programmes de Téléfilm Canada doivent décrire les dispositions des rapports que le distributeur ou l'agent de vente doit remettre au producteur et à Téléfilm. Téléfilm exige que les rapports de distribution fournissent, au minimum, l'information détaillée suivante sur une base courante et cumulative :

- 1) recettes-guichet brutes par territoire et par langue;
- 2) ventes brutes par territoire et par média;
- 3) recettes brutes par territoire et par média;
- 4) taux de change (s'il y a lieu);
- 5) commissions de distribution et de sous-distribution par territoire et par média;
- 6) dépenses détaillées par territoire et par média (s'il y a lieu);
- 7) subventions reçues.

Les revenus de distribution obtenus durant la période de déclaration visée doivent être déclarés selon la méthode de la comptabilité de caisse.

Les dépenses de distribution doivent figurer au rapport de la période durant laquelle l'activité s'est déroulée, que l'activité ait été payée ou non durant cette période. Téléfilm Canada n'accepte pas les dépenses de distribution imputées à une période de déclaration lorsque les activités auxquelles elles se rapportent n'ont pas encore été réalisées.

Lorsqu'une entente de gestion de compte en recouvrement est en vigueur, la déclaration des

éléments susmentionnés par le distributeur peut être suspendue dans la mesure où le gestionnaire du compte en recouvrement reçoit et retransmet l'information détaillée et les documents à l'appui. Dans tous les cas, le distributeur demeure tenu de conserver les livres et documents comptables relatifs à tous ces éléments.

**iv. Vérification des livres et documents comptables du distributeur :**

Le requérant doit exiger contractuellement des distributeurs et agents de vente qu'ils tiennent des livres et documents comptables complets et précis concernant toutes les transactions financières et autres activités relatives au projet, conformément aux principes comptables généralement reconnus.

Dans son contrat conclu avec le requérant, Téléfilm Canada exige le droit de vérifier les livres et documents comptables du ou des distributeurs de toute production dans laquelle elle investit. Le requérant doit veiller à ce que les droits d'examen et de vérification du requérant ou de son représentant désigné relativement aux ententes de distribution ne soient pas limités à moins d'une fois par année et que les distributeurs et agents de vente ne puissent pas fermer leurs livres pendant la durée de l'entente de distribution ou tant que le distributeur ou l'agent de vente reçoit des revenus de production, selon la plus tardive de ces deux éventualités.

**v. Récupération croisée :**

Téléfilm a certaines restrictions concernant la récupération croisée des revenus et dépenses :

- La récupération croisée des revenus et dépenses au Canada et à l'étranger n'est pas permise.
- La récupération croisée des revenus et dépenses avec d'autres productions exploitées par le distributeur n'est pas permise.
- La récupération croisée des revenus et dépenses pour des territoires internationaux ayant des structures de récupération ou de dépenses différentes n'est généralement pas permise, sauf lorsque l'entente concerne de multiples territoires (excluant le Canada) et que le distributeur ou l'agent de vente à l'étranger paie un montant global considérable pour ces multiples territoires et qu'il existe un plafond de dépenses acceptable pour tous les territoires.

**vi. Les minimums garantis pour le Canada doivent être clairement indiqués par rapport à ceux qui sont accordée pour les États-Unis ou d'autres territoires.**

**vii. Si le distributeur se prévaut d'une sûreté, une entente de libération des droits et revenus de Téléfilm sera exigée afin de protéger les droits d'auteur (le cas échéant) et la part des revenus (s'il y a lieu) de Téléfilm.**

## **E : Commissions de distribution et de vente à l'étranger**

Les commissions de distribution proposés (les « commissions de distribution ») sont sujets à l'examen et à l'approbation de Téléfilm Canada. (Téléfilm peut exiger, comme condition à sa participation financière, que les commissions de distribution ou d'agent de vente proposées soient revues ou réduites.)

Ces commissions de distribution doivent être raisonnables, conformes aux normes de l'industrie et permettre à Téléfilm Canada d'avoir des attentes raisonnables de récupération des sommes qu'elle a avancées ou investies dans le projet.

**Téléfilm Canada n'acceptera en aucun cas le cumul des commissions de distribution** – ces commissions doivent comprendre tous les honoraires et commissions payables à tous sous-distributeurs et sous-agents de vente. Un sous-distributeur/sous-agent de vente est une société embauchée par le distributeur pour négocier les ventes dans un territoire ou un groupe de territoires situé à l'intérieur du territoire global pour lequel le distributeur détient les droits. Les commissions du sous-distributeur/agent de vente correspondent aux sommes qu'ils demandent pour vendre la production dans un territoire ou un groupe de territoires situé à l'intérieur du territoire global pour lequel le distributeur détient les droits. Par contre, les « honoraires du distributeur local » ne doivent PAS être inclus dans la commission de l'agent de vente à l'étranger. Le distributeur local est la société qui exploite le film auprès du grand public dans son propre pays ou territoire

(en salle, en ligne, à la télévision) et qui offre généralement (mais pas toujours) un « minimum garanti » en contrepartie des droits du film.

**i. Commissions maximales – Distributeur**

<b>Canada</b>	<i>Maximum</i>
Exploitation en salles commerciales	35 %
Exploitation autre qu'en salles commerciales (y compris en avion)	50 %
VoD transactionnelle, VoD câblée, AVoD, FVoD, supports physiques sans redevances (ex : BluRay) (les dépenses sont plafonnées à 40% des recettes brutes des vidéos pour ce type de support)	50 %
Télévision et SVoD	40 %
Supports physiques avec redevance minimale au producteur (Blu-Ray, DVD, etc.)	20 %
Autre – aucun dépassement sans approbation	25 %
Commercialisation de produits dérivés	Négociable au cas par cas

	<i>Maximum</i>
<b>États-Unis</b>	25 %*
<b>Reste du monde</b>	35 %*

Concernant les ventes de vidéos, les réserves doivent être raisonnables et reversées/liquidées dans un délai de 12 mois. Dans tous les modèles de redevances, la part retenue par le distributeur est calculée en fonction des ventes brutes et comprend toutes les commissions et dépenses payés aux tierces parties applicables, y compris, sans s'y limiter, les distributeurs, sous-distributeurs et agents de vente.

**i. Commissions maximales – Agent de vente**

	<i>Maximum</i>
<b>États-Unis</b>	25 %*
<b>Reste du monde</b>	35 %*

**ii. Commissions pour sociétés de production et sociétés liées**

Téléfilm permet aux sociétés de production (ou à leurs parties apparentées et sociétés de distribution liées qui ne disposent pas d'un catalogue de projets autre que les leurs) de recevoir 15 % des minimums garantis, ventes ou licences qu'elles réalisent directement (exception faite des préventes comprises dans le financement de la production, pour lesquelles aucune commission ne peut être perçue). Ces frais doivent inclure toute commission à l'agent de vente ou au producteur. Ces derniers peuvent également demander un remboursement des dépenses de distribution réelles, vérifiables, raisonnables et habituelles engagées par une tierce partie, jusqu'à concurrence de 10 % des recettes brutes.

\* Un agent de vente international qui acquiert les droits pour les États-Unis en concomitance avec le Reste du monde peut retenir des commissions globales jusqu'à un maximum de 35 % (à l'exclusion des commissions de distributeurs non liés perçues à même les revenus dérivés de l'exploitation du film dans leur propre pays ou territoire).

**F : Dépenses de distribution et de vente**

Les dépenses de distribution et de vente doivent correspondre aux dépenses réelles, vérifiables, raisonnables et habituelles engagées par une tierce partie, nettes d'escomptes et autres remises similaires,

et ne pas inclure les salaires et les frais généraux.

#### **i. Plafonds de dépenses :**

En ce qui concerne les ententes d'agent de vente international et de distribution autre qu'en salles commerciales au Canada, Téléfilm Canada exige généralement qu'elles fixent des limites (plafonds) relativement aux dépenses admissibles. Ces plafonds de dépenses doivent être négociés sur la base de prévisions raisonnables en matière de revenus et de dépenses, et comprendre généralement un seuil maximum établi en fonction d'un pourcentage des recettes brutes (généralement de 10 %) et/ou d'un montant. Ce plafond peut être dépassé à condition que le producteur ait accordé au préalable son autorisation écrite à l'agent de vente concernant les dépenses additionnelles visées et que Téléfilm ait été consulté au préalable.

Le plafond susmentionné ne s'applique pas au Canada pour les distributeurs canadiens ayant signé une entente d'exploitation en salles commerciales au Canada.

Téléfilm prendra également en considération les coûts de promotion et de mise en marché non plafonnés dans les territoires d'importance où le distributeur s'est fermement engagé à sortir le film en salle. Pour ces territoires d'importance, Téléfilm exigera un plan de mise en marché indiquant des coûts de promotion et de mise en marché en concordance avec la sortie du film prévue.

Les autres dépenses de distribution et de vente pour lesquelles il pourrait être permis de dépasser le plafond susmentionné comprennent :

- les redevances/droits de suite;
- les coûts de doublage ou sous-titrage, incluant tous les coûts liés au doublage ou sous-titrage de la production (et de la bande-annonce dans d'autres langues), seulement lorsque le doublage n'étaient pas compris dans les coûts de production engagés en vertu du contrat d'aide à la production de Téléfilm;
- tous les coûts liés à l'expédition de tout élément de la production dont le distributeur a besoin pour pouvoir l'exploiter dans le territoire donné;
- tous les coûts engagés par le distributeur pour obtenir toutes libérations de droits nécessaires pour exploiter la production dans le territoire donné, y compris les coûts d'enregistrement des marques pertinentes pour le compte du producteur;
- les coûts d'encodage et de conversion (NTSC à PAL);
- les coûts de duplication du matériel à des fins de livraison aux détenteurs de droits;
- les coûts liés à la censure et au remontage;
- les coûts raisonnables de vérification et de services juridiques liés au recouvrement.

#### **ii. Dépenses en lien avec la distribution**

Les dépenses de distribution admissibles (nettes de toute aide financière non remboursable) peuvent être déduites uniquement par les détenteurs des droits de distribution et correspondent aux coûts suivants :

- campagne promotionnelle,
- publicité,
- production du matériel promotionnel,
- impression,
- doublage (seulement lorsque le doublage n'étaient pas compris dans les coûts de production engagés en vertu du contrat d'aide à la production de Téléfilm),
- autres coûts afférents, incluant les coûts liés à l'emballage, au transport, aux assurances, aux tarifs douaniers, aux taxes à l'importation, aux exigences en matière de censure et à la participation à des festivals ou marchés prestigieux.

Les droits d'accès et les coûts liés à la participation des producteurs et des distributeurs à divers festivals et marchés ne sont pas considérés comme des dépenses de distribution admissibles. La question des droits d'accès et frais de voyage en lien avec les ventes est abordée plus loin.

Les dépenses de distribution non admissibles comprennent notamment les frais de déplacement, d'hébergement et de subsistance des producteurs, des distributeurs et de leurs employés respectifs.

### iii. Dépenses en lien avec la vente

Les dépenses de vente admissibles (nettes de toute aide financière non remboursable) peuvent être déduites uniquement par les agents de vente internationale et comprennent notamment les coûts suivants :

- coûts raisonnables et vérifiés du matériel livré aux distributeurs locaux (coûts de fabrication, entreposage, chambre forte, transport, livraison et messagerie);
- honoraires d'un vérificateur externe pour les vérifications des distributeurs (nets de toute récupération des coûts d'audit);
- coûts de publicité;
- coûts de promotion (incluant les coûts liés aux événements promotionnels comme les conférences de presse et à la participation des principaux interprètes et du réalisateur);
- honoraires des attachés de presse liés à une promotion spéciale (excluant les employés de l'agent de vente);
- frais juridiques externes (pour faire respecter une entente de sous-distribution ou une entente conclue avec une tierce partie);
- coûts de messagerie directement liés au film;
- coûts de projection;
- coûts de la participation à des marchés du film, y compris les frais de déplacement (sauf pour le producteur) et les coûts du kiosque, de la création du matériel promotionnel et publicitaire destiné au marché du film et de promotion du marché\*. Les coûts doivent être raisonnablement répartis parmi tous les titres représentés au marché.

\* Un montant forfaitaire négocié entre le producteur et l'agent de vente pour couvrir tous les coûts associés à la participation de l'agent de vente aux marchés du film pourrait être acceptable. L'agent de vente devrait dans ce cas s'engager à participer à un nombre minimum de marchés pour avoir droit à ce montant forfaitaire. En pareil cas, le montant forfaitaire ne pourrait constituer une dépense déductible ailleurs.

Les dépenses de vente non admissibles sont les coûts non précisés dans la liste susmentionnée (à moins d'être approuvés par Téléfilm) et comprennent notamment les frais de déplacement, d'hébergement et de subsistance des producteurs, des distributeurs et de leurs employés respectifs.

### iv. Autres précisions s'appliquant aux dépenses

Les dépenses de distribution doivent être nettes de toute aide financière non remboursable que le distributeur a reçue de Téléfilm ou d'une autre source.

Les intérêts sur les minimums garantis payés au producteur et non récupérés à ce jour (jusqu'à concurrence du taux préférentiel de + 2 %) doivent être compris dans le plafond des dépenses de distribution et peuvent être perçus uniquement sur les minimums garantis effectivement payés mais non récupérés (et non sur les coûts de promotion et de mise en marché).

Les intérêts perçus sur les avances de distribution/minimums garantis avant la réception du paiement complet par le producteur sont exigibles par le producteur (dans la mesure où aucune partie n'en a encore été payée) et doivent être compris dans le devis de production. Les intérêts perçus après le paiement complet de l'avance de distribution/du minimum garanti (ou le paiement d'une partie de ce montant et jusqu'au paiement complet) peuvent être exigibles par le distributeur (selon les restrictions susmentionnées), mais seulement dans la mesure où lesdits intérêts combinés aux autres dépenses de

distribution exigibles n'excèdent pas le plafond de dépenses.

Les frais de financement et d'ouverture de dossier, les commissions d'intermédiaire et les autres frais matériels doivent être inclus dans le devis de production de chaque film, et ne sont généralement pas admissibles comme dépenses de distribution ou autres déductions applicables aux revenus de production. Cela comprend les honoraires des agents en lien avec la négociation d'un minimum garanti avec le distributeur.

À moins d'accord préalable de la part de Téléfilm, les frais de gestion de compte en recouvrement (CAMA) devraient représenter une moyenne de 1 % des recettes brutes.

## G : Autres paramètres concernant les ententes de distribution

Mises à part les principales conditions générales, les ententes de distribution devraient également comprendre les dispositions suivantes (à noter qu'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive, mais plutôt d'une énumération de certaines dispositions qui sont souvent absentes des ententes de distribution soumises à Téléfilm) :

- L'entente ne devrait pas excéder une durée de 25 ans, et devrait être renouvelée seulement avec l'approbation mutuelle du producteur et du distributeur/agent de vente, et les ententes de sous-distribution/sous-vente ne devraient pas excéder une durée de 5 ans après l'échéance de l'entente conclue avec le distributeur ou agent de vente.
- Territoires multiples : si un producteur envisage de conclure une entente visant de multiples territoires dans le cadre du financement de la production, il doit s'assurer : (a) que l'entente indique clairement le minimum garanti pour chaque territoire (si la structure de récupération diffère d'un territoire à l'autre ou si un territoire canadien est compris dans l'entente) et (b) que le libellé approprié concernant la récupération croisée est inclus dans le contrat (voir précédemment).
- Ventes en lot : une production peut être vendue dans un lot de productions pourvu que les conditions suivantes soient respectées :
  - a) le distributeur s'était d'abord efforcé de maximiser les recettes de la production en la vendant séparément;
  - b) la répartition des revenus et des dépenses entre les productions vendues en lot sera juste et raisonnable;
  - c) les rapports de distribution (dans les notes s'y afférant) divulgueront toute vente en lot ainsi que les revenus et dépenses attribués à la production.
- Impôts retenus à la source : pour les ententes de droits internationaux, les impôts retenus à la source doivent être inclus dans les recettes brutes du distributeur de la période pendant laquelle les impôts lui ont été retournés (c'est-à-dire que le calcul des honoraires, commissions et dépenses sur les recettes brutes peut se faire seulement lorsque les montants sont réellement versés au distributeur, et non sur les montants retenus à la source par le gouvernement). Par conséquent, les impôts retenus à la source ne peuvent pas être considérés comme des dépenses de distribution.
- Tous les couloirs de distribution et les ententes de récupération doivent être explicitement confirmés dans le contrat de distribution.
- Si une partie apparentée au distributeur reçoit des paiements à même le devis de production, ces montants doivent être déclarés à Téléfilm Canada puisqu'ils pourraient entre autres avoir une influence sur la récupération du minimum garanti, le cas échéant, en production.

Téléfilm peut à son entière discrétion appliquer et interpréter l'information qui précède de manière à respecter l'esprit et l'intention de cette politique. Dans tous les cas, l'interprétation de Téléfilm prévaudra.