



SERVICES-CONSEILS

Téléfilm Canada

Étude sur le financement des longs métrages canadiens
de langue française

Le 1^{er} mars 2007

Avis important

Le présent document a été préparé par KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. (« KPMG ») pour Téléfilm Canada (« Téléfilm ») aux fins d'identifier des structures alternatives de financement pour les longs métrages canadiens de langue française et il ne doit être utilisé que dans le but ci-dessus mentionné.

Limites de l'étude

Les analyses qui sont présentées ont été réalisées à partir de données fournies par des représentants de Téléfilm ainsi que des sources d'information externes à Téléfilm. KPMG n'a pas vérifié de façon indépendante l'information contenue dans le présent document. Par conséquent, KPMG n'offre aucune garantie quant à l'exactitude ou le caractère exhaustif du présent document et n'assume aucune responsabilité pour quelque déclaration (explicite ou implicite) ou omission à l'égard du présent document.

Les statistiques fournies par les agences nationales du film, les organisations professionnelles et la presse professionnelle comportent des asymétries en raison de l'hétérogénéité des pratiques statistiques nationales. Par conséquent, le présent rapport doit être lu en tenant compte des remarques précédentes.

Note

Certaines analyses pour lesquelles Téléfilm avait démontré un intérêt particulier dont, notamment, le partage des recettes entre les intervenants, n'ont pu être réalisées pour de multiples raisons telles que l'absence ou l'asymétrie de l'information disponible entre les différents pays.

Table des matières

	Page
■ Contexte de l'étude	3
■ Portée de l'étude	4
■ Phase I – Balisage international	
– Identification des pays de référence	7
– L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs	10
– Survol des pays comparables	17
– Financement public et privé des longs métrages nationaux	28
– Les principaux mécanismes et sources de financement répertoriés	33
– Principaux constats	44
■ Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française	
– Quelques faits et données	45
– Compréhension des enjeux	51
– Principaux constats	57
– Les facteurs clés de succès	61
– Recommandations	62
– Éléments de soutien aux recommandations	67
■ Annexes	81

Contexte de l'étude

À titre d'administrateur du Fonds du long métrage du Canada (« FLMC »), Téléfilm tente de trouver des solutions à la crise actuelle de financement du cinéma canadien de langue française afin de maintenir les niveaux de succès atteints depuis la mise sur pied du FLMC. Téléfilm désire comparer les modes de financement des productions canadiennes de langue française à ceux utilisés dans les pays étrangers dont les marchés sont comparables au marché canadien de langue française.

Les résultats de la présente étude visent à alimenter les réflexions du Groupe de travail du FLMC mis sur pied par Téléfilm et pourront servir de base à un plan d'action pouvant être mis en œuvre par Téléfilm.

Portée de l'étude

Objectif

Cette étude vise à identifier, documenter et analyser des structures alternatives de financement des longs métrages canadiens de langue française dans le but de maintenir une masse critique de longs métrages dans le marché de langue française.

Méthodologie

Balisage international et documentation des principaux mécanismes de financement alternatif

Cette étape vise principalement la documentation des principaux mécanismes de financement alternatif répertoriés. Les recherches se sont étendues aux sources d'information disponibles pour les pays comparables retenus.

De plus, nous avons fait appel au réseau international de KPMG de même que certains organismes professionnels de l'audiovisuel afin de recueillir davantage de renseignements et valider les résultats de l'étude.

Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Des rencontres ont été tenues auprès des membres du sous-comité finances du Groupe de travail du FLMC afin de recueillir leurs points de vue quant à l'état actuel de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française.

Cette étape a permis de conceptualiser la problématique actuelle et dresser un contexte d'application pratique relativement à la documentation des mécanismes de financement alternatif.

Portée de l'étude

Phase I – Balisage international

Identification des pays de référence

Cette première étape consiste à identifier des pays dont l'industrie cinématographique est susceptible d'être comparable à l'industrie canadienne des longs métrages de langue française.

Voici les critères d'identification retenus :

- La population
- L'indicateur de développement humain

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Cette seconde étape a pour objectif de classer les pays comparables en fonction des critères de comparaison retenus et ainsi positionner l'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs.

Voici les critères de comparaison retenus :

- Le nombre de productions nationales
- L'investissement dans les productions nationales
- La part de marché des productions nationales

Survol des pays comparables

Cette troisième étape présente les principaux mécanismes de financement utilisés dans les pays de références retenus.

Financement public et privé

Cette section illustre la part du financement en provenance des secteurs public et privé dans les productions nationales de certains pays de référence.

Description sommaire des principaux mécanismes et sources de financement répertoriés

Cette dernière étape vise à résumer les principales sources et principaux mécanismes de financement, tant privés que publics, utilisés ailleurs dans le monde. Cette dernière permet d'identifier, pour chacun des mécanismes, les avantages et les inconvénients qu'ils comportent.

Portée de l'étude

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Quelques faits et données

Cette section se limite à présenter quelques faits et données statistiques de l'industrie cinématographique canadienne au cours des dernières années dans le but d'informer le lecteur quant à l'évolution récente de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française.

Compréhension des enjeux

Cette seconde étape de la phase II permet de mieux comprendre les enjeux auxquels est confrontée l'industrie cinématographique canadienne à l'aide de concepts simples.

Principaux constats et facteurs clés de succès

Nous émettons plusieurs constats et statuons sur les principaux facteurs clés de succès de l'industrie afin de nous guider vers l'étape suivante, soit les recommandations.

Recommandations

Cette dernière étape consiste à émettre des recommandations à Téléfilm quant aux mécanismes de financement susceptibles de lui permettre d'atteindre son objectif (maintenir une masse critique de longs métrages canadiens de langue française) en fonction de notre analyse de l'industrie et des pratiques de financement répertoriées parmi les pays de référence.

Phase I – Balisage international

Identification des pays de référence

Objectif

Cette première phase du balisage consiste à identifier des pays dont l'industrie cinématographique est susceptible d'être comparable à l'industrie canadienne des longs métrages de langue française.

Le nombre de pays comparables identifiés à partir d'une grille d'analyse élaborée par KPMG a été fixé à 15.

Bien que l'étude porte uniquement sur le financement des longs métrages canadiens de langue française, le Canada a été retenu comme base de référence, sans distinction de la langue.

Limites méthodologiques

La méthodologie retenue se veut rigoureuse, mais elle comporte des limites dans la mesure où d'autres critères de comparaison et d'autres méthodes de classification auraient pu être retenus afin de juger de la comparabilité des pays entre eux.

La page suivante présente les détails de l'approche méthodologique retenue.

Critères d'identification retenus

Population (2005)

La population a été retenue comme critère de comparaison afin d'assurer une comparabilité des pays en termes de taille de marché dans lequel l'industrie cinématographique dans son ensemble évolue.

Indice de développement humain « IDH » (2002)

L'IDH a été retenu puisqu'il est un indicateur composite reconnu qui mesure l'évolution d'un pays selon trois critères de base du développement humain : la santé et la longévité (mesuré d'après l'espérance de vie), le savoir (mesuré par le taux d'alphabétisation et de scolarisation) et le niveau de vie (mesuré par le PIB par habitant).

Phase I – Balisage international

Identification des pays de référence

Une approche méthodologique en deux étapes

1 - Classification par critère de comparaison

Pour chacun des critères de comparaison retenus, soit la population et l'IDH, un classement a été effectué afin de déterminer les pays qui se comparent le mieux au Canada. Chaque pays s'est vu attribué une note équivalente à son classement en fonction de l'écart observé par rapport au Canada (ex. : pays classifié comme étant le 6^{ième} plus près du Canada en termes de population obtenait la note 6 pour cet indicateur). Les pays ayant obtenu un écart identique se sont vus attribuer la même note. Le même niveau d'importance a été accordé à chacun des deux critères évalués.

À titre de pays de référence, une note de zéro a été attribuée au Canada pour chacun des critères. Les écarts observés par rapport à la population et l'IDH du Canada ont été analysés en valeur absolue.

2 - Classification globale

Les pays ont ensuite été classifiés en fonction de la somme des notes obtenues pour chacun des critères de comparaison mentionnés ci-dessus. Les 15 pays ayant obtenu la somme la plus faible et donc la plus près du Canada (note de zéro) ont été retenus (voir le tableau des résultats à la page suivante). Trois pays ont été exclus des pays comparables du fait que l'une des notes obtenues était considérée comme étant extrême, soit supérieure à 20. Les pays ayant été exclus sont les États-Unis, le Japon et la Corée du Sud.

L'Allemagne

Due à une population excédant 80 millions d'habitants, l'Allemagne n'a pas été retenue parmi les pays comparables au Canada. Cependant, compte tenu de la présence de certains mécanismes de financement ayant connu du succès en Allemagne au cours des dernières années, nous avons jugé opportun d'intégrer ce pays à l'analyse.

Phase I – Balisage international

Identification des pays de référence

	Classification	Pays	Classement « population »	Classement « IDH »	Total
	Pays de référence	Canada	0	0	0
1	1	Pays-Bas	3	1	4
2	2	Belgique	5	1	6
3	2	Australie	2	4	6
4	3	Suède	6	4	10
5	4	Suisse	8	8	16
6	5	Autriche	7	11	18
7	6	Espagne	1	18	19
8	7	Islande	17	3	20
9	7	Royaume-Uni	12	8	20
10	8	Finlande	11	10	21
11	9	Danemark	10	13	23
12	10	Luxembourg	16	12	28
13	10	France	15	13	28
14	10	Norvège	13	15	28
15	10	Italie	9	19	28

Le tableau ci-contre illustre le classement des 15 pays de référence ayant été retenus.

Les pays étant jugés comme les plus comparables au Canada sont classés de 1 à 15 en termes de population et d'IDH en fonction de leur pointage total.

Tel que mentionné précédemment, les deux critères de comparaison retenus se sont vus attribuer la même importance dans la détermination du pointage total.

Ainsi, le Pays-Bas suivi de la Belgique et de l'Australie sont identifiés comme étant les trois meilleurs comparables au Canada, alors que le Luxembourg, la France, la Norvège et l'Italie occupent la dernière position avec 28 points.

Les pays ayant obtenu la même note occupent la même position.

Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Objectif

Cette seconde étape a pour objectif de classer les pays comparables en fonction des critères de comparaison retenus et ainsi positionner l'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs.

Approche méthodologique

Nous avons identifié trois critères de comparaison de l'industrie cinématographique dans une perspective de développement de l'industrie locale.

Les indicateurs ont été comparés sur une moyenne des trois dernières années ainsi que sur la base d'une tendance observée au cours des cinq dernières années.

Des données statistiques n'ayant pu être récupérées pour certains pays ou certaines dates, les tableaux et illustrations contenus dans ce rapport ne mettent en évidence que les pays pour lesquels l'information a pu être recueillie.

Le Canada et le Canada français sont quant à eux présentés de façon distincte parmi les pays comparables.

Critères de comparaison retenus

- Le nombre de productions nationales
- L'investissement (devis totaux) dans les productions nationales
- La part de marché des productions nationales

Les limites de l'analyse

Les statistiques fournies par les différentes organisations consultées comportent des asymétries en raison de l'hétérogénéité des pratiques statistiques nationales.

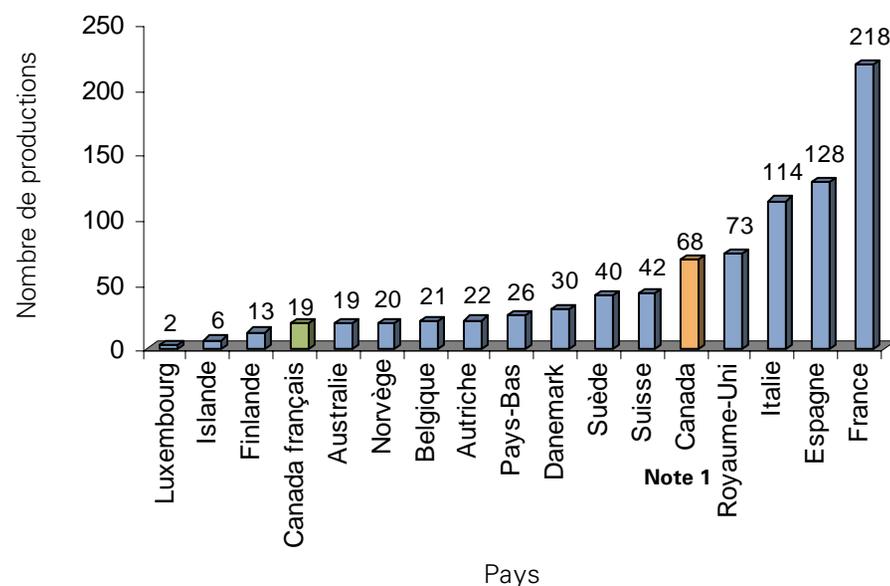
Il est donc important que le lecteur tienne compte de la remarque précédente dans la lecture qu'il fera de l'exercice de balisage visant à positionner le Canada français parmi un ensemble de pays jugés comparables en termes de population et d'IDH.

Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

	Pays	Habitants par long métrage produit ²
1	Islande	47 368
2	Suisse	179 141
3	Danemark	181 319
4	Suède	224 196
5	Norvège	233 898
6	Luxembourg	250 000
7	France	291 319
8	Espagne	336 605
9	Canada français	355 263
10	Autriche	378 462
11	Finlande	410 526
12	Canada	477 958
13	Belgique	498 707
14	Italie	511 438
15	Pays-Bas	636 456
16	Royaume-Uni	824 471
17	Australie	1 076 618

**Nombre de productions nationales
Moyennes annuelles de 2003 à 2005**



Sources : Téléfilm Canada, Australian Film Commission (AFC), Focus 2006, Tendances du marché mondial du film, Observatoire Européen de l'audiovisuel
Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français **Note 2 :** Le nombre de longs métrages correspond à la moyenne annuelle de 2003 à 2005

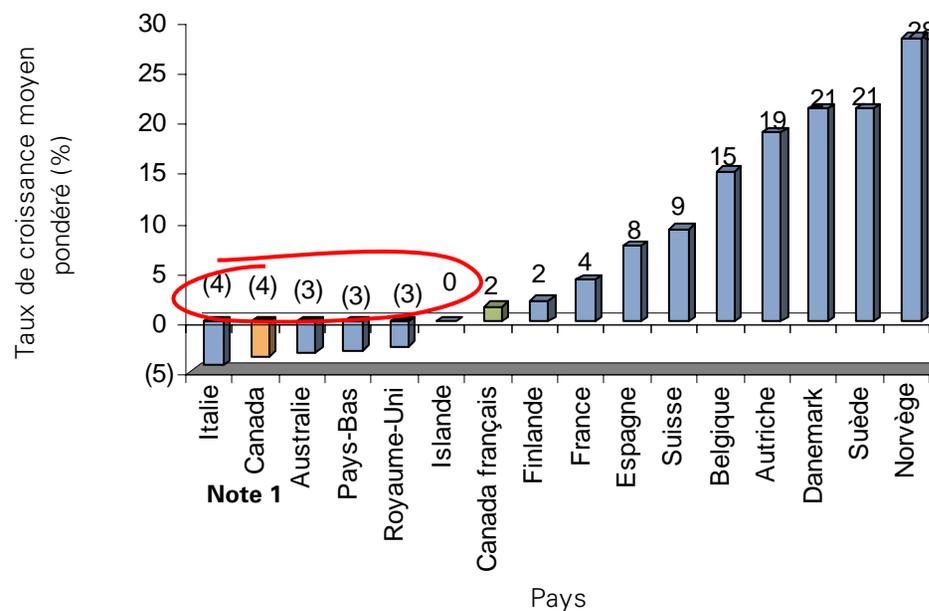
Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Le nombre de productions locales a décliné en moyenne de 4 % par année au Canada alors qu'il a cru de 2 % par année au Canada français de 2001 à 2005.

Parmi les 16 pays présentés ci-contre (incluant le Canada et le Canada français), six d'entre eux démontrent une croissance nulle ou négative du nombre de productions au cours des cinq dernières années.

Nombre de productions nationales
Taux de croissance moyen pondéré de 2001 à 2005



Source : Grille d'analyse KPMG

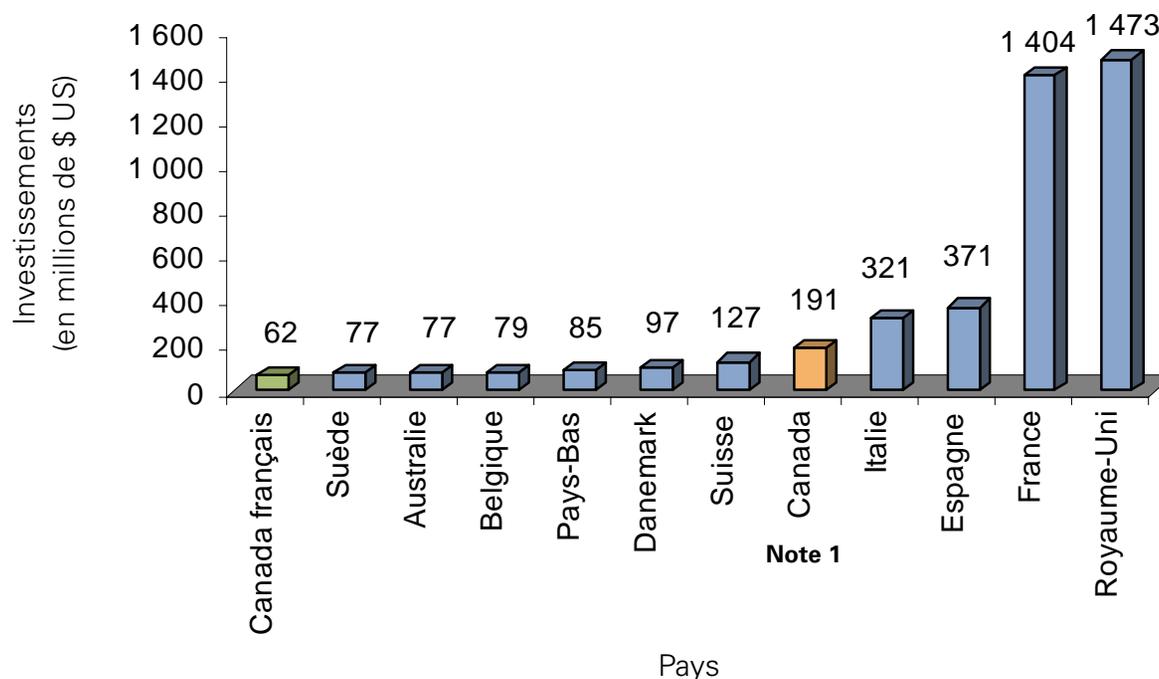
Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français

Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Parmi les pays comparables pour lesquels l'information a pu être colligée, le Canada se situe au 5^{ème} rang en ce qui concerne l'investissement annuel total au cours des trois dernières années.

Investissements (devis totaux) dans les productions nationales Moyennes annuelles de 2003 à 2005



Note 1

Sources : Téléfilm Canada, Australian Film Commission (AFC)

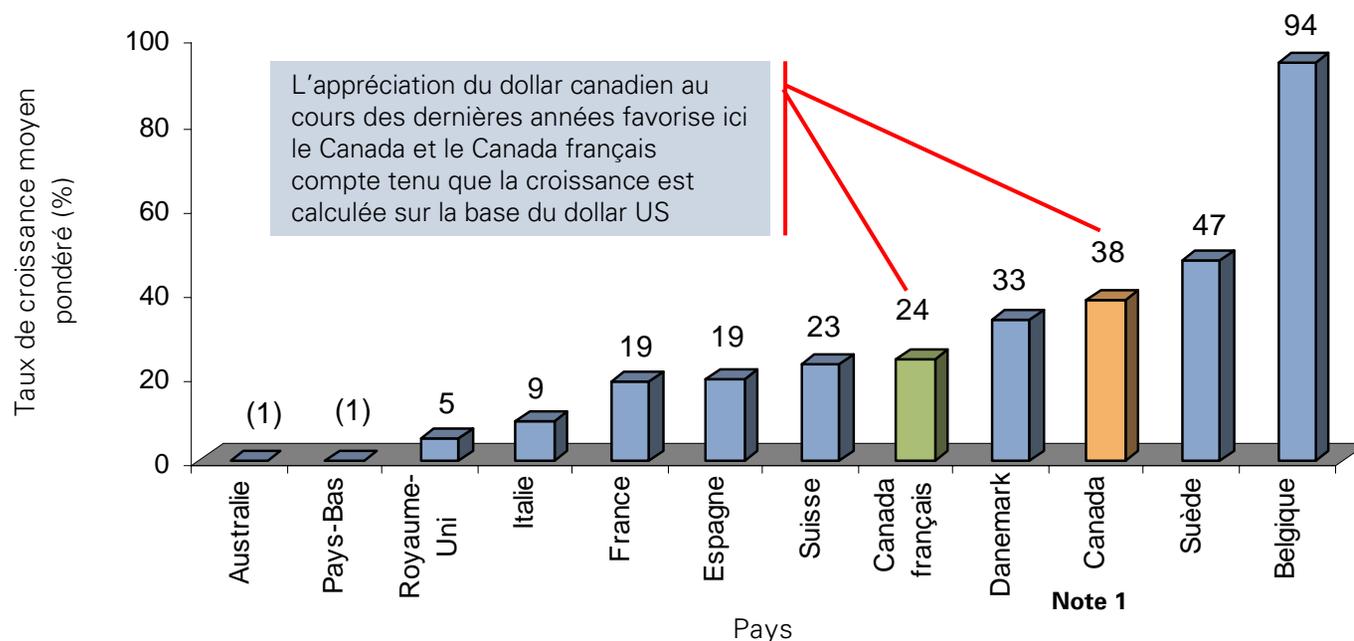
Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français

Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Le Canada et le Canada français se situent aux 3^{ième} et 5^{ième} rangs respectivement quant au taux de croissance annuel moyen pondéré de l'investissement au cours des cinq dernières années.

Investissements (devis totaux) dans les productions nationales Taux de croissance moyen pondéré de 2001 à 2005



Source : Grille d'analyse KPMG

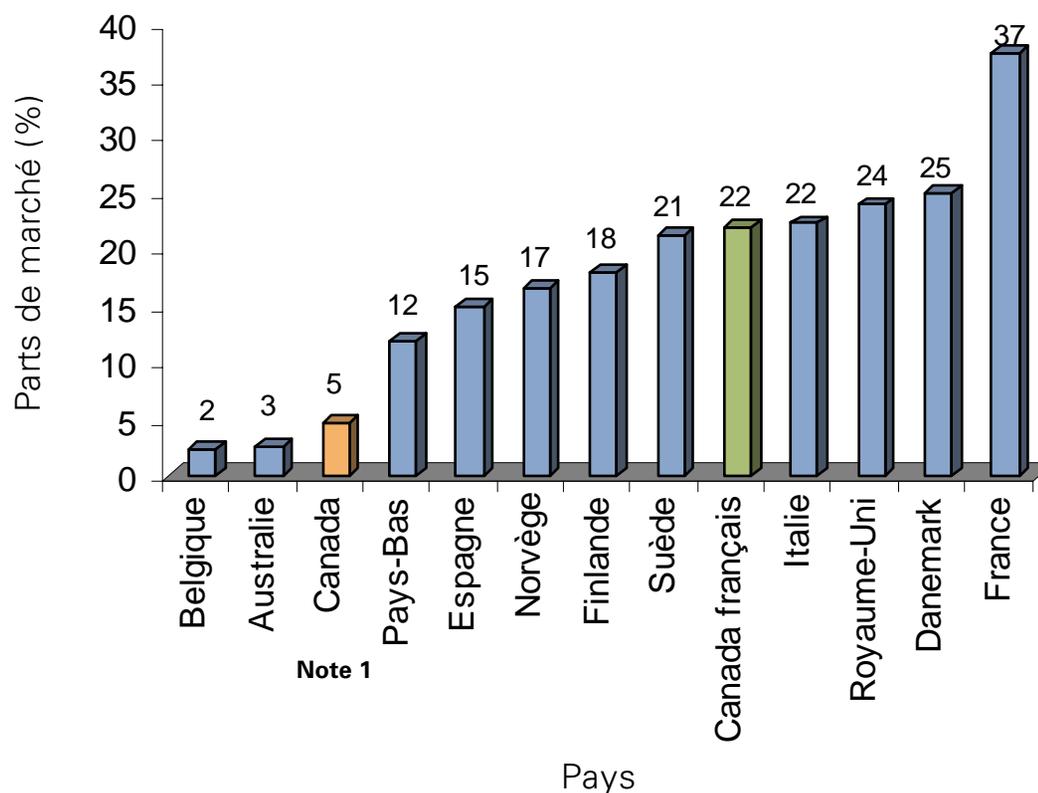
Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français

Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Le Canada français figure au 4^{ième} rang parmi les pays comparables illustrés en termes de parts de marché des productions nationales, à égalité avec l'Italie.

**Parts de marché des productions nationales
Moyennes annuelles de 2003 à 2005**



Note 1

Sources : Institut de la statistique du Québec, Téléfilm Canada, Australian Film Commission (AFC), Focus 2006, Tendances du marché mondial du film, Observatoire Européen de l'audiovisuel

Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français

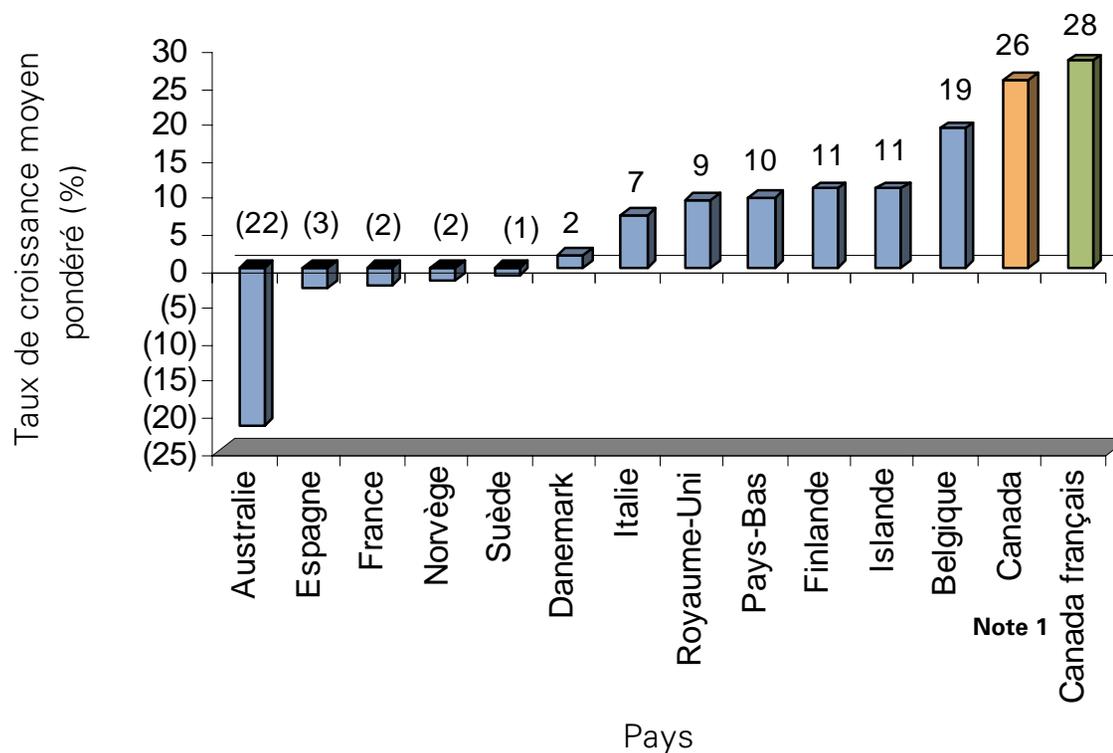
Phase I – Balisage international

L'industrie canadienne des longs métrages de langue française parmi ses pairs

Le Canada et le Canada français figurent en tête de liste des pays comparables en termes de croissance des parts de marché avec les seconde et première places respectivement.

À noter que la performance du Canada est essentiellement attribuable à la performance du segment francophone.

Parts de marché des productions nationales
Taux de croissance moyen pondéré de 2001 à 2005



Note 1

Source : Grille d'analyse KPMG

Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

Objectif

La section suivante vise à présenter, de façon sommaire, quelques caractéristiques concernant l'industrie cinématographique des pays de référence retenus.

Tel que mentionné précédemment, l'Allemagne figure parmi les pays présentés bien que ce dernier n'ait pas été initialement retenu à titre de pays de référence.

Méthodologie

Le survol de chacun des pays est présenté sous les trois angles suivants :

- Quelques données et statistiques
- Sources de financement des organismes d'aide publics
- Principaux mécanismes de financement public utilisés

Limites

Les statistiques fournies par les agences nationales du film, les organisations professionnelles et la presse professionnelle comportent des asymétries en raison de l'hétérogénéité des pratiques statistiques nationales.

L'information concernant les sources de financement des organismes d'aide publics exclut le financement des agences supranationales.

Par conséquent, la section suivante doit être lue en tenant compte des remarques précédentes.

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

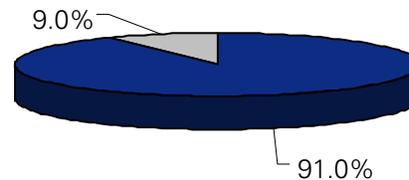
Canada¹ (2005/2006)

- Nombre de productions² : 31
- Investissements² - productions nationales (millions \$ CA) : 147,2
- Part de marché locale : 5,3 %

Canada français (2005/2006)

- Nombre de productions² : 13
- Investissements² - productions nationales (millions \$ CA) : 49,3
- Part de marché locale : 26,6 %

Sources de financement du FLMC (2005/2006)



- Gouvernement
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide étatique sélective et aide à la performance
- Incitatifs fiscaux

Sources : Téléfilm Canada, FLMC seulement

Note 1 : Les statistiques du Canada incluent le Canada français

Note 2 : Longs métrages financés par le FLMC de Téléfilm Canada seulement

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

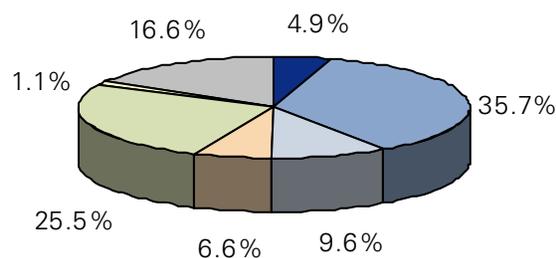
Allemagne

- Nombre de productions en 2005 : 135
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 845
- Part de marché locale : 17 %

Australie

- Nombre de productions en 2005 : 22
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 81
- Part de marché locale : 3 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



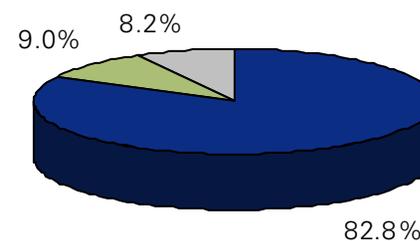
Financement total (millions EUR): 211,4

- État (+UE)
- Taxes sur billets de cinéma
- Contribution des chaînes TV
- Revenus et autres recettes
- Communautés/régions
- Taxes recettes vidéo
- Autres organismes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide étatique sélective et aide à la performance
- Fonds d'investissement privés
- Incitatifs fiscaux

Sources de financement des organismes d'aide publics (2005)



Financement total (millions EUR): 19,7

- État
- Autres taxes
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État à travers les fonds des agences gouvernementales de l'État tels que FFC et l'AFC
- Incitatifs fiscaux

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

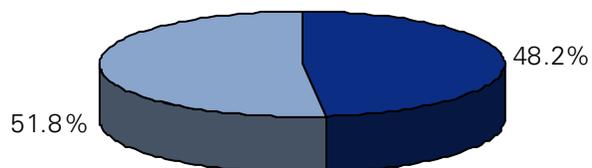
Autriche

- Nombre de productions en 2005 : 24
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : n.d.
- Part de marché locale : 2,3 %

Belgique

- Nombre de productions en 2005 : 28
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 128
- Part de marché locale : 4 %

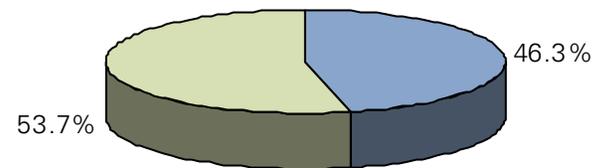
Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 20

- État (+UE)
- Communautés/régions

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 23

- Communautés/régions (+UE)
- Contribution des chaînes TV

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe des communautés
- Contribution directe des chaînes TV
- Pré-achat d'œuvres audiovisuelles
- Incitatifs fiscaux

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

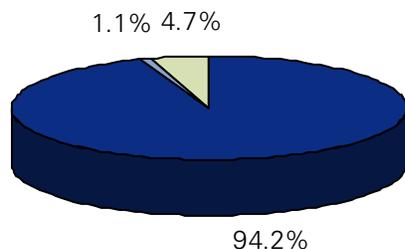
Danemark

- Nombre de productions en 2005 : 31
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 134
- Part de marché locale : 32 %

Espagne

- Nombre de productions en 2005 : 142
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 433
- Part de marché locale : 16 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



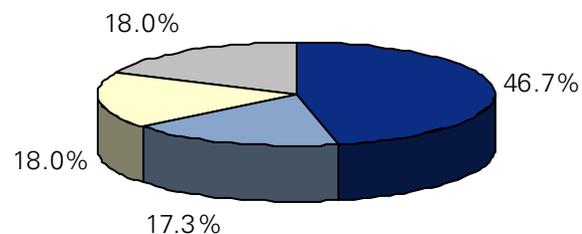
Financement total (millions EUR): 36,9

- État (+UE)
- Communautés/régions
- Contribution des chaînes TV

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés
- Contribution directe des chaînes TV

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 87,5

- État (+UE)
- Communautés/régions
- Autres organismes
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

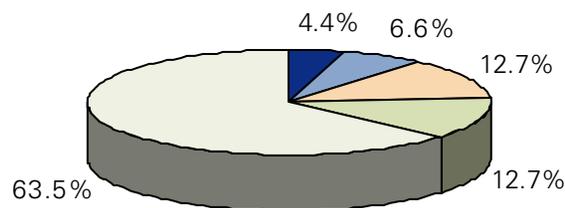
Finlande

- Nombre de productions en 2005 : 13
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : n.d.
- Part de marché locale : 15 %

France

- Nombre de productions en 2005 : 240
- Investissements - productions nationales (2005) (millions \$ US) : 1 601
- Part de marché locale : 38 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



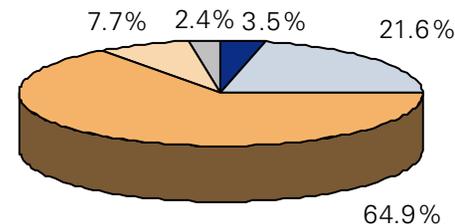
Financement total (millions EUR): 15,2

- État (+UE)
- Communautés/régions
- Taxes recettes vidéo
- Contribution des chaînes TV
- Loterie

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés
- Contribution directe des chaînes TV

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 493,8

- État (+UE)
- Taxes sur billets de cinéma
- Taxes sur recettes chaînes TV
- Taxes sur les recettes vidéo
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide étatique sélective et aide à la performance
- Contribution directe des chaînes TV
- SOFICA
- Incitatifs fiscaux

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

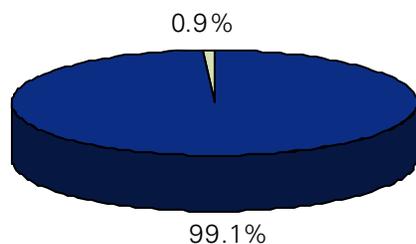
Islande

- Nombre de productions en 2005 : 3
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US): n.d.
- Part de marché locale : 3 %

Italie

- Nombre de productions en 2005 : 98
- Investissements - productions nationales (2005) (millions \$ US) : 267
- Part de marché locale : 25 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



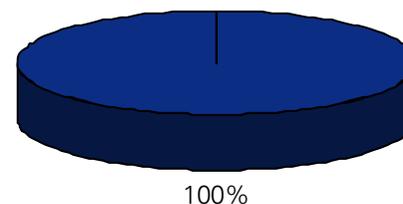
Financement total (millions EUR): 3,2

- État
- Contribution des chaînes TV

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État
- Incitatifs fiscaux

Source de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 41,4

- État (+ UE)

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État
- Incitatifs fiscaux

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

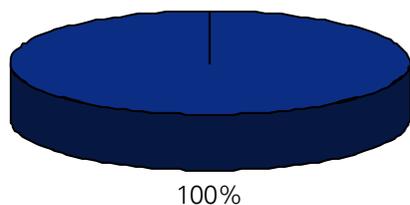
Luxembourg

- Nombre de productions en 2005 : 10
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : n.d.
- Part de marché locale : 0 %

Norvège

- Nombre de productions en 2005 : 19
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : n.d.
- Part de marché locale : 14 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



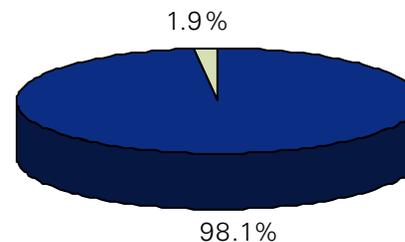
Financement total (millions EUR): 3,9

- État (+UE)

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 30,2

- État
- Contribution des chaînes TV

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État
- Contribution directe des chaînes TV
- Incitatifs fiscaux

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

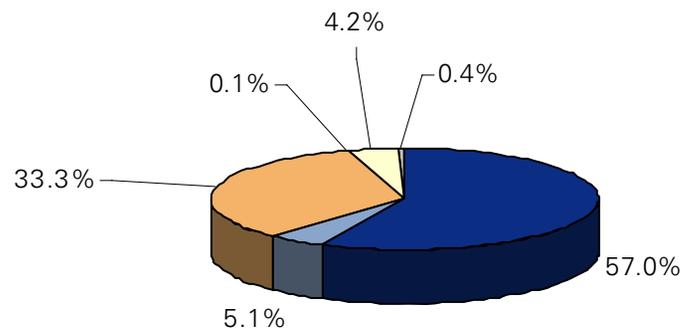
Pays-Bas

- Nombre de productions en 2005 : 24
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 80
- Part de marché locale : 13 %

Royaume-Uni

- Nombre de productions en 2005 : 124
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 1 043
- Part de marché locale : 34 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



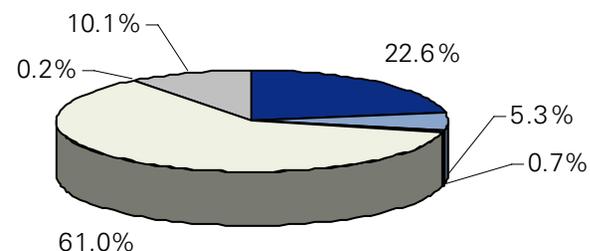
Financement total (millions EUR): 48,2

- État (+UE)
- Taxes sur recettes chaînes TV
- Autres organismes
- Communautés/régions
- Contribution des chaînes TV
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés
- Contribution directe des chaînes TV
- Incitatifs fiscaux

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 90,5

- État (+UE)
- Contribution des chaînes TV
- Autres organismes
- Communautés/régions
- Loterie
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés
- Contribution directe chaîne TV
- Incitatifs fiscaux

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

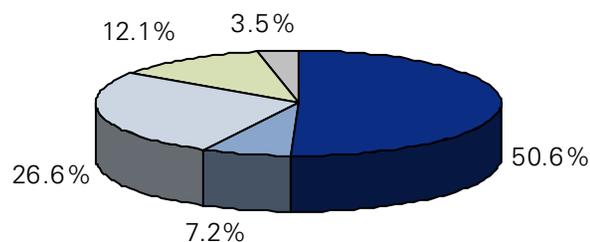
Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

Suède

- Nombre de productions en 2005 : 54
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 104
- Part de marché locale : 22 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 49,7

- État (+UE)
- Taxes sur billets de cinéma
- Revenus et autres recettes
- Communautés/régions
- Contribution des chaînes TV

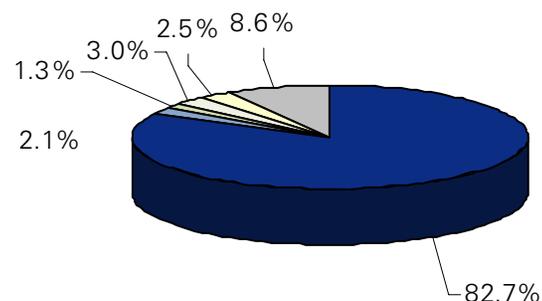
Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide directe de l'État et des communautés
- Incitatifs fiscaux

Suisse

- Nombre de productions en 2005 : 47
- Investissements - productions nationales, 2005 (millions \$ US) : 145
- Part de marché locale : 6 %

Sources de financement des organismes d'aide publics (2002)



Financement total (millions EUR): 16,3

- État
- Contribution des chaînes TV
- Autres organismes
- Communautés/régions
- Loterie
- Revenus et autres recettes

Principaux mécanismes de financement utilisés

- Aide étatique sélective et aide à la performance

Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

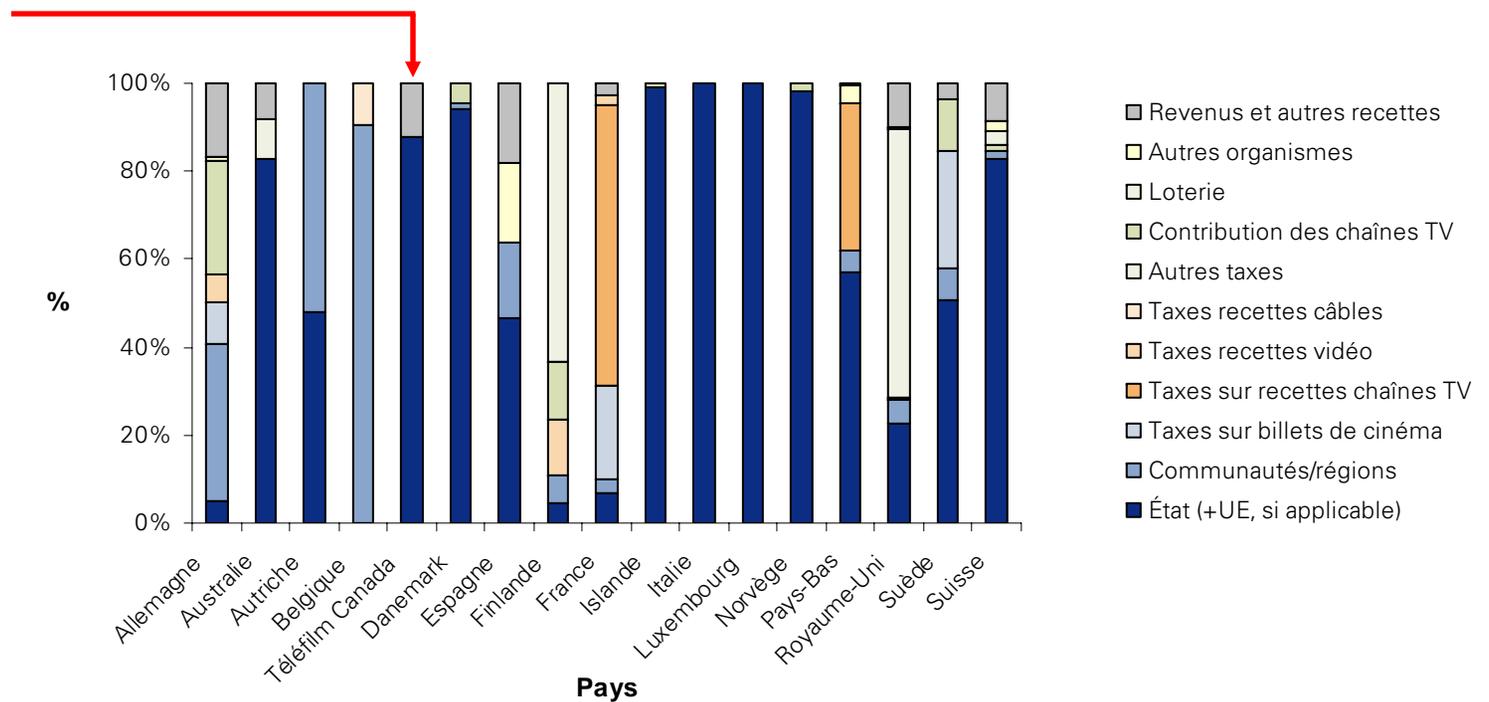
Phase I – Balisage international

Survol des pays comparables

Illustration récapitulative

Ventilation des sources de financement des organismes d'aide publics (2002)
et de Téléfilm Canada (2005/2006)

Le financement de Téléfilm Canada se compare à celui de l'Australie, le Danemark, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège et la Suisse, où le financement des organismes publics repose sur le budget de l'État dans une proportion supérieure à 80 %



Sources : Observatoire Européen de l'audiovisuel, organismes professionnels variés

Phase I – Balisage international

Financement public et privé des longs métrages nationaux

Objectif

Cette section du rapport vise à mesurer la part du financement public et celle du privé dans les productions nationales de certains pays de référence. Cet exercice de balisage vise à permettre d'une part, de quantifier l'effort des gouvernements dans le financement des longs métrages au Canada et dans d'autres pays, et d'autre part, de situer l'effort du secteur privé au Canada par rapport à certains pays pour lesquels l'information était disponible.

Limites

À noter que pour les fins de l'exercice, l'information présentée repose sur des estimations portant sur le financement des longs métrages nationaux et ce, afin de tenir compte des asymétries importantes entre les données recueillies au sein des pays étudiés. De plus, nous présentons l'information recueillie pour les pays où celle-ci était de qualité et disponible. Ces pays sont : l'Allemagne, l'Espagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni.

Les données ont été recueillies auprès de la firme International Média Consultants Associés (« IMCA »), laquelle a été mandatée en 2002 par la Commission Européenne afin de réaliser une étude portant sur l'identification et l'évaluation des flux financiers du cinéma en Europe.

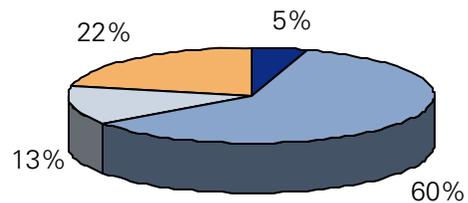
À noter que pour des fins de présentation :

- Les fonds publics représentent l'aide étatique directe et excluent les programmes d'allègement fiscaux
- La portion « autres » inclut les minimums garantis et les coproducteurs privés
- L'apport des télévisions inclut les chaînes publiques et privées

Phase I – Balisage international

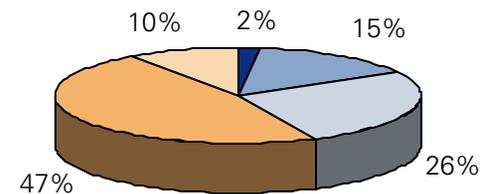
Financement public et privé des longs métrages nationaux

Allemagne (2002)



■ Part du producteur ■ Financement public direct
□ Télévision gratuite ■ Autres

Espagne (2002)



■ Part du producteur ■ Financement public direct □ Télévision gratuite
■ Autres ■ Télévision payante

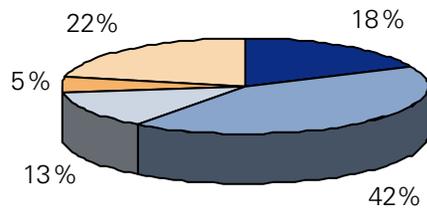
- L'Allemagne et l'Espagne sont les pays dans lesquels la part du producteur est la plus faible parmi les cinq pays analysés, soit 5 % et 2 % respectivement.
- Pour l'année de référence, soit 2002, le financement public direct atteint 60 % en Allemagne.
- La tranche « Autres » est principalement composée des fonds provenant des minimums garantis ainsi que des coproducteurs privés.

Source : IMCA Pour la DG EAC, Unité C1, étude numéro DG EAC/34/01, 2002

Phase I – Balisage international

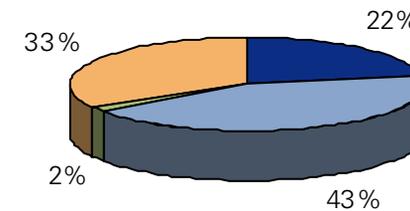
Financement public et privé des longs métrages nationaux

France (2002)



■ Part du producteur ■ Financement public direct □ Télévision gratuite
■ Autres ■ Télévision payante

Italie (2002)



■ Part du producteur ■ Financement public direct ■ Toutes télévisions ■ Autres

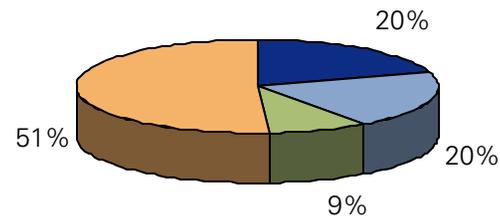
- En Italie, le financement public représente 43 % alors que la part du producteur représente 22 %.
- En France, l'apport des télédiffuseurs représente 35 % du financement.
- La tranche « Autres » est principalement composée des fonds provenant des minimums garantis ainsi que des coproducteurs privés.

Source : IMCA Pour la DG EAC, Unité C1, étude numéro DG EAC/34/01, 2002

Phase I – Balisage international

Financement public et privé des longs métrages nationaux

Royaume-Uni (2002)



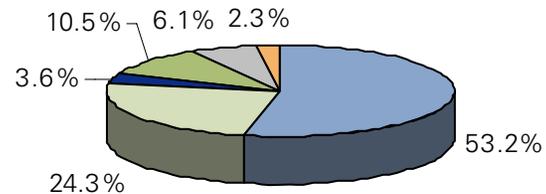
■ Part du producteur ■ Financement public direct ■ Toutes télévisions ■ Autres

- Les coproductions étrangères classifiées dans la rubrique « Autres » représentent la principale source de financement au Royaume-Uni.
- La tranche « Autres » est principalement composée des fonds provenant des minimums garantis ainsi que des coproducteurs privés.

Source : IMCA Pour la DG EAC, Unité C1, étude numéro DG EAC/34/01, 2002,

Téléfilm Canada, FLMC (exercice 2005-2006)

Illustration incluant le financement public direct et indirect



- Financement public direct
- Financement public indirect
- Part producteur
- Distributeurs et exportateurs
- Secteur privé (autres)
- Autres

Le financement public direct fait référence à l'aide fournie par le FLMC. Toutes les autres formes d'aide étatique (incluant les allègements fiscaux) sont présentées à titre d'aides indirectes.

- Le financement public direct et indirect atteint 77,5 % pour les longs métrages canadiens de langue française financés en partie par le FLMC durant l'exercice 2005-2006 de Téléfilm Canada.
- La tranche « Autres » est principalement composée des fonds provenant des entreprises de télédiffusions.

Source : Téléfilm Canada

Phase I – Balisage international

Les principaux mécanismes et sources de financement répertoriés

La présente section expose les principaux mécanismes répertoriés en matière de financement privé dans l'industrie cinématographique ainsi que les principales sources de financement public identifiées.

Cette section ne constitue pas un essai sur les diverses sources et divers mécanismes de financement et ne vise donc pas à définir de façon exhaustive ces derniers, mais plutôt d'en présenter les principaux avantages et inconvénients ainsi que quelques commentaires.

Puisque les mécanismes de financement public peuvent prendre différentes formes (incitatifs fiscaux, subventions, prêts, etc.) et présenter des caractéristiques très différentes d'un pays à un autre, nous ne ferons que les identifier dans la liste ci-dessous sans apporter davantage de commentaires. Il est toutefois possible de vous référer à l'étude de KPMG « Film Financing and Television Programming: A Taxation Guide » afin d'obtenir davantage de détails concernant les caractéristiques des programmes fiscaux de plusieurs pays en ce qui a trait à l'industrie cinématographique.

Les listes ci-dessous résument les principaux mécanismes et sources de financement identifiés au cours de cette étude. À l'exception des mécanismes de financement public, ces derniers sont présentés de façon plus détaillée au cours des pages suivantes.

Sources de financement public

- Taxe sur les billets de cinéma
- Taxe sur les revenus publicitaires des chaînes de télévision
- Taxe sur les ventes de cassettes vidéo et DVD
- Contributions des câblodistributeurs
- Contribution de la loterie nationale
- Contributions volontaires directes des chaînes de télévision
- Budget de l'État

Mécanismes de financement public

- Allègements fiscaux
- Subventions
- Prêts
- Autres

Mécanismes de financement privé

- Production-finance-distribution
- Minimum garanti
- Auto-financement
- Prévente des droits de distribution
- Financement par l'emprunt (incluant les consortiums)
- Prévente TV
- Financement par l'utilisateur final

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement public répertoriées

Taxe sur les billets de cinéma

La taxe sur les billets de cinéma est généralement assise sur les prix des billets d'entrée délivrés aux spectateurs. En France, elle est due quel que soit le procédé de fixation ou de transmission et la nature du support des œuvres ou documents audiovisuels qui sont présentés dans les salles de cinéma.

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- Allemagne
- France
- Suède

Avantages

- Diversification des sources de financement des fonds publics
- Utilisation des films étrangers comme leviers financiers de l'industrie cinématographique locale
- Base d'une politique de soutien en faveur des exploitants de salles

Inconvénients

- Susceptible d'entraîner une diminution de la fréquentation des salles de cinéma à court terme
- Hausse des efforts et coûts de gestion des exploitants de salles

Commentaires

- En Espagne et au Royaume-Uni, cette taxe a été abandonnée dans les années 1980.
- La taxe sur le billet de cinéma a alimenté le budget du CNC en France, de la FFA en Allemagne et de la SFI en Suède à hauteur de 22 %, 27 % et 29 % de leur budget annuel respectif en 2002.
- À compter du 1er janvier 2007, en France, la taxe sur les billets de cinéma sera perçue directement par le CNC en cohérence avec sa mission de contrôle des recettes des exploitants. Cette réforme s'accompagne de mesures de simplification : la taxe est fixée à un taux unique de 10,72 % du prix de l'entrée en salle et la déclaration est faite par établissement et non plus par salle (disparition des catégories de billets et des numéros de série).

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement public répertoriées

La taxe sur les revenus publicitaires des chaînes de télévision

Cette dernière est généralement utilisée pour soutenir un organisme qui soutient l'industrie audiovisuelle. En France, plus des deux-tiers du budget de la CNC provient de cette taxe, soit 338 millions EUR en 2005.

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- France
- Pays-Bas

Avantages

- Diversification des sources de financement des fonds publics

Inconvénients

- Susceptible d'affecter la performance financière des chaînes de télévision à court terme
- Susceptible de créer une dépendance envers l'industrie télévisuelle

Commentaires

- Au Pays-Bas, la STER, agence publique chargée de vendre l'espace publicitaire des chaînes de TV et de radio publiques, verse un montant équivalent au seizième de son revenu à la STIFO, une agence nationale de financement de l'industrie cinématographique.

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement public répertoriées

La taxe sur les ventes de cassettes vidéo et de DVD

Les marges bénéficiaires grandissantes du marché de la vidéo ont conduit à l'instauration de cette taxe en Allemagne et en France. Elle est perçue sur le chiffre d'affaires des distributeurs.

En Allemagne, cette taxe est prélevée de la façon suivante :

- 1,8 % pour un chiffre d'affaires inférieur à 30 millions EUR
- 2 % pour un chiffre d'affaires entre 30 et 60 millions EUR
- 2,3 % pour un chiffre d'affaires supérieur à 60 millions EUR

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- Allemagne
- Finlande
- France

Avantages

- Diversification des sources de financement des fonds publics
- Implication de plusieurs parties prenantes à l'exploitation d'une œuvre dans le financement des longs métrages
- Croissance de cette plate-forme d'exploitation au cours des dernières années
- Utilisation des films étrangers comme leviers financiers de l'industrie cinématographique locale

Inconvénients

- Susceptible d'affecter la performance financière des détaillants à court terme
- L'augmentation du prix des DVD et cassettes vidéo est susceptible d'encourager le piratage

Commentaires

- En France, depuis 2003, en raison du développement rapide du DVD, l'assiette de la taxe n'est plus le chiffre d'affaires des éditeurs, mais celui des détaillants. La part de cette taxe dans le budget de la CNC en France a triplé entre 2002 et 2005, passant de 12,6 millions à 40 millions EUR.

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement public répertoriées

Contribution des câblodistributeurs

En 1995, la Communauté française de Belgique a signé un protocole d'accord avec tous les opérateurs de réseaux câblés en Wallonie. Cette convention fixe les termes de leur contribution au développement de la création audiovisuelle.

Une somme de 1,86 EUR indexée par abonné par an est versée au Centre du cinéma et de l'audiovisuel.

Entre 1995 et 2002, la contribution des câblodistributeurs a représenté une somme de près de 30 millions EUR, dont la moitié a été versée au Centre du cinéma et de l'audiovisuel.

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- Belgique

Avantages

- Diversification des sources de financement des fonds publics
- Implication de plusieurs parties prenantes à l'exploitation d'une œuvre dans le financement de longs métrages

Inconvénients

- Susceptible d'affecter la performance financière des câblodistributeurs à court terme
- Hausse des coûts et efforts de gestion des câblodistributeurs

Commentaires

- En France, des discussions sont en cours dans le but de créer une taxe visant les câblodistributeurs, plus précisément les fournisseurs d'accès Internet.

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement publics répertoriées

La loterie nationale

Un pourcentage des recettes de la loterie est distribué à des fonds nationaux qui se chargent de financer les films. Au Royaume-Uni, la création d'une loterie nationale en 1993 a permis de restaurer le soutien direct à l'industrie du cinéma.

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- Finlande
- Royaume-Uni
- Suisse

Avantages

- Diversification des sources de financement des fonds publics

Inconvénients

- On pourrait se questionner sur la pertinence de financer l'industrie cinématographique à l'aide de ce mécanisme au détriment d'autres secteurs économiques

Commentaires

- En 2002, les deux-tiers des fonds de la UK Film Council provenaient de la loterie nationale, soit 55 millions EUR.

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement public répertoriées

Contributions volontaires des chaînes de télévision

Plusieurs types de contribution des chaînes de télévision existent :

- Les dispositions relatives à la programmation
- Les obligations d'investissement direct, organisées dans un cadre réglementaire
- Les obligations générales d'ordre culturel définies par les statuts ou les cahiers des charges des diffuseurs de service public et qui prennent la forme de commandes, ou pré-achat à des producteurs indépendants
- Des contributions obligatoires ou volontaires, des chaînes au fonds d'aide
- Des engagements des diffuseurs d'investir des montants déterminés dans la production cinématographique conclus avec des associations de producteurs, avec les pouvoirs publics ou par participation à une entreprise fonctionnant comme un fonds d'investissement collectif

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- Allemagne
- Australie
- Belgique
- Canada
- Danemark
- Espagne
- Finlande
- France
- Islande
- Italie
- Luxembourg
- Norvège
- Pays-Bas
- Royaume-Uni
- Suède
- Suisse

Commentaires

- La grande majorité de ces lois a vu le jour avant l'avènement du numérique et de la multiplication des diffuseurs de contenu audiovisuel et/ou cinématographique. Les nouveaux fournisseurs, et notamment les câblodistributeurs, échappent dès lors à cette réglementation.

Avantages

- Diversification des sources de financement des fonds publics
- Permet aux auditeurs d'avoir accès à un contenu culturel national
- Implication de plusieurs parties prenantes à l'exploitation d'une œuvre dans le financement de longs métrages

Inconvénients

- Cette forme de financement peut représenter un risque de perte de créativité des producteurs et une tendance à produire des films destinés à faire grimper les audimats

Phase I – Balisage international

Les principales sources de financement public répertoriées

Budget de l'État ou des communautés

Le budget de l'État est généralement généré à partir des taxes et impôts de natures diverses.

Pays comparables où le mécanisme est actuellement en place

- Allemagne
- Australie
- Belgique
- Canada
- Danemark
- Espagne
- Finlande
- France
- Islande
- Italie
- Luxembourg
- Norvège
- Pays-Bas
- Royaume-Uni
- Suède
- Suisse

Avantages

- Mise en place et gestion facilitée de l'aide financière
- Biais favorable à la préservation de l'identité culturelle nationale

Inconvénients

- Susceptible d'être remis en question selon les priorités gouvernementales
- Le soutien étatique continu sous forme de subvention pourrait engendrer une demande sans cesse grandissante de ce type de financement
- Peut favoriser le développement de films répondant surtout aux critères d'admissibilité des programmes de soutien

Commentaires

- Exception faite des États-Unis et de l'Inde, la survie des industries cinématographiques est étroitement liée au soutien de l'État. L'étroitesse des marchés ajoutée à la vive concurrence des films américains rendent le développement des industries nationales plus précaire.

Phase I – Balisage international

Les principaux mécanismes de financement privé répertoriés

Il n'est pas pertinent ici d'identifier les pays utilisant ces mécanismes puisque ce sont des initiatives privées qui peuvent être mises en place ou non de façon individuelle, c'est-à-dire pour chaque production cinématographique.

Mécanisme	Parties principales	Structure de base	Avantages	Inconvénients
Production-finance-distribution	Producteur, studio et distributeur	Le studio avance le montant du coût de production, gère sa distribution et partage avec le producteur (et les autres parties) les profits nets	Financement généré par le studio, en partie de la prévente des droits de distribution	Perte du contrôle créatif du producteur
			Option d'un contrat avec le studio	Peu de contrôle sur la décision du studio sur les accords de distribution
Minimum garanti	Producteur et studio/distributeur	Engagement du studio/distributeur d'acheter les droits de distribution à un prix convenu avant la mise en production, ceci afin de permettre au producteur d'utiliser cet accord comme garantie pour obtenir un financement	Possibilité de négocier de meilleures conditions avec le distributeur	Position de négociation forte du distributeur, surtout si le budget est déjà fixé, d'où la responsabilité du producteur pour tout dépassement de budget
			Valorisation de l'engagement pour obtenir un prêt bancaire	

Source : Observatoire Européen de l'audiovisuel

Phase I – Balisage international

Les principaux mécanismes de financement privé répertoriés

Mécanisme	Parties principales	Structure de base	Avantages	Inconvénients
Auto-financement	Scénariste, producteur et studio	Studio responsable du développement du scénario, de la production, du financement du film, du marketing et de la distribution	Financement par le studio	Perte du contrôle créatif du producteur
			Accès aux ressources et savoir-faire du studio	Peu de contrôle sur la décision du studio de produire ou non le film
				Peu de participation du producteur aux bénéfices du film
Prévente des droits de distribution	Producteur et distributeur	Le distributeur achète les droits de distribution par territoire et par fenêtre en échange d'une fourniture de fonds. Le producteur doit quant à lui céder une partie des droits du projet	Valorisation du paiement minimum garanti pour obtenir un prêt bancaire	Marché limité pour cette catégorie
			Plus grande prudence en termes de partage du risque et cogaranties	Distributeur peut contester et exiger le contrôle des coûts
			Plus grande liberté de création	Peu d'intégration possible entre les fenêtres de distribution, ce qui réduit l'intégration des efforts de publicité et de promotion

Source : Observatoire Européen de l'audiovisuel

Phase I – Balisage international

Les principaux mécanismes de financement privé répertoriés

Mécanisme	Parties principales	Structure de base	Avantages	Inconvénients
Financement par l'emprunt	Producteur et prêteur	Le financier fournit des liquidités généralement garanties sur des biens autres que le film avec une date fixe de remboursement	Profits non partagés avec le prêteur	Coût des garanties que le producteur doit fournir
			Plus grande liberté de création	
Prévente TV	Producteur et chaînes TV	Les chaînes TV achètent les droits de diffusion du film contre une contribution immédiate de fonds	Valorisation du paiement minimum garanti pour obtenir un prêt bancaire	Perte de contrôle de l'exploitation des droits du film
			Possibilité de prévente quand la chaîne TV est coproducteur	
			Plus grande liberté de création	
Financement par l'utilisateur final	Producteur et utilisateur final	Investissement en argent comptant par l'utilisateur final en échange d'une participation aux revenus du film dans certains territoires ou pour certaines fenêtres d'exploitation	Préserve le contrôle du capital et le contrôle créatif	Disponible aux producteurs qui ont une réputation solide
			Incite à l'exploitation maximale de l'utilisateur final	Coût de la levée de fonds

Source : Observatoire Européen de l'audiovisuel

Phase I – Balisage international

Principaux constats

- Outre l'apport financier direct, l'État peut opter d'intervenir de diverses façons afin de soutenir son industrie cinématographique nationale. Il est donc important de tenir compte de l'ensemble des mécanismes de protection et de soutien lorsque l'on désire comparer les juridictions entre elles. Les mécanismes d'intervention peuvent ainsi prendre diverses formes telles que des allègements fiscaux, des mesures législatives protectionnistes, des programmes de soutien à la mise en marché ou des programmes de formation destinés aux professionnels de l'industrie. On doit aussi rappeler qu'il est essentiel de bien mesurer les paramètres de développement propres à chaque pays et de bien comprendre les objectifs fixés par l'État, qu'ils soient de nature culturelle ou économique.
- Nonobstant ce qui précède, l'aide publique directe occupe de 15 % à 60 % du financement des œuvres cinématographiques au sein des pays comparables pour lesquels l'information a pu être colligée. Le Canada se compare avantageusement avec un niveau d'aide (directe et indirecte) de 77,5 % pour les longs métrages canadiens de langue française financés en partie par le FLMC durant l'exercice 2005-2006 de Téléfilm Canada.
- Toutes les industries cinématographiques des pays identifiés comme étant comparables au Canada bénéficient du soutien de l'État. La logique de l'intervention étatique à privilégier ne fait toutefois pas l'unanimité à l'échelle internationale et fait couramment l'objet de débats. Il existe principalement trois types de logique que l'on peut retrouver à travers les différents pays de l'Europe et l'Amérique du nord, soit une logique essentiellement économique, mais avec des références culturelles, une logique essentiellement culturelle, mais avec des moyens économiques, ou une logique mixte articulant une logique économique et culturelle.
- Les pays comparables identifiés sont confrontés, dans une certaine mesure, aux mêmes enjeux que le Canada, soit le manque de structure dans l'industrie, la difficulté de susciter l'intérêt du secteur privé dans le financement des productions, l'étroitesse du marché local et la difficulté de percer les marchés internationaux.
- Plusieurs nations européennes utilisent des sources de financement diversifiées telles que la loterie nationale, la taxe sur les billets de cinéma et la taxe sur les recettes des télédiffuseurs et des câblodistributeurs afin d'alimenter leur budget de soutien accordé à l'industrie du cinéma alors que les organismes de financement de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française puisent la quasi-totalité de leur financement à l'intérieur du budget de l'État.
- Les aides financières attribuées par la quasi-totalité des organismes de financement public européens sont majoritairement distribuées au secteur de la production tel que c'est le cas au Canada.
- La proximité des différents marchés en Europe favorise le phénomène de la coproduction alors que le Canada n'a pas accès à cet avantage.
- Plusieurs pays européens bénéficient du financement d'organismes supra-nationaux (MÉDIA, Eurimages, etc.) et de leurs programmes de soutien alors qu'il n'existe pas d'organismes du même genre en Amérique.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

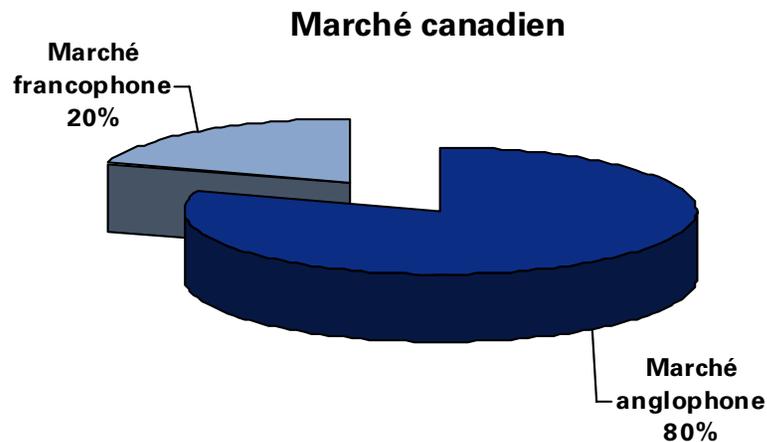
Quelques faits et données

La prospérité du cinéma canadien est tempérée par deux spécificités majeures :

- 1. Le morcellement du marché en deux segments : anglophone et francophone.** Ce dernier qui fait l'objet de notre étude comptait une population qui représente un peu plus de 20 % du marché canadien dans son ensemble et représente approximativement sept millions d'habitants.
2. Ce constat a une incidence directe sur l'étroitesse du marché francophone qui limite le potentiel de croissance des produits cinématographiques de langue française.

- 2. La proximité avec le géant américain de l'industrie cinématographique mondiale.** Bien que cette composante soit relativement plus marquée pour le marché anglophone, le marché du film francophone subit également la concurrence des films américains.

Pour dynamiser l'industrie cinématographique et lui donner les moyens de prendre sa place sur le territoire national et de jouer pleinement son rôle culturel, le gouvernement a promulgué en 2000 la politique « Du scénario à l'écran » donnant ainsi naissance au Fonds du long métrage du Canada (FLMC) qui a pour principal objectif l'accroissement des auditoires canadiens des films nationaux et la conquête de 5 % des recettes-guichet avant la fin de l'année 2006.

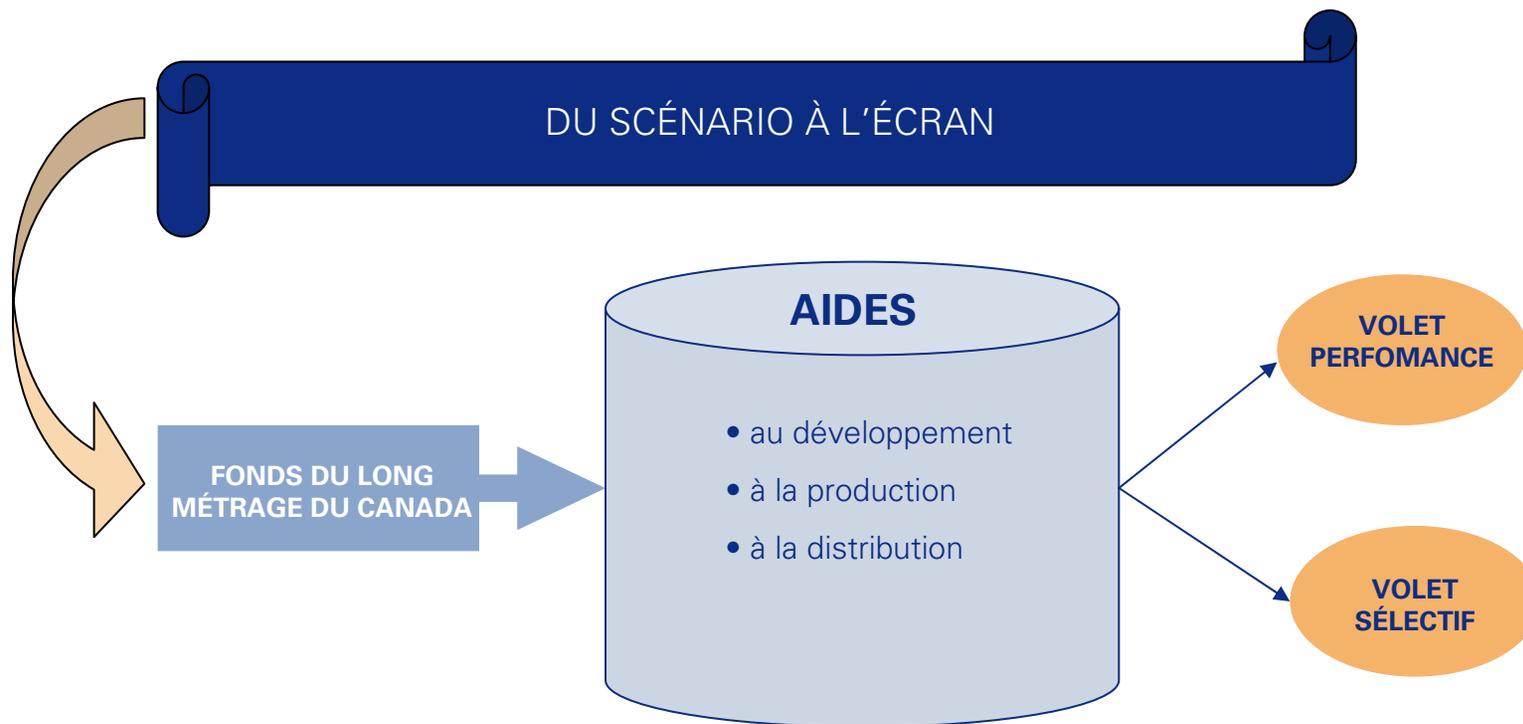


Source : Statistiques Canada

Phase II - Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Quelques faits et données

Afin de stimuler l'industrie canadienne des longs métrages de langue française, le FLMC avait comme objectif de doubler les budgets de production moyens des films dans lesquels Téléfilm avait une participation financière pour leur permettre d'atteindre une moyenne de cinq millions de dollars. Son second objectif était d'augmenter la part des dépenses de distribution dans les devis. Dans le but d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixé, le FLMC mise sur une contribution financière à toutes les étapes du cycle de vie d'un long métrage, exception faite de l'exploitation. Ce dernier soutient l'industrie canadienne des longs métrages de langue française via l'octroi de prêts et/ou subventions comportant deux volets, soit le volet à la performance et le volet sélectif.



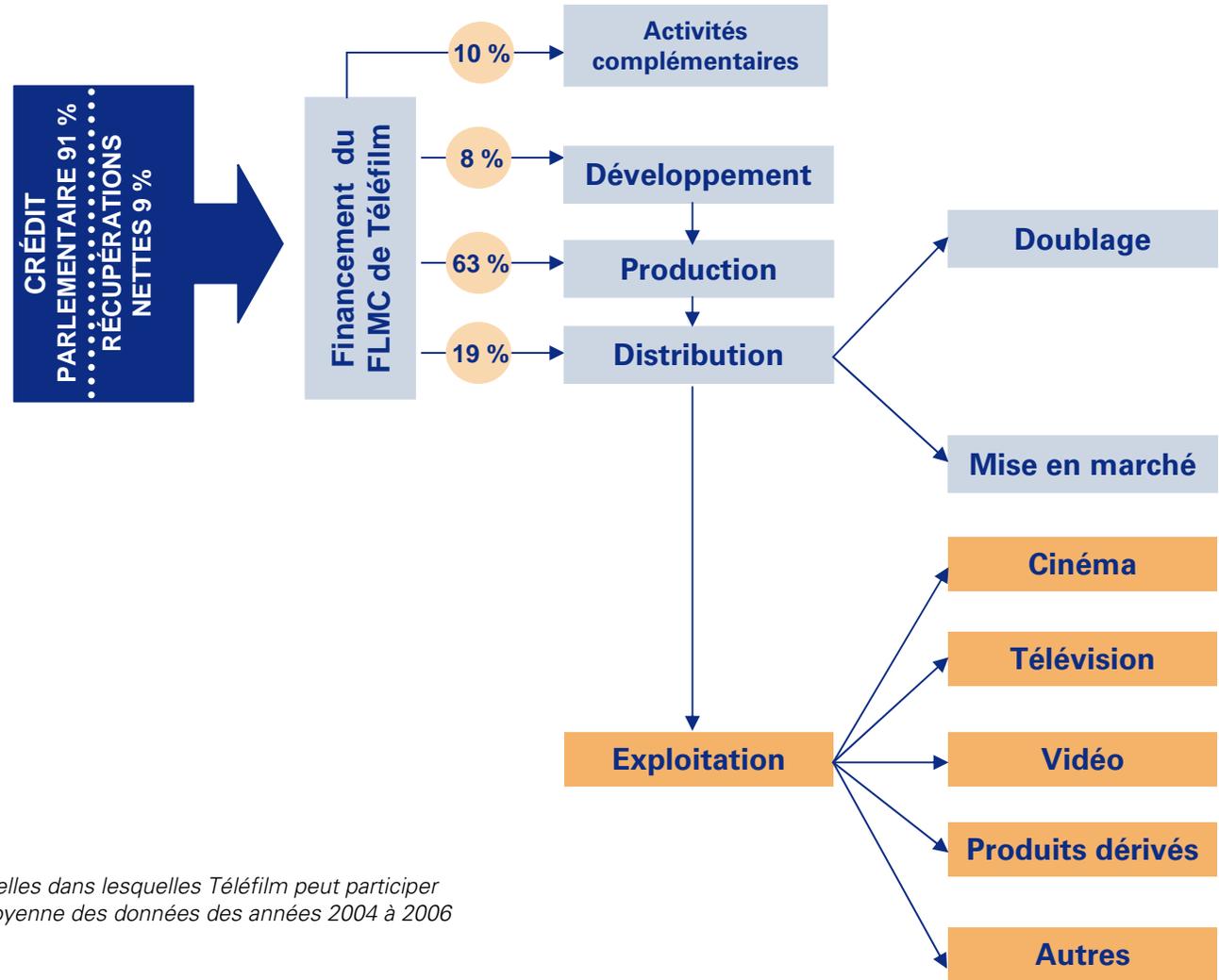
Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Quelques faits et données

Le FLMC est financé à hauteur de 91 % par le budget du Gouvernement fédéral et par 9% en moyenne par la récupération de ses investissements. Il octroie la majorité (63 %) de son aide au stade de production des longs métrages. Tel que nous le verrons plus loin, ce stade de production est jugé comme étant le plus risqué du cycle de vie d'un long métrage.

Tel que l'illustre la figure ci-contre, le FLMC n'offre aucun soutien au niveau de l'exploitation des œuvres. Selon l'analyse conceptuelle du cycle de vie d'un long métrage et des risques inhérents à chacune des étapes de ce cycle présentée dans les pages qui suivent, l'exploitation figure parmi les étapes comportant un plus faible niveau de risque de défaut.

Notes : Les étapes en bleu pâle sont celles dans lesquelles Téléfilm peut participer
 Les chiffres représentent la moyenne des données des années 2004 à 2006
 Source : Téléfilm



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

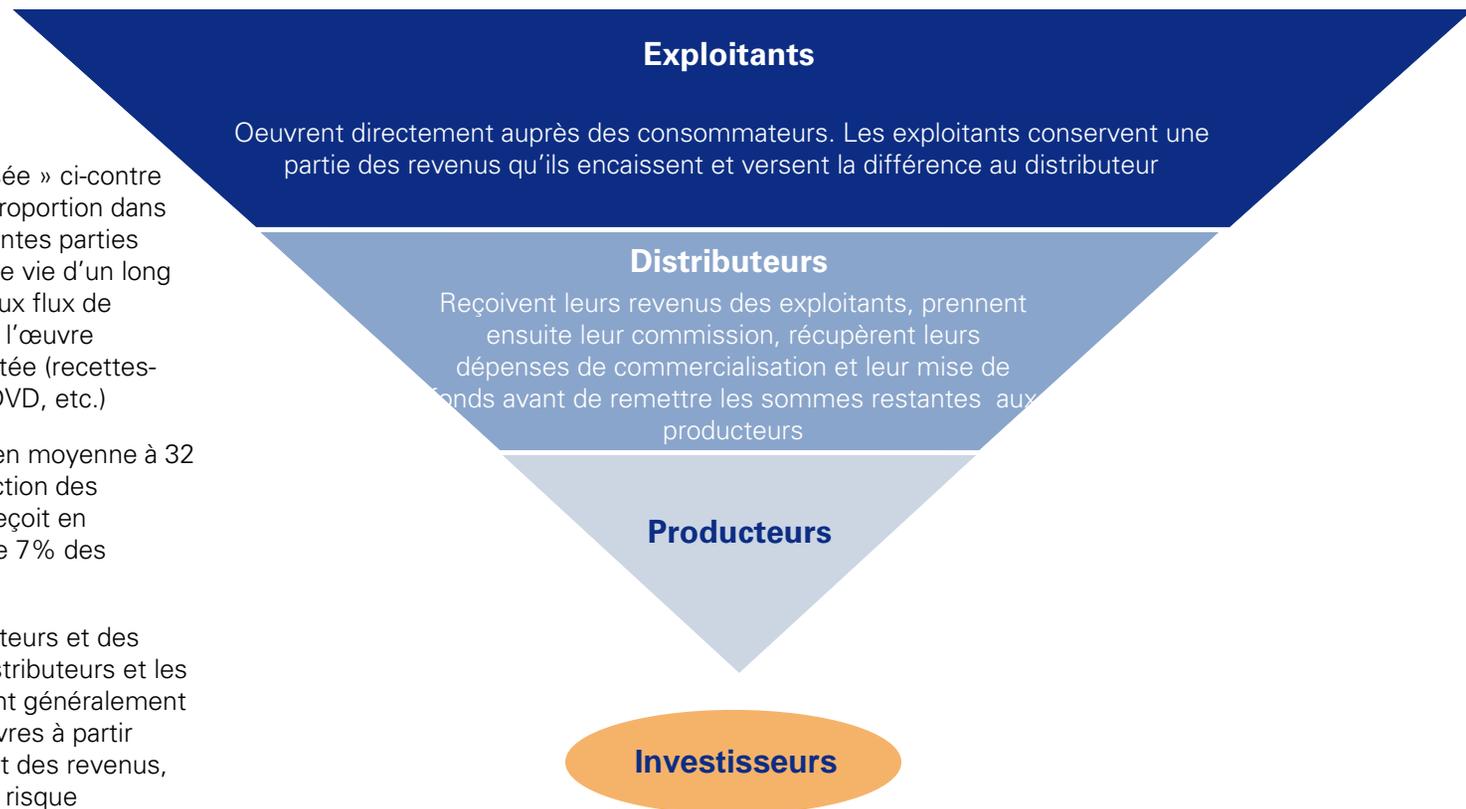
Quelques faits et données

Diagramme de flux de revenus d'un long métrage

La « pyramide inversée » ci-contre illustre l'ordre et la proportion dans lesquelles les différentes parties prenantes au cycle de vie d'un long métrage ont accès aux flux de revenus générés par l'œuvre lorsqu'elle est exploitée (recettes-guichet, télévision, DVD, etc.)

Le FLMC contribue en moyenne à 32 % du coût de production des œuvres. Le FLMC reçoit en moyenne une part de 7% des revenus.

À l'instar des producteurs et des investisseurs, les distributeurs et les exploitants possèdent généralement un portefeuille d'œuvres à partir desquelles ils retirent des revenus, diversifiant ainsi leur risque d'affaires.



Source : Téléfilm

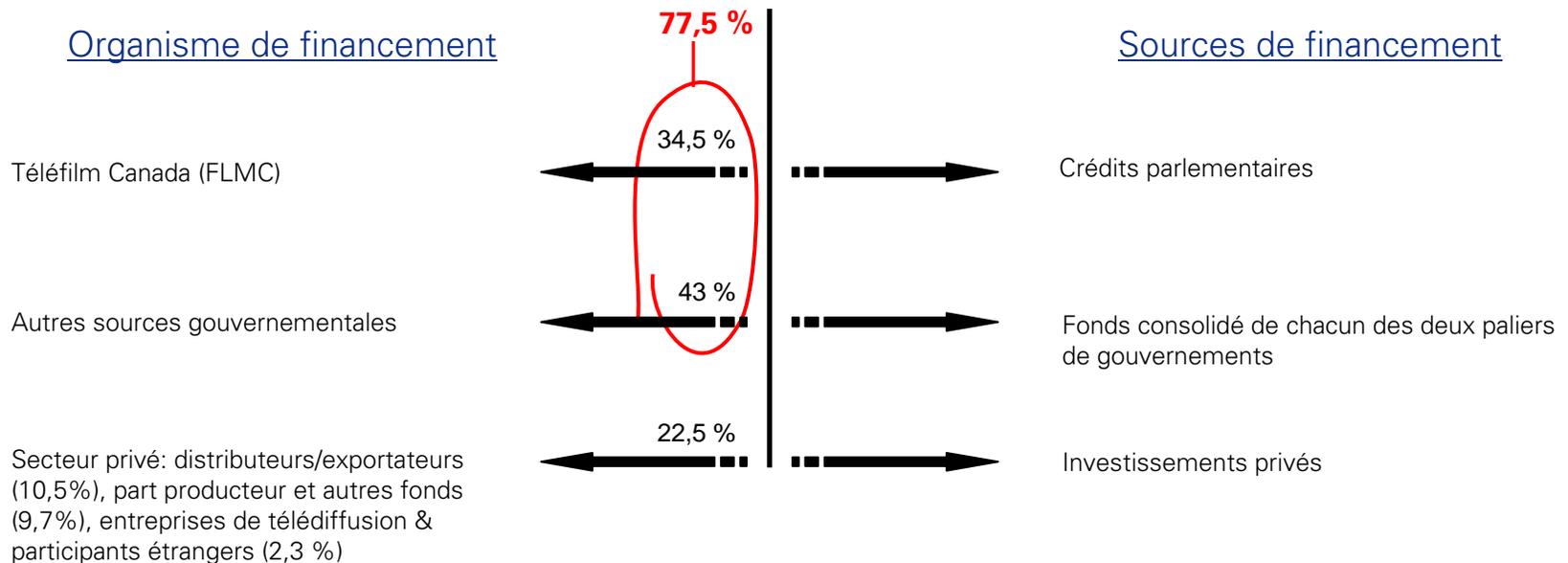
Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Quelques faits et données

En 2005/2006, l'État¹ a participé en moyenne à hauteur de 77,5 % de façon directe et indirecte dans le financement des coûts de production des longs métrages de langue française au Canada. Les entreprises de télédiffusion et les participants étrangers ont la plus faible contribution.

À noter qu'en raison de la grande diversité des formes d'aides étatiques ainsi que du nombre élevé d'organismes d'aide généralement répertoriés, il n'a pas été possible de déterminer avec suffisamment de précision la proportion de financement des longs métrages en provenance de fonds publics versus des fonds privés pour chacun des pays comparables identifiés.

Mécanismes de financement des longs métrages de langue française



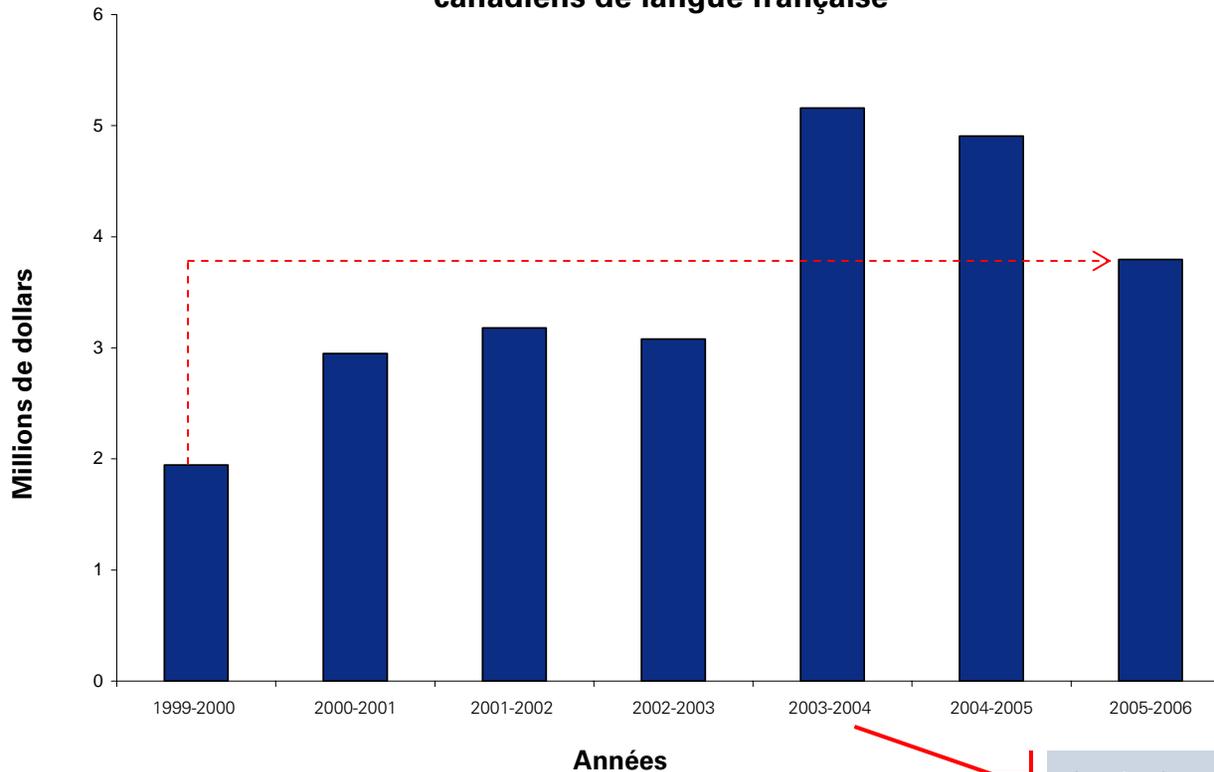
Source : Téléfilm Canada

Note 1 : L'état fait référence aux gouvernements provinciaux ainsi qu'au gouvernement fédéral

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Quelques faits et données

Évolution des devis moyens des longs métrages canadiens de langue française



Entre 1999 et 2006, le FLMC a atteint son objectif consistant à doubler le devis moyen des longs métrages auxquels il participe, passant de près de 1,9 million de dollars à 3,8 millions de dollars.

Toutefois, contrairement à l'objectif de 5 millions de dollars par œuvre qu'il s'était initialement fixé, le devis moyen de 2005-2006 était légèrement inférieur à 4 millions de dollars.

On note aussi une diminution constante du devis moyen depuis les trois dernières années.

Année de coproduction du long métrage « Nouvelle France » dont le devis était supérieur à 30 millions de dollars

Source : Téléfilm

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Compréhension des enjeux

Afin de bien cerner les enjeux qui entourent la situation actuelle du financement des longs métrages canadiens de langue française, il est primordial de bien définir et comprendre le fonctionnement de l'industrie cinématographique. À cette fin, nous présentons dans les pages qui suivent un certain nombre de concepts permettant de mieux définir les enjeux auxquels cette industrie est actuellement confrontée.

Le lecteur est prié de noter que les concepts présentés dans les pages suivantes n'ont pas fait l'objet d'une validation auprès des divers intervenants de l'industrie cinématographique canadienne. Incidemment, certains éléments dont l'analyse du risque pourraient ne pas convenir ni refléter fidèlement la réalité de certains participants de l'industrie. Nous avons tout de même jugé opportun de présenter ces concepts, car selon notre expérience des milieux financiers et en fonction de nos discussions avec quelques intervenants de l'industrie, ces observations s'avèrent pertinentes à l'analyse.

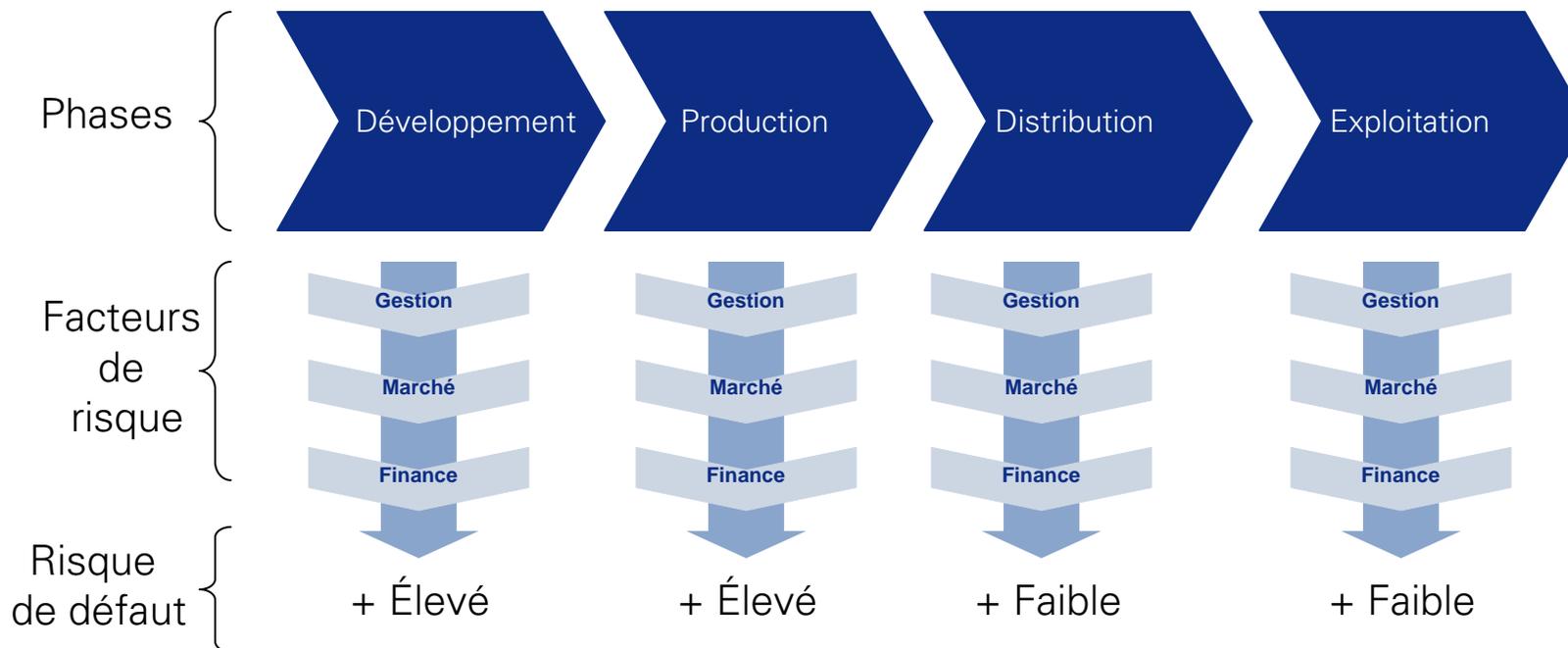
Suite à l'illustration conceptuelle du fonctionnement de l'industrie, nous émettrons plusieurs constats qui nous permettront plus tard d'émettre des recommandations visant à alimenter les réflexions du Groupe de travail du FLMC mis sur pied par Téléfilm.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Compréhension des enjeux

Le cycle de vie du long métrage se compose essentiellement de quatre grandes phases, soit le développement, la production, la distribution et l'exploitation. Ces grandes phases ont toutes une dynamique qui leur est propre. Bien qu'il y ait des exceptions, la première étant de taille, soit le marché américain, on note que le niveau de risque perçu est différent selon qu'on est, par exemple, en phase de développement ou d'exploitation. Plusieurs motifs sous-jacents expliquent les écarts de risque entre les différentes phases du cycle de vie d'un long métrage. Certains ont trait à la taille des entreprises, leur expertise, leur situation financière, leur pouvoir de négociation, la disponibilité et la qualité de l'information financière ou tout simplement le niveau de consolidation de l'industrie.

Les milieux financiers ont développé au cours des ans la notion de « risque de défaut », soit la probabilité que le projet, l'emprunteur ou le partenaire d'affaires fasse défaut à ses engagements ou obligations au cours d'une période spécifique de temps. Ainsi, exception faite du marché américain, on note que le risque de défaut est généralement perçu comme étant plus élevé lors des phases de développement et de production alors qu'il apparaît plus faible lors des phases de distribution et d'exploitation.

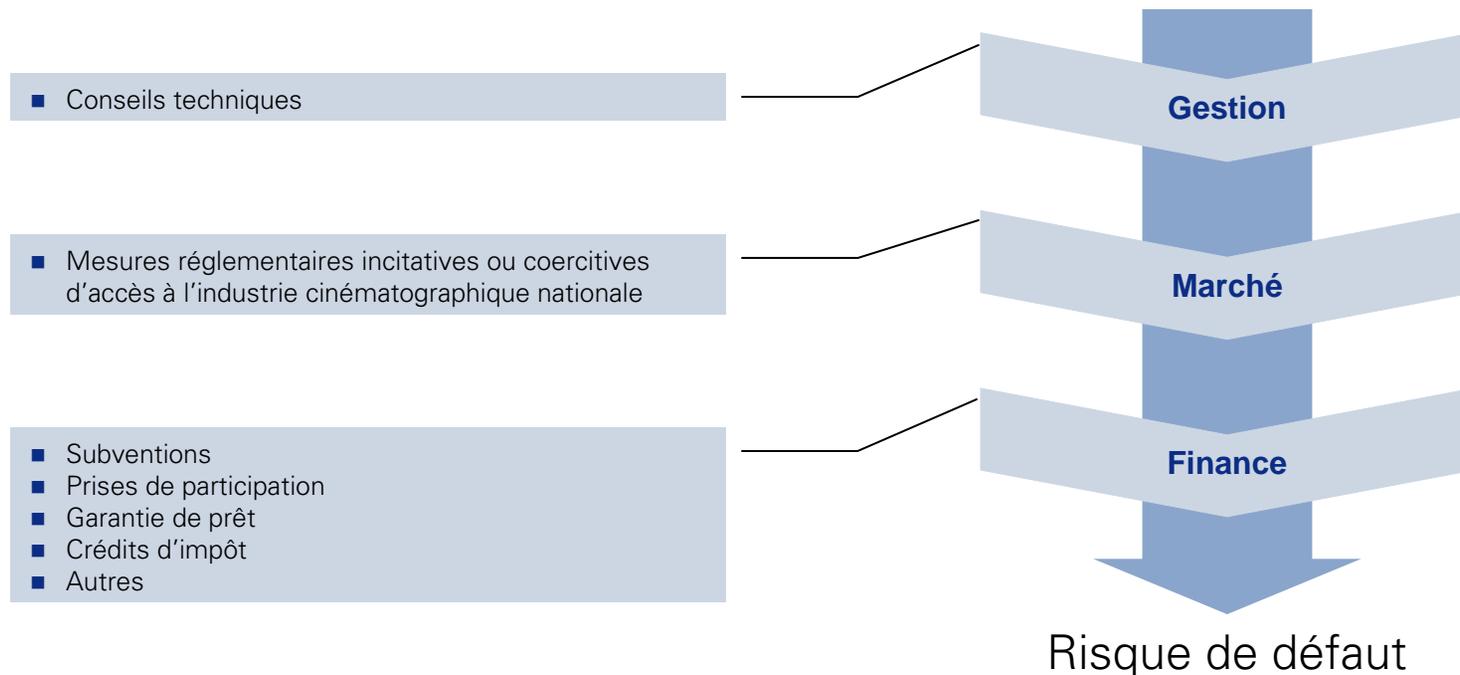


Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Compréhension des enjeux

Pour diverses raisons, l'État peut vouloir se développer une industrie. Dans le cas des longs métrages canadiens de langue française, les motifs sous-jacents sont essentiellement culturels et économiques. L'un comme l'autre, ils peuvent à eux seuls justifier le besoin de développement de l'industrie. D'un côté, l'industrie cinématographique a une valeur économique importante et fait travailler un ensemble de canadiens. De l'autre, l'apport de l'industrie des longs métrages à la culture et par incidence à l'identité nationale est indéniable. Ensemble, ces deux aspects sont à la base de la politique canadienne de soutien à l'industrie. En ce sens, la situation au Canada est similaire à celle d'autres pays comparables.

L'État peut intervenir de diverses façons afin de mitiger le risque perçu d'une industrie. En effet, celui-ci peut, par exemple, opter pour des mesures réglementaires et agir sur les conditions de marché. Il peut aussi opter pour des mesures incitatives ayant un impact financier ou dans certains cas, il peut aussi fournir une aide technique auprès des gestionnaires d'entreprises. On note que dans la majorité des cas, les mesures gouvernementales forment un ensemble de mesures diverses, complémentaires les unes aux autres. Dans le cas du Canada, cet ensemble de mesures interpelle aussi divers paliers de gouvernement. En ce sens, les mesures du Gouvernement du Canada sont, par exemple, complétées par celles du Gouvernement du Québec.

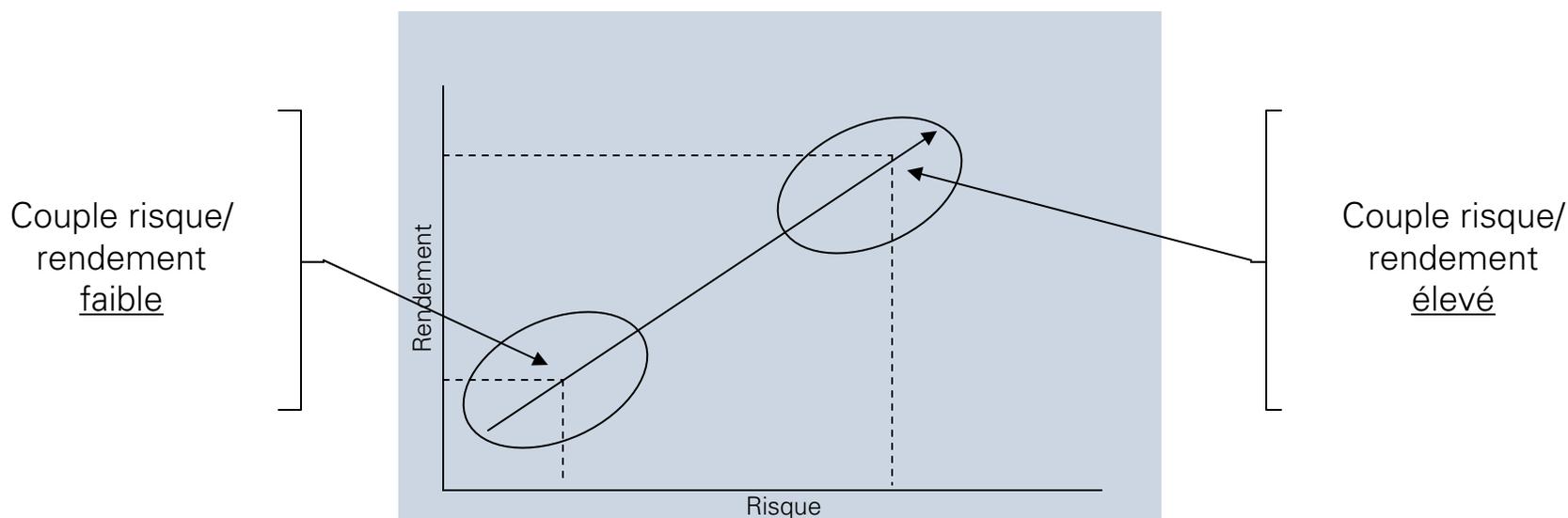


Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Compréhension des enjeux

Pour l'ensemble des partenaires au projet d'un long métrage, qu'ils soient promoteurs, investisseurs, prêteurs ou organismes gouvernementaux, tous procèdent de manière formelle ou informelle, de manière structurée ou intuitive à une évaluation de leur risque. Tous, de plus, cherchent à minimiser leur risque perçu en prenant diverses mesures de mitigation. L'une de ces mesures est l'utilisation des programmes gouvernementaux. Nonobstant ce qui précède, dans tous les cas, les partenaires autres que l'État chercheront à obtenir un rendement qui saura les compenser pour le risque couru. Les divers outils financiers respectent cette corrélation étroite entre le risque et le rendement.

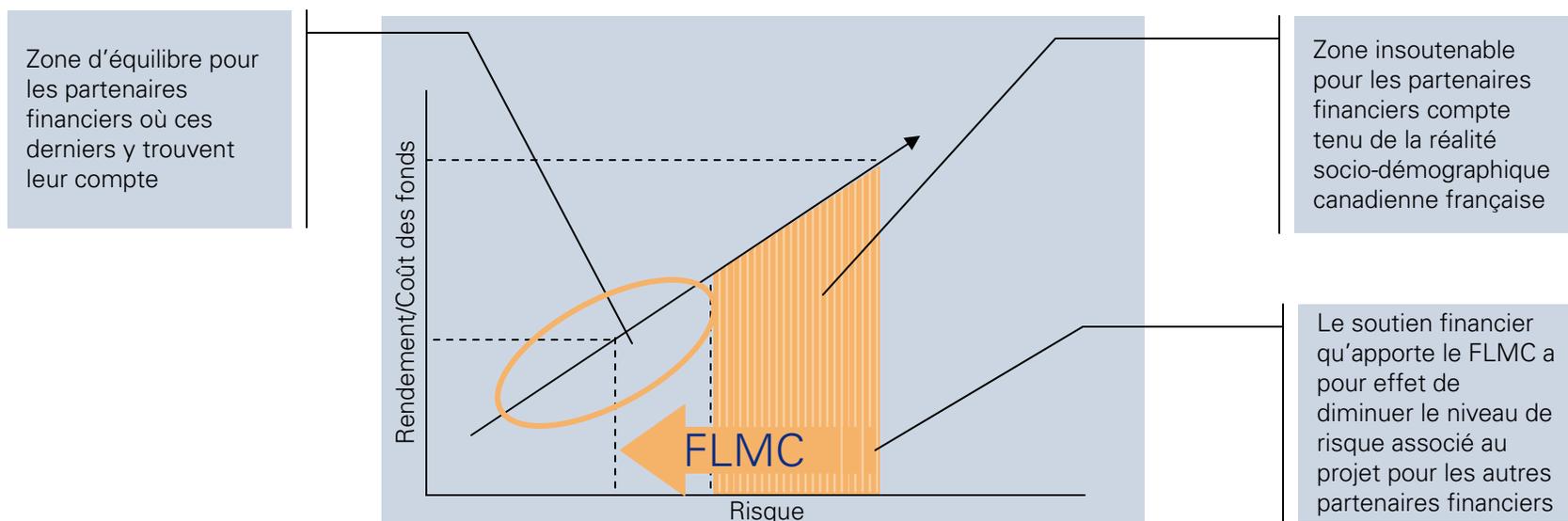
Tel que mentionné précédemment, l'État, pour des considérations collectives et stratégiques, pourra opter pour des mesures ne respectant pas cette logique de risque/rendement. Le meilleur exemple étant les mesures fiscales. Celles-ci offrent un rendement financier négatif pour un risque élevé (nonobstant les impacts économiques et les revenus découlant de la fiscalité et parafiscalité). Cependant, en agissant de la sorte, le risque des autres partenaires est réduit et le projet devient plus attrayant.



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Compréhension des enjeux

L'effet combiné du FLMC et des autres mesures gouvernementales a pour effet de réduire le risque des partenaires financiers. À noter que le risque est en grande partie attribuable à la nature même de l'industrie et plus particulièrement à la structure du marché. Les défis que posent les particularités socio-démographiques font en sorte que seules quelques nations peuvent prétendre être en mesure de maintenir une industrie cinématographique nationale sans un soutien financier important de l'État. En ce sens, le Canada ne fait pas exception et les divers paliers de gouvernement interviennent de manière agressive pour maintenir et développer cette industrie. Les dernières données révèlent que les productions francophones au Canada bénéficient d'un soutien équivalent à 77,5 % des coûts de production. Le niveau de soutien varie d'un pays à l'autre selon les réalités locales et les objectifs politiques des gouvernements. Qu'en est-il du niveau actuel au Canada? Serait-il souhaitable d'augmenter le niveau de soutien? Ou plutôt de le réduire? Comme pour plusieurs programmes de soutien financier gouvernemental, l'équilibre est atteint par une gestion de l'offre, en modifiant les conditions d'accès et/ou les sommes disponibles.



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

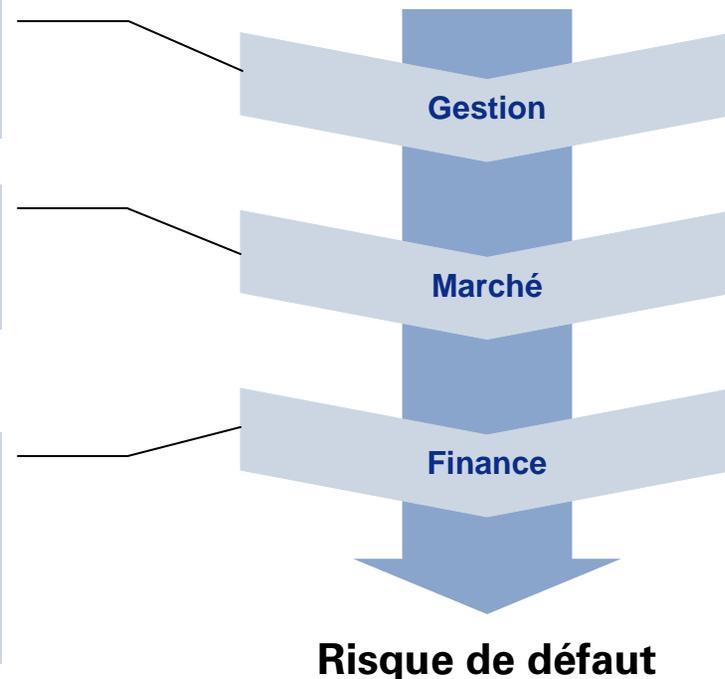
Compréhension des enjeux

Le FLMC s'inscrit dans la foulée des diverses mesures de soutien gouvernemental à l'industrie canadienne des longs métrages de langue française. Plus particulièrement, le fonds par son action vise à réduire le risque global des divers partenaires financiers. Le fonds comporte deux axes d'intervention, soit les éléments financiers et les éléments de marché. L'apport positif des aspects financiers est indéniable car sans cette aide, une proportion importante de films ne serait vraisemblablement pas réalisée. Au même titre que les mesures fiscales, le fonds a pour effet de réduire l'apport financier des autres partenaires financiers. Il est cependant important de signaler que les conditions d'accès au fonds en ce qui a trait au contenu canadien peuvent avoir, dans certains cas, pour effet d'augmenter le risque pour les partenaires financiers dans la mesure où elles peuvent diminuer l'attrait de l'œuvre sur les marchés étrangers. Il est toutefois important de noter qu'au cours des dernières années, certaines œuvres canadiennes françaises à fort contenu national ont connu un succès sur les marchés étrangers.

Bien qu'ayant mis certains programmes de formation en place, le FLMC n'a pas pour premier objectif d'intervenir au niveau des compétences et des qualifications des professionnels de l'industrie cinématographique.

À tort ou à raison, pour certains partenaires financiers, les exigences de l'agence nationale en termes de contenu canadien peuvent, dans une certaine mesure, réduire l'attrait des œuvres sur les marchés étrangers.

Le FLMC intervient principalement et c'est là sa force, par des mesures financières afin de stimuler le développement, la production et la distribution de longs métrages de langue française au Canada. L'apport financier est indéniablement un moteur puissant de réduction du risque. Sans cette injection de capitaux, le risque perçu serait tel que plusieurs productions ne seraient pas réalisées.



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Principaux constats

La performance de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française :

■ Présente des éléments favorables :

- Les devis moyens ont doublé entre 1999 et 2006, passant de 1,9 millions de dollars à 3,8 millions de dollars.
- La part de marché des longs métrages canadiens de langue française a triplé entre 1999 et 2006, passant de 10 à 27 %.

■ Présente des éléments défavorables :

- Au Québec, au cours des 40 dernières années, seulement 38 films ont dépassé le million de dollars de recettes-guichet. Le FLMC a participé au financement de 30 de ces 38 films et la moitié (15 films) de ceux-ci ont fait leur sortie en salles au cours des cinq dernières années.
- Le nombre de coproductions est relativement faible entre 1999 et 2006, variant entre 3 et 6 coproductions (minoritaires et majoritaires) par année.
- L'État est le principal pourvoyeur de fonds avec 77,5 % du financement des longs métrages canadiens de langue française en 2005/2006. Sans le soutien de celui-ci, la production de longs métrages canadiens de langue française serait sans contredits compromise.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Principaux constats

Le modèle d'affaires de l'industrie canadienne se caractérise par :

- Des cycles de production et de distribution longs et rigides.
- Des mécanismes de financement public comportant des exigences en matière de contenu national. Ces exigences, notamment au niveau de la culture et de la langue, peuvent, dans une certaine mesure, restreindre l'attrait des œuvres sur les marchés internationaux.
- Le financement de films par des investisseurs privés et des institutions financières reste un problème compte tenu de la spécialisation du marché, de la taille de certains des joueurs, du manque d'informations disponibles, et des risques perçus tout particulièrement lors des phases de développement et de production.
- Des phases de développement et de production qui sont perçues comme étant risquées pour les partenaires financiers.
- Des facteurs aléatoires et difficilement prévisibles comme la qualité du produit et la réception du public qui contribuent à augmenter le niveau de risque de l'industrie.
- La taille modeste et la faible capacité financière des sociétés de production.
- L'importance de l'intervention de l'État au niveau du financement des longs métrages. Cette particularité pourrait encourager une culture de dépendance des intervenants et créer, dans une certaine mesure, un « faux » sentiment de sécurité susceptible de nuire à la qualité et l'éventuelle performance des œuvres.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Principaux constats

Le modèle d'affaires de l'industrie canadienne se caractérise par : (suite)

- L'acquisition, par les professionnels de l'industrie cinématographique, de compétences et de qualifications et le perfectionnement de celles-ci sont essentiels afin de renforcer la compétitivité de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel.
- Le recours à différents instruments financiers dépendra du stade de développement des sociétés, des besoins de financement et du risque associé à chaque segment de marché. Cette notion de risque est particulièrement tributaire du rendement espéré et de la capacité de générer le rendement.
- La difficulté d'évaluer la solvabilité des partenaires non étatiques limite l'intervention des partenaires privés.
- Le caractère intangible des actifs financés au stade de développement et de production ainsi que le niveau de risque difficile à évaluer sont des caractéristiques propres à l'industrie cinématographique et entraînent d'importantes difficultés à lever du financement.
- L'industrie des longs métrages canadiens de langue française est très peu documentée. Cette situation complique les analyses de risque et de rendement pour les partenaires financiers privés.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Principaux constats

L'État :

- Doit tenir compte des enjeux culturels et économiques dans l'élaboration de sa politique de soutien à l'industrie canadienne de longs métrages de langue française. Concilier cette dualité représente un défi compte tenu de la divergence possible entre les objectifs de nature culturelle et économique.
- Désire, par l'entremise de ses programmes de soutien à l'industrie, avoir un effet de levier auprès des autres partenaires financiers. En général, on ne désire pas que les fonds publics remplacent les fonds privés lorsque ceux-ci sont disponibles, mais qu'ils servent plutôt d'incitatifs à l'implication des partenaires financiers privés.
- Désire que ses programmes aient un effet structurant sur l'industrie, en ce sens, il doit remodeler l'industrie en visant spécifiquement des activités, des partenaires et des risques financiers bien précis.
- Doit tenir compte de la complémentarité des diverses mesures gouvernementales de soutien à l'industrie, et ce peu importe le programme ou le palier de gouvernement.
- Doit intervenir afin de réduire le niveau de risque perçu de l'industrie. En ce sens, celui-ci optera pour divers mécanismes affectant différents axes de l'analyse du risque, soit les éléments concernant la gestion, les conditions de marché ou les aspects financier des entreprises.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Les facteurs clés de succès

- Améliorer la diffusion à l'échelle nationale (extérieur du Québec) et internationale des œuvres canadiennes françaises.
- Susciter l'investissement de capitaux privés.
- Renforcer les maillons faibles de la chaîne de valeurs de la production de longs métrages, soit les stades de développement et de production.
- Accroître l'imputabilité des différents intervenants de la chaîne de valeurs face aux résultats financiers du produit.
- Structurer l'industrie :
 - Mettre sur pied une base de données sur la performance financière de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française (ex. par intervenant, par type de production, par budget, etc.).
 - Transparence et uniformité dans les pratiques comptables.
 - Soutenir l'acquisition, par les professionnels de l'industrie cinématographique, de compétences et de qualifications et le perfectionnement de celles-ci.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

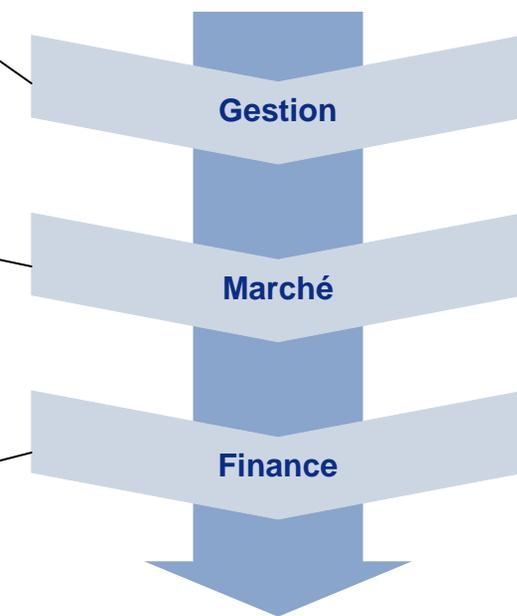
Recommandations

Compte tenu des constats soulevés précédemment, il appert souhaitable que toutes nouvelles mesures visent une réduction globale du risque de défaut, et ce à tous les niveaux de l'analyse et non seulement au niveau des éléments financiers. Ainsi, on aura avantage à bonifier les éléments de gestion des entreprises et les conditions de marché. Les nouvelles mesures mises de l'avant par Téléfilm auraient avantage à viser une réduction du risque en optant potentiellement pour les éléments suivants:

1. Fournir une aide technique aux gestionnaire des entreprises
2. Améliorer la qualité et la quantité de l'information disponible sur l'industrie cinématographique canadienne

1. Fournir une aide technique à la scénarisation
2. Permettre la réalisation de films susceptibles d'intéresser davantage les marchés étrangers

1. Financement additionnel répondant davantage aux conditions normales de financement (risque/rendement)

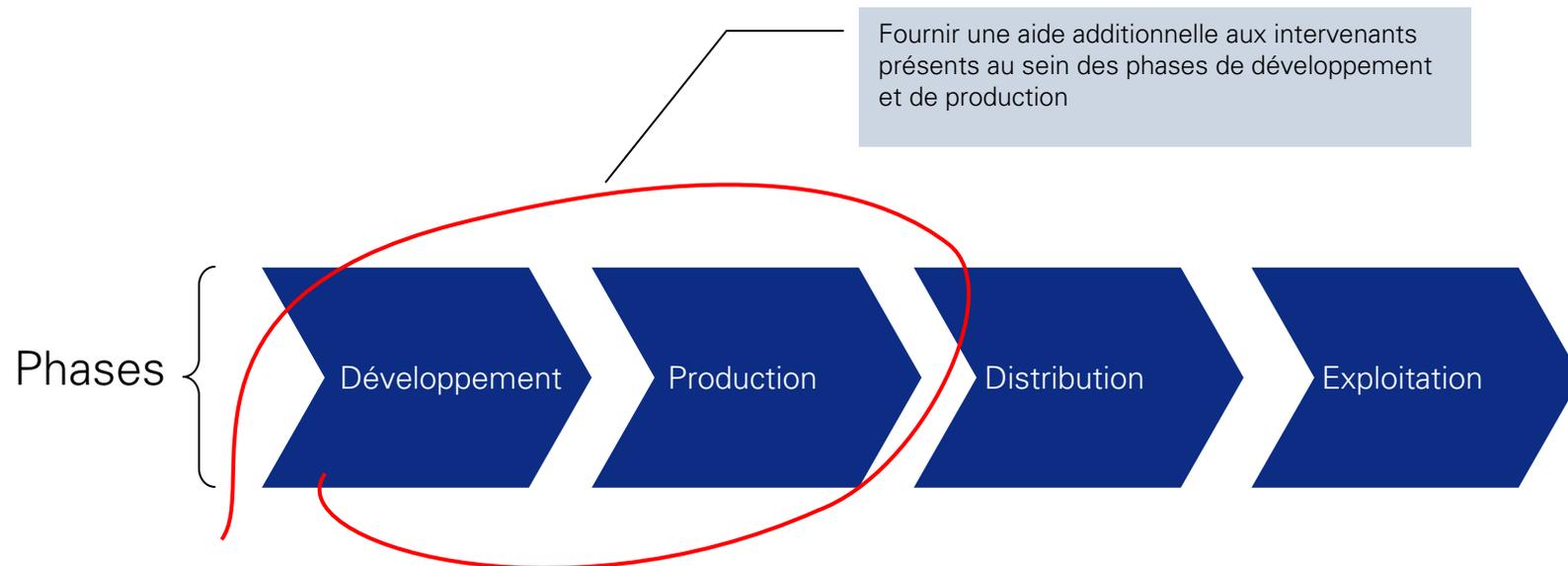


**Réduction du risque
de défaut**

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Recommandations

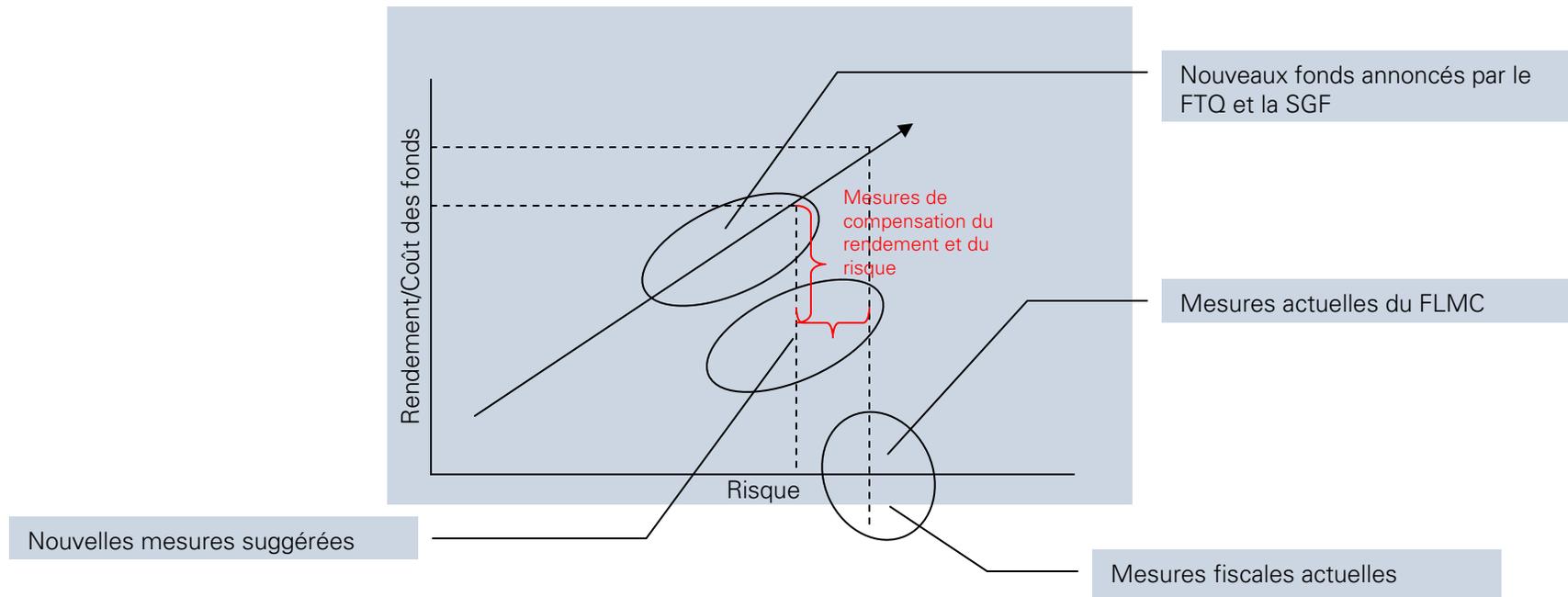
Téléfilm, par l'entremise du FLMC, vise tout particulièrement à intervenir au niveau des phases de développement et de production. Nous croyons que cette emphase doit être maintenue compte tenu du niveau de risque structurel associé à ces deux phases. En effet, la taille des intervenants, la nature des activités, le cycle de production et l'incapacité de mitiger le risque par une approche de portefeuille de projets de films fait en sorte que ces deux phases doivent faire l'objet d'un soutien soutenu de l'État. On doit cependant favoriser une forme de soutien qui différerait des autres mesures existantes dont celles contenues dans le FLMC. En ce sens, la nouvelle mesure devrait avant tout rechercher un effet structurant sur les intervenants du secteur. L'effet structurant serait atteint en donnant accès à quelques maisons de production, à des capitaux supplémentaires aux programmes déjà en place. Ces capitaux permettraient aux organisations de se développer davantage et leur assureraient plus d'indépendance vis-à-vis le financement en provenance des maisons de distribution.



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Recommandations

Les outils financiers coexistent sous diverses formes et peuvent être analysés selon leur couple risque/rendement. Pour les partenaires privés, le rendement recherché sera directement proportionnel au risque assumé. Les derniers fonds annoncés récemment par la SGF et par le FTQ en sont de bons exemples. Ces derniers, par diverses mesures de mitigation du risque (portefeuille de films, producteur établi, films destinés au marché américain), exigent un rendement financier proportionnel avec le niveau de risque perçu. Compte tenu des objectifs gouvernementaux de soutien à l'industrie, les divers programmes de soutien financier ou de réduction du risque mis de l'avant par l'État ne répondent quant à eux que rarement à cette règle. Le meilleur exemple est les crédits d'impôt pour l'industrie cinématographique où le rendement est négatif (nonobstant les retombées économiques locales) pour un risque élevé. De même, les mesures du FLMC ne procurent qu'un rendement faible voire nul, et disproportionné par rapport au risque assumé et prennent donc, dans les faits, la forme de subventions. Les nouvelles mesures envisagées devraient, selon nous, se positionner entre les fonds du FTQ et de la SGF et les mesures actuelles du FLMC. En ce sens, les nouvelles mesures viendraient compléter l'éventail des outils financiers déjà en place.



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Recommandations

Adéquation entre le niveau de soutien actuel, les besoins de l'industrie et les objectifs gouvernementaux

La performance récente de l'industrie canadienne pourrait nous inciter à penser que le niveau de soutien financier actuel de l'État est acceptable. Les données telles que les recettes-guichet, le budget moyen de production et le nombre de productions sont, dans une certaine mesure, des indicateurs de performance lorsque l'on désire mesurer l'atteinte des objectifs gouvernementaux. Cet exercice reste tout de même difficile et très subjectif. L'État devrait-il en faire plus ou en faire moins? Difficile de se prononcer. En fait, on ne peut trouver réponse qu'en répondant à la question suivante : L'État en fait-il suffisamment pour la culture et le soutien à l'industrie canadienne des longs métrages de langue française compte tenu des objectifs qu'il s'est fixé?

Nonobstant ce qui précède, il est indéniable que les acteurs de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française désirent en recevoir plus. La dernière année a mis en évidence des carences en matière de disponibilité financière. D'ailleurs, plusieurs productions n'ont pu se réaliser faute de capitaux.

Cette situation pourrait être en partie attribuable aux mécanismes de financement en place. Sans vouloir les critiquer ou suggérer de les changer, on peut tout de même noter qu'ils sont généreux (77,5 % du financement des longs métrages de langue française provenait de l'État en 2005/2006) et ils ne sont guère exigeant en termes de rendement financier. Cette situation n'est pas unique au Canada. On la retrouve dans plusieurs pays comparables.

Il est bon de noter que la plupart des mécanismes financiers existants ne sont contrôlables que par une gestion de l'offre car l'analyse démontre que ceux-ci ont un couple risque/rendement particulièrement attrayant pour les partenaires privés. Ainsi, compte tenu de leur nature, plus les sommes offertes sont importantes, plus les besoins des partenaires pour ce genre de fonds le seront. Ainsi, nous croyons qu'en augmentant les sommes offertes au sein du FLMC ou d'une manière générale le financement étatique, on ne fera qu'augmenter les besoins de l'industrie.

Considérant cela, nous croyons que Téléfilm aurait avantage à envisager du financement additionnel mais qui prendrait la forme d'un consortium d'investisseurs. Ce consortium pourrait réunir divers partenaires publics et privés. Il est cependant important de noter que l'implication de partenaires externes aurait pour conséquence de positionner le financement sur un couple/rendement différent de celui auquel Téléfilm est habitué et qui correspondrait davantage à celui des organismes de financement plus conventionnel.

Phase II - Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Recommandations

Mesures de compensation du rendement et du risque

L'intervention directe ou indirecte

Il existe principalement deux grandes approches permettant à l'État d'intervenir afin de compenser un certain niveau de risque associé au financement d'œuvres cinématographiques et par le fait même réduire le rendement exigé des partenaires financiers privés.

La première approche est « directe » et consiste en l'apport de capitaux au consortium d'investissement à titre d'investisseur. Toutefois, la créance de l'État prend un rang plus éloigné que celle des autres partenaires financiers et commande un rendement inférieur à celui qu'exigeront les autres partenaires au projet.

La seconde approche est « indirecte » et peut prendre la forme d'incitatifs fiscaux ou de lettres de garantie. Les programmes d'incitatifs fiscaux peuvent prendre plusieurs formes et contenir des caractéristiques très variées. Nous présentons dans la section « Éléments de soutien aux recommandations » deux programmes d'incitatifs fiscaux novateurs.

Les axes d'intervention

Outre les mécanismes de compensation financière identifiés précédemment, il est aussi possible pour l'État d'agir sur le niveau de risque associé au projet de financement d'un portefeuille d'œuvres cinématographiques en intervenant, d'une part, sur les exigences en matière de contenu canadien, la qualité de l'équipe technique ainsi que l'équipe de gestion et l'accès à l'information.

Les axes d'intervention (suite)

En ce qui concerne les exigences en termes de contenu canadien, il est important de s'assurer que les critères donnant accès aux allègements fiscaux et/ou à une participation financière directe de l'État ne restreignent pas le potentiel de commercialisation internationale de l'œuvre afin de réduire le risque perçu des partenaires financiers.

En ce qui concerne la qualité de l'équipe de gestion et l'équipe technique, l'État pourrait par exemple, soutenir financièrement l'embauche de gestionnaires hautement qualifiés et/ou soutenir financièrement les coûts associés à la révision des scripts par différents experts.

Finalement, en ce qui concerne l'accès à l'information, l'État pourrait considérer créer et gérer une base de données donnant accès aux investisseurs à des renseignements clés permettant d'estimer le risque associé à un projet de financement d'œuvres cinématographiques. À titre d'exemple, on pourrait y retrouver des informations telles que la rentabilité des longs métrages canadiens de langue française par genre, par budget associé à l'œuvre, par groupe d'âge visé, etc.

Ce dernier axe d'intervention est susceptible d'être plus difficilement réalisable puisqu'il exige la collaboration de tous les intervenants de l'industrie (producteurs, distributeurs, exploitants, organismes de financement, etc.) incluant des organismes privés susceptibles d'être réfractaires à l'idée de divulguer ce type d'information.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Objectif

Cette dernière section du rapport a pour objectif de présenter et décrire brièvement quelques applications existantes ailleurs dans le monde de consortiums d'investissement visant à financer l'industrie cinématographique nationale.

Méthodologie

Nous effectuerons d'abord une description sommaire de ce qu'est un consortium d'investisseurs et des grandes lignes sous-jacentes à son fonctionnement.

Par la suite, nous présenterons et décrirons brièvement certains consortiums d'investissement répertoriés ailleurs dans le monde.

Vous noterez que les deux consortiums retenus doivent leur existence à des incitatifs fiscaux en vigueur dans les pays en question. Sans la présence de ces allègements fiscaux, il est fort probable que ces consortiums n'auraient jamais vu le jour.

Ainsi, considérant l'importance de la participation de l'État dans les fonds d'investissement (via certains mécanismes de financement directs ou indirects) dans le but de pallier de façon « artificielle » à l'absence de certains facteurs clés de succès de l'industrie cinématographique locale et ainsi attirer les investisseurs privés, nous présenterons aussi deux programmes d'avantages fiscaux étrangers ayant retenu notre attention.

Finalement, nous décrirons sommairement quelques sources de financement public répertoriées à l'étranger et ayant connu un certain niveau de succès.

Méthodologie (suite)

Bien que ces dernières ne constituent pas des outils d'intervention, mais plutôt des sources de financement du budget de l'État, il n'en reste pas moins qu'elles sont intéressantes dans la mesure où elles permettraient de soutenir en partie ou en totalité l'apport actuel de l'État et/ou un apport supplémentaire au soutien de l'industrie cinématographique canadienne.

Mécanismes de financement

Les fonds d'investissement

- Les SOFICA en France
- Les fonds allemands pour les films

Les incitatifs fiscaux

- Le « tax shelter » belge
- La « déduction fiscale accrue » du Royaume-Uni

Sources de financement

Les taxes

- Taxe sur les billets de cinéma
- Taxe sur les revenus publicitaires des chaînes de télévision
- Taxe sur les revenus des câblodistributeurs

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Les mécanismes de financement

Principaux consortiums d'investisseurs ayant retenu notre attention

- La récente alliance de la SGF, CIT et Dark Castle Entertainment
- Les SOFICA en France
- Les fonds d'investissement pour les films en Allemagne

Objectifs

- Susciter l'intérêt des investisseurs privés
- Réduire l'importance de l'intervention de l'État
- Inciter la performance dans l'industrie
- Créer un mécanisme de financement viable à long terme

Commentaire

- Dans un secteur réputé peu rentable, la mobilisation des capitaux privés passe par une réduction du risque des investisseurs privés

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Mécanisme de financement

- Consortiums d'investisseurs

Facteurs clés de succès

- Revoir le modèle d'affaires afin d'inciter les producteurs à investir dans leurs œuvres et accélérer la récupération de revenus pour ces derniers.
- L'accès à un portefeuille de films bien défini en termes de genre, âge visé, etc.
- L'accès à des producteurs expérimentés ayant connu un minimum de succès dans le passé
- L'accès à l'information financière des producteurs

Avantages

- Apport de nouveaux fonds au soutien de l'industrie des longs métrages de langue française
- Dégage des fonds pour les productions essentiellement culturelles
- Diminution de la dépendance financière des producteurs envers les distributeurs et les autres sources de financement actuelles
- Il existe actuellement beaucoup de capitaux disponibles pour ce type de projets dans le marché nord-américain

Inconvénients

- Prédominance d'une logique économique
- Nécessite des rendements qui peuvent s'avérer difficiles à rencontrer
- Peu d'investisseurs privés possèdent l'expertise requise pour évaluer l'opportunité dans ce domaine niche
- Susceptible de favoriser un groupe spécifique de producteurs
- Nécessite un changement du paradigme des producteurs

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Application

Un consortium est issu d'alliances entre plusieurs partenaires privés et/ou publics locaux et/ou étrangers. À titre d'exemple, des organismes tels que la SGF, le FTQ, Téléfilm Canada, la SODEC et d'autres fonds privés tels que Harold Greenberg et Cogeco pourraient être appelés à participer à un tel consortium au Canada. Le consortium tente habituellement de s'associer à un ou plusieurs producteurs afin de financer un portefeuille de longs métrages et non pas un seul film. En effet, la répartition du risque d'affaires sur un ensemble de titres permet de réduire considérablement le niveau de risque associé au projet.

Une participation financière des producteurs et des distributeurs est généralement requise afin de rendre imputables tous les intervenants de la chaîne de valeurs face à la performance financière d'un long métrage. Toutefois, la participation financière requise d'un producteur peut être limitée dans la mesure où le principal apport de ce dernier constitue son expertise, sa capacité à évaluer les scénarios, réviser les scripts, etc. Généralement, un comité de direction est créé et composé de dirigeants nommés par les différents partenaires financiers, incluant ou non un représentant de l'État selon la participation ou non d'un organisme de l'État au consortium, afin d'administrer le projet.

Compte tenu du niveau d'expertise généralement faible des investisseurs privés dans l'industrie du film, plusieurs consortiums se dotent aussi d'experts de l'industrie cinématographique dont la principale responsabilité est d'évaluer l'admissibilité et le potentiel des œuvres qui seront présentées afin de déterminer lesquelles seront financées. Ces derniers constituent des « intermédiaires » entre les financiers et les artistes et permettent aux deux groupes d'enligner leurs intérêts dans la réussite du projet.

La création d'un tel consortium a pour objectif premier de générer un retour sur investissement qui soit suffisamment élevé pour susciter l'intérêt des partenaires financiers compte tenu du niveau de risque élevé associé à la production cinématographique. À cet effet, l'éventuelle participation de sociétés de l'État telles que Téléfilm Canada et la SODEC permettrait de diminuer le niveau de risque associé au projet de financement pour les autres partenaires financiers et susciter davantage leur intérêt. L'intervention étatique permettrait en fait de compenser pour certains facteurs clés de succès absents ou peu présents. Par contre, il est primordial que le consortium opère dans une logique financière avec une perspective de rendement et qu'il s'éloigne du modèle de financement actuel de l'État qui prend essentiellement la forme de subventions.

La participation d'investisseurs privés entraîne évidemment une logique dominante à caractère économique. Par contre, il va de soit que toutes les œuvres sont susceptibles de susciter l'intérêt des partenaires financiers et ce, nonobstant l'importance du contenu culturel, dans la mesure où l'œuvre présente un potentiel de commercialisation international suffisamment élevé afin de contourner l'étroitesse du marché canadien de langue française.

Contrairement aux organismes d'aide publics qui se rémunèrent principalement par l'entremise d'une participation aux recettes-guichet, les consortiums se rémunèrent sous la forme de paiements d'intérêts lorsque le projet implique un financement via de la dette senior et/ou de la dette mezzanine et participe aussi au partage des profits résiduels par l'entremise d'une participation au capital-actions de la société.

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Les sociétés pour le financement de l'industrie cinématographique et audiovisuelle (« SOFICA ») en France

L'objectif des SOFICA est de pallier au ralentissement des ressources disponibles pour financer la production cinématographique (dont la stagnation des aides publiques). Elles ont pour but d'orienter l'épargne vers un dispositif de financement de la production indépendante permettant le soutien de la diversité culturelle et de l'emploi culturel qui sont au cœur de ses préoccupations.

Plus précisément, les SOFICA sont des sociétés d'investissement qui collectent des fonds par appel à l'épargne publique. Elles sont des intermédiaires qui visent à investir des fonds pour les investir dans le financement d'œuvres cinématographiques ou audiovisuelles agréées par le CNC et sont soumises à l'impôt sur les sociétés de capital de risque.

Le principal avantage des SOFICA réside dans la possibilité, pour les particuliers, de déduire de leur revenu net global les sommes versées pour la souscription au capital des SOFICA, dans la limite de 25 % de leur revenu net global jusqu'à 18 000 euros par foyer, sous réserve de conserver ses parts pendant au moins cinq ans. Les entreprises peuvent quant à elles amortir dès la première année 50 % du capital investi. Le montant de la collecte est plafonné par le ministère des Finances à 300 millions de francs par année. La souscription au capital d'une SOFICA est limitée. La part dont chaque actionnaire est propriétaire est en effet plafonnée à 25 % du capital total de la SOFICA durant ses cinq premières années d'exercice. Au bout de dix ans, la SOFICA est liquidée. L'actif net, après remboursement des actions achetées, est partagé entre les actionnaires, à hauteur de leur participation au capital de la SOFICA.

Le financement se fait généralement par souscription au capital de sociétés de production ou par apport en numéraire dans le cadre de contrats d'association à la production. Les fonds collectés par les SOFICA, lors de leur création ou d'une augmentation de capital, doivent être investis en quasi-totalité (au moins 90 %) dans les 12 mois suivant l'agrément obtenu auprès de la direction générale des impôts (« DGI »). Cet investissement se dirige vers le financement d'œuvres qui ont été agréées par le Centre National de la Cinématographie (« CNC »), donc en version originale française, avec la nationalité d'un État membre de l'Union Européenne.

Dans tous les cas, les SOFICA ne sont ni des distributeurs, ni des diffuseurs, ni des coproducteurs (elles n'ont donc pas accès au soutien automatique du CNC). Ce sont des cofinanceurs qui rémunèrent leur apport par des droits à des recettes d'exploitation futures (exploitation en salles françaises, étrangères, diffusion télé et/ou vidéo). Les retours sur investissement s'étalent généralement entre la deuxième année et la cinquième année d'existence des SOFICA et rien n'oblige les SOFICA garanties à réinvestir les retours d'investissement.

Avantages

- Selon l'inspection générale des finances (« IGF »), les SOFICA ont permis de diminuer le coût de financement des productions
- Apporte de nouveaux fonds au soutien de la production cinématographique locale

Inconvénients

- Mécanisme qui a surtout joué un rôle notable dans les grosses productions alors qu'il est toujours resté marginal pour les films à petits budgets en France
- Nécessitera une contribution financière supplémentaire difficilement quantifiable à ce stade-ci de la part de l'État
- Selon l'IGF, les SOFICA n'ont pas eu d'impact significatif sur le volume et la qualité des productions

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Les sociétés pour le financement de l'industrie cinématographique et audiovisuelle (« SOFICA ») en France

On distingue deux formes de SOFICA. La première ne garantit pas la valeur de revente des parts de capital qui peut s'effectuer à partir de cinq années d'exercice. Il s'agit de SOFICA non garanties avec sortie par liquidités. Depuis 1993, des SOFICA garanties sont apparues. La valeur de remboursement des parts souscrites est garantie (par une banque ou par un groupe audiovisuel) au bout de huit ans de conservation. Cette valeur est souvent fixée à 85 % du nominal. Le rachat peut aussi s'effectuer sous forme d'échange, contre des actions du groupe d'adossement.

En 2005, une étude effectuée par l'Association Cinéma au Soleil, indiquait que les SOFICA non garanties avaient un taux de rendement autour de 7 % pour les particuliers et de 2 % à 3 % pour les entreprises. Cette même étude indique que le rendement des SOFICA garanties se situe entre 5 % et 6 %, avantage fiscal inclus.

Le choix de souscrire au capital de l'une ou l'autre forme de SOFICA dépend ainsi de son degré d'aversion au risque et de la date à laquelle on aura besoin de liquidités. D'un côté, jouer la sécurité de son placement, en choisissant une SOFICA garantie, se fait au prix d'une immobilisation plus longue de fonds. D'un autre côté, jouer le risque de la valeur en choisissant une SOFICA non garantie, offre la possibilité de céder ses parts dès cinq ans.

Selon le CNC, l'apport des SOFICA était de 31,6 millions d'euros en 2005 répartis dans 78 films permettant de financer en moyenne 6,9 % du devis des films concernés. C'est surtout l'industrie cinématographique qui bénéficie du système des SOFICA puisque son financement représentait, en 2004, 27,5 millions d'euros contre 4,7 millions pour l'audiovisuel.

Selon la Commission des finances du Sénat, 69 créations ou augmentations de capital de SOFICA sont intervenues entre 1985 et 1996, pour une collecte totale de 2,59 milliards de francs, la souscription moyenne était de 112 000 francs alors que le montant des dépenses fiscales a été de 1,15 milliard de francs sur la même période.

Ce dispositif est périodiquement remis en question. Le débat porte sur l'adéquation entre le coût du dispositif pour la collectivité, le bénéfice retiré par des personnes privées et la valeur ajoutée par les SOFICA dans le financement de la production cinématographique française.

Avantages

- L'IGF estime que quatre ou cinq films par an n'auraient pu être produits sans l'apport des SOFICA

Inconvénients

- Selon l'IGF, l'attrait du système tel qu'il existe en France, décline rapidement lorsque le taux d'imposition est en dessous de 56,8 % et il est nul pour un contribuable imposé à 20 %

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Les fonds allemands pour les films

Suivant la législation allemande, **le producteur d'un film peut radier, en totalité, le coût de production du film, avant même le début de la production, dans la mesure où ce dernier se qualifie à titre d'immobilisations.** Afin de se qualifier pour tel, le propriétaire du film (le fonds) doit utiliser de manière active l'actif dans le cadre de ses activités. Afin de se qualifier à titre de producteur, le fonds doit être le détenteur des droits (copyright) de l'œuvre.

Les investisseurs souscrivent quant à eux à des unités du fonds constituées sous la forme d'une société de personnes (partnership). Le fonds ne produit pas le film lui-même, mais embauche plutôt un fournisseur de services de production en vertu d'une entente de services de production. Le fonds doit cependant démontrer qu'il détient le contrôle de la production via l'entente de service de production et que c'est à lui que reviennent les décisions telles que procéder à l'embauche du directeur de la production, des acteurs, etc.

Contrairement à la majorité des programmes fiscaux ailleurs dans le monde, l'allègement fiscal octroyé par les autorités fiscales allemandes n'imposent aucune restriction quant au contenu allemand (lieux de tournage, acteurs, etc.). Ainsi, bien que ce mécanisme ait permis de recueillir plusieurs centaines de millions de dollars pour financer la production de films, ce sont les investisseurs étrangers (principalement les grands studios américains) qui ont bénéficié de cet allègement fiscal en utilisant un mécanisme de cession-bail des droits rattachés à l'œuvre.

Suite à deux jugements de la Cour fédérale allemande rendus en 2001, les autorités fiscales s'efforcent à tout mettre en œuvre pour refuser d'accorder aux fonds d'investissement publics le statut de producteur et par le fait même de bénéficier du « tax shelter ». Le principal argument des autorités fiscales fait état de l'incapacité pour un investisseur d'influencer le processus de production et que ce dernier n'est pas soumis à un risque financier plus important que l'acquéreur d'un film complété.

Compte tenu de l'état de la situation en Allemagne, les fonds pour films sont actuellement vendus par l'entremise des placements privés uniquement. Il est désormais interdit de vendre les fonds sur le marché public sauf dans la mesure où ils ont commencé à être vendus avant le 1^{er} septembre 2002.

Au-delà de l'importance de la façon dont un fonds d'investissement pour les films doit être structuré, le plus important défi consiste à susciter l'intérêt d'investisseurs privés. Dans le passé, certains fonds ont échoué principalement dû au manque de participation d'investisseurs privés.

Avantages

- A permis de récolter plusieurs centaines de millions de dollars en provenance de sources privées afin de financer la production de films et d'œuvres audiovisuelles

Inconvénients

- Absence de restrictions quant au contenu national et aux retombées économiques locales
- Bénéficie principalement à des studios de production étrangers au détriment de l'industrie locale
- Coût élevé (plusieurs centaines de millions de dollars) pour l'État allemand sous forme de perte de recettes fiscales
- La création du fonds exige une structure complexe

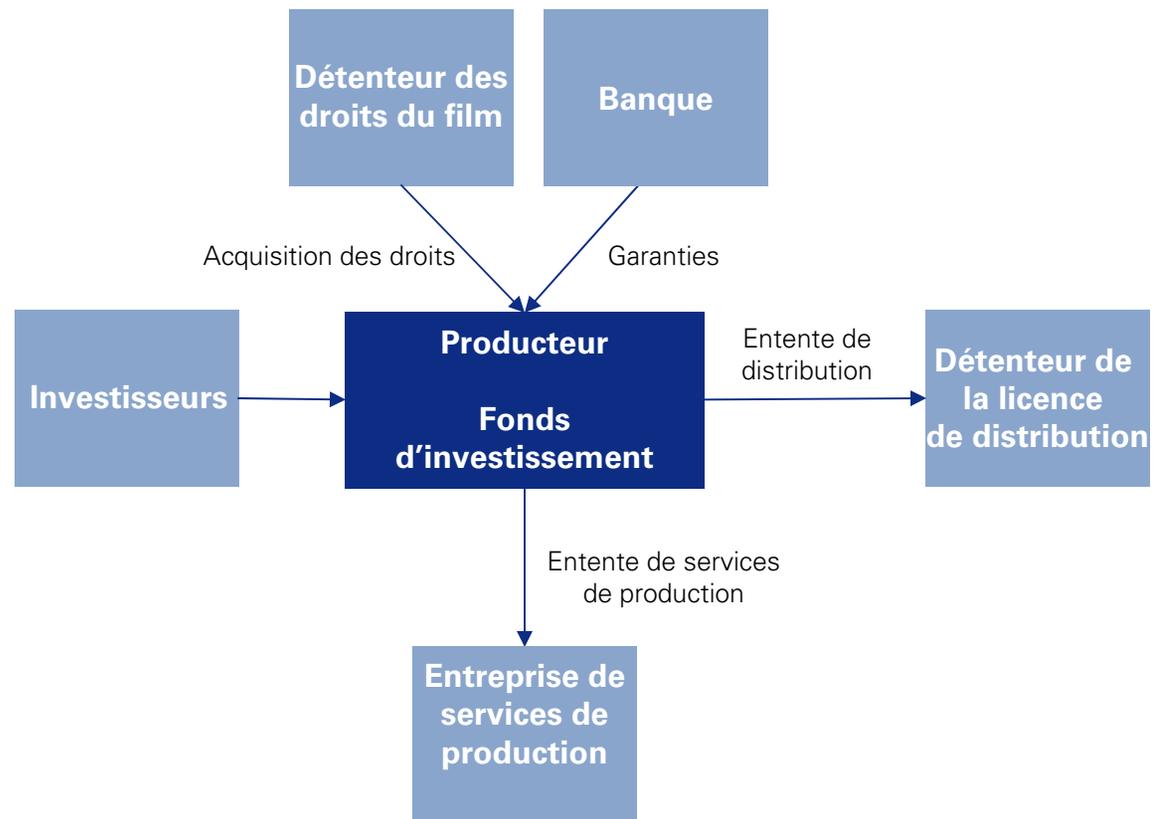
Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Structure typique d'un fonds d'investissement allemand

Quelques fonds d'investissement privés en Allemagne :

- Apollo
- Cinerenta
- IWP
- VIP
- MPB



Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Les mécanismes de financement

Allégements fiscaux ayant retenu notre attention

- Le « tax shelter » belge
- La « déduction fiscale accrue » du Royaume-Uni

Objectifs

- Susciter l'intérêt des investisseurs privés locaux et étrangers à l'aide de mesures fiscales avantageuses
- Stimuler l'industrie cinématographique locale et engendrer des retombées économiques pour le pays

Commentaire

- Dans un secteur réputé peu rentable, la mobilisation des capitaux privés nationaux et internationaux passe par une incitation fiscale pour un grand nombre de pays

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Le « tax shelter » belge

Ce système est en partie inspiré des SOFICA telles qu'elles existent en France. Il se veut toutefois plus souple et de nature contractuelle afin de laisser aux opérateurs économiques concernés le soin de faire converger leurs intérêts respectifs dans un cadre juridique et fiscal.

Le but de cette mesure fiscale est d'inciter des sociétés qui ne sont pas dans le secteur de la production cinématographique à financer ce genre d'activités en atténuant le risque qu'elles prennent, par l'octroi d'un avantage fiscal.

L'avantage fiscal est réservé aux sociétés et les particuliers ne peuvent en bénéficier. La société de production audiovisuelle doit être une société « résidente », c'est-à-dire une société qui a en Belgique son siège social, son principal établissement ou son siège de direction et qui est soumise en Belgique à l'impôt des sociétés. Les entreprises de télédiffusion belges de même que les sociétés résidentes de production audiovisuelle ne peuvent bénéficier de l'avantage fiscal. Les établissements de crédit ne sont en principe pas exclus du bénéfice du « tax shelter ». Par contre, seules les sommes consacrées à l'acquisition de droits liés à la production ou l'exploitation d'une œuvre audiovisuelle peuvent conférer un avantage fiscal et par conséquent, les prêts n'entrent pas en compte dans le calcul de cet avantage.

Le total des sommes investies doit être dépensé à l'intérieur d'une période de 18 mois à compter de la signature d'une convention-cadre entre la société de production et l'investisseur. L'investissement par la société est limité à 50 % de son bénéfice imposable avec un plafond de 500 000 euros par an. Du total de l'investissement octroyé, un maximum de 40 % peut prendre la forme d'un prêt remboursable, au plus tôt, 18 mois à compter de la signature de la convention-cadre. L'investissement ne peut être supérieur à 50 % du financement total du film. **L'investissement est déductible à raison de 150 % du montant investi.** Le montant investi doit faire l'objet de dépenses en Belgique ou au profit de belges à concurrence d'au moins 150 % de la somme investie dans la production via l'acquisition de droits.

Les prêts ne peuvent pas être remboursés et, d'autre part, les droits doivent être conservés en pleine propriété et sans rétrocession par la société investisseur jusqu'à la réalisation du produit fini qu'est l'œuvre audiovisuelle terminée. La loi ne fait cependant pas obstacle à l'existence d'une option permettant à l'investisseur de céder ses droits à un tiers ou à la société de production moyennant le paiement d'un prix convenu à l'avance.

Le remboursement du prêt ne génère aucun revenu imposable dans la société investisseur. En revanche, les intérêts sont taxables. Les droits sont, quant à eux, des actifs incorporels et les redevances générées par ces droits sont intégralement imposables.

Avantages

- Apporte de nouveaux fonds au soutien de la production cinématographique locale
- Permet d'impliquer le secteur privé dans le soutien de l'industrie cinématographique locale
- L'avantage fiscal est accessible, dans une certaine mesure, aux établissements de crédit et permet ainsi à ces institutions de se familiariser avec l'industrie

Inconvénients

- Nécessitera une contribution financière supplémentaire difficilement quantifiable à ce stade-ci de la part du gouvernement fédéral
- S'adresse aux sociétés seulement, donc restreint les investissements susceptibles d'être recueillis

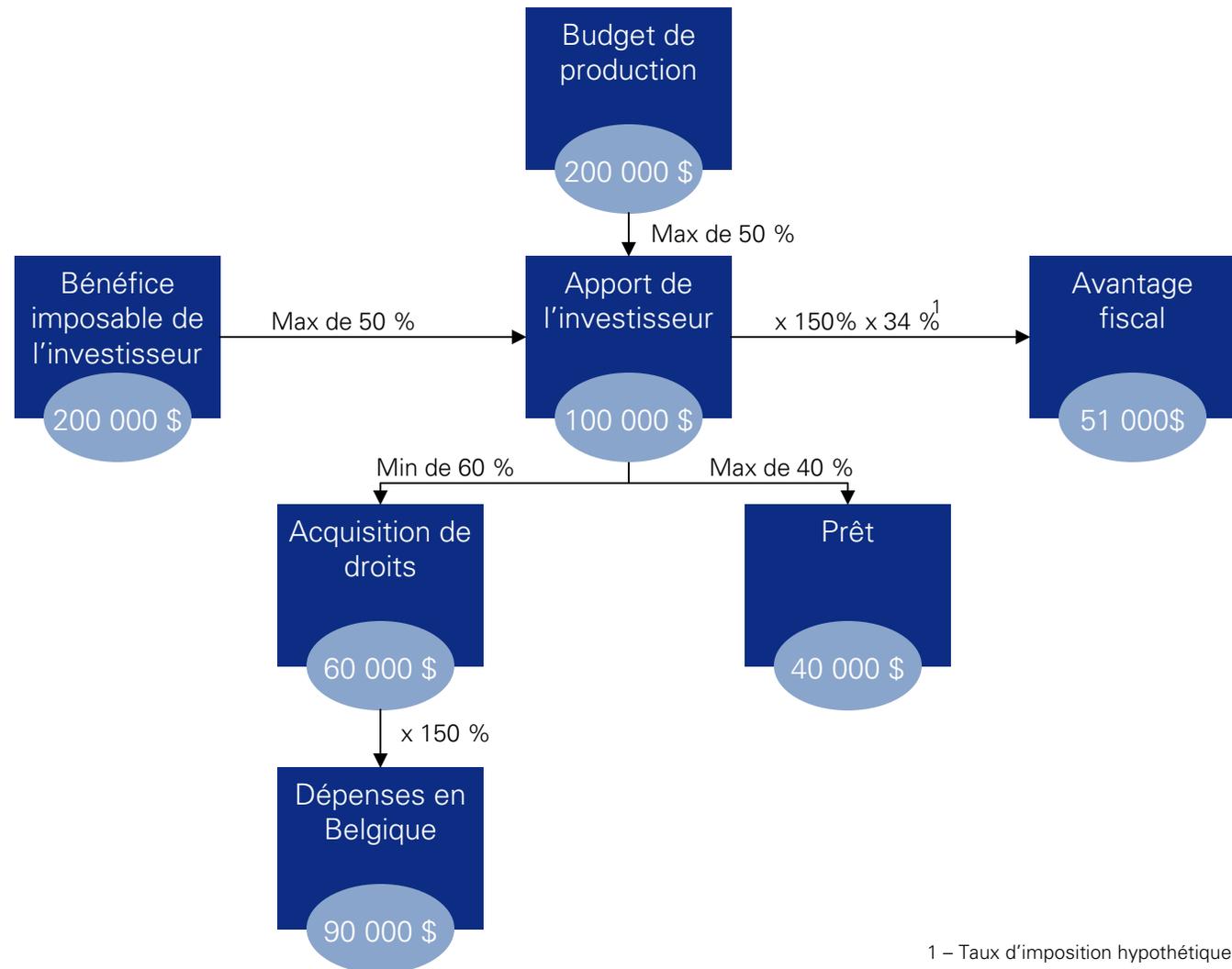
Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Exemple chiffré du « tax shelter » belge

Rien n'empêche d'insérer les dispositions obligatoires du « tax shelter » dans une convention plus large, traitant également de la partie du financement qui ne donne pas droit à un avantage fiscal.

Le législateur n'a pas exclu qu'une société de production puisse travailler en coproduction avec des sociétés étrangères.



1 – Taux d'imposition hypothétique

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

La « déduction fiscale accrue » du Royaume-Uni

Le Royaume-Uni a mis fin à son mécanisme de cession-bail permettant aux investisseurs locaux et étrangers de bénéficier des avantages fiscaux britanniques afin de le remplacer par un mécanisme qui favorisera davantage les plus petits producteurs et la culture britannique.

L'aide adoptée par le Royaume-Uni et approuvée par la commission européenne en novembre 2006 se présente sous la forme d'une « *déduction fiscale accrue* » et d'un « *crédit d'impôt exigible en faveur de la production cinématographique* ». La « *déduction fiscale accrue* » permet à une société de production cinématographique de bénéficier d'une déduction supérieure à celle prévue par la fiscalité britannique ordinaire dans le cas de certains coûts de production. Le crédit d'impôt exigible en faveur de la production cinématographique permet quant à lui à une société de production cinématographique de percevoir un versement en espèces pouvant aller jusqu'à 25 % des pertes fiscales (après application de la déduction fiscale accrue). Ce régime d'aide concerne les frais de préproduction, de tournage et de post-production supportés par le bénéficiaire sur les biens ou les services utilisés ou consommés au Royaume-Uni.

Comme dans le cas d'autres régimes européens d'aide pour le cinéma, ce régime britannique d'aides fiscales prévoit des conditions de territorialité. Selon ces conditions, une part des dépenses liées à la production du film doit s'effectuer sur le territoire qui fournit l'aide. De façon générale, le mécanisme fonctionne de la façon suivante.

Pour les films dont le coût est inférieur ou égal à 20 millions de livres, la société de production pourra réclamer une déduction fiscale de 100 % des coûts engagés (80 % pour les films dont le coût est supérieur à 20 millions de livres) et céder une éventuelle perte en échange d'un paiement comptant de 25 % des dépenses de production (20 % pour les films dont le coût est supérieur à 20 millions de livres) lorsque le film se qualifie comme film britannique, et ce jusqu'à concurrence d'un maximum de 80 % des coûts de production engagés au Royaume-Uni.

Afin de bénéficier de cet avantage fiscal, le film doit passer le test culturel ou se qualifier à titre de coproduction officielle. De plus, pour se qualifier à titre de production britannique, les films, incluant ceux qui seront produits en vertu des traités de coproduction, devront dépenser un minimum de 25 % des coûts de production au Royaume-Uni.

Avantages

- Le test d'admissibilité est transparent
- Favorise la culture et les retombées économiques locales

Inconvénients

- L'élément culturel restreint, dans une certaine mesure, la circulation internationale de l'œuvre

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Les sources de financement

Les principales taxes ayant retenu notre attention

- La taxe sur les billets de cinéma
- La taxe sur les revenus de publicité des chaînes de télévision
- La taxe sur les revenus des câblodistributeurs

Objectif

- Appuyer le financement de l'industrie sur différentes plates-formes de revenus incluant les recettes-guichet

Commentaire

- Dans la mesure où l'État désire continuer d'appuyer l'industrie canadienne du long métrage de langue française dans sa croissance, il est impératif qu'elle se dote de nouvelles sources de financement

Note : Compte tenu que cette initiative implique les juridictions provinciales, l'analyse de ce mécanisme de financement est limitée à la présentation des objectifs ainsi que des avantages et inconvénients

Phase II – Analyse de l'industrie canadienne des longs métrages de langue française

Éléments de soutien aux recommandations

Mécanismes de financement

- Taxe sur les billets de cinéma
- Taxe sur les revenus de publicité des chaînes de télévision
- Taxe sur les revenus des câblodistributeurs

Objectifs

- Permet la remontée des recettes à l'ensemble des intervenants de l'industrie cinématographique locale
- Permet de générer de nouveaux fonds (privés) afin de soutenir l'industrie cinématographique canadienne
- Appuie le développement de l'industrie cinématographique sur des plates-formes de revenus autres que les recettes-guichet

Avantages

- Apport de nouveaux fonds au soutien de l'industrie du long métrage de langue française
- Permet d'utiliser les films étrangers à titre de levier financier dans l'industrie cinématographique locale
- Permet d'établir un lien direct entre la performance de l'industrie cinématographique dans son ensemble et le financement de l'industrie locale
- Permet aux exploitants de salles de bénéficier du soutien financier de l'État

Inconvénients

- La hausse du prix du billet de cinéma est susceptible de faire diminuer la fréquentation des salles à court terme
- Entraîne des coûts de gestion supplémentaires chez les sociétés taxées et l'État
- Susceptible d'affecter négativement la performance financière des sociétés taxées à court terme
- L'adoption de cet outil est tributaire de la volonté politique
- Dépendance envers le succès commercial des chaînes des sociétés visées

Annexes

	Annexe
■ Identification des pays de référence – données par pays	I
■ Balisage international – données par pays	
– Nombre de productions nationales	II
– Investissements dans les productions nationales	III
– Parts de marché des productions nationales	IV

Annexe I

Identification des pays de référence – données par pays

	Pays	Population ¹ 2005 (en millions)	IDH ² 2002
1	Australie	20,5	0,946
2	Autriche	8,2	0,934
3	Belgique	10,5	0,942
4	Canada	32,5	0,943
5	Canada français	6,8	n.d.
6	Danemark	5,5	0,932
7	Espagne	43,2	0,922
8	Finlande	5,2	0,935
9	France	63,6	0,932
10	Islande	0,3	0,941
11	Italie	58,1	0,920
12	Luxembourg	0,5	0,933
13	Norvège	4,6	0,956
14	Pays-Bas	16,3	0,942
15	Royaume-Uni	59,9	0,936
16	Suède	9,0	0,946
17	Suisse	7,5	0,936

Sources : Populationdata.net, Rapport mondial sur le développement humain 2002, Organisation des Nations Unies

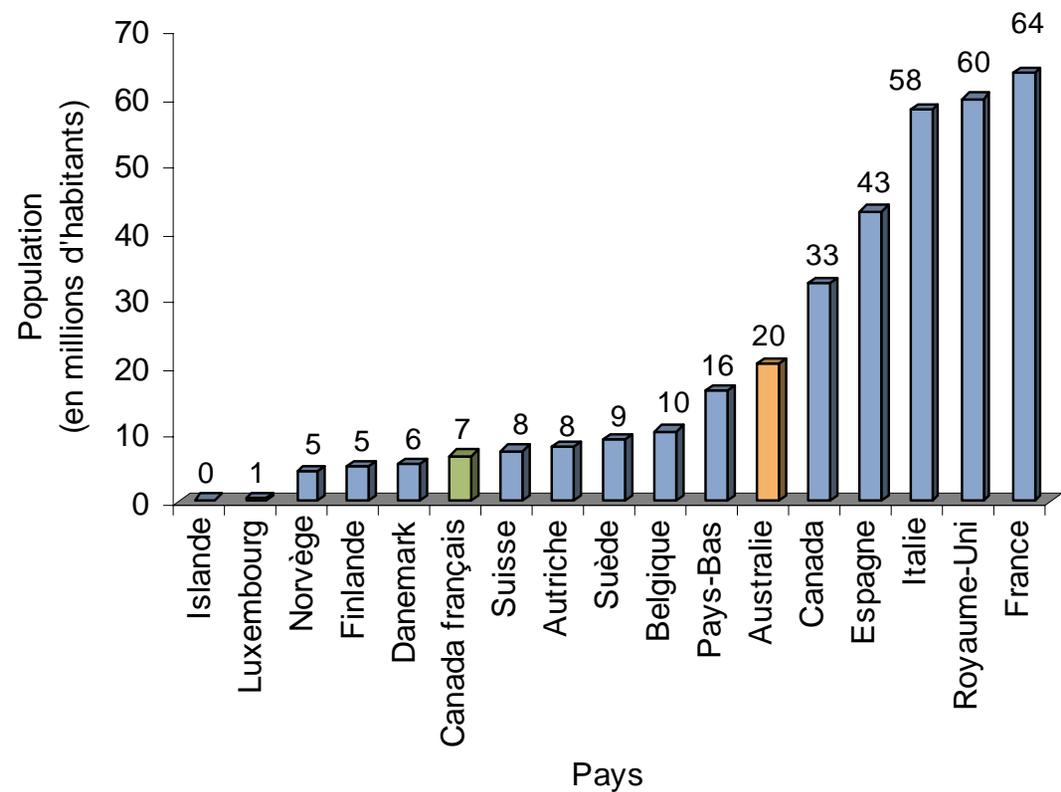
Annexe I

Identification des pays de référence – données par pays

Le Canada représente le 6^{ème} pays le plus peuplé parmi les pays comparables identifiés.

Les extrêmes sont représentés par l'Islande et la France avec 300 000 et 64 millions d'habitants respectivement.

Population par pays - 2005



Source : Populationdata.net

Annexe I

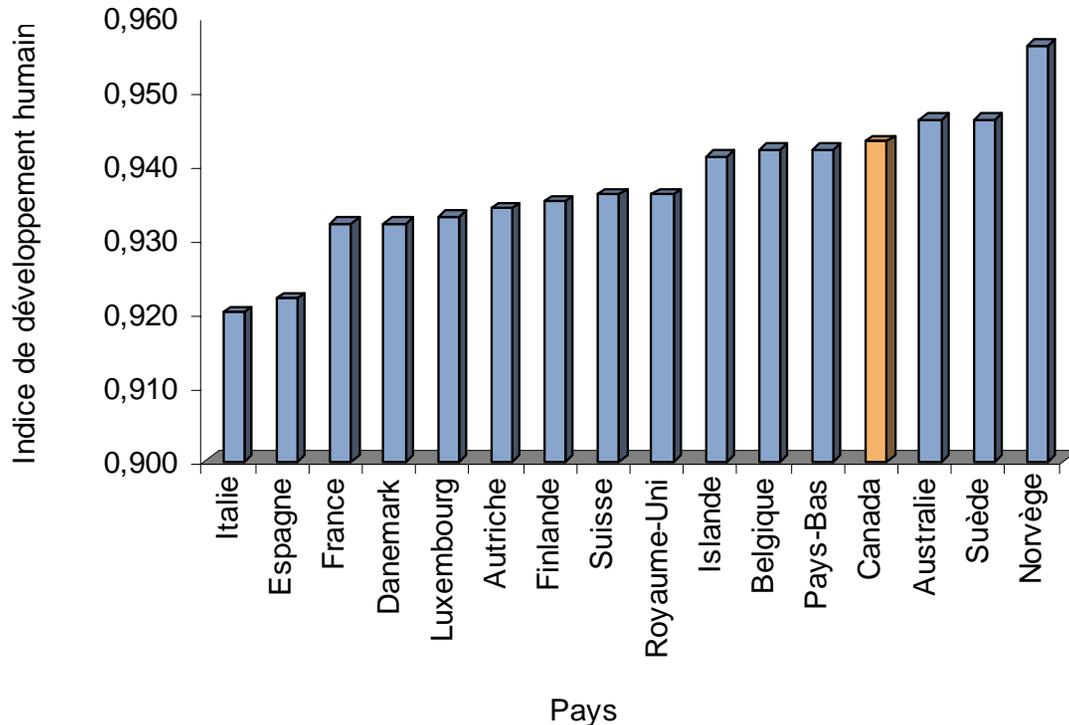
Identification des pays de référence – données par pays

Le Canada représente le 4^{ème} pays ayant l'IDH le plus élevé parmi les pays comparables identifiés.

Les extrêmes sont quant eux occupés par l'Italie et la Norvège avec 0,920 et 0,956 respectivement.

Bien que l'information ne soit pas disponible, il est raisonnable de croire que l'IDH du Canada français soit semblable à celui du Canada dans son ensemble.

IDH par pays - 2002



Source : Rapport mondial sur le développement humain 2002, Organisation des Nations Unies

Annexe II

Nombre de productions nationales

	Pays	2001	2002	2003	2004	2005
1	France	204	200	212	203	240
2	Espagne	106	137	110	133	142
3	Italie	103	130	117	138	86
4	Royaume-Uni	82	77	82	62	74
5	Suède	25	21	27	40	54
6	Canada	61	65	75	77	53
7	Suisse	33	37	35	44	47
8	Danemark	19	19	24	26	41
9	Belgique	16	11	12	23	28
10	Autriche	12	16	17	24	24
11	Pays-Bas	27	28	29	24	24
12	Australie	25	26	18	17	22
13	Norvège	7	14	18	22	19
14	Canada français	16	17	18	21	17
15	Finlande	12	11	10	15	13
16	Islande	6	4	9	4	6
17	Luxembourg	0	1	1	2	3

Sources : Téléfilm Canada, Australian Film Commission (AFC), Focus 2006, Tendances du marché mondial du film, Observatoire Européen de l'audiovisuel

Annexe III

Investissements (devis totaux) dans les productions nationales

	Pays	2001	2002	2003	2004	2005
1	France	810	813	1 305	1 304	1 602
2	Royaume-Uni	859	852	1896	1479	1043
3	Espagne	216	304	287	392	433
4	Italie	188	262	341	354	267
5	Canada	59	145	151	210	212
6	Suisse	64	84	100	135	145
7	Danemark	n.d.	n.d.	76	80	134
8	Belgique	n.d.	n.d.	34	75	128
9	Suède	n.d.	n.d.	48	78	104
10	Australie	84	92	46	104	81
11	Pays-Bas	82	50	91	85	80
12	Canada français	23	43	51	81	53
13	Autriche	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
14	Finlande	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
15	Islande	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
16	Luxembourg	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
17	Norvège	12	36	n.d.	n.d.	n.d.

Sources : Téléfilm Canada, Australian Film Commission (AFC)

Annexe IV

Parts de marché des productions nationales

	Pays	2001	2002	2003	2004	2005
1	France	42	35	35	39	38
2	Royaume-Uni	24	24	16	22	34
3	Danemark	28	25	23	22	30
4	Canada français	10	13	19	21	27
5	Italie	19	22	22	20	25
6	Suède	23	16	20	22	22
7	Espagne	18	14	16	13	16
8	Finlande	10	17	22	17	15
9	Norvège	15	7	19	17	14
10	Pays-Bas	9	10	14	9	13
11	Canada	2	3	4	5	5
12	Belgique	2	1	2	1	4
13	Australie	8	5	4	1	3
14	Islande	2	10	4	n.d.	3
15	Autriche	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
16	Luxembourg	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
17	Suisse	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Sources : Institut de la statistique du Québec, Téléfilm Canada, Australian Film Commission (AFC), Focus 2006, Tendances du marché mondial du film, Observatoire Européen de l'audiovisuel