

Fonds du long métrage du Canada

Exigences des contrats et des modalités de distribution

A : Principes généraux relatifs aux contrats et aux modalités de distribution

Pour les demandes de financement dont le devis de production est supérieur à 2,5 millions de dollars, Téléfilm Canada exige un contrat de distribution valide entre le producteur admissible et une société de distribution canadienne admissible. La valeur de ce contrat doit avoir été négociée à sa juste valeur marchande et indiquer tout droit ou option accordé ou acquis, le territoire visé par le contrat, la durée de celui-ci ainsi que toutes les modalités et conditions pertinentes, y compris notamment les dépenses admissibles et les déductions permises à même les revenus. Ce contrat doit garantir l'exploitation du film en salles commerciales dans sa version originale, soit en français ou en anglais, les deux marchés linguistiques de l'industrie du film au Canada, dans un délai d'un an suivant la livraison du film au distributeur (s'il s'agit d'un double tournage ou d'un film d'animation, le distributeur et le producteur établiront ensemble si le marché principal est francophone ou anglophone, puis ils communiqueront avec Téléfilm Canada pour obtenir son approbation). Le contrat de distribution doit préciser l'engagement financier minimum du distributeur concernant les coûts de copies et de publicité pour le lancement initial de la production en salles commerciales.

De plus, les conditions suivantes doivent être remplies :

- i. Les ententes de distribution et de sous-distribution conclues par les demandeurs sollicitant ou ayant obtenu une aide à la production de Téléfilm Canada devront être soumises et approuvées par Téléfilm et contenir des dispositions jugées acceptables. La vente des droits de distribution ou de sous-distribution pour une somme forfaitaire n'est pas acceptable. Téléfilm se réserve le droit d'exiger en tout temps des modifications aux ententes de distribution et de sous-distribution.
- ii. Les ententes de distribution doivent inclure des dispositions en cas de défaut et prévoir que le producteur puisse recouvrer les droits de distribution d'une production si le distributeur fait faillite ou s'il devient insolvable.
- iii. Plan préliminaire de mise en marché et stratégie de distribution :
Téléfilm Canada exige que chaque demande d'aide à la production soit accompagnée d'un document (approuvé par la société de production et la société de distribution) qui présente une analyse du potentiel de succès du film en salles commerciales au Canada et, le cas échéant, à l'étranger. En plus de refléter l'enthousiasme général de la société de distribution pour le projet, le plan préliminaire de mise en marché et la stratégie de distribution doivent contenir les éléments suivants :
 - une description détaillée indiquant les données sur lesquelles s'appuient les recettes-guichet prévues en tenant compte du public cible du film;
 - les dépenses prévues en matière de copies et de publicité;
 - le type de lancement proposé;
 - la performance de films comparables;
 - une description des principaux éléments qui favoriseront la mise en marché du film;

- une description de la manière dont le budget publicitaire proposé permettra d'atteindre les recettes-guichet prévues, en tenant compte notamment du type de média visé, des publicités à frais partagés et des publicités croisées.
- iv. Téléfilm Canada évaluera et approuvera les honoraires ou commissions devant être payés à un distributeur ou à un agent de ventes. Téléfilm exigera que ces honoraires ou commissions soient raisonnables et conformes aux normes de l'industrie, et qu'ils permettent à Téléfilm Canada d'avoir des attentes raisonnables en matière de récupération des sommes qu'elle a investies dans le projet. Téléfilm Canada pourra exiger, comme condition de sa participation financière, que les honoraires ou commissions proposés soient modifiés ou réduits. Téléfilm Canada n'acceptera en aucune circonstance la superposition des commissions de distribution. En outre, en ce qui concerne les accords de distribution internationale ou les ententes de ventes, Téléfilm Canada exigera de façon générale que des plafonds soient imposés pour limiter les dépenses admissibles. Ces plafonds seront établis en fonction de prévisions raisonnables de revenus et de dépenses, et devront généralement se fonder sur un pourcentage des ventes brutes, ne dépassant pas un montant maximum fixe. Veuillez consulter la section D pour connaître les commissions de distribution généralement admissibles et la section E pour connaître les dépenses de distribution admissibles.
- v. Exigences relatives aux rapports de distribution :
Les ententes de distribution et de ventes conclues par le requérant doivent préciser les détails que doivent contenir les rapports que le distributeur ou l'agent de ventes doit remettre au producteur et à Téléfilm Canada. Téléfilm exige des rapports qui, sur une base régulière et cumulative, contiennent au moins les détails suivants :
 - 1) recettes-guichet brutes par territoire et par langue;
 - 2) montant brut des ventes par territoire et par médium;
 - 3) recettes brutes par territoire et par médium;
 - 4) taux de change en vigueur, s'il y a lieu;
 - 5) commissions de distribution et de sous-distribution par territoire et par médium;
 - 6) dépenses détaillées par territoire et par médium, le cas échéant;
 - 7) subventions reçues.

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

- vi. Accès aux livres et aux dossiers du distributeur :
Dans son contrat conclu avec le demandeur, Téléfilm Canada exige le droit de vérifier les livres et les dossiers du ou des distributeurs relatifs à toute production dans laquelle elle a investi. Le producteur doit veiller à ce que les droits d'examen et de vérification du producteur ou de son fondé de pouvoir légitime concernant les ententes de distribution ne soient pas limités à moins de deux fois par année et que les distributeurs gardent les livres ouverts pendant la durée de toute entente de distribution ou tant que le distributeur reçoit des revenus de production, selon la plus tardive des deux éventualités.

B : Principes généraux relatifs aux ententes de distribution internationale

- i. Lorsque les droits de distribution à l'étranger sont accordés ou cédés à une société de ventes internationales, canadienne ou non, cette société doit, pour être admissible,
 - o prouver, à la satisfaction de Téléfilm Canada, qu'elle possède l'expérience et l'expertise nécessaires pour assurer une distribution optimale du film sur tous les territoires et médias pour lesquels elle se propose d'acquérir les droits;
 - o avoir un volume d'activités suffisant et un plan d'affaires adéquat pour assurer la viabilité financière de l'entreprise;
 - o participer chaque année aux principaux marchés internationaux en tant que société de ventes à l'étranger;
 - o faire la preuve de son engagement dans la distribution internationale de longs métrages indépendants;
 - o être une entité distinctement constituée en personne morale et n'avoir aucun lien avec les opérations d'affaires du ou des télédiffuseurs en question, si elle est affiliée à un télédiffuseur canadien;
 - o vendre directement ses productions à des distributeurs/télédiffuseurs étrangers, sans avoir recours aux services d'un sous-agent ou d'un sous-distributeur étranger.

- ii. Lorsque les droits internationaux, dans leur ensemble ou en partie, sont détenus par le producteur lors du dépôt de sa demande d'aide à la production, Téléfilm Canada se réservera le droit d'approuver toute entente éventuelle relative à la distribution de la production. La société de production sera tenue d'obtenir, dans les meilleurs délais, l'engagement d'un agent de ventes à l'étranger dûment qualifié.

C : Demandes soumises sans contrat de distribution

Les projets dont le devis de production est inférieur à 2,5 millions de dollars peuvent faire l'objet d'une demande d'aide à la production sans contrat de distribution à l'appui. Pour ces projets, une évaluation préliminaire du marché est néanmoins requise lors du dépôt de la demande de financement et un plan de mise en marché détaillé doit être soumis à Téléfilm Canada. Toutes les ententes de distribution sont assujetties à l'approbation écrite préalable de Téléfilm Canada.

D : Commissions de distribution maximales

<u>Canada</u>		
Exploitation en salles commerciales	35 %	
Exploitation en salles non-commerciales (incluant en vol)	50 %	
Télé à la carte, payante, réseau, câble et toute autre distribution télé	30 %	
Vidéo à la demande par abonnement/vidéo à la demande	30 %	
Vidéo (Blu-ray, DVD, etc.) – redevance minimum au producteur	20 %	
Vidéo (Blu-ray, DVD, etc.) – commissions libres de redevances plus approbation par Téléfilm en cas de dépassement du devis	25 %	
Autre – aucun dépassement sans approbation	25 %	
Droits dérivés et frais accessoires	négociable	cas par cas
<u>États-Unis</u>	25 %	
<u>Reste du monde</u>	35 %	
<u>Ventes par le producteur (0 % dans le cas des préventes)¹</u>	15 %	

¹ La commission de 15 % doit comprendre toutes les commissions versées à des agents de ventes.

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

Les commissions de distribution doivent également comprendre les honoraires ou commissions versés aux sous-distributeurs/agents de vente. Un sous-distributeur/agent de ventes est une société embauchée par le distributeur pour négocier les ventes dans un territoire ou un groupe de territoires situé à l'intérieur du territoire global pour lequel le distributeur détient les droits. Les honoraires et commissions du sous-distributeur/agent de ventes correspondent aux sommes engagées par le sous-distributeur ou l'agent de ventes pour vendre la production dans un territoire ou un groupe de territoires situé à l'intérieur du territoire global pour lequel le distributeur détient les droits.

Par contre, les commissions payées à un « distributeur local » ne sont PAS visées. Le distributeur local est la société qui organise l'exploitation de la production à l'intention de l'utilisateur final (exploitant de salles, détaillant de vidéos, télédiffuseur) et qui paie généralement (mais pas toujours) un « minimum garanti » pour acquérir les droits d'exploitation du film dans le territoire.

E : Dépenses de distribution

Les dépenses de distribution admissibles (nettes de toute aide financière non remboursable) peuvent être déduites uniquement par les détenteurs des droits de distribution et correspondent aux coûts de création de la campagne promotionnelle, de publicité, de production du matériel promotionnel, d'impression, de doublage et aux autres coûts afférents. Les autres coûts admissibles sont les coûts liés à l'emballage, au transport, aux assurances, aux tarifs douaniers et aux taxes à l'importation et les coûts liés aux exigences en matière de censure ainsi qu'à la participation à des festivals ou marchés prestigieux (les droits d'accès et les coûts liés à la participation à des festivals et marchés des producteurs, des distributeurs et des agents de ventes ne sont pas considérés comme des dépenses de distribution admissibles).

Les dépenses de distribution autres que celles associées à la promotion et mise en marché d'une production en salles commerciales doivent comprendre uniquement les coûts vérifiables et raisonnables engagés par une tierce partie (nets de toute aide financière non remboursable), à hauteur d'un maximum de 10 % des recettes brutes, à l'exception des coûts suivants :

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

Le plafond de 10 % susmentionné ne s'applique pas au Canada pour les distributeurs canadiens ayant signé une entente d'exploitation en salles commerciales au Canada.

Les frais de financement et d'ouverture de dossier, les commissions d'intermédiaire et les autres frais matériels doivent être couverts dans le devis de production de chaque film, et ne sont pas admissibles comme dépenses de distribution ou autres déductions applicables aux revenus de production.

Les frais de gestion de recouvrement des revenus (CAMA) sont admissibles à hauteur de 1% des revenus de production.

Les dépenses de distribution peuvent excéder 10 % des recettes brutes pendant les deux premières années durant lesquelles des rapports d'exploitation sont produits, à condition qu'un rapprochement de comptes soit fait à la fin de la deuxième année (soit à la quatrième période de déclaration). À ce stade, le total cumulatif des dépenses de distribution ne doit pas excéder 10 % du total cumulatif des recettes brutes pour cette période de deux ans. Il n'y a pas de plafond imposé pour les dépenses de campagnes promotionnelles en vue de l'exploitation en salles au Canada (coûts de copies et de publicité).

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

Les intérêts (jusqu'à concurrence du taux préférentiel + 2 %) doivent être compris dans le plafond de 10 % susmentionné relativement aux dépenses de distribution et peuvent être perçus uniquement sur les minimums garantis (et non sur les coûts de copies et de publicité), dans la mesure suivante : les intérêts peuvent courir seulement pendant la période comprise entre le paiement de l'avance au producteur et la première de ces deux éventualités :

- a) le remboursement de l'avance par le distributeur;
- b) le 60^e jour suivant l'émission par le producteur de l'avis de disponibilité de la copie zéro.

Les intérêts perçus sur les avances de distribution/minimums garantis avant la réception du paiement complet par le producteur sont exigibles par le producteur (dans la mesure où aucune partie n'en a encore été payée) et doivent être compris dans le devis de production. Les intérêts perçus après le paiement complet de l'avance de distribution/du minimum garanti (ou le paiement d'une partie de ce montant et jusqu'au paiement complet) peuvent être exigibles par le distributeur (selon les restrictions susmentionnées), mais seulement dans la mesure où lesdits intérêts combinés aux autres dépenses de distribution exigibles n'excèdent pas le plafond de 10 %.

Les dépenses de distribution non admissibles correspondent aux coûts non précisés précédemment et comprennent notamment les frais de déplacement, d'hébergement et de subsistance des producteurs, des distributeurs et de leurs employés, à moins d'indication contraire explicite dans les paragraphes précédents.

F : Autres exigences en matière de contrats de distribution

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

- Statut canadien (ententes de distribution au Canada seulement) : Le distributeur est, et doit demeurer pour toute la durée de l'entente, une société sous contrôle canadien conformément à la Loi sur Investissement Canada.
- Territoires multiples : Un distributeur ne peut inclure de multiples territoires dans une même entente, à moins que a) le contrat délimite clairement le minimum garanti de chaque territoire et

que b) le libellé approprié quant à la récupération croisée (« cross-collateralization) soit inclus dans le contrat.

- Récupération croisée : La récupération croisée des revenus et dépenses canadiens et non canadiens n'est pas permise. La récupération croisée des revenus et dépenses pour des territoires ayant des structures de récupération différentes n'est pas permise. La récupération croisée des revenus et dépenses en fonction d'autres titres exploités par le distributeur n'est pas permise. Les minimums garantis doivent être clairement répartis entre les territoires canadien, américain et étrangers.
- Ventes en lot : Une production peut être vendue dans - un groupe de films, aux conditions suivantes :
 - a) le distributeur a déployé tous les efforts possibles pour maximiser les recettes de la production en la vendant séparément;
 - b) la répartition des revenus et dépenses entre les productions vendues de manière groupée sera faite de façon juste et raisonnable;
 - c) les rapports de distribution (via les notes) divulgueront toute vente groupée ainsi que les revenus et dépenses alloués à la production.
- Impôts retenus à la source : Les impôts retenus à la source doivent être inclus dans les recettes brutes du distributeur de la période pendant laquelle les impôts lui ont été retournés (c'est-à-dire que le calcul des honoraires, commissions et dépenses sur les recettes brutes peut se faire seulement lorsque les montants sont réellement versés au distributeur, et non sur les montants retenus à la source par le gouvernement). Par conséquent, les impôts retenus à la source ne peuvent pas être considérés comme des dépenses de distribution.
- Droits de vérification et fermeture de livres : Les droits de vérification relativement aux ententes de distribution ne doivent pas être limités à moins de deux fois par année et les distributeurs -doivent garder les livres ouverts pendant la durée de quelque entente de distribution ou tant que le distributeur recevra des revenus de production, selon la plus tardive des éventualités.
- Si le distributeur se prévaut d'une sûreté ou hypothèque, une entente d'exclusion des droits d'auteur et revenus de Téléfilm acceptable pour Téléfilm sera exigée.
- Tous les couloirs de distribution et les ententes de récupération doivent être explicitement confirmés dans le contrat de distribution.

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

###