



**ANNEXE B**  
**POLITIQUES D'AFFAIRES**  
**2017-2018**

## TABLE DES MATIÈRES

POLITIQUE RELATIVE AUX CAS DE DÉFAUT .....	1-1
EXIGENCES EN MATIÈRE DE COMPTABILISATION ET DE PRÉSENTATION .....	2-1
POLITIQUE DES HONORAIRES PRODUCTEUR ET DES FRAIS D'ADMINISTRATION .....	3-1
POLITIQUE DE PROTECTION D'ACHÈVEMENT.....	4-1
POLITIQUE D'ASSURANCE DE PRODUCTION.....	5-1
POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE — VOLET CONVERGENT .....	6-1
TRAITEMENT DES CRÉDITS D'IMPÔT.....	7-1
POLITIQUE D'AFFAIRES DES TÉLÉDIFFUSEURS.....	8-1

Le tableau ci-dessous indique les Politiques d'affaires qui s'appliquent à chaque volet.

Politique d'affaires	Développement	Enveloppes de rendement	Production de langue française en milieu minoritaire	Autochtone	Prime pour la production régionale de langue anglaise; Projets nordiques; Production de langue anglaise en milieu minoritaire; Médias numériques convergents	Diversité linguistique	Documentaires d'auteur de langue anglaise	Doublage/ sous-titrage	Expérimental <sup>1</sup>
Politique sur les cas de défaut	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦
Exigences en matière de comptabilisation et de présentation	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦
Politique relative aux honoraires du producteur et aux frais d'administration	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	-	♦
Politique de protection d'achèvement	-	♦	♦	♦	♦	♦	♦	-	♦
Politique d'assurance de production	-	♦	♦	♦	♦	♦	♦	-	♦
Politique de récupération normalisée : Volet convergent	-	♦	♦	♦	♦	♦	♦	-	-
Traitement des crédits d'impôt	-	♦	♦	♦	♦	♦	♦	-	-
Politique d'affaires des télédiffuseurs	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	♦	-

<sup>1</sup> Il est à noter que d'autres politiques d'affaires applicables au Volet expérimental sont contenues dans les Principes directeurs du Volet expérimental et dans la Politique de récupération : Volet expérimental.

## CONFLITS

En cas de conflit entre une disposition de la présente annexe B et une disposition des Principes directeurs d'un programme ou d'un volet, la disposition contenue dans les Principes directeurs du programme ou du volet prévaudra.



## **SECTION 1**

# **POLITIQUE RELATIVE AUX CAS DE DÉFAUT**

**2017-2018**

## 1. DÉFAUT D'UNE SOCIÉTÉ

---

Une société requérante (le Requérant) en situation de défaut en vertu d'un contrat de financement<sup>2</sup> signé avec le Fonds des médias du Canada (le FMC), avec le Fonds canadien de télévision (l'ancien nom du FMC) ou avec Téléfilm Canada (Téléfilm) (avant la conclusion du contrat de cession d'éléments d'actif intervenu entre le FMC et Téléfilm le 1<sup>er</sup> juillet 2007 en vertu duquel tous les contrats de financement des projets télévisuels conclus avec Téléfilm ont été transférés au FMC), sera considérée en situation de défaut avec le FMC.

Un Requérant en défaut en vertu d'un contrat de financement d'un projet donné sera automatiquement considéré en défaut pour tous ses autres projets qui bénéficient d'une aide financière du FMC. En outre, le FMC estimera que toutes les parties liées, telles que définies dans la politique du FMC sur les *Exigences en matière de comptabilisation et de présentation* (les Parties liées), seront aussi en défaut.

## 2. CAS DE DÉFAUT

---

Tous les contrats de financement comprennent une clause intitulée « Cas de défaut ». Les cas les plus courants sont les suivants :

- (a) le projet ne satisfait pas aux critères d'admissibilité énoncés dans les Principes directeurs du FMC (incluant, sans s'y limiter, les exigences fondamentales, les critères liés aux genres d'émissions et les exigences seuil minimales);
- (b) le Requérant omet de fournir un rapport ou de payer les revenus dus au FMC;
- (c) le Requérant ne termine pas ou ne livre pas le projet au(x) télédiffuseur(s) déclencheur(s) ou, s'il s'agit d'un projet de médias numériques, ne met pas ce projet à la disposition du public canadien;
- (d) le Requérant ne remet pas tous les rapports et documents exigés au FMC ou ne respecte pas les exigences à la date limite ou à la date d'expiration prévue au contrat de financement;
- (e) le Requérant ne répond pas dans les trente (30) jours de sa réception à une demande du FMC de lui fournir des renseignements ou des documents qui relèvent directement du Requérant;
- (f) le Requérant ne rembourse pas intégralement tous les montants (y compris les intérêts) dus au FMC relativement à un contrat de financement;
- (g) le Requérant ou une Partie liée a commis une fraude ou fait de fausses déclarations;
- (h) le Requérant ou une Partie liée est insolvable ou a fait faillite;
- (i) le Requérant cesse d'exploiter son entreprise; et/ou
- (j) une action a été entreprise pour retirer au Requérant le contrôle de son projet ou pour en saisir un ou plusieurs éléments (sous réserve des droits d'un garant d'achèvement agissant de bonne foi).

---

<sup>2</sup>Un contrat de financement peut aussi être une lettre d'entente conclue avec le FMC au cours des années 2002-2003 ou 2003-2004. Toute référence à un contrat de financement dans la présente politique sera censée comprendre une lettre d'entente, le cas échéant. Le défaut de rembourser une somme due en vertu d'une lettre d'entente sera considéré comme un cas de défaut pour l'application de la présente politique. Un contrat de financement comprend les contrats conclus pour financer la production, le développement et le doublage et sous-titrage.

## PROJETS CONVERGENTS

À compter de 2010-2011, tous les projets financés par le FMC, hormis certaines exceptions<sup>3</sup>, devront être des projets convergents, à savoir des projets qui comprennent une composante télévision et a) une ou des composantes médias numériques, ou b) sont accessibles par un service de vidéo sur demande autorisé par le CRTC ou c) par diffusion numérique non simultanée, par l'entremise d'une entreprise canadienne. Un Requéranant sera en défaut si l'une ou l'autre des composantes du projet convergent n'est pas achevée, livrée au télédiffuseur ou mise à la disposition du public canadien, selon le cas. Chaque composante des projets convergents appuyés financièrement par le FMC fera l'objet d'un contrat de financement distinct. Un cas de défaut relatif à une composante d'un projet convergent en vertu d'un contrat de financement impliquera que toutes les composantes connexes du projet en question seront en défaut en vertu des contrats de financement. Cette politique sera systématiquement appliquée, même dans les cas où il y a différents Requéranants pour chaque composante. Cependant, seules les Parties liées au Requéranant à l'origine du cas de défaut initial seront aussi considérées en défaut. Les Parties liées au(x) Requéranant(s) pour la ou les composantes connexes ne seront pas considérées en défaut.

### 3. DROITS DU FMC EN CAS DE DÉFAUT

---

S'il détermine que le Requéranant est en défaut conformément aux conditions du contrat de financement, le FMC peut (sans que ses autres droits ou recours en droit ou en équité soient pour autant limités ou écartés) prendre une ou toutes les mesures suivantes :

- (a) réduire le montant de sa contribution et exiger le remboursement immédiat, avec intérêts, de toute portion du montant réduit qu'il a déjà avancé au Requéranant;
- (b) retenir tout paiement dû au Requéranant ou aux Parties liées en vertu d'un contrat de financement;
- (c) refuser toute nouvelle demande de financement ou tout nouveau contrat de financement soumis par le Requéranant ou par une Partie liée; et/ou
- (d) résilier le contrat de financement en donnant au Requéranant un préavis écrit de dix (10) jours ouvrables; si la situation n'est pas corrigée dans les dix (10) jours ouvrables, exiger que le Requéranant rembourse immédiatement toutes les sommes, avec intérêts, reçues en vertu du contrat de financement.

### 4. INTÉRÊTS

---

Le FMC facture des intérêts sur tous les remboursements en se basant sur le taux d'intérêt préférentiel (tel qu'établi par la Banque du Canada) plus 1 % par année, cumulés mensuellement, calculés et payables à partir de la date du versement de l'avance, tant avant qu'après la réclamation, le défaut ou le jugement.

### 5. DEMANDES DÉPOSÉES AU FMC PAR UN REQUÉRANT EN DÉFAUT

---

Lorsqu'il reçoit une demande complète de financement d'un Requéranant en défaut, le FMC envoie à ce dernier un avis écrit pour l'informer qu'il dispose de trente (30) jours pour corriger la situation. La demande ne sera pas évaluée tant que le Requéranant n'aura pas agi en ce sens et sera rejetée si celui-ci ne s'est pas conformé dans le délai de trente (30) jours.

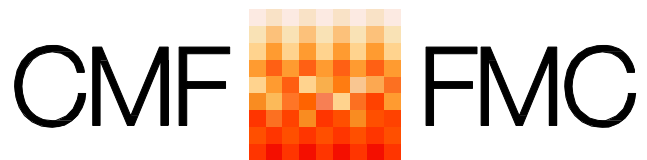
---

<sup>3</sup> Ces exceptions sont les projets financés au titre du Volet expérimental, du Programme de doublage/sous-titrage et du Programme FMC-Corus — Du concept à la prévente. Veuillez consulter les Principes directeurs de chacun de ces programmes pour en connaître les exigences précises.

## 6. AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

---

Le FMC se réserve le droit de modifier cette politique en tout temps. Cette politique existe à titre d'information seulement et ne limite en aucune façon les droits et recours du FMC, conformément à ses contrats de financement ou autrement.



SECTION 2

**EXIGENCES EN MATIÈRE DE  
COMPTABILISATION ET  
DE PRÉSENTATION**

**2017-2018**



## TABLE DES MATIÈRES

---

1.	INTRODUCTION .....	1
2.	RESPONSABILITÉS ET OBLIGATIONS DU REQUÉRANT .....	1
2.1	CERTIFICATION DE L'ÉTAT DE COÛT FINAL D'ACTIVITÉ PAR UN EXPERT-COMPTABLE INDÉPENDANT .....	3
2.2	DOCUMENTS LIÉS AU PROJET .....	2
3.	DEVIS .....	3
4.	ÉLÉMENTS DE COÛTS SPÉCIFIQUES .....	4
4.1	APPARENTÉS .....	4
4.1.1	Définitions .....	4
4.1.2	Précisions sur les informations à fournir .....	5
4.1.3	Base d'évaluation .....	6
4.1.4	Catégories d'opérations entre apparentés et indications .....	7
4.1.5	Personnel d'un apparenté .....	6
4.1.6	Biens et services fournis par des apparentés .....	7
4.2	COÛTS INTERNES AFFECTÉS AUX PROJETS .....	7
4.3	HONORAIRES DU PRODUCTEUR ET FRAIS GÉNÉRAUX .....	7
4.3.1	Honoraires du producteur en excédent de la limite fixée .....	7
4.3.2	Dépenses du producteur .....	7
4.3.3	Frais généraux administratifs .....	8
4.4	ACQUISITION DE BIENS .....	8
4.4.1	Acquisition de biens pour des projets télévisuels .....	8
4.4.1.1	Biens acquis par une partie apparentée .....	8
4.4.1.2	Biens acquis auprès d'un tiers .....	8
4.4.1.3	Présentation des biens acquis .....	9
4.4.2	Acquisition de biens pour les projets de médias numériques .....	9
4.4.2.1	Biens acquis auprès d'un tiers .....	9
4.4.2.2	Biens acquis par une partie apparentée .....	10
4.4.2.3	Présentation des biens acquis .....	10
4.5	COÛTS NON CANADIENS .....	11
4.6	OPÉRATIONS EN DEVICES .....	11
4.7	RABAIS POUR LA GARANTIE D'ACHÈVEMENT .....	11
4.8	ESCOMPTE ET NOTES DE CRÉDIT .....	11
4.9	COMPTES CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER .....	12
4.10	MONTANTS PAYÉS À UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES .....	12
4.11	MONTANTS PAYÉS À DES TÉLÉDIFFUSEURS ET DES DISTRIBUTEURS (APPORTS EN NATURE) .....	12
4.12	FINANCEMENT INTÉRIMAIRE .....	12
4.12.1	Financement intérimaire obtenu de tiers .....	12
4.12.2	Financement obtenu d'une partie apparentée .....	13
5.	ÉTAPE DE LA PRÉSENTATION DES COÛTS .....	13
5.1	NORMES DE PRÉSENTATION .....	13
5.2	PIÈCES JUSTIFICATIVES ACCEPTABLES POUR TOUS LES COÛTS AFFÉRENTS AU PROJET .....	13

5.2.1	Personnel.....	13
5.2.2	Coût des biens et services .....	14
5.2.3	Exigences spécifiques.....	14
5.2.3.1	Honoraires du producteur en excédent de la limite.....	14
5.2.3.2	Parties apparentées.....	14
5.2.3.2.1	Personnel d'un apparenté.....	14
5.2.3.2.2	Biens et services connexes .....	14
5.2.3.2.3	Télévision – Coûts de la section A (c.-à-d. paiements des droits d'auteurs et coûts de développement).....	15
5.2.3.3	Comptes créditeurs et charges à payer .....	15
Annexe 1 – Glossaire .....		16
Annexe 2 – Exemple d'informations à fournir dans l'ÉCFCA.....		18
1.	Contenu.....	18
2.	Sommaire des principales méthodes comptables .....	18
<i>Exemple d'informations à fournir sur les méthodes comptables.....</i>		18
<i>Biens acquis et cédés pendant le projet.....</i>		19
<i>Opérations entre apparentés.....</i>		19
<i>Coûts impayés.....</i>		20
<i>Postes budgétaires fixes .....</i>		20
<i>Coûts non canadiens.....</i>		20
<i>Projet télévisuel : Artistes obtenant des points et artistes non canadiens .....</i>		21
<i>Opérations en devises (opérations touchant les coûts liés au projet).....</i>		21
<i>Sources et structure de financement .....</i>		21
<i>Rabais sur la garantie d'achèvement .....</i>		22
<i>Montants payés à des télédiffuseurs et/ou distributeurs.....</i>		22
<i>Société de services .....</i>		23
Annexe 3 – Exemple de feuilles de répartition .....		23
<i>Feuille de répartition des coûts de personnel.....</i>		23
<i>Feuille de répartition des biens et services.....</i>		24

# 1. INTRODUCTION

---

Le présent document fait état des exigences en matière de comptabilisation et de présentation (« ECP ») révisées du Fonds des médias du Canada (« FMC »), lesquelles modifient et remplacent les ECP publiées le 1<sup>er</sup> avril 2012 et s'appliquent à tous les projets financés et/ou rapports finaux de coûts présentés après le 1<sup>er</sup> avril 2014. Les ECP s'appliquent à tous les projets financés par le FMC. Dans le cas des coproductions audiovisuelles régies par un traité et des projets de médias numériques régis par le Cadre de coproduction internationale en médias numériques, les ECP s'appliquent à la partie canadienne du devis.

Les ECP doivent être lues en parallèle avec les principes directeurs du FMC, y compris les annexes A et B, et le contrat de financement signé avec le FMC. Le Requêteur doit se reporter aux principes directeurs applicables au programme ou au volet de financement dans l'année au cours de laquelle le Requêteur présente une demande de financement. Les principes directeurs et tous les documents connexes peuvent être consultés sur le [site Web](#).

Le FMC confie la gestion des dossiers à l'Administrateur des programmes du Fonds des médias du Canada, soit Téléfilm Canada. Téléfilm Canada est autorisée à agir au nom du FMC, notamment pour s'assurer que tous les aspects des ECP sont dûment respectés par les Requêteurs pour tous les projets financés par le FMC.

Les ECP s'appliquent à tous les projets financés par le FMC, y compris, entre autres, les activités de pré-développement, de développement, de production, de mise en marché et de doublage. Si des exigences s'appliquent expressément à un programme ou à un volet de financement, elles sont mentionnées dans les ECP.

Un glossaire est inclus dans [l'annexe 1](#).

# 2. RESPONSABILITÉS ET OBLIGATIONS DU REQUÉRANT

---

Voici quelques exemples des responsabilités du ou des Requêteurs :

- a) Tenir des comptes et registres connexes distincts tout au long du projet pour lequel du financement a été obtenu. Toute précision concernant les obligations en matière de comptes bancaires est stipulée dans l'entente de financement.
- b) Un rapport final de coûts ([RFC](#)) doit être préparé selon la forme prévue dans l'industrie et être accompagné de notes explicatives relativement aux écarts importants par rapport au devis. Un état du coût final certifié de l'activité (ÉCFCA) est également requis pour certains projets, comme il est mentionné dans l'entente de financement conclue avec le FMC et à la section 2.1 ci-après.
- c) Le Requêteur doit s'assurer que l'ensemble de son personnel comptable ait une compréhension claire des ECP.
- d) Le Requêteur doit également s'assurer que sa direction et les hauts dirigeants responsables de la comptabilité ont pris connaissance de la documentation exigée par le FMC portant sur la comptabilisation et la présentation de l'information financière. Cette documentation comprend entre autres :
  - i. l'entente de financement signée avec le FMC et tous les autres contrats et lettres d'entente conclus avec le FMC (ainsi que toutes les modifications qui y ont été apportées par la suite);
  - ii. la correspondance entre le FMC et le Requêteur ou ses représentants (conseillers juridiques et comptables/auditeurs indépendants);
  - iii. le devis;
  - iv. les présentes ECP;
  - v. le formulaire de demande du FMC pour le projet;
  - vi. les autres ententes contractuelles, les contrats de licence de télédiffusion et les accords de distribution pouvant exister.

## 2.1 CERTIFICATION DE L'ÉTAT DE COÛT FINAL D'ACTIVITÉ PAR UN EXPERT-COMPTABLE INDÉPENDANT

Pour les projets dont le devis totalise ou excède 500 000 \$, le FMC exige un **ÉCFCA** accompagné d'un rapport d'un auditeur indépendant. Pour les projets dont le devis totalise ou excède 250 000 \$, mais est inférieur à 500 000 \$, le FMC exige un ÉCFCA accompagné d'un rapport de mission d'examen d'un expert-comptable indépendant. Pour les projets dont le devis est inférieur à 250 000 \$, le Requérant doit présenter un RFC non certifié ainsi qu'une déclaration sous serment. Le FMC se réserve toutefois le droit d'exiger qu'un audit ou un examen soit réalisé, quel que soit le total du devis.

- Dans le cas d'une mission d'audit ou d'examen, l'expert-comptable indépendant choisi par le Requérant doit être membre en règle d'une organisation professionnelle autorisée à effectuer ce genre de travail par l'ordre ou l'institut provincial approprié.
- L'auditeur doit être indépendant du Requérant, au sens donné à ce terme par l'ordre ou l'institut provincial dont l'auditeur est membre.
- En plus d'effectuer ses travaux conformément aux normes d'audit généralement reconnues, l'auditeur doit bien connaître l'industrie et ses pratiques, ainsi que les présentes ECP.
- Le Requérant est tenu de fournir à l'auditeur une copie de tous les documents se rapportant au projet.

Les exigences en matière de présentation qui s'appliquent expressément aux projets de doublage sont définies dans l'entente de financement du FMC.

## 2.2 DOCUMENTS LIÉS AU PROJET

Le Requérant est tenu de conserver dans ses bureaux ou ses archives, tous les documents se rapportant au projet pendant une période de cinq ans à compter de l'année au cours de laquelle le projet est terminé (selon le rapport de l'auditeur, le rapport de mission d'examen ou la déclaration sous serment). Ces documents incluent entre autres :

- toutes les ententes intervenues avec les bailleurs de fonds du projet;
- la correspondance entre les bailleurs de fonds et le Requérant ou ses représentants;
- les comptes séparés (grand livre général détaillé, journal général, journal des encaissements et des décaissements, écritures comptables, registres de paie, etc.) du projet;
- les rapprochements bancaires et les relevés bancaires mensuels;
- le rapprochement de l'état des flux de trésorerie, y compris les encaissements de toutes les sources de financement et les décaissements liés aux coûts du projet, et du solde indiqué dans le grand livre général à la fin de chaque mois;
- les chèques compensés et/ou les justificatifs des décaissements et des notes de débit bancaires;
- les bordereaux de dépôt estampillés par la banque;
- les factures d'achat et/ou les relevés de compte des fournisseurs;
- les bons de commande ou autres autorisations de dépenses semblables, signés par le personnel autorisé du Requérant;
- les notes de frais et les rapports de caisse accompagnés des reçus correspondants;
- les contrats d'emploi dûment signés et établis et les relevés T4 des employés;
- les feuilles de temps ayant permis de déterminer les coûts du personnel de parties apparentées;
- les justificatifs à l'appui de la juste valeur des biens et services de parties apparentées;
- le tableau faisant état de l'attribution du total des coûts partagés;
- la liste de toutes les sociétés ou entités affiliées, associées ou apparentées;
- toute autre pièce justificative relative aux informations fournies par voie de note;
- toute autre information requise par le FMC.

Dans le cas des projets à l'égard desquels des rapports d'exploitation doivent être produits, ces rapports et toutes les pièces justificatives doivent être conservés pendant une période de trois ans à compter de la date du dernier rapport d'exploitation.

Le Requérant et le(s) producteur(s) individuel(s) doivent prendre toutes les précautions nécessaires pour s'assurer que tous les documents financiers du Requérant qui ont un lien avec le projet, qu'ils soient sous forme papier ou électronique, sont conservés et accessibles pendant une période de cinq ans. Il leur faut également prendre soin de récupérer tous les documents qui se trouvent en la possession d'employés qui cessent de travailler pour eux avant le départ de ceux-ci.

### 3. DEVIS

---

Toute demande de financement d'un projet doit être accompagnée d'une estimation détaillée du total des coûts (le « devis »). Le devis doit comprendre tous les coûts requis pour mener le projet à bien. Les budgets sont soumis à l'examen du FMC. Il importe que les estimations de coûts sur lesquelles le devis du projet est établi soient étayées de façon appropriée. Ces coûts peuvent être étayés au moyen de contrats, d'ententes, de soumissions, d'estimations et de feuilles de répartition et doivent être mis à la disposition du FMC sur demande.

Les points suivants devraient être pris en considération lors de la préparation du devis d'un projet :

- les Requérants doivent remplir un modèle de devis du FMC. Vous trouverez sur le [site Web du FMC](#) un modèle par volet pour chaque programme et, s'il y a lieu, par composante;
- les montants doivent être attribués au code approprié dans le modèle de devis;
- le type et l'estimation des coûts dans le devis doivent être conformes aux principes directeurs du programme en question;
- toutes les opérations entre apparentés attendues doivent être mentionnées dans le modèle prévu à cette fin;
- le FMC détermine sa contribution en partie sur la base de son évaluation du devis; et tout montant figurant dans le devis que le FMC estime inadmissible ou déraisonnable peut inciter le FMC à ajuster le montant de sa contribution;
- l'approbation du devis par le FMC ne doit pas être interprétée comme une acceptation définitive des coûts qui y sont présentés. En aucun cas le devis ne peut servir de justification unique des coûts définitifs présentés dans le RFC; ces coûts définitifs doivent être justifiés par des documents suffisants et appropriés. Voir la section Pièces justificatives acceptables pour obtenir des exemples.

### 4. ÉLÉMENTS DE COÛTS SPÉCIFIQUES

---

#### 4.1 APPARENTÉS

Le FMC exige que les opérations entre apparentés (« OEA ») soient mentionnées par le Requérant lors de l'établissement du devis et lors de la présentation des coûts finaux.

##### 4.1.1 Définitions

Le FMC accepte les définitions suivantes des apparentés, des OEA et de l'influence notable. Ces définitions ont été établies conformément au chapitre 3840, « Opérations entre apparentés », des normes comptables pour les entreprises à capital fermé de CPA Canada.

Des parties sont **apparentées** lorsque l'une des parties a la capacité d'exercer, directement ou indirectement, un contrôle, un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'autre. Deux parties ou plus sont apparentées lorsqu'elles sont soumises à un contrôle commun, à un contrôle conjoint ou à une influence notable commune. Pour une définition plus détaillée des apparentés, qui comprend également les membres de la direction et les proches parents, voir l'annexe 1.

Une **opération entre apparentés** est un transfert de ressources économiques ou d'obligations entre des apparentés, ou la prestation de services par une partie à un apparenté, indépendamment du fait qu'une contrepartie soit donnée ou non. Les parties à l'opération sont apparentées avant que l'opération n'ait lieu. Lorsque la relation découle de l'opération, celle-ci n'est pas une opération entre apparentés.

Le **contrôle** d'une entreprise est le pouvoir de définir, de manière durable et sans le concours de tiers, les politiques stratégiques de cette entreprise en matière d'exploitation, d'investissement et de financement.

Le **contrôle conjoint** d'une activité économique est le pouvoir exercé collégalement en vertu d'un accord contractuel, pour définir de manière durable les politiques stratégiques en matière d'exploitation, d'investissement et de financement relativement à cette activité.

L'**influence notable** exercée sur une entreprise est la capacité d'influer sur les politiques stratégiques de cette entreprise en matière d'exploitation, d'investissement et de financement.

La **juste valeur** est le montant de la contrepartie dont conviendraient des parties compétentes agissant en toute liberté dans des conditions de pleine concurrence.

Exemples d'apparentés :

1. Jean Tremblay est propriétaire de la Société A (SA), mais il ne joue pas un rôle actif au sein de la société. Sa conjointe, Martha Tremblay, est monteuse chez SA. SA a présenté une demande de financement auprès du FMC pour le projet X.

Martha Tremblay est une partie apparentée — son rôle à titre de monteuse doit être mentionné dans le formulaire relatif aux OEA lorsque SA présente son devis et lorsqu'elle présente ses coûts finaux pour le projet X. Martha Tremblay est une partie apparentée, car elle est la conjointe d'un actionnaire.

2. Jean Tremblay est chef de la direction de la Société Caméra, mais il ne détient aucune participation dans cette société. La Société Caméra a fourni des services de cadrage à SA pour le projet X.

La Société Caméra est une partie apparentée — les services de cadrage doivent être mentionnés dans le formulaire relatif aux OEA lorsque SA présente son devis et lorsqu'elle présente ses coûts finaux pour le projet X. Jean Tremblay est considéré comme exerçant une influence notable sur la Société Caméra et, par conséquent, SA et la Société Caméra sont considérées comme apparentées.

3. Suzanne Brisson est directrice des finances de SA et ne détient pas d'actions de la société, mais elle prend des décisions quant au budget de production et c'est elle qui prend les décisions finales.

Suzanne Brisson est une partie apparentée — la rémunération qu'elle touche à titre de directrice des finances doit être mentionnée dans le formulaire relatif aux OEA lorsque SA présente son devis et lorsqu'elle présente ses coûts finaux pour le projet X. Suzanne Brisson est considérée comme exerçant une influence notable sur SA.

4. Le fils de Suzanne, Robert Brisson, est figurant sur le plateau de tournage.

Robert Brisson est une partie apparentée — la rémunération qu'il touche à titre de figurant doit être mentionnée dans le formulaire relatif aux OEA lorsque SA présente son devis et lorsqu'elle présente ses coûts finaux pour le projet X. Robert Brisson est un proche parent de Suzanne Brisson, et celle-ci exerce une influence notable sur SA.

5. Michel Simard détient la Société de portefeuille, laquelle détient la Société de production et la Société de services. La Société de production a présenté une demande de financement au FMC pour un projet. La Société

de portefeuille fournit des services de comptabilité et des services juridiques à la Société de production, et la Société de services fournit des services de montage à la Société de production.

Toutes les prestations de services par la Société de portefeuille et la Société de services à la Société de production sont des opérations entre apparentés. La Société de production doit indiquer chacune de ces opérations dans le formulaire relatif aux OEA lorsqu'elle présente son devis et lorsqu'elle présente son rapport final de coûts pour le projet. La Société de portefeuille est la société mère de la Société de production. La Société de production et la Société de services sont des sociétés sous contrôle commun.

#### **4.1.2 Précisions sur les informations à fournir**

Un modèle est fourni pour la communication des OEA au niveau du devis et du coût final. Les OEA doivent également être mentionnées dans les notes afférentes à l'ÉCFCA, selon l'annexe 2.

Les Requêteurs doivent fournir les informations suivantes en ce qui concerne les opérations entre apparentés :

- a) une description de la relation entre les parties à l'opération (p. ex., actionnaire, haut dirigeant, conjoint d'un actionnaire, société sous contrôle commun, etc.);
- b) une description de la ou des opérations, y compris les opérations non monétaires (p. ex., la société mère a fourni des services de montage en échange d'une activité de promotion fournie par le Requêteur);
- c) le montant des opérations classées par numéro de code de devis/coût final;
- d) la base d'évaluation utilisée.

Toutes les OEA doivent être mentionnées dans le RFC, même s'il n'était pas prévu que celles-ci constituent des OEA au moment de l'établissement du devis. De plus, si des OEA prévues dans le devis ne constituent plus des OEA lors de la présentation du RFC, des explications doivent être fournies à cet égard dans le RFC.

#### **4.1.3 Base d'évaluation**

La base d'évaluation utilisée doit être :

- coût réel transmis : représente les coûts réels payés par la partie apparentée à un tiers fournisseur. Si un coût réel sans majoration est réparti entre plusieurs projets, la base d'évaluation doit être étayée;
- juste valeur : représente le montant de la contrepartie dont conviendraient des parties compétentes agissant en toute liberté dans des conditions de pleine concurrence.

Tous les coûts liés à des apparentés doivent remplir les cinq critères suivants :

- a) être raisonnables dans les circonstances (voir les précisions ci-après);
- b) être inclus dans le RFC ou, dans le cas de biens amortissables, le coût en capital du projet;
- c) être conformes aux principes directeurs du FMC;
- d) être directement attribuables au projet et être liés uniquement à la phase du projet explicitement financée par le FMC (il doit exister un lien clair avec une tâche particulière du projet);
- e) être payés au plus tard 120 jours après la date d'achèvement du projet, sauf si le Requêteur est en attente du crédit d'impôt.

#### 4.1.4 Catégories d'opérations entre apparentés et indications

Deux catégories d'opérations entre apparentés sont reconnues par le FMC, soit :

1. celles qui font intervenir le personnel d'un apparenté;
2. celles qui font intervenir des biens ou services fournis par un apparenté.

#### 4.1.5 Personnel d'un apparenté

Le coût des services (c.-à-d. les salaires ou les honoraires) rendus par des personnes engagées par un apparenté et attribué en tout ou partie au Requéran pour un projet doit correspondre au montant réellement payé aux personnes et être conforme aux dispositions du contrat d'emploi ou de services signé avec l'employeur. Ces montants doivent être étayés par les documents correspondants, comme les relevés T4, les contrats d'emploi et les feuilles de temps dûment autorisées faisant état du titre du projet.

Lorsqu'il présente un devis, le Requéran est censé procéder à une estimation raisonnable des coûts de personnel liés au projet. Les coûts de personnel du devis approuvé ne doivent pas servir à titre de justificatif des coûts de personnel réels. Les coûts de personnel indiqués dans le RFC doivent correspondre au coût réel pour le nombre d'heures travaillées au projet. Si un employé a travaillé à plus d'un projet d'un apparenté, et qu'il est rémunéré par l'apparenté, il doit exister une feuille de répartition indiquant les montants imputés à chaque projet dûment étayé par les feuilles de temps autorisées. Le total de la feuille de répartition doit correspondre au relevé T4. Les coûts connexes, tels que les avantages sociaux, peuvent être inclus dans ces coûts.

#### 4.1.6 Biens et services fournis par des apparentés

Les biens et services fournis au Requéran par une partie apparentée doivent être comptabilisés au coût réel transmis ou à un montant égal ou inférieur à la juste valeur. Les deux méthodes doivent être étayées au moyen de pièces justificatives suffisantes et appropriées. Voir la section Pièces justificatives acceptables pour avoir des exemples.

### 4.2 COÛTS INTERNES AFFECTÉS AUX PROJETS

Lorsqu'un projet est comptabilisé par une société qui exerce des activités autres que celles visées par le projet financé par le FMC, tous les coûts internes affectés au projet doivent être traités de la même manière que les OEA. Ces opérations devraient être évaluées sur la même base que les OEA et présentées dans le formulaire relatif aux OEA lors de l'établissement du devis et de la présentation des [coûts finaux](#).

#### Exemple

1. La Société D est une société établie qui compte 10 employés permanents travaillant à des projets de médias numériques. La Société D présente au FMC une demande de financement pour le projet Z. La Société D fera appel à trois sous-traitants pour travailler au projet Z; ils seront secondés par deux des dix employés actuels de la Société D. Les salaires des deux employés seront considérés comme une OEA et figureront dans le formulaire relatif aux OEA lors de l'établissement du devis et de la présentation des coûts finaux.
2. Un diffuseur présente une demande de financement pour le projet T, qu'il produira en interne. Le diffuseur emploie un caméraman qui travaillera au projet T. Le coût correspondant au temps du caméraman affecté au projet T devrait être traité de la même manière qu'une OEA et être communiqué dans le formulaire relatif aux OEA lors de l'établissement du devis et de la présentation des coûts finaux.



## 4.3 HONORAIRES DU PRODUCTEUR ET FRAIS GÉNÉRAUX

La politique relative aux honoraires du producteur et aux frais d'administration (« HPFA ») figure à l'annexe B des principes directeurs du FMC. La politique relative aux HPFA doit être lue conjointement avec les ECP. Cette politique définit les montants admissibles au titre des honoraires du producteur et des frais d'administration par volet et par programme. Dans le cas des coproductions audiovisuelles régies par un traité et des projets de médias numériques régis par le Cadre de coproduction internationale en médias numériques, les HPFA se fondent exclusivement sur le devis canadien et ne s'appliquent qu'aux honoraires du producteur et aux frais généraux canadiens.

Le Requérant doit s'assurer que les coûts prévus sont attribués au poste budgétaire approprié du devis pour calculer adéquatement la limite des HPFA. Un calculateur de HPFA est disponible pour la composante télévision.

### 4.3.1 Honoraires du producteur en excédent de la limite fixée

Dans les cas où la politique relative aux HPFA admet les honoraires du producteur en excédent de la limite fixée, ces honoraires doivent refléter la juste valeur du rôle assumé/des services rendus. Ces honoraires doivent également être étayés au moyen de pièces justificatives acceptables.

### 4.3.2 Dépenses du producteur

Il peut arriver qu'un producteur engage des dépenses pouvant être imputées au projet, par exemple des frais de déplacement. Ces dépenses ne sont admissibles en excédent de la limite que si elles sont appuyées par des pièces justificatives acceptables. Ces dépenses doivent avoir été engagées dans le cadre du projet et ne sont pas assujetties aux conditions stipulées dans les principes directeurs du FMC et/ou dans l'entente de financement avec le FMC.

### 4.3.3 Frais généraux administratifs

L'approbation écrite préalable du FMC est requise pour l'inclusion de frais d'administration dans tout poste budgétaire autre que les frais généraux fixes. Les dépenses administratives liées à un projet en particulier sont généralement acceptées et exclues des frais généraux administratifs fixes (p. ex., loyer d'un autre bureau temporaire de production, salaires payés au personnel du Requérant pour le travail effectué dans le cadre du projet, frais de gestion liés au Bureau de certification des produits audiovisuels canadiens (« BCPAC ») si des crédits d'impôt sont inclus dans le financement du projet). Ces dépenses administratives, le cas échéant, admises en plus des frais généraux administratifs fixes doivent être étayées au moyen de pièces justificatives acceptables.

Le FMC se réserve le droit de vérifier les honoraires du producteur et les frais généraux administratifs.

## 4.4 ACQUISITION DE BIENS

### 4.4.1 Acquisition de biens pour des projets télévisuels

Le FMC reconnaît deux catégories [de biens](#) pour les activités de production :

- les biens acquis par une partie apparentée et loués au Requérant (p. ex., caméra, éclairage, son, équipement de montage et de postproduction, serveurs, disques durs, etc.)
- les biens acquis auprès d'un tiers par le Requérant à titre d'éléments portés à l'écran (p. ex., décors, accessoires, costumes, etc.)

#### **4.4.1.1 Biens acquis par une partie apparentée**

Ces biens sont comptabilisés à titre d'actifs au bilan de la société apparentée et peuvent être loués par le Requéran pour les besoins du projet. Aux fins de la comptabilisation et de la présentation, la location de ces biens devrait se fonder sur la juste valeur et doit être présentée comme une OEA. Ces opérations doivent être étayées au moyen de pièces justificatives acceptables.

#### **4.4.1.2 Biens acquis auprès d'un tiers**

Dans le cas des biens acquis par le Requéran pour les besoins de la production seulement et qui font partie intégrante des éléments portés à l'écran :

- le coût des biens doit correspondre au coût réel d'achat ou de construction, étayé par des contrats, des factures et une preuve de paiement;
- le bien doit être directement lié à la production à l'écran du projet;
- lorsque plusieurs productions utilisent un même bien (série renouvelée), le FMC permettra que le coût total soit imputé à la première série d'épisodes. Dans ce cas, si les biens sont utilisés dans une série d'épisodes subséquente, leur coût sera alors de zéro (exception faite des coûts raisonnables d'entreposage, de réparation et d'entretien, d'assurance et d'autres coûts d'exploitation directement liés aux biens).

Le FMC ne permettra pas que le coût d'un bien soit imputé plus d'une fois, et le coût enregistré ne doit pas dépasser le coût d'achat réel.

Lorsque les biens acquis sont cédés à la fin d'une production et qu'ils ne sont pas destinés à être utilisés dans des productions futures, le produit de la vente doit être porté au crédit du poste budgétaire auquel le coût avait été imputé initialement.

Lorsque les biens acquis ne sont pas cédés à la fin d'une production, qu'ils ne sont pas susceptibles d'être utilisés dans des cycles ultérieurs et que la valeur résiduelle n'est pas de zéro, cette valeur doit être portée au crédit du poste budgétaire auquel le coût avait été imputé initialement.

#### **4.4.1.3 Présentation des biens acquis**

Lorsqu'il présente un ÉCFCA, le Requéran doit fournir les informations suivantes relativement aux biens acquis dans le cadre de la production :

- si aucun bien n'a été acquis, il faut le mentionner dans une note afférente à l'ÉCFCA;
- si des biens ont été acquis à une valeur égale ou supérieure à 5 000 \$ ou 0,5 % du total du coût final du projet indiqué dans l'ÉCFCA, une description du bien et son coût d'acquisition doivent figurer dans une note afférente à l'ÉCFCA;
- les biens dont la valeur est inférieure à 5 000 \$, pris individuellement, doivent être présentés collectivement dans les autres éléments;
- la valeur des biens présentés par voie de note doit comprendre les détails des coûts de personnel inscrits dans les immobilisations corporelles, le cas échéant, lorsque les services sont fournis par des employés du Requéran;
- si le Requéran cède les biens acquis à un coût égal ou supérieur à 5 000 \$ ou 0,5 % du total du coût final de production, selon le plus élevé des deux montants, une description de chaque actif, son coût d'acquisition, le montant du produit de la cession et le traitement comptable de cette cession doivent figurer dans une note afférente à l'ÉCFCA.

Se reporter à l'annexe 2 pour les obligations d'information relatives aux biens.

## **4.4.2 Acquisition de biens pour les projets de médias numériques**

Le FMC reconnaît deux catégories de biens pouvant être acquis pour les projets de médias numériques :

- les biens acquis auprès d'un tiers pour le projet;
- les biens acquis auprès d'une partie apparentée et loués au Requérant pour le projet.

### **4.4.2.1 Biens acquis auprès d'un tiers**

Dans le cas des biens acquis par le Requérant pour le projet, le coût du bien doit correspondre au coût réel d'achat ou de construction, et être étayé par des contrats, des factures et une preuve de paiement. Les coûts attribués au projet seront fondés sur l'amortissement des biens :

- une période d'amortissement sera déterminée, au cas par cas, en consultation avec le FMC, en fonction de la durée d'utilité des biens;
- le Requérant peut inclure le nombre de mois d'amortissement pendant lesquels ces biens seront utilisés dans le cadre du projet;
- si les biens ne sont pas utilisés exclusivement aux fins du projet, seule la partie qui est attribuable au projet peut être incluse dans les coûts liés au projet.

#### **Exemple**

Un Requérant achète un bien évalué à 36 000 \$, et établit que la période d'amortissement est de 24 mois. Le bien est utilisé dans le cadre du projet pendant 10 mois, le Requérant ne l'utilise que 60 % du temps aux fins du projet financé par le FMC.

Le calcul du montant à inclure dans le projet financé par le FMC s'établit comme suit :

$36\ 000\ \$ / 24\ \text{mois} = \text{amortissement de } 1\ 500\ \$ \text{ par mois}$

$1\ 500\ \$ \times 60\ \% = \text{amortissement de } 900\ \$ \text{ par mois pour le projet financé par le FMC}$

$900\ \$ \times 10\ \text{mois} = \text{coût total de } 9\ 000\ \$ \text{ pour le projet financé par le FMC}$

### **4.4.2.2 Biens acquis par une partie apparentée**

Ces biens sont comptabilisés à titre d'actifs dans le bilan de la société apparentée et peuvent être loués par le Requérant pour les besoins du projet. Aux fins de la comptabilisation et de la présentation, la location de ces biens devrait se fonder sur la juste valeur et doit être présentée comme une OEA. Ces opérations doivent être étayées au moyen de pièces justificatives acceptables.

### **4.4.2.3 Présentation des biens acquis**

Lorsqu'il présente un ÉCFCA, le Requérant doit fournir les informations suivantes relativement aux biens acquis dans le cadre du projet :

- si aucun bien n'a été acquis, il faut le mentionner dans une note afférente à l'ÉCFCA;

- si des biens ont été acquis à une valeur égale ou supérieure à 5 000 \$ ou 0,5 % du total du coût final du projet indiqué dans l'ÉCFCA, une description du bien et son coût d'acquisition doivent figurer dans une note afférente à l'ÉCFCA.
- les biens dont la valeur est inférieure à 5 000 \$, pris individuellement, doivent être présentés collectivement dans les autres éléments;
- la valeur des biens présentés par voie de note doit comprendre les détails des coûts de personnel inscrits dans les immobilisations corporelles, le cas échéant, lorsque les services sont fournis par des employés du Requérant;
- si le Requérant cède les biens acquis à un coût égal ou supérieur à 5 000 \$ ou 0,5 % du total du coût final du projet, selon le plus élevé des deux montants, une description de chaque actif, son coût d'acquisition, le montant du produit de la cession et le traitement comptable de cette cession doivent figurer dans une note afférente à l'ÉCFCA.

Se reporter à [l'annexe 2](#) pour les obligations d'information relatives aux biens.

#### **4.5 COÛTS NON CANADIENS**

Tous les coûts non canadiens doivent être identifiés séparément des coûts canadiens pour tous les projets, qu'il s'agisse ou non de coproductions audiovisuelles régies par un traité ou de projets de médias numériques régis par le Cadre de coproduction internationale en médias numériques.

Dans le cas des projets télévisuels, si des artistes non canadiens participent au projet, il faut remplir la note requise dans l'ÉCFCA et fournir les renseignements demandés relativement :

- a) aux artistes non canadiens;
- b) aux deux artistes canadiens qui ont obtenu les points du BCPAC alloués aux premier et deuxième artistes touchant les cachets les plus élevés.

#### **4.6 OPÉRATIONS EN DEVISES**

En ce qui a trait aux coûts des projets, les gains ou pertes de change, qu'ils soient réalisés ou non, doivent être portés en diminution de l'élément de coût final pertinent. Le traitement comptable de ces montants doit être précisé dans les notes afférentes à l'ÉCFCA, comme il est indiqué dans [l'annexe 2](#) — Exemple d'informations à fournir dans l'ÉCFCA.

En ce qui concerne le financement du projet, les gains ou pertes de change, qu'ils soient réalisés ou non, doivent être calculés et présentés à la date de conversion réelle, et la participation totale du bailleur de fonds étranger dans le projet doit être indiquée en dollars canadiens et mentionnée dans l'ÉCFCA de la manière précisée dans [l'annexe 2](#).

#### **4.7 RABAIS POUR LA GARANTIE D'ACHÈVEMENT**

Le Requérant doit indiquer par voie de note afférente à l'ÉCFCA le montant total reçu en tant que rabais ou bonification pour absence de sinistre d'un garant d'achèvement. De plus, les notes doivent indiquer de quelle façon le montant a été calculé et comptabilisé.

#### **4.8 ESCOMPTES ET NOTES DE CRÉDIT**

Pendant la durée d'un projet, le Requérant ou une entité qui lui est apparentée peut recevoir des escomptes ou des rabais de fournisseurs (p. ex., une ristourne ou un rabais pour paiement hâtif) qui ne figurent pas dans le devis. Des notes de crédit peuvent également être délivrées par suite de modifications relatives aux services rendus ou aux biens achetés ou

encore à la suite d'erreurs de facturation. Qu'ils soient obtenus de tiers fournisseurs ou d'entités apparentées, ces escomptes, rabais et crédits doivent être portés en diminution des coûts du projet applicable.

#### **4.9 COMPTES CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER**

Certains bailleurs de fonds n'effectuent leur dernier versement que lorsqu'ils ont reçu les documents définitifs applicables (dont l'ÉCFCA), occasionnant ainsi temporairement une insuffisance de trésorerie. En conséquence, certains coûts comptabilisés et coûts estimatifs d'achèvement demeurent impayés (les « coûts impayés ») au moment où le RFC est présenté.

En règle générale, le total des coûts impayés devrait correspondre au total des fonds à recevoir des sources de financement sous-jacentes pour lesquelles aucun financement intérimaire n'a été prévu.

Le Requérant doit indiquer dans les notes afférentes à l'ÉCFCA le total des coûts impayés au moment de la préparation du RFC et l'imputer au poste de coût final applicable.

#### **4.10 MONTANTS PAYÉS À UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES**

Tout montant payé à une société de services (voir [l'annexe 1](#)) doit être comptabilisé dans le RFC et indiqué dans l'ÉCFCA, comme il est énoncé dans [l'annexe 2](#).

#### **4.11 MONTANTS PAYÉS À DES TÉLÉDIFFUSEURS ET DES DISTRIBUTEURS (APPORTS EN NATURE)**

Tout montant payé à des télédiffuseurs qui octroient les licences de télédiffusion du projet et/ou à des distributeurs qui acquièrent les droits de distribution du projet en tant que coût (que ce soit au comptant ou en échange de services) doit être présenté dans le RFC et indiqué dans l'ÉCFCA, comme il est énoncé dans [l'annexe 2](#).

#### **4.12 FINANCEMENT INTÉRIMAIRE**

Un financement intérimaire peut être obtenu de diverses sources, apparentées ou non au Requérant. Un financement intérimaire fourni par un ou des télédiffuseur(s) présent(s) à la structure financière doit être traité de la même façon que le financement obtenu d'une partie apparentée. Toutes les sources de financement intérimaire et final d'un projet doivent être mentionnées, y compris tout crédit d'impôt à recevoir. Si le Requérant et/ou une partie apparentée ont fourni du financement à court terme pour répondre à un besoin de trésorerie, ce financement doit également être mentionné. Il faut remplir la section portant sur le financement intérimaire de l'ÉCFCA, en se reportant à [l'annexe 2](#).

##### **4.12.1 Financement intérimaire obtenu de tiers**

En général, le Requérant conclut avec une source de financement intérimaire (le « bailleur de fonds ») une convention de prêt précisant les frais, la durée et le taux d'intérêt applicable. Le coût du financement intérimaire indiqué dans l'ÉCFCA doit correspondre au montant des frais et des intérêts exigés par le bailleur de fonds majorés d'une estimation du coût futur du financement intérimaire fondée sur le taux d'intérêt du bailleur de fonds, jusqu'à la date de réception de la dernière tranche du financement (p. ex., crédits d'impôt, droits des licences de télédiffusion, etc.).

#### **4.12.2 Financement obtenu d'une partie apparentée**

Le Requérant peut décider d'assurer le financement intérimaire du projet au moyen de ses propres ressources en trésorerie, d'autres actifs liquides ou de sa ligne de crédit, ou de ceux d'une partie qui lui est apparentée. Dans ces cas, le coût de financement imputé au projet, le cas échéant, doit correspondre au coût d'emprunt du Requérant ou de la partie apparentée qui fournit ce financement. Pour plus de certitude, le coût d'emprunt ne peut dépasser le taux d'intérêt fixé par le tiers bailleur de fonds de la partie apparentée :

- le coût du financement intérimaire doit être calculé comme un intérêt couru sur les décaissements mensuels au titre des coûts de production, diminués du financement mensuel en trésorerie reçu d'autres sources jusqu'à la date de la réception de la dernière tranche du financement. Il peut être demandé au Requérant de fournir une copie de son état des flux de trésorerie faisant état des montants intérimaires reçus et des décaissements effectués à même le solde du prêt pour étayer ces frais;
- la période durant laquelle les intérêts sont exigés doit être raisonnable et correspondre à la période pendant laquelle le Requérant ou la partie qui lui est apparentée a fourni le financement intérimaire pour le projet ainsi qu'une estimation du coût futur du financement intérimaire jusqu'à la date de la réception de la dernière tranche de financement;
- afin de reconnaître un coût d'opportunité aux parties apparentées qui fournissent le financement intérimaire à même leurs avoirs (épargnes) plutôt que par l'intermédiaire de leur bailleur de fonds, le FMC acceptera que les parties apparentées exigent un taux égal au taux préférentiel de la Banque du Canada majoré de 1 %.

## **5. ÉTAPE DE LA PRÉSENTATION DES COÛTS**

---

### **5.1 NORMES DE PRÉSENTATION**

Se reporter aux exigences de la section 2.1, au RFC et aux modèles de déclaration sous serment par volet, par programme et, s'il y a lieu, par composante, qui se trouvent dans le site Web du FMC.

### **5.2 PIÈCES JUSTIFICATIVES ACCEPTABLES POUR TOUS LES COÛTS AFFÉRENTS AU PROJET**

Les coûts afférents au projet doivent être directement liés au projet et être étayés par des factures et d'autres documents pertinents qui fournissent une description détaillée des dépenses, de la date de paiement, du titre du projet et du nom du Requérant. Les coûts doivent également être accompagnés d'une preuve de paiement.

En l'absence de pièces justificatives ou si les pièces justificatives sont inadéquates, les coûts seront considérés comme inadmissibles.

#### **5.2.1 Personnel**

Les projets doivent être accompagnés de toutes les pièces justificatives suivantes :

Pour les employés :

- 1) les relevés T4 étayant le montant total payé ou un document émanant de la société de services de paie indiquant le paiement total;
- 2) les feuilles de temps des employés signées par les personnes autorisées.

Si une personne a travaillé à plus d'un projet pendant l'année et qu'elle a été rémunérée par la même entité pour tous les projets, il faut fournir une feuille de répartition indiquant le nombre d'heures travaillées et le montant payé pour tous les projets auxquels la personne a travaillé. Le nombre total des heures doit correspondre aux données figurant sur les feuilles de temps et le montant total payé doit correspondre au montant indiqué sur le relevé T4. Se reporter à l'annexe 3 pour avoir un exemple de feuille de répartition.

Pour les sous-traitants :

- 1) le contrat intervenu entre le Requérant et la société externe;
- 2) la facture;
- 3) les pièces justificatives indiquant les paiements (c.-à-d. le chèque compensé ou le virement télégraphique).

## **5.2.2 Coût des biens et services**

Exemple de pièces justificatives suffisantes et appropriées :

- 1) contrat intervenu entre le Requérant et la société externe; bon de commande, ou facture ou reçu de la société externe;
- 2) chèque compensé (oblitéré), virement télégraphique ou reçu de caisse enregistreuse, lesquels font tous la preuve du paiement.

Si des coûts liés au projet ont été payés au moyen d'une carte de crédit, il faut fournir des pièces justificatives à l'appui du paiement au titulaire de la carte de crédit. Un relevé de carte de crédit ne constitue pas à lui seul une pièce justificative suffisante.

## **5.2.3 Exigences spécifiques**

### **5.2.3.1 Honoraires du producteur en excédent de la limite**

Outre les exigences relatives aux pièces justificatives acceptables, les producteurs qui ont joué d'autres rôles dans le projet doivent fournir un ou plusieurs des documents suivants attestant que le taux versé est représentatif de la juste valeur :

- 1) les soumissions de sociétés externes pour un rôle similaire;
- 2) d'autres renseignements sur les employés non apparentés (p. ex., relevés T4 ou contrat) pour un rôle similaire;
- 3) la facture présentée à une société externe (non apparentée) pour un rôle similaire;
- 4) le taux prescrit par les organismes externes.

Si la personne a travaillé à plus d'un projet, le relevé T4 doit correspondre à tous les paiements faits à cette personne. Se reporter à l'annexe 3 pour avoir un exemple de feuilles de répartition.

### **5.2.3.2 Parties apparentées**

#### **5.2.3.2.1 Personnel d'un apparenté**

Les exigences de documentation sont similaires aux exigences du paragraphe 5.2.3.1.

#### **5.2.3.2.2 Biens et services connexes**

Outre les pièces justificatives énumérées au paragraphe 5.2.2, le Requérant doit maintenir les documents suivants pour étayer la façon dont le taux a été établi :

Sauf indication contraire, le Requérant doit fournir toutes les pièces justificatives suivantes :

- la feuille de répartition indiquant la façon dont les biens et services sont répartis entre les diverses productions. Le montant total payé à la société doit correspondre au total du tableau de répartition (se reporter à l'annexe 3 pour avoir un exemple de feuille de répartition);
- une soumission d'une partie externe pour le même service ou les montants facturés à une partie non apparentée pour le même bien ou service.

#### **5.2.3.2.3 Télévision — Coûts de la section A (c.-à-d. paiements des droits d'auteurs et coûts de développement)**

Il est souvent difficile de déterminer les coûts de la section A, car leur **juste valeur** n'est pas facile à déterminer (c.-à-d. les droits d'auteur et autres actifs incorporels). Ces coûts doivent tous être approuvés par le FMC à l'étape de l'établissement du **devis**. En cas d'incertitude, il faut communiquer avec le FMC. Le FMC se réserve le droit d'évaluer le caractère raisonnable des coûts.

#### **5.2.3.3 Comptes créditeurs et charges à payer**

Les comptes créditeurs doivent être étayés par des factures même si les coûts sont impayés. Les charges à payer doivent se fonder sur la meilleure estimation des coûts du Requérant et doivent être indiquées de façon appropriée dans l'ÉCFCA et être payées dans les 120 jours suivant la date du RFC. Les coûts impayés doivent être déduits des relevés de coûts lorsqu'on ne s'attend pas à les payer en définitive.



## Annexe 1 — Glossaire

<b>Biens</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>i. Sont détenus afin d'être utilisés dans le projet ou pour fournir des biens et services, d'être loués à d'autres parties, à des fins administratives ou pour le développement, la construction, la maintenance ou la réparation d'autres immobilisations corporelles.</li><li>ii. Ont été acquis, construits ou développés en vue d'être utilisés sur une base continue.</li><li>iii. Ne sont pas destinés à la vente dans le cours normal des activités.</li></ul>
<b>Entente contractuelle</b>	Terme générique utilisé pour désigner divers types d'ententes entre le FMC et le Requéant.
<b>Partie apparentée</b>	<p>Une partie apparentée est une personne ou une entité qui est apparentée à l'entité qui présente l'information.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Une personne ou un membre de la famille proche de cette personne est apparenté à une entité présentant l'information dans l'un ou l'autre des cas suivants :<ul style="list-style-type: none"><li>(i) la personne a le contrôle ou participe au contrôle conjoint de l'entité présentant l'information;</li><li>(ii) la personne exerce une influence notable sur l'entité présentant l'information;</li><li>(iii) la personne est l'un des principaux dirigeants de l'entité présentant l'information ou d'une société mère de celle-ci.</li></ul></li><li>b) Une entité est apparentée à l'entité présentant l'information si l'une ou l'autre des conditions suivantes s'applique :<ul style="list-style-type: none"><li>(i) l'entité et l'entité présentant l'information sont membres du même groupe (ce qui signifie que chaque société mère, filiale et filiale liée est apparentée aux autres);</li><li>(ii) l'une des entités est une entreprise associée ou une coentreprise de l'autre entité (ou encore une entreprise associée ou une coentreprise d'un membre du groupe dont l'autre entité est membre);</li><li>(iii) les deux entités sont des coentreprises d'une même tierce partie;</li><li>(iv) l'une des deux entités est une coentreprise d'une troisième entité et l'autre est une entreprise associée de cette troisième entité;</li><li>(v) l'entité est un régime d'avantages postérieurs à l'emploi au profit des membres du personnel de l'entité présentant l'information ou d'une entité qui lui est apparentée. Dans le cas où l'entité présentant l'information consiste elle-même en un tel régime, les employeurs promoteurs du régime lui sont apparentés;</li><li>(vi) l'une des personnes visées en (a) a le contrôle de l'entité ou participe au contrôle conjoint de celle-ci;</li></ul></li></ul>

	<p>(vii) l'une des personnes visées en (a)(i) exerce une influence notable sur l'entité ou est l'un des principaux dirigeants de l'entité ou d'une société mère de l'entité.</p> <p>Une opération entre apparentée est un transfert de ressources, de services ou d'obligations entre l'entité présentant l'information et une partie apparentée, qu'un prix soit facturé ou non.</p> <p>Les membres de la famille proche d'une personne sont les membres de la famille dont on peut s'attendre à ce qu'ils influencent cette personne, ou soient influencés par elle, dans leurs relations avec l'entité. Ils comprennent :</p> <p>(a) les enfants et le conjoint ou partenaire familial de la personne;</p> <p>(b) les enfants du conjoint ou partenaire familial de la personne;</p> <p>(c) les personnes à la charge de la personne ou du conjoint ou partenaire familial de celle-ci.</p> <p>Les principaux dirigeants sont les personnes ayant l'autorité et la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de l'entité, directement ou indirectement, y compris les administrateurs (dirigeants ou non) de cette entité.</p>
<b>Requérant</b>	Entité(s) qui a (ont) présenté une demande de financement au FMC.
<b>Société de services</b>	Une société de services est une société de production à laquelle le producteur fait appel pour fournir des services correspondant à 20 % ou plus du devis. La société de services préservera et produira en vue d'un audit ou d'un examen par le FMC les documents, comptes et registres appropriés à l'égard de l'aide financière fournie par le FMC aux fins des audits et évaluations indépendants réalisés aux frais et au gré du FMC. Le Requérant s'assurera que ces documents, comptes et registres sont préservés par la société de services pour une période de cinq (5) ans après la date de signature de la présente entente.

En cas de conflit entre les principes directeurs du FMC et les ECP, les principes directeurs du FMC ont préséance.

### 1. Contenu

L'état du coût final certifié de l'activité (« ÉCFCA ») en ce qui a trait au/à l' \_\_\_\_\_ (indiquer l'un des formats suivants : long métrage, émission ou série d'émissions télévisées ou produit de médias numériques) intitulé (le « projet ») pour la période allant du \_\_\_\_\_ au \_\_\_\_\_ inclut tous les coûts engagés par \_\_\_\_\_ (nom du projet/de la société) relativement à ce projet, y compris les coûts engagés, mais impayés au moment de la préparation de cet ÉCFCA.

Le projet/la société de production, \_\_\_\_\_, est responsable du développement/de la production/de la mise en marché du projet susmentionné. Le(s) producteur(s) du projet est (sont) \_\_\_\_\_.

Sauf indication contraire, tous les montants présentés dans cet ÉCFCA sont libellés en dollars canadiens.

### 2. Sommaire des principales méthodes comptables

Dans les cas suivants, il faut fournir des informations sur les méthodes comptables appliquées, ainsi qu'une brève description de toute règle particulière du Fonds des médias du Canada en matière de comptabilisation et de présentation si :

- la méthode comptable a été choisie parmi plusieurs méthodes comptables reconnues;
- les méthodes et principes comptables particuliers à l'industrie du cinéma, de la télévision et des médias numériques ont été appliqués.

#### *Exemple d'informations à fournir sur les méthodes comptables*

Les coûts engagés relativement au projet ont été comptabilisés selon les exigences en matière de comptabilisation et de présentation établies par le FMC et les principes directeurs du FMC. Les règles qui diffèrent des principes comptables généralement reconnus du Canada comprennent :

- a) Généralités : Les coûts compilés dans le présent rapport ne tiennent pas compte des crédits d'impôt remboursables à l'égard des projets certifiés.
- b) Coûts d'activités du projet : Les coûts d'activités du projet comprennent les dépenses directes liées au projet ainsi que les honoraires du producteur et les frais généraux administratifs. Inclure le pourcentage des sections spécifiques du devis approuvé pour ces coûts. Les pourcentages et les sections pertinentes du devis dépendront du volet et du programme de financement. Par exemple, pour un projet télévisuel, les honoraires du producteur et les frais généraux administratifs correspondent à \_\_\_ % du total des sections B et C du devis approuvé pour le projet. Des informations sont fournies sur les pourcentages et les sections du devis dans la politique relative aux honoraires du producteur et aux frais généraux administratifs.
- c) Garantie d'achèvement : Le montant du rabais sur la garantie d'achèvement a été porté en déduction du coût de la garantie d'achèvement OU le montant du rabais sur la garantie d'achèvement n'a pas été calculé dans ce rapport sur les coûts.
- d) Les coûts du financement intérimaire :
  - i) obtenu de tiers bailleurs de fonds sont imputés au projet aux taux fixés par ces tiers;
  - ii) obtenu de parties apparentées correspondent à l'écart entre les décaissements mensuels et les investissements en trésorerie mensuels, multiplié par le taux d'intérêt fixé par le tiers bailleur de fonds des parties apparentées;
  - iii) comprennent les coûts d'emprunt estimés jusqu'à la date de la réception du dernier versement du financement.

- e) Biens : Dans le cas des projets télévisuels, les biens acquis aux fins du projet sont tous présentés en tant que coûts liés au projet. Le produit tiré de la cession de ces biens pendant la période couverte par le RFC a été appliqué en diminution des coûts liés au projet auxquels les biens ont été débités initialement. Les biens transférés à un autre projet sont considérés avoir été cédés par le projet à la juste valeur du bien au moment de la cession.

Les opérations entre apparentés sont évaluées au coût réel transmis ou à la juste valeur.

Dans le cas des projets de médias numériques, l'amortissement des biens est inclus dans les coûts liés au projet. Les opérations entre apparentés sont évaluées au coût réel transmis ou à la juste valeur.

- f) Autres méthodes comptables importantes

*Biens acquis et cédés pendant le projet*

Aucun bien n'a été acquis pendant le projet; **OU**

Le tableau qui suit présente la liste de tous les biens acquis ou cédés dont le coût unitaire initial excédait le plus élevé de 5 000 \$ ou de 0,5 % du total des coûts liés au projet :

Poste budgétaire	Description	Coût d'acquisition	Coût de cession	Évaluation du coût de cession (réel ou prévu)
<b>Autres éléments<sup>1</sup></b>				
<b>Valeur totale</b>				

*Opérations entre apparentés*

Poste budgétaire	Description	Nom de l'apparenté et description de la relation	Évaluation (coût réel transmis ou juste valeur)	Montant \$
<b>Total du coût des opérations entre apparentés</b>				

<sup>1</sup> Le Requérant doit tenir un registre de toutes les acquisitions de biens, peu importe leur montant. Les éléments qui, pris individuellement, ont une valeur de moins de 5 000 \$ doivent être indiqués collectivement à titre d'**autres éléments**.

### Coûts impayés

Les coûts liés au projet incluent des coûts impayés. Au \_\_\_\_\_ (date du rapport final de coûts « RFC »), l'état du coût final certifié de l'activité (« ÉCFCA ») comprend les soldes impayés suivants :

Comptes créditeurs	_____	\$
Charges à payer	_____	\$
Frais reportés	_____	\$
Total	_____	\$

Poste budgétaire	Description	Montant

### Postes budgétaires fixes

Le devis en date du \_\_\_\_\_ et approuvé par le FMC fixe certains coûts, comme suit :

Poste budgétaire	Description	Montant maximum ou minimum admissible	Total imputé dans le rapport final des coûts
<b>Total du montant fixé</b>			

### Coûts non canadiens

Poste budgétaire	Description	Montant
<b>Montant total</b>		

Projet télévisuel : Artistes obtenant des points et artistes non canadiens

Poste budgétaire	Nom de l'artiste	Nationalité	Cachet	Déplacement et séjour (payés ou fournis)	Autres coûts	Montant total payé
<b>Montant total</b>						

Opérations en devises (opérations touchant les coûts liés au projet)

Poste budgétaire	Description	Devise	Montant du gain/ de la perte de change
		US \$	
		€	
<b>Montant total</b>			

Sources et structure de financement

Nom de la source de financement (incluant le financement intérimaire)	Montant total reçu à la date de l'ÉCFCA	Montant total à recevoir des/payer aux bailleurs de fonds intérimaires à la date de l'ÉCFCA	Total du financement
<b>Montant total</b>			

Les fluctuations des cours de change ont entraîné un gain (une perte) de change de \_\_\_\_\_ \$ sur les sources de financement.



Poste budgétaire	Description	Montant
<b>Montant total</b>		
<b>Pourcentage du coût lié au projet</b>		<b>X,XX %</b>

### Annexe 3 — Exemple de feuilles de répartition

*Feuille de répartition des coûts de personnel*

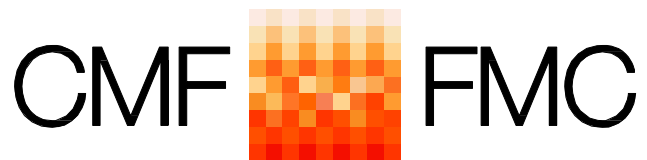
Nom de l'employé	Nom du projet	Rôle dans le cadre du projet	Nom du projet	Rôle dans le cadre du projet	Nom du projet	Rôle dans le cadre du projet	Nom du projet X	Rôle dans le cadre du projet X	Total
Marie	Projet télé	(N° de poste budgétaire et description)	Projet télé1	(N° de poste budgétaire et description)					
	100 \$		200 \$						300 \$
<b>Total des coûts de personnel</b>									

Le total doit correspondre aux relevés T4 de la personne.



Feuille de répartition des biens et services

Poste budgétaire	Description	Nom du projet	Nom du projet	Nom du projet	Nom du projet	Nom du projet	Nom du projet X	Total
<b>Total des coûts liés aux biens et services</b>								



## **SECTION 3**

# **POLITIQUE DES HONORAIRES DU PRODUCTEUR ET DES FRAIS D'ADMINISTRATION**

**2017-2018**

## I. ESPRIT ET OBJET DE LA POLITIQUE

---

Cette politique a pour but d'offrir aux producteurs des directives claires sur les montants d'honoraires du producteur et les frais d'administration pouvant raisonnablement être inclus dans les devis de production.

Les pourcentages et les montants en dollars présentés ci-dessous pour les honoraires du producteur et les frais d'administration sont des maximums admissibles et constituent un plafond calculé à partir de la portion canadienne des sections B + C dans le cas d'une coproduction audiovisuelle régie par un traité. Ce plafond s'applique uniquement aux frais d'administration et aux honoraires du producteur canadien.

Lorsqu'il semble que cette politique est utilisée de façon inadéquate pour exclure des honoraires du plafond, le FMC applique la définition de « producteur » pour déterminer si les honoraires de la personne doivent ou non être inclus dans le plafond.

## II. PLAFOND

---

### **Honoraires à inclure dans le plafond**

Les règles qui suivent s'appliquent à toutes les personnes qui détiennent un droit de propriété (voir la définition à la page 3-4 ci-dessous) dans une production, que celles-ci aient ou n'aient pas de mention de producteur au générique.

Tous les honoraires du producteur (producteur exécutif, producteur, coproducteur, producteur associé), tous les autres honoraires liés à la gestion de la production (directeur de production, superviseur de postproduction, chef de projet, etc.) et tous les honoraires associés à des fonctions qui peuvent ou non incomber à un producteur (p. ex., honoraires d'un expert-conseil) versés à des détenteurs d'un droit de propriété doivent être inclus dans le plafond.

### **Honoraires pouvant être exclus du plafond**

Les honoraires des producteurs et des autres gestionnaires de production qui ne détiennent pas de droit de propriété dans la production (y compris les producteurs internes) peuvent être exclus du plafond à condition que l'esprit et l'objet de la présente politique soient respectés. Tous les autres honoraires versés au personnel de production qui ne détient pas de droit de propriété peuvent aussi être exclus.

La rémunération des détenteurs d'un droit de propriété peut être exclue du plafond lorsque les fonctions exercées ne sont habituellement pas dévolues à un producteur (p. ex., scénariste, auteur-producteur, réalisateur, acteur) et que tous les honoraires supérieurs aux normes de l'industrie sont compris dans le plafond.

Tout montant supérieur à ces limites doit être inclus dans le plafond.

### **Honoraires versés aux partenaires financiers**

Les honoraires d'intermédiation pour l'organisation du financement de la production ou pour son exploitation commerciale (y compris les frais de financement intercalaire excessifs) doivent être compris dans le plafond. Par ailleurs, les honoraires versés à des tiers qui assument des responsabilités normalement dévolues à un producteur et destinés aux partenaires financiers (dont le télédiffuseur, les distributeurs et les agences) doivent être intégrés au plafond ou être déduits du financement récupérable des partenaires en question.

### **Inscription des honoraires dans le devis de production**

Les honoraires versés aux détenteurs d'un droit de propriété qui assument des fonctions de production (producteur exécutif, producteur, coproducteur, producteur associé) ou de gestion de production (directeur de production, superviseur de

postproduction, etc.) doivent figurer dans la section A du devis de production pour le calcul du plafond des honoraires du producteur et des frais d'administration, et être intégrés au plafond.

Les honoraires du producteur ou des gestionnaires de production qui sont exclus du plafond peuvent figurer dans la section B ou C du devis de production.

### **Frais d'administration**

Les frais d'administration regroupent différents postes budgétaires (loyer des locaux du siège social, dépenses d'entretien et de réparation, matériel de bureau et fournitures, salaires du personnel administratif, frais d'adhésion à des associations professionnelles qui ne sont pas spécifiquement liées à la production, etc.) et constituent un montant fixe que le FMC accepte (« les frais d'administration fixes »). Toutefois, le montant alloué à ce poste ne doit pas dépasser le plafond des honoraires du producteur et des frais d'administration. Les producteurs doivent être en mesure de justifier toutes les dépenses administratives en plus des frais d'administration fixes figurant ailleurs dans le devis de production. Le FMC devra préalablement approuver par écrit ces dépenses administratives additionnelles. Les dépenses administratives propres à la production sont le plus souvent exclues des frais d'administration fixes (p. ex. : loyer du bureau de production temporaire, salaires des employés de la société de production pour le temps consacré à la Production, frais de certification du BCPAC [à la condition que les crédits d'impôt figurent dans le financement de la Production]).

### **Réductions ou différés des honoraires du producteur et des frais d'administration**

*Remarque : La présente section sur les réductions ou différés des honoraires du producteur et des frais d'administration ne s'applique pas lorsqu'une entente commerciale régissant la composante télévision du projet admissible est en vigueur entre l'Association canadienne de la production médiatique (CMPA) et un télédiffuseur canadien.*

Le FMC n'encourage pas les réductions ou les différés des honoraires du producteur et des frais d'administration pour clore le financement de la Production de la composante télévision d'un projet convergent.

À cet égard, le FMC refusera pour le marché anglophone les différés, les investissements des producteurs et/ou les réductions d'honoraires du producteur et des frais d'administration dont le cumul dépasse 25 % du maximum total admissible des honoraires du producteur et des frais d'administration, à moins que le producteur puisse démontrer la viabilité de sa structure financière. Les télédiffuseurs doivent aussi s'efforcer de clore le financement de leurs productions sans différés, investissements ou réductions. Ces efforts peuvent se concrétiser ainsi :

- les droits de diffusion compris dans le financement sont supérieurs à la moyenne historique pour le type et le format du projet;
- le télédiffuseur investit la contribution maximale de son enveloppe (ou le solde de son enveloppe si les fonds restants n'atteignent pas la contribution maximale permise) dans le projet.

Les balises ci-dessus ne visent pas à restreindre la capacité des producteurs de soumettre une structure financière alternative viable comprenant des différés, des investissements de producteur ou des réductions dont le cumul dépasse 25 % des honoraires du producteur et des frais d'administration. Ces différés, investissements et réductions pourront ultérieurement être remplacés sur confirmation d'autres sources de financement.

## **A. VOLET CONVERGENT : COMPOSANTE TÉLÉVISION**

Les honoraires du producteur et les frais d'administration associés à la production des composantes télévision des projets réalisés dans le contexte du Volet convergent ne doivent pas excéder 20 % des sections B + C du devis de production, exception faite des productions à petit budget (moins de 500 000 \$) et des projets financés par la Mesure incitative pour les projets nordiques (peu importe le devis), pour lesquelles cette proportion est établie à 30 %.

Outre ces pourcentages, le plafond est établi à 2 millions de dollars par projet et majoré de façon proportionnelle pour les séries de plus de 13 heures (13 épisodes d'une heure ou 26 épisodes de 30 minutes).

## **B. VOLET CONVERGENT : COMPOSANTE MÉDIAS NUMÉRIQUES**

Pour la production de composantes médias numériques du Volet convergent :

- a) Dans le cas des Productions dont le devis est inférieur à 100 000 \$, les honoraires des producteurs associés à la production des composantes médias numériques des projets du Volet convergent inscrits dans le devis de production ne doivent pas dépasser 15 % des sections A + B du devis et les frais généraux administratifs compris dans le devis de production ne doivent pas dépasser 15 % des sections A + B du devis.
- b) Pour toutes les autres Productions, les honoraires des producteurs inscrits dans le devis de production ne doivent pas dépasser 10 % des sections A + B du devis et les frais généraux administratifs compris dans le devis de production ne doivent pas dépasser 10 % des sections A + B du devis.

## **C. VOLET CONVERGENT : DÉVELOPPEMENT**

Dans le cas du développement des composantes télévision du Volet convergent, les honoraires du producteur et les frais d'administration doivent représenter 20 % des coûts directs (tel qu'il est précisé ci-dessous) pour les honoraires du producteur et 20 % des coûts directs pour les frais d'administration. Les coûts directs comprennent toutes les dépenses de développement admissibles sauf les suivantes :

- les honoraires du producteur et les frais d'administration;
- la part des honoraires du scénariste supérieure aux normes de l'industrie.

Les frais suivants ne peuvent être imputés aux devis de développement :

- les frais de levée d'option ou d'achat de droits payés à des détenteurs d'un droit de propriété;
- les honoraires du scénariste supérieurs aux normes de l'industrie versés à des détenteurs d'un droit de propriété (des exceptions sont possibles lorsque la feuille de route du scénariste justifie l'imposition d'honoraires supérieurs aux normes de l'industrie à des producteurs non affiliés);
- les honoraires pour toute fonction normalement dévolue à un producteur.

Dans le cas du développement des composantes médias numériques du Volet convergent, les honoraires du producteur et les frais d'administration ne doivent pas dépasser 20 % du total des postes budgétaires A + B.

## **D. VOLET EXPÉRIMENTAL**

Dans le cas des projets du Volet expérimental, les honoraires des producteurs et les frais d'administration compris dans le devis doivent être raisonnables :

- Projets de développement : Le poste H du devis ne doit pas dépasser 20 % des postes budgétaires A à F.
- Projets de production : Chacun des montants des honoraires du producteur et des frais d'administration ne doit pas excéder 10 % des postes B + C du devis. Les frais d'administration inscrits dans le devis doivent être des coûts se rapportant directement au projet.
- Projets de mise en marché et de promotion : Le poste E du devis ne doit pas dépasser 10 % des postes budgétaires B + C.

## Définitions

**Droit de propriété** : Droit de propriété direct ou indirect dans la société de production ou dans toute entité détenant un droit de propriété direct ou indirect dans la société de production, y compris des sociétés apparentées, des succursales et des sociétés mères, qui confère à son détenteur un droit de regard ou une influence appréciable sur le processus décisionnel et les affaires importantes de la société de production.

**Producteur** : Personne qui contrôle la production et qui en est l'un des principaux décideurs, du début jusqu'à la fin. Les indicateurs cités ci-dessous sont utilisés pour déterminer si une personne exerce les fonctions de producteur principal. Le producteur participe normalement aux activités suivantes et en assume la responsabilité ultime :

- achat ou développement significatif de l'histoire;
- choix des responsables de l'écriture du scénario ou de la bible de la série;
- sélection, embauche et licenciement des principaux artistes et du personnel clé de création;
- préparation, révision et approbation finale du devis de production;
- tous les dépassements;
- engagement de la société de production à l'égard des contrats des artistes et des membres de l'équipe;
- organisation du financement de la production;
- supervision du tournage ou de l'enregistrement et de la postproduction;
- contrôle créatif final;
- dépenses de production;
- comptes bancaires liés à la production (pouvoir de signature exclusif et inconditionnel);
- organisation de l'exploitation commerciale de la production.

La fonction de producteur délégué et de directeur de la production ne confère pas le statut de producteur.



**SECTION 4**  
**POLITIQUE DE PROTECTION**  
**D'ACHÈVEMENT**  
**2017-2018**

# 1. EXIGENCE DE PROTECTION D'ACHÈVEMENT

---

Le FMC peut exiger une protection d'achèvement pour toute production qu'il finance. D'une façon générale, le FMC se fonde sur les évaluations et recommandations des prêteurs intérimaires ou, dans le cas de coproductions minoritaires, des principaux créanciers et financiers du partenaire majoritaire pour déterminer s'il doit ou non exiger une garantie ou toute autre forme de protection d'achèvement. Toutefois, le FMC se réserve le droit, se fiant à sa propre évaluation des risques, d'exiger une garantie d'achèvement ou une autre forme de protection d'achèvement pour toute production. Il accepte généralement les exigences du prêteur ou du garant en ce qui concerne les imprévus pour les productions où un prêteur intérimaire a prévu des exigences de protection d'achèvement contraignantes.

## **Contribution du FMC inférieure à 500 000 \$**

Le FMC n'exige habituellement pas de protection d'achèvement pour les productions dans lesquelles il investit moins de 500 000 \$ et il s'attend à ce que les producteurs prévoient des imprévus à son devis.

## **Exigibilité d'une garantie d'achèvement**

Lorsqu'une production financée par le FMC fait l'objet d'une garantie d'achèvement, le FMC doit toujours être nommé bénéficiaire — que la garantie soit exigée par lui-même ou par un autre partenaire financier.

## **Rabais sur garantie d'achèvement**

Le Requérant ne doit pas accepter ou offrir de remise ou de rabais pour une garantie d'achèvement sans avoir obtenu l'accord préalable du FMC. Les rabais pour absence de sinistre accordés par les garants d'achèvement doivent tout d'abord être appliqués aux paiements des postes budgétaires et aux dépassements budgétaires. Les soldes peuvent ensuite être retenus par les producteurs à titre de prime au rendement.

## **Définitions**

**Garant d'achèvement :** Entreprise dont l'activité principale est d'offrir des garanties d'achèvement et bénéficiant d'une couverture démontrable d'un réassureur.

**Garantie d'achèvement :** Protection acquise ou offerte par un garant d'achèvement afin d'assurer l'achèvement et la livraison d'une production et qui, dans l'éventualité où la Production ne serait pas achevée, assure le remboursement aux investisseurs et aux partenaires financiers.

**Protection d'achèvement :** Moyen d'assurer l'achèvement d'une production. La protection d'achèvement est généralement sous forme de garantie d'achèvement, mais peut également correspondre à un montant déposé auprès d'un tiers, une marge de crédit avec montant disponible adéquat, une lettre de crédit, une retenue ou autre mesure acceptable.





**SECTION 5**  
**POLITIQUE D'ASSURANCE**  
**DE PRODUCTION**  
**2017-2018**

## POLITIQUE D'ASSURANCE DE PRODUCTION

---

Conformément aux normes de l'industrie de la télévision, le Requérant qui souhaite produire des projets télévisuels dans le cadre du Volet convergent doit souscrire aux polices d'assurance ci-dessous.

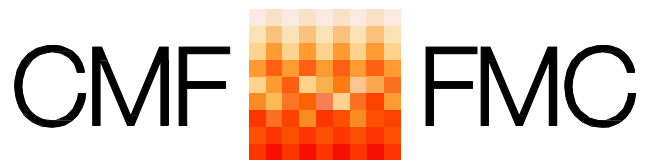
- (a) **Assurance responsabilité civile tous risques** : Le certificat doit désigner comme assurés additionnels le FMC et Téléfilm Canada ainsi que leurs administrateurs, directeurs, agents et employés.
- (b) **Assurance globale des producteurs** : Le certificat doit désigner le FMC comme bénéficiaire.
- (c) **Assurance erreurs et omissions** : Le certificat doit désigner comme assurés additionnels le FMC et Téléfilm Canada ainsi que leurs administrateurs, directeurs, agents et employés. Cette garantie de premier rang n'est pas complémentaire et ne contribue pas à une police de ce genre souscrite par le FMC et/ou Téléfilm Canada. La police ne doit comprendre aucune exclusion, limite de couverture ou franchise supérieure à 10 000 \$.

La police doit être en vigueur à la date de première diffusion ou à la date de toute exploitation antérieure du projet. Nonobstant ce qui précède, le FMC et Téléfilm Canada doivent être désignés comme assurés additionnels dès le début de la protection si un autre partenaire financier ou télédiffuseur demande à ce que la police erreurs et omissions entre en vigueur avant la date de première diffusion ou toute autre exploitation.

Dans tous les cas, le certificat doit être remis au FMC à la première des deux dates suivantes : à la livraison du projet achevé au télédiffuseur ou dix (10) jours ouvrables avant la première télédiffusion ou exploitation du projet.

Toutes les polices ci-dessus doivent prévoir un avis de trente (30) jours au FMC en cas d'annulation ou de changement important de la protection et offrir la protection, les conditions et les limites généralement applicables aux productions comparables.

Conformément aux normes de l'industrie de la production de contenus médias numériques, le Requérant qui souhaite produire des projets de médias numériques dans le cadre du Volet convergent ou du Volet expérimental doit souscrire aux polices d'assurance pertinentes.



**SECTION 6**

**POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION  
NORMALISÉE**

**— VOLET CONVERGENT**

**2017-2018**

**La politique de récupération normalisée s'applique à la participation au capital du FMC pour les composantes télévision des projets rattachés au Volet convergent. La politique relative au Volet expérimental est accessible dans un document séparé dans le [site Internet du FMC](#).**

## **POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION NORMALISÉE**

---

Les producteurs qui obtiennent une participation au capital du FMC (c.-à-d. la portion excédentaire au supplément des droits de diffusion) doivent offrir au FMC un moyen de récupérer son investissement au moins aussi avantageux qu'au prorata et à parts égales avec tous les autres partenaires financiers (voir définition ci-dessous). Si une entente préférentielle de récupération (autre que celles énoncées ci-après) est négociée par un autre partenaire financier, le FMC exigera le droit au même traitement (au prorata et à parts égales).

Cette politique a été conçue pour éliminer les négociations d'ententes de récupération entre le FMC et les producteurs, pour gagner du temps et pour offrir aux producteurs une certaine prévisibilité grâce à des structures de récupération préautorisées. Dans les cas de structures financières de coproductions audiovisuelles régies par un traité, le FMC reconnaît que les accords de distribution, la mise en marché et d'autres éléments varient considérablement. Dans de tels cas, le FMC évaluera à sa seule discrétion et au cas par cas les autres propositions de récupération et n'approuvera aucune entente sans la preuve que celle-ci offre des possibilités de récupération équivalentes ou supérieures à ce qui est indiqué ci-après dans la Politique de récupération normalisée.

Le mandat et les objectifs du FMC prévoient notamment de maximiser le rendement du capital investi du FMC lorsque celui-ci agit à titre d'investisseur, et cette politique sera appliquée de façon souple et constructive tout en gardant cet objectif à l'esprit. Le FMC peut notamment prendre les dispositions suivantes :

- rejeter toute entente de distribution s'il conclut que le groupe chargé de la distribution est incapable d'exploiter ces droits de façon efficace et opportune, ou s'il y a de fortes chances qu'il en soit incapable;
- exiger que l'entente de distribution comprenne et exprime toutes les modalités et conditions devant permettre au FMC de bien l'évaluer, ce qui peut signifier d'exiger un accord juridique distinct pour cette entente de distribution;
- adopter des approches différentes pour la distribution des droits de diffusion traditionnels (télévision pour les marchés non canadiens, diffusion en salles, diffusion non commerciale, DVD et disques Blu-ray et autres droits dérivés traditionnels associés par exemple aux produits dérivés ou à l'édition de musique, etc.) et des droits de diffusion numérique (p. ex., vente électronique, diffusion par Internet, diffusion mobile ou sans fil et droits numériques dérivés tels que les droits interactifs).

## MODÈLE DE RÉCUPÉRATION APPROUVÉ PAR LE FMC

Tous les projets financés par le truchement du Volet convergent du FMC doivent se conformer à la structure de récupération présentée dans le modèle ci-dessous.

### FMC — Productions en langues anglaise et française

#### Territoire : le monde entier

	DISTRIBUTEUR ADMISSIBLE	PRODUCTEUR (CRÉDIT D'IMPÔT)*	FONDS DES MÉDIAS DU CANADA	AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS**
<b>Palier 1</b>	100 % = Avance de distribution	% = 0	% = 0	% = 0
<b>Palier 2</b>	% = 0	100 % du crédit d'impôt provincial (représentant 50 % du total des revenus nets au palier 2)	% = investissement en capital du FMC exprimé en % des sources de financement récupérables (à l'exclusion de l'avance de distribution) multiplié par 50 % des revenus restants à ce palier	% = participation financière exprimée en % des sources de financement récupérables (à l'exclusion de l'avance de distribution et des crédits d'impôt) multiplié par 50 % des revenus restants à ce palier
<b>Palier 3</b>	% = 0	% = 0	Solde de l'investissement du FMC	Solde des investissements des autres partenaires financiers (à l'exception des crédits d'impôt)
<b>Palier 4</b>	% = 0	100 % = crédits d'impôt fédéral	% = 0	% = 0

\* Pour les besoins des calculs du palier 2 de la Politique de récupération normalisée du FMC, les mesures incitatives provinciales suivantes seront traitées de la même façon que les crédits d'impôt provincial : Alberta Media Fund; Programme de développement des médias numériques du Nouveau-Brunswick; Nova Scotia Film and Television Production Incentive Fund; Nunavut Spend Incentive Rebate; Northwest Territories Film Rebate Program; Saskatchewan Screen-based Media Production Grant; Yukon Film Location Incentive Spend Rebate.

\*\* Les autres partenaires financiers sont entre autres les investissements du télédiffuseur, les honoraires différés du producteur, les investissements de fonds privés et d'agences provinciales, les différés des services techniques et créatifs (par des parties liées ou non) et toute autre forme de participation d'un producteur directement ou indirectement financée par les honoraires du producteur ou les frais d'administration.

*Remarque : Les modalités et conditions générales présentées à l'annexe A du présent document doivent être respectées.*

L'expression « revenus nets de distribution » (définie dans l'annexe A du présent document) désigne les revenus bruts mondiaux provenant de la vente de projets du FMC à des utilisateurs finaux, moins ce qui suit :

- les honoraires de distribution et commissions;
- les dépenses de distribution jusqu'à concurrence de 10 %.

### Distributeurs admissibles

Les distributeurs admissibles détiennent l'exclusivité de récupération au palier 1.

## Le FMC et les autres partenaires financiers

Les crédits d'impôt provincial ou territorial seront récupérés à un taux de 50 % des revenus nets de distribution au palier 2 jusqu'à leur récupération complète. Les autres partenaires financiers, sauf les crédits d'impôt fédéral, se partageront les 50 % restants selon leur pourcentage respectif du total des sources de financement de production récupérables (à l'exception de l'avance de distribution et des crédits d'impôt). Les montants non récupérés au palier 2 le seront au palier 3, au prorata et à parts égales. Les crédits d'impôt fédéral seront récupérés au palier 4.

Les énoncés qui suivent s'appliquent à toute récupération du FMC.

- Le FMC cessera de récupérer ses investissements et ne participera plus aux profits générés par la production après 7 ans de la date de remise du premier rapport d'exploitation du projet. Cependant, lorsqu'une entente de syndication<sup>5</sup> du projet génère des revenus, le FMC pourra, à seule sa discrétion, décider de continuer de récupérer son investissement ou participer aux profits au-delà de 7 ans.
- Pour déterminer la position de récupération d'un financier spécialisé, le FMC considérera le crédit d'anticipation comme une avance de distribution (une garantie financière sur des revenus futurs) provenant d'un financier spécialisé et veillera à ce que les modalités de ce crédit soient conformes aux modalités et conditions générales de [l'annexe A](#).
- Dans tous les cas, les dépassements budgétaires approuvés, les différés pour les installations et les différés de service (paiements différés à des laboratoires commerciaux, à des sociétés de location d'équipement et à des installations de postproduction) ne pourront être récupérés que lorsque le FMC aura récupéré son capital.
- Le FMC peut, à sa discrétion, et uniquement au cas par cas, approuver les dépenses liées au recours à un comédien vedette (lorsque des fonds supérieurs aux fonds budgétés sont requis pour obtenir sa participation).
- Participation aux profits : Le FMC continuera à recevoir une partie des revenus nets de distribution après récupération par les partenaires financiers de la totalité de leur participation<sup>6</sup> conformément à la structure de récupération finale. Le FMC recevra un montant équivalent à sa participation dans la production multipliée par les revenus nets de distribution. Sa participation aux profits ne pourra pas être calculée de façon moins favorable que pour tout autre partenaire financier, et sera calculée avant toute déduction de la participation aux profits d'un partenaire ne détenant aucune participation dans le capital. Dans les cas où le FMC est le seul investisseur, il renoncera à 25 % de sa participation aux profits en faveur du producteur. Les autres partenaires financiers ne sont toutefois pas tenus de céder une partie de leur participation aux profits de la Production.

---

<sup>5</sup> « Syndication » doit être interprété comme ayant la même signification que celle qui lui est généralement attribuée dans les ententes de droits de diffusion du secteur télévisuel commercial et conformément aux normes de l'industrie de la télévision, des médias numériques et des communications.

<sup>6</sup>Tous les crédits d'impôt provinciaux et fédéraux doivent être traités comme une participation au capital du producteur récupérable uniquement à partir des revenus d'exploitation générés par le projet; ces revenus excluent expressément tous les produits des crédits d'impôt que les autorités gouvernementales doivent verser au producteur.

## Modalités et conditions normalisées

### 1. DISTRIBUTEUR ADMISSIBLE

Seuls les distributeurs admissibles bénéficient d'un droit de récupération préférentiel. Pour être considérés comme admissibles, les distributeurs doivent démontrer ce qui suit, à la satisfaction du FMC :

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

Le FMC peut considérer comme distributeur admissible ou comme financier spécialiste des crédits d'anticipation tout organisme, société d'État, télédiffuseur ou autre groupe dont le financement est assuré principalement par un gouvernement provincial ou fédéral (p. ex. : l'Office national du film du Canada). Les distributeurs admissibles publics peuvent récupérer leurs avances de distribution, recevoir des honoraires ou commissions et des remboursements de leurs dépenses conformément à ce qui est prévu ci-dessous pour les distributeurs admissibles.

### 2. HONORAIRES DU DISTRIBUTEUR

Les honoraires déduits ne peuvent pas excéder les pourcentages des revenus bruts suivants :

- |  |  |
|--|--|
| ▪ télévision (traditionnelle, payante)   | 30 %   |
| ▪ télévision (avec syndication)  | 35 %   |
| ▪ diffusion en salle   | 35 %   |
| ▪ vidéos domestiques (location ou vente)   | 30 % (ou redevance <sup>7</sup> de 20 % payable au producteur) |
| ▪ vente électronique ou location numérique   | 30 %   |
| ▪ diffusion/distribution gratuite dans Internet  | 30 %   |
| ▪ vidéo sur demande financée par la publicité  | 30 %   |
| ▪ diffusion/distribution payante dans Internet   | 30 %   |
| ▪ vidéo sur demande par abonnement   | 30 %   |
| ▪ diffusion mobile/sans fil  | 30 %   |
| ▪ étranger (quel que soit le support)  | 35 %   |
| ▪ diffusion non commerciale  | redevance de 30 % payable au producteur                        |
| ▪ La diffusion non commerciale désigne la diffusion dans des avions, bases militaires, hôtels, hôpitaux, écoles, musées, bibliothèques, etc. |  |

Dans des cas exceptionnels, ou tel que décrit dans la section 3.2.TV.5.3(1)(a) des Principes directeurs du programme de production pertinent (c.-à-d. partage de revenus à 50/50), le FMC évaluera les demandes de redevances sur les revenus bruts contrairement aux présentes modalités et conditions.

---

<sup>7</sup> Dans tous les modèles de redevance, la part du distributeur est calculée sur les *ventes brutes* et comprend tous les droits, commissions et dépenses versés à tous les tiers concernés, y compris, sans s'y limiter, les distributeurs, les sous-distributeurs et les agents de ventes.

Tous les honoraires du distributeur doivent comprendre les honoraires ou commissions payables aux sous-distributeurs, aux agents et aux distributeurs locaux.

Le FMC autorise également les sociétés de production non affiliées à un distributeur à percevoir 15 % des revenus de leurs ventes directes (exception faite des préventes prévues dans la structure financière de la production), quel que soit le média, la langue ou le territoire. Cette mesure s'applique aussi aux distributeurs non admissibles.

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

### **3. DÉPENSES DE DISTRIBUTION**

Les dépenses de distribution liées à l'exploitation d'une production doivent être réelles et vérifiables. Elles ne doivent comprendre que les dépenses raisonnables, jusqu'à concurrence de 10 % des recettes brutes. Les droits et les cachets de redevance habituellement prévus par les conventions collectives sont exclus de ce maximum de même que les frais de doublage et de sous-titrage engagés, les frais de prolongation de la couverture d'assurances erreurs et omissions, les droits d'enregistrement de droits d'auteur et de marques de commerce ainsi que les redevances versées à des tiers qui possèdent les droits sous-jacents applicables (p. ex., livres, pièces de théâtre). Les frais de doublage et de sous-titrage sont limités aux coûts de fabrication d'une copie maîtresse d'une langue et d'une copie intermédiaire qui servira à fabriquer les copies pour la distribution.

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

Les dépenses admissibles de distribution sont les coûts liés à la création d'une campagne de promotion, à la publicité, à la production du matériel nécessaire à la mise en marché, à l'impression, à la fabrication de copies pour la distribution et autres coûts connexes. Les coûts connexes sont entre autres les frais d'emballage et de transport, les coûts d'assurance, les tarifs douaniers, les taxes sur les produits importés, les frais de certification par le bureau de censure ainsi que les droits d'inscription et de participation aux festivals et aux marchés (p. ex., les prix Écrans canadiens), notamment les frais de déplacement et d'hébergement des acteurs et des réalisateurs. Les frais de distribution doivent être nets de toute aide financière non remboursable que le distributeur a obtenue de Téléfilm, le FMC ou de toute autre source.

Les dépenses associées aux ventes de droits dérivés (produits dérivés, édition de musique, ventes de formats) et aux droits numériques doivent être négociées au cas par cas.

Tous les coûts (autres que les coûts pour les ventes de droits dérivés et de droits numériques) qui ne sont pas spécifiquement indiqués ci-dessus sont des dépenses de distribution non admissibles. Ils comprennent notamment les frais de déplacement et d'hébergement des producteurs, des distributeurs et de leurs employés.

Le FMC permettra aux sociétés de production non affiliées à une entreprise de distribution de déduire les dépenses encourues des recettes de leurs ventes directes de la même manière que les distributeurs.



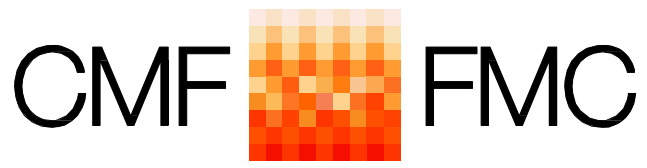
## 4. AUTRES EXIGENCES

- 1.1 Les retenues d'impôt doivent être incorporées aux revenus bruts du distributeur pour la période où elles ont été perçues par le distributeur (p. ex. : un distributeur ne peut calculer les honoraires, les commissions et les dépenses que sur les revenus bruts qui lui ont été versés et non sur les montants retenus à la source par les instances gouvernementales). Autrement dit, les retenues d'impôt ne sont pas considérées comme des dépenses de distribution.
- 1.2 La récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées au Canada avec les revenus et les dépenses d'autres territoires n'est pas autorisée.
- 1.3 La récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées pour certains titres avec les revenus et les dépenses d'autres titres du distributeur n'est pas autorisée. La définition de « titre » comprend les projets, les émissions, les séries ou les cycles d'une série. Pour plus de clarté, la récupération croisée entre les cycles d'une série n'est pas permise.
- 1.4 La récupération croisée des revenus perçus et des dépenses engagées pour différents médias ou plateformes n'est pas autorisée,
- 1.5 Les honoraires d'intermédiaires pour l'organisation du financement ou pour l'exploitation commerciale d'une production (y compris les frais excessifs de crédit d'anticipation) doivent faire partie du calcul des honoraires du producteur et des frais d'administration. Les honoraires versés aux partenaires financiers pour de responsabilités habituellement dévolues au producteur (télédiffuseur, distributeur, agences, etc.) doivent soit être compris dans le plafond, soit déduits des montants récupérables par les partenaires financiers.
- 1.6 Une production peut faire partie d'une offre groupée à condition de respecter ce qui suit :
  - A. le distributeur a fait tous les efforts possibles pour vendre la production séparément, de manière à en maximiser les revenus;
  - B. la répartition des revenus et des dépenses entre les productions comprises dans l'offre groupée est juste et raisonnable;
  - C. Les rapports de distribution font état (au moyen de notes) de toute vente groupée et comprennent l'état des revenus et des dépenses propre à la production.
- 1.7 Les distributeurs doivent tenir leur comptabilité conformément aux principes comptables généralement admis. Le FMC se réserve le droit inconditionnel de vérifier les livres comptables d'un distributeur relativement à une production, pendant une période maximale de 10 ans<sup>8</sup>.
- 1.8 Le droit du producteur de contester les rapports sur les revenus d'une production est limité à une période maximale de 10 ans<sup>9</sup>.
- 1.9 Le producteur doit aussi prévoir dans son devis de production les ressources requises pour acheter les droits d'exploitation au Canada. Les droits d'exploitation doivent également être acquis pour une période d'au moins cinq ans pour tous les territoires dans lesquels des préventes ont été effectuées ou pour lesquels un distributeur a acquis les droits d'exploitation. Le coût d'achat de droits d'exploitation pour une période prolongée n'est pas inclus dans le calcul du plafond des dépenses de distribution.
- 1.10 L'état des revenus doit être soumis tous les semestres à Téléfilm Canada pour le compte du FMC.

<sup>8</sup> Cette période comprend les sept années suivant la soumission du premier rapport d'exploitation, plus trois ans.

<sup>9</sup> Cette période comprend les sept années suivant la soumission du premier rapport d'exploitation, plus trois ans.

- 1.11 Les ententes de distribution doivent prévoir une disposition permettant au producteur de récupérer les droits De distribution d'une production en cas de faillite ou d'insolvabilité du distributeur.
- 1.12 Les ententes de distribution conclues avec un producteur ne peuvent être reconduites qu'avec l'approbation écrite du producteur et du distributeur.
- 1.13 Les ententes de distribution doivent comprendre une disposition selon laquelle toutes les dépenses déduites sont nettes de toute aide financière non récupérable que le distributeur a reçue du FMC ou de toute autre source.



**SECTION 7**  
**TRAITEMENT DES CRÉDITS**  
**D'IMPÔT**  
**2017-2018**

**La politique de traitement des crédits d'impôt s'applique aux projets du Volet convergent; cependant, le plafond de 90 % relativement aux crédits d'impôt de la présente politique ne s'applique pas lorsqu'une entente commerciale régissant la composante télévision du projet admissible est en vigueur entre l'Association canadienne de la production médiatique (CMPA) et un télédiffuseur canadien.**

## **PROGRAMME DES ENVELOPPES DE RENDEMENT**

---

Il n'est pas obligatoire d'incorporer les crédits d'impôt fédéral et provinciaux à la structure financière des projets appuyés par le FMC au moyen de suppléments de droits de diffusion ou d'une combinaison de suppléments de droits de diffusion et de participation au capital. D'une façon générale, les éléments de la structure financière, y compris la proportion d'intégration des crédits d'impôt fédéral et provinciaux, sont déterminés par le marché.

Lorsque des crédits d'impôt sont inscrits dans la structure:

- a) tous les crédits d'impôt provinciaux et fédéraux doivent être traités comme une participation au capital du producteur récupérable uniquement à partir des revenus d'exploitation générés par le projet; ces revenus excluent expressément tous les produits des crédits d'impôt que les autorités gouvernementales doivent verser au producteur;
- b) le producteur ne peut inscrire plus de 90 % de son estimation des crédits d'impôt fédéral et provinciaux. Pour pouvoir dépasser cette proportion, il doit informer le FMC que : 1) il souhaite intégrer plus de 90 % de son évaluation de crédits d'impôt à la structure financière en question, à défaut d'autres sources alternatives de financement; et 2) le régime de crédit d'impôt de sa province exige d'incorporer le montant total des crédits d'impôt à cette structure.

Le FMC peut suspendre l'utilisation de l'allocation d'enveloppe de rendement d'un télédiffuseur s'il estime que ce dernier a agi de façon inéquitable avec un producteur en l'obligeant à inscrire plus de 90 % de son évaluation de crédits d'impôt à sa structure financière. Cette mesure peut rester en place jusqu'à ce que la situation soit corrigée.

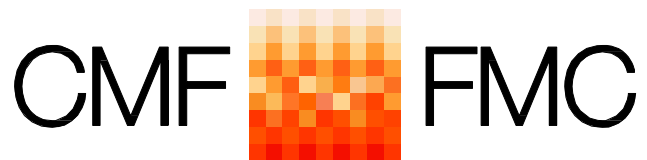
## **PROGRAMME DE PRODUCTION DE LANGUE FRANÇAISE EN MILIEU MINORITAIRE, PROGRAMME DE DOCUMENTAIRES D'AUTEUR DE LANGUE ANGLAISE, PROGRAMME DE DIVERSITÉ LINGUISTIQUE ET PROGRAMME AUTOCHTONE**

---

Les structures financières des projets admissibles en vertu de ces programmes doivent comprendre, au moment du dépôt, 90 % de l'évaluation des crédits d'impôt fédéral et provinciaux.

Toutefois, l'intégration d'une proportion supérieure à 90 % de l'évaluation des crédits d'impôt fédéral et provinciaux peut être autorisée si le producteur informe le FMC : 1) que toutes les autres sources de financement sont épuisées — il souhaite alors incorporer à la structure financière de son projet les montants additionnels des crédits d'impôt; et 2) que le régime de crédit d'impôt de sa province exige d'intégrer le montant total des crédits d'impôt à la structure financière du projet.

Le FMC peut suspendre l'utilisation de l'allocation d'enveloppe de rendement d'un télédiffuseur s'il estime que ce dernier a agi de façon inéquitable avec un producteur en l'obligeant à inscrire plus de 90 % de son évaluation de crédits d'impôt à sa structure financière. Cette mesure peut rester en place jusqu'à ce que la situation soit corrigée.



## SECTION 8

# POLITIQUE D'AFFAIRES DES TÉLÉDIFFUSEURS

2017-2018

# 1. POLITIQUE RELATIVE AUX TÉLÉDIFFUSEURS EN DIFFICULTÉ FINANCIÈRE

*Remarque : Cette section vise à exposer les lignes directrices régissant l'exercice du pouvoir discrétionnaire du FMC de refuser ou de différer sa participation financière à un projet auquel participe un télédiffuseur en difficulté financière, ou de l'assujettir à des conditions. Rien dans cette section n'exempte un projet ou un Requéranant de satisfaire aux exigences des Principes directeurs pertinents du FMC lors de la demande, y compris en ce qui concerne les exigences seuil en matière de droits de diffusion; les Principes directeurs et les Politiques d'affaires du FMC s'appliquent à l'ensemble des projets soumis au FMC au moment du dépôt de la demande, sans égard aux difficultés financières d'un télédiffuseur. En outre, rien dans cette section ne limite le pouvoir discrétionnaire du FMC de refuser ou de différer sa participation financière à un projet ou de l'assujettir à des conditions pour des raisons autres que les difficultés financières d'un télédiffuseur, au sens de la présente politique.*

Cette politique vise à exposer les lignes directrices dans le cas où un télédiffuseur qui contribue à l'atteinte de l'exigence seuil en matière de droits de diffusion pour un projet soumis au FMC (c.-à-d. un projet auquel le FMC apporte ou envisage d'apporter une aide financière) est en difficulté financière, afin que :

- toute conséquence négative pour le Requéranant découlant des difficultés financières du télédiffuseur soit minimisée;
- l'intégrité du critère d'admissibilité du FMC ne soit pas indûment compromise.

Le FMC applique cette politique d'une façon conforme à toutes ses obligations juridiques et financières, y compris ses obligations en vertu de l'Entente de contribution avec le ministère du Patrimoine canadien.

## **Définition de l'expression « difficulté financière »**

Le FMC déterminera, à sa seule discrétion, si un télédiffuseur est ou non en difficulté financière. Le FMC considérera qu'un télédiffuseur est en difficulté financière si une ou plusieurs des situations suivantes se présentent :

- le télédiffuseur suspend ou cesse, ou menace de suspendre ou de cesser ses activités commerciales;
- une procédure judiciaire est instituée par ou contre le télédiffuseur en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* ou de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*;
- une procédure judiciaire, officielle ou non, est engagée par ou contre le télédiffuseur en vue de la fermeture, de la liquidation ou de la dissolution du télédiffuseur, ou encore en vue de régler une réclamation;
- des mesures sont prises pour nommer un syndic afin de recouvrer, en totalité ou en partie, les actifs du télédiffuseur;
- le télédiffuseur manque à son obligation de rembourser l'une de ses facilités de crédit et un prêteur exerce son droit d'accélérer les obligations de paiement du télédiffuseur ou de faire valoir son cautionnement.

## **Processus de financement et d'administration d'un projet en ce qui concerne un télédiffuseur en difficulté financière**

Lorsque le FMC établit qu'un projet admissible et faisant l'objet d'une aide financière du FMC ou demandant une aide financière du FMC obtient du financement d'un télédiffuseur en difficulté financière en vertu de la description qui précède, le FMC pourra agir de la manière suivante, à sa seule discrétion :

### *I. Lors de la demande et/ou du paiement initial*

Le FMC peut prendre en considération l'état de difficulté financière du télédiffuseur afin de prendre la décision :

- d'approuver la demande;
- de conclure une entente financière avec le Requérant sous certaines conditions; ces conditions peuvent être d'exiger du télédiffuseur d'acquitter les droits de diffusion sous la forme d'un paiement forfaitaire unique, d'exiger du télédiffuseur qu'il s'engage à respecter un calendrier accéléré de paiement des droits de diffusion, ou encore, pour le FMC, de débloquer des fonds selon une approche réciproque en vertu de laquelle le FMC dévierait de son échéancier de versement et de ses mouvements de trésorerie habituels en débloquant son financement en fonction du pourcentage du paiement des droits de diffusion par le télédiffuseur; ou
- de débloquer un paiement initial pour la Phase I au profit du Requérant. Le FMC prendra ses décisions au cas par cas et en fonction de l'ensemble des facteurs pertinents dans les circonstances et en ce qui a trait à la finalité de cette politique.

Dans le cas de demandes de développement, le FMC pourrait se montrer plus permissif, compte tenu de la nature plus spéculative du développement.

## *II. Lors des paiements suivants (p. ex., premier montage, coûts de la Phase II et coûts finaux)*

Une fois que le FMC a approuvé une demande d'aide financière, conclu une entente financière avec le Requérant et versé un premier paiement pour le projet, il est jugé que le Requérant aura probablement engagé des sommes importantes dans le projet. Aussi, et compte tenu de cette politique, les dispositions suivantes s'appliquent.

Si toutes les conditions requises pour le paiement suivant stipulées dans l'entente financière et relevant de la responsabilité du Requérant sont remplies, le FMC peut, à sa seule discrétion, supprimer certaines autres exigences et acquitter le paiement qui suit, pourvu que ces exigences répondent aux conditions suivantes :

- elles ne sont pas de la responsabilité du Requérant;
- elles sont directement liées aux difficultés financières du télédiffuseur.

Les exigences susceptibles d'être supprimées par le FMC, pourvu qu'elles répondent aux conditions qui précèdent, sont les suivantes :

- un télédiffuseur en difficulté financière ne diffuse pas le projet tel qu'il est exigé dans les Principes directeurs du FMC et/ou le Requérant n'est pas en mesure de satisfaire aux exigences de la Liste de contrôle de la documentation de clôture pour la Phase II — Renseignements sur la production et la télédiffusion;
- un télédiffuseur en difficulté financière met fin à une entente de télédiffusion ou réduit de quelque autre façon ses droits de diffusion, ce qui a pour effet que l'exigence seuil en matière de droits de diffusion n'est pas respectée.

Dans tous les cas, le FMC peut exiger des documents, des renseignements ou du matériel audiovisuel supplémentaires jugés nécessaires afin d'effectuer une évaluation en vertu de cette politique.

### **Allocations d'ER et d'enveloppes de développement**

Nonobstant l'état de difficulté financière du télédiffuseur, le FMC continuera de calculer et d'allouer des allocations d'ER au télédiffuseur jusqu'à ce que l'une des situations suivantes se présente :

- le télédiffuseur met fin à ses activités;
- une transaction de changement de contrôle est finalisée et approuvée.

L'établissement de l'admissibilité au financement d'un projet en particulier continuera d'incomber directement au FMC, en vertu des politiques qui précèdent.

Le FMC pourra ajuster le montant de l'allocation du télédiffuseur au cours des années à venir si le télédiffuseur manque à l'une de ses obligations envers les projets admissibles dont il acquiert ou a acquis les droits de développement à des fins de financement du FMC, et ce, quel que soit l'exercice financier.

## **2. ÉTATS FINANCIERS DES TÉLÉDIFFUSEURS**

---

Afin d'aider le FMC à déterminer si un télédiffuseur est en difficulté financière ou risque de l'être bientôt, le FMC :

- demandera aux télédiffuseurs qu'ils soumettent chaque année leurs plus récents états financiers audités à des fins d'examen par le FMC (pour les télédiffuseurs qui ont des enveloppes, avant de signer l'entente d'Enveloppes de développement ou de rendement; pour ceux qui n'en ont pas, avant la soumission du premier formulaire d'entente de licence de l'exercice financier);
- pourrait demander aux télédiffuseurs de soumettre au FMC leurs plus récents états financiers trimestriels à des fins d'examen, et ce, à tout moment.

### 3. CALENDRIER DE PAIEMENT DES TÉLÉDIFFUSEURS

---

Dans le but d'atténuer les risques d'éventuels déficits financiers de producteurs et de renforcer la confiance au sein du milieu de la télédiffusion, le FMC souhaite veiller à ce que les calendriers de paiement des télédiffuseurs soient appropriés et équilibrés, et qu'ils comportent une somme équitable de charges et d'obligations, compte tenu de tous les partenariats financiers participant à la production d'une émission (incluant le FMC).

Ainsi, à partir de 2017-2018, tous les télédiffuseurs seront tenus de verser :

- au moins 20 % des droits de diffusion admissibles de la composante télévision avant le commencement des prises de vue principales;;
- un maximum de 15% des droits de diffusion admissibles de la composante télévision après la livraison de celle-ci.