

## **Fonds du long métrage du Canada**

### **Exigences des contrats et des modalités de distribution**

#### **A. Principes généraux relatifs aux contrats et aux modalités de distribution**

Pour les demandes de financement dont le devis de production est supérieur à 1,25 million de dollars, Téléfilm Canada exige un contrat de distribution en vigueur entre le producteur admissible et une société de distribution canadienne admissible. Ce contrat doit être à la juste valeur marchande et indiquer tout droit et/ou option, territoire, durée des droits ainsi que toutes les modalités et conditions pertinentes, incluant notamment les dépenses admissibles et les déductions permises à même les revenus. Ce contrat doit garantir l'exploitation en salles commerciales dans le principal marché linguistique du film au Canada, dans un délai d'un an suivant la livraison du film au distributeur (s'il s'agit d'un double tournage ou d'un film d'animation, le distributeur et le producteur établiront ensemble si le marché principal est francophone ou anglophone, puis en aviseront Téléfilm Canada). Normalement, le contrat de distribution doit préciser l'engagement financier minimum du distributeur pour les coûts de copies et de publicité du lancement initial de la production en salles commerciales.

#### **Par ailleurs :**

- i. Les contrats de distribution et de sous-distribution conclues par les requérants sollicitant ou ayant obtenu une aide à la production devront être soumis et approuvés par Téléfilm Canada et contenir des dispositions jugées acceptables. Téléfilm se réserve le droit d'exiger en tout temps des modifications aux contrats de distribution et de sous-distribution.
- ii. Les ententes de distribution doivent inclure des dispositions en cas de défaut et prévoir que le producteur puisse reprendre les droits de distribution d'une production si le distributeur fait faillite ou s'il devient insolvable.
- iii. Plan préliminaire de mise en marché et stratégie de distribution :  
Téléfilm Canada exige que chaque demande d'aide à la production soit accompagnée d'un document (approuvé par la société de production et la société de distribution) qui analyse les chances de succès du film en salles commerciales au Canada et, le cas échéant, à l'étranger. En plus de refléter l'enthousiasme général de la société de distribution pour le projet, le plan préliminaire de mise en marché et de distribution doit comprendre les éléments suivants :
  - o une description détaillée indiquant les données sur lesquelles s'appuient les projections en tenant compte du public cible du film,
  - o le type de lancement proposé en salles,
  - o la performance en salles de films comparables,
  - o une description des principaux éléments qui favoriseront la mise en marché du film,
  - o une description présentant comment le budget publicitaire envisagé permettra de réaliser les projections de recettes-guichet, en tenant compte du type de média visé, des publicités à frais partagés, des publicités croisées, etc.

iv. Téléfilm Canada évaluera et devra approuver les honoraires ou commissions devant être payés à un distributeur ou à un agent de ventes à l'étranger. Téléfilm exigera que ces honoraires ou commissions de distributeur ou d'agent de vente soient raisonnables et conformes aux normes de l'industrie, et qu'ils permettent à Téléfilm Canada d'avoir des attentes raisonnables en matière de récupération des sommes qu'elle a investies dans le projet. Téléfilm Canada pourra exiger, comme condition de sa participation financière, que les honoraires ou commissions proposés soient modifiés ou réduits. Téléfilm Canada n'acceptera en aucune circonstance la superposition des commissions de distribution. En outre, en ce qui concerne les accords de distribution internationale ou les ententes de ventes, Téléfilm Canada exigera de façon générale que des plafonds soient imposés pour limiter les dépenses admissibles. Ces plafonds seront établis en fonction de prévisions raisonnables de revenus et de dépenses, et devront généralement se fonder sur un pourcentage des ventes brutes, ne dépassant pas un montant maximum fixe.

v. Exigences relatives aux rapports de distribution :

Les contrats de distribution et de ventes conclus par le requérant doivent inclure tous les détails nécessaires pour préparer les rapports que le distributeur et l'agent de ventes doivent remettre au producteur et à Téléfilm Canada. Téléfilm exige des rapports de distribution et de ventes à l'étranger qui, sur une base actuelle et cumulative, comportent au minimum les détails suivants :

- 1) recettes-guichet brutes – par territoire et par version linguistique
- 2) montant brut des ventes par territoire et par médium
- 3) recettes brutes par territoire et par médium
- 4) taux de change en vigueur, s'il y a lieu
- 5) commissions de distribution et de sous-distribution par territoire et par médium
- 6) dépenses détaillées par territoire et par médium, le cas échéant
- 7) subventions reçues

Les distributeurs canadiens doivent rapporter séparément les revenus et les dépenses provenant de l'exploitation commerciale des productions en versions anglaise et française. Les revenus de distribution obtenus durant la période de déclaration visée doivent être rapportés selon la méthode de la comptabilité de caisse. Les dépenses de distribution doivent figurer au rapport pour la période durant laquelle l'activité s'est déroulée (que cette activité ait été payée ou non durant la période de déclaration). Téléfilm Canada n'accepte pas les dépenses de distribution imputées à une période de déclaration donnée lorsque les activités auxquelles elles se rapportent n'ont pas encore eu lieu.

vi. Accès aux livres et dossiers du distributeur :

Dans son contrat conclu avec le requérant, Téléfilm Canada exige le droit de vérifier les livres et les dossiers du ou des distributeur(s) relatifs à toute production dans laquelle elle a investi. Selon le paragraphe 5.07 des Conditions Générales du Contrat du FLMC, "le Producteur veillera à ce que les droits d'examen et de vérification du Producteur ou de son fondé de pouvoir légitime concernant les ententes de Distribution ne soient pas limités à moins de deux fois par année et que les Distributeurs n'aient pas le droit de fermer leurs livres à quelque moment pendant la durée de quelque entente de Distribution ou tant que le Distributeur recevra des Revenus de Production, selon la plus tardive des deux éventualités".

## **B. Principes généraux relatifs aux ententes de distribution internationale**

- i. Les droits relatifs à la distribution internationale des films financés avec l'aide de Téléfilm Canada doivent être offerts en premier lieu à des sociétés canadiennes de ventes à l'étranger dûment qualifiées, qui auront le droit de première offre. Dans les cas où des offres comparables sont faites par des sociétés canadiennes et étrangères, Téléfilm Canada s'assurera que la priorité est accordée à des sociétés canadiennes de ventes à l'étranger.
- ii. Lorsque les droits de distribution à l'étranger sont accordés ou cédés à une société de ventes internationales, canadienne ou non, pour être admissible ladite société doit :
  - o prouver, à la satisfaction de Téléfilm Canada, qu'elle possède l'expérience et l'expertise nécessaires pour assurer une distribution optimale du film sur tous les territoires et médias pour lesquels elle se propose d'acquérir les droits;
  - o avoir un volume d'activités suffisant et un plan d'affaires adéquat pour assurer la viabilité financière de l'entreprise;
  - o participer chaque année aux principaux marchés internationaux en tant que société de ventes à l'étranger;
  - o faire la preuve de son engagement dans la distribution internationale de longs métrages indépendants;
  - o si elle est affiliée à un télédiffuseur canadien, être une entité distinctement constituée en personne morale, sans aucun lien avec les opérations d'affaires du ou des télédiffuseurs en question;
  - o vendre directement ses productions à des distributeurs/télédiffuseurs étrangers, sans avoir recours aux services d'un sous-agent ou d'un sous-distributeur étranger.
- iii. Lorsque les droits internationaux, dans leur ensemble ou en partie, sont détenus par le producteur lors du dépôt de sa demande d'aide à la production, Téléfilm Canada se réservera le droit d'approuver toute entente éventuelle relative à la distribution de la production. La société de production sera tenue d'obtenir, dans les meilleurs délais, l'engagement d'un agent de ventes à l'étranger dûment qualifié.

## **C. Demandes soumises sans contrat de distribution**

Les projets dont le devis de production est inférieur à 1.25 million de dollars peuvent faire l'objet d'une demande d'aide à la production sans contrat de distribution à l'appui. Pour ces projets, une évaluation préliminaire du marché est néanmoins requise lors du dépôt de la demande de financement. Une entente avec une société de distribution canadienne admissible doit être négociée avant la fin du montage final du film. Un plan de mise en marché détaillé, préparé conjointement par le producteur et le distributeur, doit être soumis à Téléfilm Canada à cette étape. Le film doit normalement être offert aux sociétés de distribution canadiennes admissibles et le choix définitif du distributeur doit être approuvé par Téléfilm Canada. Si le producteur ne parvient pas à conclure une entente avec une société de distribution admissible, Téléfilm Canada pourrait exceptionnellement accorder une aide au producteur pour assurer le lancement du film en salles commerciales. Cette aide nécessite cependant le dépôt d'une demande distincte, accompagnée d'une confirmation de l'intérêt d'un exploitant de salles, d'un plan de mise en marché adéquat et d'un devis raisonnable.

###