

LES CAHIERS DE LA SODEC

Analyse de la récupération des investissements de la SODEC en longs métrages de fiction

ÉTAT DES LIEUX

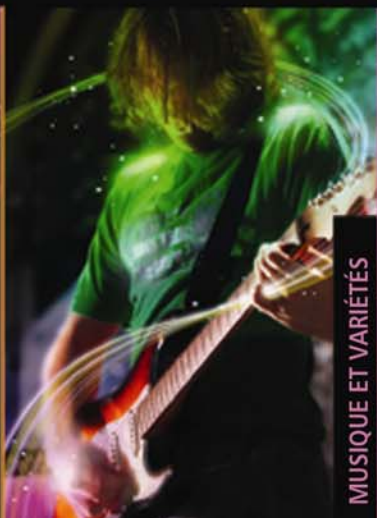
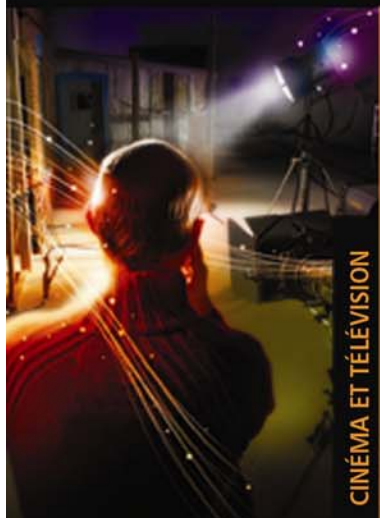
Recherche, analyse et rédaction :
Anne-Marie Gill

Collaboration au traitement statistique :
Marielle Audet

Direction générale du développement
stratégique et de l'aide fiscale

Mars 2008

SODEC
La culture. Par cœur.



Direction de la publication : Jean-Philippe Normandeau
Direction générale du développement stratégique et de l'aide fiscale
Conception graphique : Paola de Angelis
Mise en page : Studio Toucan
Production : SODEC

Les cahiers de la SODEC
215, rue Saint-Jacques, bureau 800
Montréal (Québec) H2Y 1M6
www.sodec.gouv.qc.ca

ISBN : 978-2-550-52353-6

Dépôt légal 2008
Bibliothèque nationale du Québec

Remerciements

Nous remercions pour leur collaboration à la réalisation de ce rapport : Dominique Jutras, Joëlle Levie, Pierre Major, Gilbert-Alain Rondeau, Nathalie Clermont, Marie Brazeau et Godi Sagou.

TABLE DES MATIÈRES

FAITS SAILLANTS	1
INTRODUCTION	10
MÉTHODOLOGIE.....	11
1. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE LA PRODUCTION DE LONGS MÉTRAGES DE FICTION AU QUÉBEC	12
1.1 LE VOLUME ET LA VALEUR DE LA PRODUCTION DES LONGS MÉTRAGES DE FICTION	12
1.2 LE FINANCEMENT DES LONGS MÉTRAGES DE FICTION.....	13
1.3 LES PRODUCTEURS	15
1.4 LES DISTRIBUTEURS.....	15
1.5 L'EXPLOITATION DES FILMS.....	16
1.5.1 Les établissements	16
1.5.2 Le marché des salles et de la vidéo	16
2. LA CHAÎNE DE RÉCUPÉRATION DES INVESTISSEMENTS EN PRODUCTION DE LONGS MÉTRAGES DE FICTION	19
2.1 LA PART DE RECETTES DES EXPLOITANTS.....	19
2.2 LE PAIEMENT DES COMMISSIONS ET LE REMBOURSEMENT DES DÉPENSES ET DES AVANCES SUR RECETTES (« MINIMUMS GARANTIS ») DES DISTRIBUTEURS	21
2.2.1. La commission de distribution et les redevances	22
2.2.2 Les dépenses de mise en marché.....	23
2.2.3 Les modes d'approbation et de vérification des dépenses de mise en marché du distributeur.....	24
2.2.4 La vérification des dépenses de mise en marché du distributeur.....	25
2.2.5 L'avance de distribution (« minimum garanti »)	26

2.3	Les politiques générales de récupération des partenaires investisseurs...	28
2.3.1	La politique de récupération des investissements de la SODEC	28
	a) Les normes générales de récupération des coûts de distribution et du système de bonis, dans le cas du long métrage fiction.....	28
	b) Les paliers et les pourcentages de récupération des différents investisseurs.....	30
2.3.2	La politique de récupération de Téléfilm Canada	32
3.	PORTRAIT DES REVENUS BRUTS DES DISTRIBUTEURS PROVENANT DE L'EXPLOITATION DES LONGS MÉTRAGES DANS LESQUELS LA SODEC A INVESTI ENTRE 1998-1999 ET 2002-2003.....	33
3.1	ÉTAT DES REVENUS BRUTS DES DISTRIBUTEURS ET DE LEUR SEGMENTATION PAR MARCHÉ	33
3.2	LA RÉPARTITION DES FILMS SELON LES REVENUS BRUTS DES DISTRIBUTEURS	37
3.3	LES COÛTS DE DISTRIBUTION DES FILMS DANS LESQUELS LA SODEC A INVESTI ENTRE 1998-1999 À 2002-2003.....	37
3.3.1	Les coûts de distribution dans l'économie du long métrage	37
3.3.2	Les dépenses de mise en marché.....	38
3.3.3	La part de l'aide publique dans les coûts de distribution.....	39
3.3.4	La répartition des coûts de distribution et des revenus selon les marchés	40
3.3.5	La répartition des coûts de distribution par catégorie.....	42
3.3.6	État de la rentabilité de la distribution des films québécois sur la base des revenus bruts des distributeurs	44
4.	EXAMEN AU 30 JUIN 2005 DE LA RÉCUPÉRATION DES INVESTISSEMENTS DE LA SODEC DANS LES LONGS MÉTRAGES SOUTENUS EN PRODUCTION ENTRE 1998-1999 ET 2002-2003	47
4.1	ÉVOLUTION ET RÉPARTITION DES REVENUS DES PRODUCTEURS ET DES INVESTISSEURS.....	47
4.2	LA RÉPARTITION DES REVENUS AUX PRODUCTEURS ET AUX INVESTISSEURS EN VERTU DES ENTENTES DE RÉCUPÉRATION	49
4.3	ANALYSE DE LA RÉCUPÉRATION DE LA PARTICIPATION FINANCIÈRE DES INVESTISSEURS, INCLUANT CELLE DU PRODUCTEUR.....	51

4.4	PROFIL DE LA RÉCUPÉRATION DE LA SODEC	53
5.	CONCLUSION	55
ANNEXE 1	TITRES DE 81 DES 107 FILMS SOUTENUS PAR LA SODEC ENTRE 1998-1999 ET 2002-2003 (ÉCHANTILLON DE L'ÉTUDE).....	57
ANNEXE 2	PRODUCTION NATIONALE DE LONGS MÉTRAGES DESTINÉS AUX SALLES SELON DIVERS PAYS OU TERRITOIRES	60
ANNEXE 3	STRUCTURE DE FINANCEMENT DES LONGS MÉTRAGES FICTION DESTINÉS AU MARCHÉ DES SALLES COMMERCIALES, QUÉBEC, DE 1999-2000 À 2003-2004.....	61
ANNEXE 4	LES MODALITÉS DE RÉCUPÉRATION : UN BREF HISTORIQUE	62
ANNEXE 5	CONTRAT LIANT DISTRIBUTEUR ET PRODUCTEUR : EXTRAITS RELATIFS AUX DÉPENSES DE DISTRIBUTION (DÉFINITION).....	66
ANNEXE 6	SIMULATION DE L'APPLICATION DES PALIERS DE RÉCUPÉRATION	69
ANNEXE 7	POLITIQUE DE RÉCUPÉRATION DE TÉLÉFILM CANADA (EXTRAITS DE <i>PRINCIPES DIRECTEURS</i>, FONDS DU LONG MÉTRAGE AU CANADA, 2006-2007).....	72
ANNEXE 8	CORRÉLATION ENTRE LES REVENUS ET LES DÉPENSES DE MISE EN MARCHÉ AINSI QU'ENTRE LES REVENUS ET LES COÛTS DE PRODUCTION.....	76
ANNEXE 9	COÛTS D'UN DVD : ESTIMATION DE LA RÉPARTITION DES COÛTS D'UN DVD	80

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Évolution des investissements dans la part canadienne des coûts de production des longs métrages, selon les différents investisseurs, Québec, 1999-2000 et 2003-2004	13
Tableau 2	Paliers de récupération selon la politique de récupération des investissements de la SODEC dans les longs métrages destinés aux salles.....	30
Tableau 3	Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003, selon le marché.....	33
Tableau 4	Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les différents segments du marché national	34
Tableau 5	Répartition des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003, selon les différents segments du marché national	35
Tableau 6	Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les segments de revenus et les marchés	35
Tableau 7	Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003, par segments de revenus et moyenne par film.....	37
Tableau 8	Coûts de production et de distribution (au 30 juin 2005) des longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon l'année d'investissement.....	38
Tableau 9	Coûts de production et dépenses de mise en marché sur le territoire national (au 30 juin 2005) des longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon l'année d'investissement.....	39

Tableau 10	Répartition des coûts de distribution (au 30 juin 2005) et de l'aide publique (subvention) à la mise en marché, longs métrages soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003.....	40
Tableau 11	Coûts de distribution et revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon le marché et la catégorie des coûts	40
Tableau 12	Coûts de distribution et revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les segments de marché sur le territoire national.....	42
Tableau 13	Répartition des coûts de distribution au 30 juin 2005 des films soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003	43
Tableau 14	Profil de rentabilité des activités de distribution des longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 sur la base des revenus bruts des distributeurs au 30 juin 2005 ...	45
Tableau 15	Répartition annuelle des revenus (parts producteurs et investisseurs) au 30 juin 2005 des longs métrages soutenus par la SODEC, entre 1998-1999 et 2002-2003	47
Tableau 16	Répartition des films selon la hauteur des revenus (parts producteurs et investisseurs) au 30 juin 2005, longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003.....	48
Tableau 17	Répartition des revenus des producteurs et des investisseurs au 30 juin 2005, selon le nombre d'entreprises de production (sociétés mères), films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003.....	48
Tableau 18	Détails de la récupération des investissements en production au 30 juin 2005, longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003.....	49

Tableau 19	Simulation de l'application du boni accordé par les distributeurs aux producteurs depuis 2003-2004, en remplacement du couloir spécial de récupération, longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003.....	50
Tableau 20	Calcul de la répartition des revenus aux investisseurs au 30 juin 2005, échantillon de 31 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-20031	52
Tableau 21	Calcul de la récupération de la SODEC relative à l'ensemble des longs métrages financés entre 1998-1999 et 2002-2003 1	53
Tableau 22	État de la récupération¹ de l'investissement des producteurs au 30 juin 2005, échantillon de 30 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 et ayant généré des revenus aux producteurs et aux investisseurs	54

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Répartition des longs métrages selon leur budget de production, incluant l'apport de la coproduction, Québec, 1999-2000 à 2003-2004	12
Figure 2	Répartition du financement de la part canadienne des coûts des longs métrages québécois, selon les catégories de participations financières, 1999-2000 et 2003-2004	14
Figure 3	Répartition de la production des longs métrages québécois selon le nombre de maisons de production (sociétés mères) et la date de copyright, 2000-2004	15
Figure 4	Évolution des recettes des films québécois en salles, Québec, 2000-2005	17
Figure 5	Flux des revenus d'exploitation d'une production audiovisuelle ...	20
Figure 6	Répartition des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les segments de revenus et les marchés	36

Figure 7	Répartition des revenus des investisseurs au 30 juin 2005, échantillon de 30 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 ayant généré des revenus part producteurs et investisseurs	51
Figure 8	Corrélation entre les dépenses de mise en marché et le niveau des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005) sur le marché national, échantillon de 70 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003	77
Figure 9	Corrélation entre les dépenses (coûts) de production et le niveau des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), échantillon de 70 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003	78

FAITS SAILLANTS

Depuis quelques années, le cinéma québécois connaît une popularité grandissante au Québec, ce qui s'est traduit, entre autres, par une forte augmentation de ses revenus d'exploitation, notamment en salles. Le présent rapport vise à présenter les règles, les ententes contractuelles et les pratiques qui régissent l'exploitation des films au Québec et à faire état des résultats sur le plan de la récupération des investissements pour la SODEC.

Le rapport démontre que le niveau de récupération des investissements accordés à la production de longs métrages au Québec n'est pas seulement lié aux revenus qu'ils génèrent, mais qu'il est également tributaire des contrats de distribution (A), des coûts d'exploitation des films (B) et des ententes de récupération qui lient les investisseurs au producteur d'un film (C).

A. Les contrats de distribution

Les contrats de distribution entre les producteurs et les distributeurs ont pour but d'établir les responsabilités et les droits des deux parties au regard de la production et de la livraison des œuvres pour les premiers, et de leur distribution pour les seconds. Ces ententes définissent avec précision la nature et la durée des droits acquis par le distributeur, ainsi que les différentes normes qui s'appliquent au partage des revenus entre les deux parties, selon les différents marchés. Aux fins de ce rapport, on retiendra les principaux faits suivants :

- Avant toute remise aux producteurs, les ententes de distribution prévoient que le distributeur peut déduire de tous les revenus d'exploitation (« revenus bruts ») qu'il reçoit :
 - 1) sa commission¹ ;
 - 2) ses dépenses de mise en marché ;
 - 3) le remboursement de son minimum garanti (avances sur recettes), consenti au producteur lors de la production du film.

Des bonis peuvent être accordés au producteur lorsque le distributeur atteint le seuil de rentabilité sur le marché national, en salles de cinéma, ce qui est fort rare. Les revenus et les dépenses des marchés national et étrangers sont gérés distinctement et ne peuvent être croisés. Enfin, pour les différents segments des marchés du territoire national (salles, télévision conventionnelle, payante ou à la demande, vidéo, institutions, etc.), les taux de commissions ou de redevances (royalties) varient, comme c'est le cas pour l'ensemble des industries cinématographiques dans le monde.

- L'analyse des contrats de distribution montre une relative standardisation des normes d'un contrat à un autre, mais on remarque des variations quant au droit de regard du producteur sur le budget et les dépenses de mise en marché. On constate également que les dépenses admissibles pour la mise en marché sont définies de façon parfois très générale parfois très détaillée, mais, à toutes fins utiles, on admet toutes les dépenses de mise en marché, correspondant « aux pratiques généralement reconnues dans l'industrie ».

1 Les taux des commissions des distributeurs québécois s'apparentent généralement à ceux des Majors américains. Évidemment, les revenus de distribution ne sont pas comparables.

- Les contrats de distribution doivent obtenir l'approbation des investisseurs, tels la SODEC et Téléfilm Canada, avant la signature de la convention d'investissement à la production. Les investisseurs s'assurent ainsi que les conditions d'exploitation des films et de récupération de leurs investissements correspondent aux standards existants et aux politiques en vigueur.

B. Les coûts d'exploitation des films

Les coûts d'exploitation d'un film comprennent :

- 1) la rétribution des exploitants ;
- 2) les coûts de distribution, qui sont composés de la commission du distributeur, des coûts de mise en marché et du remboursement de son minimum garanti. Le minimum garanti du distributeur est une avance sur recettes, que consent ce dernier au producteur lors de la production du film, en échange de l'acquisition des droits d'exploitation du film.

Rétribution des exploitants

Parmi les exploitants de films, on compte les propriétaires de salles de cinéma, les clubs vidéo, les opérateurs de chaînes de télévision généraliste ou payante, ainsi que les différents services spécialisés de diffusion tels la VOD (*Video on Demand*). La rétribution de ces exploitants prend différentes formes et on l'établit sur la base de différents taux, selon divers modes d'exploitation et selon les marchés (part des recettes, revenus de publicités, forfaits sur volume ou type de marché, etc.). Aux fins du présent rapport, **on retiendra que les exploitants des salles de cinéma obtiennent pour leur rétribution et leurs frais d'exploitation une part moyenne de 46,5 % des recettes au guichet générées par un film (sans les taxes) et qu'ils en remettent la différence, soit 53,5 %, au distributeur de ce film.** La part remise par les exploitants aux distributeurs varie selon le film et le nombre de semaines de son exploitation et elle se calcule sur un mode dégressif, soit entre 70 % et 35 %, du début à la fin de sa présentation en salles.

Revenus bruts et coûts de distribution

Définition

Les « revenus bruts » d'un distributeur sont constitués par les revenus que lui remettent les différents exploitants d'un film. Avant d'effectuer ses propres remises au producteur et, en conformité avec le contrat qui le lie à ce dernier, le distributeur déduit de ses revenus les coûts de distribution, soit sa commission et ses dépenses de mise en marché, et si les revenus le lui permettent, il se rembourse le montant de son minimum garanti (avance sur recettes).

État des lieux

Sur la base de la comptabilisation des données d'exploitation (au 30 juin 2005) relatives à un échantillon représentatif de 81 films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, on retiendra les faits saillants suivants :

- Les revenus bruts annuels des distributeurs sont passés de 11,9 M\$ à 31,6 M\$ entre la première année et la cinquième année de la période étudiée, et ils ont connu une croissance de 165 %. Le marché national a généré 83 % de ces revenus et les marchés étrangers, 17 %. Pour cette période, le montant total des revenus bruts des distributeurs s'est élevé à 84,5 M\$. L'analyse de leur répartition démontre qu'ils sont concentrés sur un nombre restreint de films. En effet, 78 % des revenus bruts des distributeurs sont tributaires de l'exploitation de 21 films, soit 26 % des 81 films étudiés. Cette concentration d'une très grande part des revenus sur un nombre relativement restreint de films est à l'image de ce que l'on observe fréquemment dans l'exploitation des productions culturelles.
- Par ailleurs, l'augmentation marquée des revenus d'exploitation des films s'est accompagnée d'une progression des coûts de distribution (commissions, dépenses de mise en marché, remboursement du minimum garanti). Ils sont passés de 17 M\$ à 35 M\$ en cinq ans, une croissance de 105 %, et ils ont totalisé 103,4 M\$ sur cette période. Compte tenu des revenus bruts de distribution (84,5 M\$) et des remises des distributeurs aux producteurs et aux investisseurs (15,4 M\$), il ressort de l'ensemble des films et de la période que les distributeurs n'ont touché que partiellement leurs honoraires de distribution (commissions).
- Les dépenses de mise en marché se sont élevées à 54,7 M\$ et ont compté pour 53 % des coûts de distribution². Sur le marché national, ces dépenses ont atteint 6,4 M\$ pour les films soutenus en 1998-1999 et 20,1 M\$ pour les films soutenus en 2002-2003, une hausse de 214 %. La progression des ressources consacrées à la mise en marché a, sans aucun doute, contribué au succès croissant des films québécois sur le territoire national. Notons ici que la part de l'aide publique aux coûts de distribution s'est établie, en moyenne, à 7 % pour ce qui est des subventions et à 16 % si on tient compte de l'aide remboursable. L'aide publique consacrée à la mise en marché est donc beaucoup moins considérable qu'en production, où elle compte pour 75 % des coûts³.
- En vertu de leurs contrats avec les producteurs, les distributeurs ont versé à ces derniers un montant total de 15,4 M\$, à être partagé entre les différents investisseurs selon les ententes de récupération signées avec les producteurs.

² Ce total atteint 103,4 M \$ pour l'ensemble de la période et lorsqu'on inclut les montants des subventions (tableau 13).

³ L'aide publique pour l'ensemble des longs métrages québécois se situe à 70 %. Toutefois, pour les longs métrages dans lesquels la SODEC a investi entre 1999-2000 et 2003-2004, l'aide publique s'est élevée à 75 %. (Source : SODEC, compilation des films qui ont reçu une recommandation favorable préalable aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du Gouvernement du Québec).

- Par ailleurs, le décompte des revenus et des déboursés des distributeurs⁴ a fait apparaître un déficit d'exploitation. En effet, lorsqu'on retranche des revenus bruts des distributeurs, l'ensemble de leurs déboursés (avances sur recettes, dépenses de mise en marché, part à remettre aux producteurs), il en résulte un déficit qui s'élève à 5,1 M\$ pour la période étudiée. On conviendra que ces résultats représentent la situation de l'ensemble des distributeurs pour la totalité des films à l'étude. Si les activités de quelques distributeurs ont pu se solder par des pertes, il est également vrai que pour certains d'entre eux, elles ont pu se conclure par des gains. Il faut comprendre également que l'équilibre financier, voire la rentabilité d'une entreprise de distribution, se fait à partir des revenus de l'ensemble des films dont elle acquiert les droits de distribution. Ainsi, les gains substantiels générés par l'exploitation de quelques films couvrent les pertes plus ou moins grandes d'autres films.

Décompte des revenus bruts et des déboursés des distributeurs au 30 juin 2005, échantillon de 81 films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003

En M\$	
A. Revenus bruts distributeurs	84,5
B. Déboursés des distributeurs	
Avances	26,5
Dépenses de mise en marché ¹	47,7
Part à verser aux producteurs	15,4
Résultats : [A - B]	- 5,1

¹ Excluant celles couvertes par les subventions

- Enfin, **quelques facteurs indiquent que la perte comptabilisée est possiblement surévaluée**, notamment en l'absence de certaines données sur le soutien financier qu'ont reçu les distributeurs de la part de Téléfilm Canada⁵ et de l'éventuel biais qu'aurait induit notre estimation de la segmentation des coûts de distribution sur le marché de la vidéo (voir point 3.3.6). Enfin, comme l'exploitation de quelques films soutenus en 2002-2003 n'était pas terminée au moment de produire le rapport, les revenus de certains d'entre eux n'ont pas été comptabilisés dans leur totalité. **Sous toutes réserves, l'ensemble de ces éléments nous laisse donc croire que les activités de distribution ont pu s'approcher de l'équilibre financier ou, à tous le moins, que les pertes ont été moins marquées qu'il n'y paraît selon les données disponibles.**

⁴ Excluant des revenus les subventions reçues et des coûts les dépenses de mise en marché qu'elles couvrent.

⁵ Pour la distribution des films soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2001-2002, les distributeurs ont bénéficié du soutien aux distributeurs de Téléfilm Canada (TFC), soit le Programme d'aide à l'acquisition de droits de distribution et d'exportation en vigueur jusqu'en 2002. Ainsi, une partie des minimums garantis, consentis par les distributeurs lors du financement de ces films, et non couverte par les revenus de leur exploitation, a pu être comblée par le soutien accordé par TFC. De plus, en vertu d'un autre dispositif de soutien de Téléfilm Canada, les distributeurs ont pu obtenir de l'aide financière, entre autres sous forme remboursable pour la mise en marché de plusieurs films de l'échantillon. Cette aide est remboursable de façon graduée, selon les différents niveaux de revenus atteints par un film. Dans les faits, si un film n'atteint pas l'un ou l'autre de ces niveaux, la différence du soutien reçu se transforme en subvention. La SODEC ne détenant pas l'information détaillée concernant les films où une telle situation a pu se produire, elle n'a pu l'intégrer dans la présente compilation.

C. Les ententes de récupération des investissements à la production et les revenus des producteurs et des investisseurs, dont ceux de la SODEC

Les politiques de récupération des principaux investisseurs, soit Téléfilm Canada et la SODEC, peuvent présenter diverses dispositions quant à la récupération de leurs investissements. De ces politiques, on retiendra les principaux éléments suivants :

- Ces institutions fixent leur niveau de récupération au prorata de leur participation financière et exigent que tout avantage consenti à une partie leur soit également accordé en proportion de leur engagement financier.
- En deuxième lieu, la particularité des conventions liant les principaux investisseurs, Téléfilm Canada et la SODEC d'une part et les producteurs québécois d'autre part, consiste à reconnaître comme investissement du producteur l'équivalent du montant de crédit d'impôt québécois accordé à la production des films. Par conséquent, la part de récupération du producteur est, à terme, basée sur son investissement propre et sur l'équivalent du montant de ce crédit d'impôt québécois. **Cette bonification du potentiel de récupération des producteurs a été accordée historiquement pour favoriser le développement et la capitalisation des entreprises québécoises de production de films.** Dans la poursuite du même objectif, une disposition permet également aux producteurs de récupérer la totalité de leurs investissements plus rapidement que les autres investisseurs, soit au premier palier de récupération prévu aux ententes. La présente étude a démontré que ce premier palier de récupération a rarement été dépassé.
- Les différents investisseurs ainsi que le producteur et le distributeur d'un film peuvent également s'entendre sur des « couloirs spéciaux de récupération ». On peut définir le « couloir spécial de récupération » comme une exception convenue à l'entente générale de récupération signée entre partenaires. Un tel couloir prévoit une remontée particulière des revenus du distributeur vers le producteur et les investisseurs lorsqu'un film obtient des résultats particulièrement intéressants en salles. Ainsi, de 1997-1998 et jusqu'en 2003-2004, les ententes liant d'une part, les investisseurs et les producteurs et d'autre part, les producteurs et les distributeurs prévoyaient un « couloir spécial de récupération », applicable lorsque les films obtenaient des résultats exceptionnels en salles (voir annexe 4). Ainsi, lorsqu'un film remportait un grand succès, ce couloir permettait une récupération plus rapide de la contribution des différents investisseurs. **Mais, comme suite à la diminution du soutien de Téléfilm Canada (TFC) à l'endroit des distributeurs en 2002, ces derniers ont convenu avec cette institution d'imposer l'abolition d'un tel couloir, sans consulter les autres partenaires financiers, comme la SODEC.**

État des revenus des producteurs et des investisseurs, dont ceux de la SODEC

Sur la base des ententes de récupération signées, la compilation des données relatives à la récupération des investissements de la SODEC a révélé les faits suivants :

- Les revenus des producteurs et des investisseurs relatifs aux films dans lesquels la SODEC a investi entre 1998-1999 et 2002-2003 ont totalisé la somme de 15,4 M\$. Ce montant représente 18 % des revenus bruts des distributeurs établis à 84,5 M\$.
- Des 81 films, 30 ont rapporté au moins 1 \$ aux producteurs et aux investisseurs. Il appert que 90 % de ces revenus sont attribuables à 10 films (11 %) et 94 % à 5 maisons de production, soit 12,5 % des sociétés mères qui ont produit des longs métrages avec le soutien de la SODEC.
- La répartition des revenus entre les producteurs et les investisseurs a été réalisée, sauf exception, en fonction du premier palier de récupération généralement établi dans les contrats d'investissements. **En conséquence, les producteurs ont récolté 52 % de ces revenus, tandis que Téléfilm Canada et la SODEC en recevaient respectivement 30 % et 13 %. Pour la SODEC, cela a représenté un montant de 1,9 M\$.**
- Pour les 30 longs métrages qui ont apporté 15,4 M\$ aux producteurs et aux investisseurs, les producteurs ont encaissé 8 M\$ et 5 sociétés mères se sont partagé 7,5 M\$ de ce montant.
- La répartition des revenus qu'encaissent les producteurs révèle que seulement 7 % sont tirés de leur investissement propre tandis que 83 % sont liés au montant du crédit d'impôt québécois, reconnu comme investissement du producteur. Enfin, 10 % de ces revenus proviennent des frais de gestion perçus pour la gestion et la répartition des revenus entre investisseurs.
- La SODEC a reçu 13 % des revenus parts producteur et investisseurs, ce qui représente un remboursement moyen de 5 % de ses investissements pour l'ensemble de la période, mais de 10,2 % pour la dernière année observée (films soutenus en 2002-2003), qui présente des résultats d'exploitation au 30 juin 2005 et couvre donc une partie de la période durant laquelle le cinéma québécois a connu des hausses exceptionnelles de fréquentation en salles.
- Enfin, on estime qu'en l'absence du « couloir spécial de récupération », en vigueur durant la période étudiée, les revenus de 15,4 M\$ versés par les distributeurs aux producteurs et aux investisseurs auraient été inférieurs de 2,6 M\$, soit de 17 %. Leurs revenus se seraient alors élevés à 12,8 M\$. **Depuis 2003-2004, ce couloir de récupération n'est plus en vigueur dans les contrats signés entre producteurs et distributeurs.**

EN RÉSUMÉ

- Depuis quelques années, le cinéma québécois connaît une popularité grandissante au Québec. La SODEC étant un partenaire majeur dans le financement de la production des films, le présent rapport analyse les résultats de leur exploitation sur la récupération de ses investissements. Il ressort de la compilation des données que la SODEC a reçu 13 % des revenus parts producteur et investisseurs, soit un remboursement de 5 % de ses investissements, sur l'ensemble de la période étudiée, mais de 10,2 % pour la dernière année observée.
- Le taux de récupération sur investissements de la SODEC en longs métrages apparaîtra relativement faible à l'observateur non averti. Toutefois, comme nous l'avons démontré dans le rapport, le niveau de remboursement des investissements en cinéma ne dépend pas seulement du niveau des revenus des films, mais également de leurs coûts d'exploitation et des ententes de distribution et de récupération, qui sont rarement pris en compte lors de la présentation ou de l'analyse des recettes générées par les films québécois.
- L'évaluation de ces résultats doit également tenir compte de la taille et de l'économie générale de la filière du cinéma au Québec. Le nombre de longs métrages québécois produits chaque année demeure limité, eu égard aux ressources et à notre marché, et la concurrence à l'œuvre sur ce marché est forte⁶. Il se produit ± 27 longs métrages par année au Québec. La probabilité que soient produits plusieurs grands succès commerciaux annuellement sur ce petit volume est limitée : l'économie du cinéma — comme celle de toutes les industries culturelles — en est une de prototypes, les niveaux de risques sont très élevés et la voie vers le succès demeure toujours en bonne partie aléatoire⁷. D'une année à l'autre, les résultats peuvent varier de façon marquée, comme l'atteste l'évolution des recettes du cinéma québécois entre 2005 et 2006. La part de marché du cinéma québécois, qui s'était élevée à 18,1 % en 2005, a glissé à 12 % en 2006. De plus, au cours de la même année, un seul film explique 45 % de la recette des films québécois en salles.
- En terminant, il est important de rappeler, qu'il y a dix ans, des fonds publics appréciables étaient consacrés à la production des films québécois, mais le public n'était alors que partiellement au rendez-vous. Or, avec le temps, grâce au talent et à un savoir-faire de plus en plus assuré et affiché, ainsi qu'à des activités de promotion plus dynamiques, les préjugés envers le cinéma

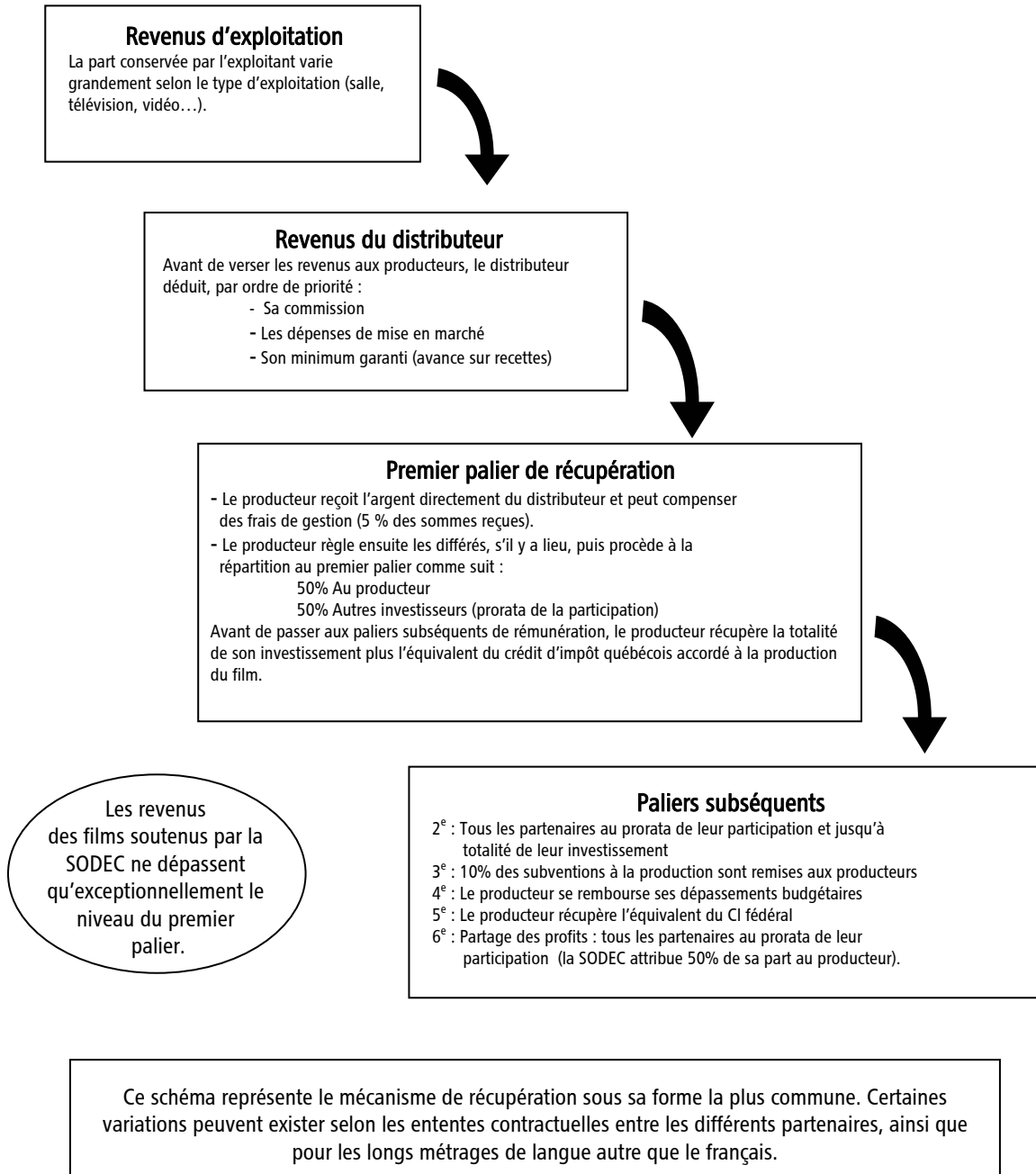
⁶ Plus de 550 films autres que québécois sont mis en marché au Québec annuellement. La très grande majorité sont des films américains.

⁷ Dans son ouvrage « Éléments pour une économie des industries culturelles », publié par la SODEC, l'économiste Marc Ménard présente et analyse les principales caractéristiques économiques des industries culturelles. Il explicite, entre autres, la nature hautement aléatoire de la demande dans le domaine de la culture, ainsi que le caractère de prototype d'un bien culturel.

québécois se sont estompés pour faire place à un intérêt et à une curiosité des plus réjouissants. Dans cette perspective, les gouvernements et les institutions publiques doivent apprécier à sa pleine valeur le chemin parcouru. Les investissements ont porté leurs fruits sur les plans culturel et social, ce qui contribue au renforcement de l'identité québécoise et au rayonnement du Québec sur la scène internationale. Ces résultats constituent en soi un bon retour sur investissement.

- Ce rapport documente, sur le plan statistique, l'état des revenus des films soutenus par la SODEC, le niveau de récupération de ses investissements et l'évolution des coûts de leur distribution. Il serait souhaitable à l'avenir de poursuivre de tels travaux, de procéder à leur mise à jour, de raffiner notre analyse de la situation et d'en comparer les résultats avec celle qui prévaut dans d'autres régions et pays. Cette démarche permettrait de mieux comprendre les problèmes liés au financement du cinéma québécois et de se fixer des objectifs de rentabilité réalistes, tout en contribuant à faire évoluer les ententes entre les partenaires publics et privés de la filière du cinéma, notamment sur le plan de la récupération.

Le mécanisme de récupération des investissements en longs métrages fiction



Source: SODEC

INTRODUCTION

En mai 2005, le ministère de la Culture et des Communications publiait un document de réflexion intitulé *Pouvoir la culture ensemble*, dans lequel il était recommandé d'examiner comment le gouvernement québécois était associé, à titre d'investisseur, aux bénéfices des productions culturelles qui remportaient de brillants succès financiers :

«Les investissements du gouvernement du Québec pour le soutien aux industries culturelles se chiffrent à plus de 250 millions de dollars, particulièrement sous forme d'avantages fiscaux ou de subventions. Ces investissements publics dans des projets culturels se justifient évidemment de bien des façons. Du point de vue économique, ils suppléent à des carences du marché qui, par exemple, peuvent rendre incertaine, voire impossible, la faisabilité des projets soutenus. Ils se justifient aussi par le haut taux de risques financiers associés à une industrie de prototypes. Par contre, aujourd'hui, la réussite financière de certaines carrières artistiques ou de productions culturelles est telle qu'on peut se demander si l'État, qui a investi dans ces projets, ne devrait pas être davantage associé dans certains cas aux bénéfices générés, sans toutefois freiner l'entrepreneuriat et l'initiative du secteur privé, ou à tout le moins, accompagner le risque dans une perspective de récupération partielle ou complète des investissements consentis, selon les résultats obtenus par les entreprises.» (Pouvoir la culture ensemble, cahier de propositions, mai 2005 ».

Comme suite à la publication de ce document, la SODEC convenait de procéder à l'examen de la récupération de ses investissements en production de longs métrages⁸ et d'en analyser les déterminants, les modalités et les résultats.

Le présent rapport dresse un portrait de cette récupération par la SODEC et comprend cinq (5) chapitres. Le premier présente les principales caractéristiques de la production et de la distribution des longs métrages québécois au Québec. Les chapitres 2, 3 et 4 exposent les paramètres qui régissent la récupération des investissements en longs métrages au Québec et les flux de revenus des films, de l'exploitation en salles jusqu'aux investisseurs, en passant par le distributeur et le producteur. Ainsi, le chapitre 2 décrit la chaîne de récupération des investissements et présente la nature et l'évolution récente des ententes contractuelles qui lient les différents intervenants. Le chapitre 3 dresse le portrait des coûts d'exploitation et des revenus des longs métrages dont la production a été soutenue par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003. Le chapitre 4 présente l'état de la récupération des investissements consentis à la production de ces films pour les différents partenaires concernés, dont la SODEC, Téléfilm Canada et les producteurs. En conclusion, au chapitre 5, nous rappelons quels sont les principaux facteurs qui influent sur les résultats actuels de la récupération de la Société, tout en rappelant les objectifs culturels poursuivis dans le soutien à la production cinématographique au Québec.

⁸ Les investissements dans la production de longs métrages, accordés en vertu du Programme d'aide à la production au cinéma et à la production télévisuelle, constituent la plus grande part des investissements de la SODEC dans ce domaine. De 1998-1999 à 2002-2003, la SODEC a ainsi investi 59 M\$ dans ce segment de la production, ce qui représente 79 % de l'ensemble de ses investissements dans la production cinématographique.

MÉTHODOLOGIE

Les données statistiques générales concernant la production et l'exploitation des longs métrages québécois, telles qu'elles sont présentées dans le premier chapitre, proviennent de la SODEC⁹ et de l'Observatoire de la culture et des communications (OCCQ). Elles couvrent les années 1999-2000 à 2003-2004.

Par ailleurs, les statistiques sur la distribution des longs métrages et la récupération (chapitres 3 et 4) se reportent aux longs métrages qui sont destinés aux salles et dans lesquels la SODEC *a investi* en production entre 1998-1999 et 2002-2003. L'analyse de l'état de la récupération des investissements de la SODEC dans les longs métrages est basée sur les rapports d'exploitation que remettent les producteurs¹⁰ à la SODEC à tous les six mois. Nous avons été en mesure de colliger et de détailler de l'information complète sur 81¹¹ des 107 films répertoriés pour la période analysée (voir annexe 1). Représentant 76 % du total des films et 85 % des revenus bruts des distributeurs, l'échantillon ainsi constitué est valide statistiquement et donc généralement représentatif de l'ensemble des longs métrages soutenus par la SODEC.

Par ailleurs, comme il peut s'écouler entre deux à trois ans entre l'année où la SODEC effectue son investissement et la fin de la période principale de l'exploitation d'un film, nous avons dû interrompre la série statistique à l'année 2002-2003 pour nous assurer d'avoir, au 30 juin 2005, des données comparables permettant de retracer les principales étapes de la carrière des films à l'étude. Pour l'année 2002-2003, il est néanmoins possible qu'une partie des revenus provenant des ventes à la télévision et des marchés étrangers n'apparaissent pas au 30 juin 2005.

Pour arriver à mesurer certains paramètres, nous avons dû produire des estimations au cours de notre analyse. Les caractéristiques d'exploitation d'un film à l'autre varient souvent de façon marquée, les écarts sont nombreux et le recours à la moyenne a pu induire certains biais. Ces estimations sont peu nombreuses et sont clairement identifiées dans le document.

Enfin, le lecteur doit tenir compte du fait que les données de base relatives à l'exploitation des longs métrages, présentées aux chapitres 3 et 4, correspondent aux revenus bruts des distributeurs. Dans le cas du marché des salles de cinéma, la marge de l'exploitant ($\pm 46,5$ %) a donc été retranchée des recettes au guichet. De plus, dans le cadre de ce rapport, les revenus bruts des distributeurs et les coûts de distribution excluent généralement les aides financières¹² à la mise en marché de la SODEC et de Téléfilm Canada. Nous les présentons toutefois lorsque leur prise en compte est utile à l'évaluation du volume total des ressources consacrées à la distribution.

9 Compilations relatives aux décisions préalables favorables émises aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du Québec.

10 Il s'agit essentiellement des rapports de distribution transmis par les producteurs.

11 26 films n'ont pu être retenus dans l'échantillon : dans le cas de huit d'entre eux, l'exploitation était trop récente et aucun rapport de distribution n'avait été remis à la SODEC au 30 juin 2005 ; dans le cas de 18 autres films, les données des rapports de distribution remis à la SODEC n'étaient pas suffisamment détaillées pour que nous puissions les utiliser aux fins du présent rapport.

12 La partie non remboursable de ces aides.

1. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE LA PRODUCTION DE LONGS MÉTRAGES DE FICTION AU QUÉBEC

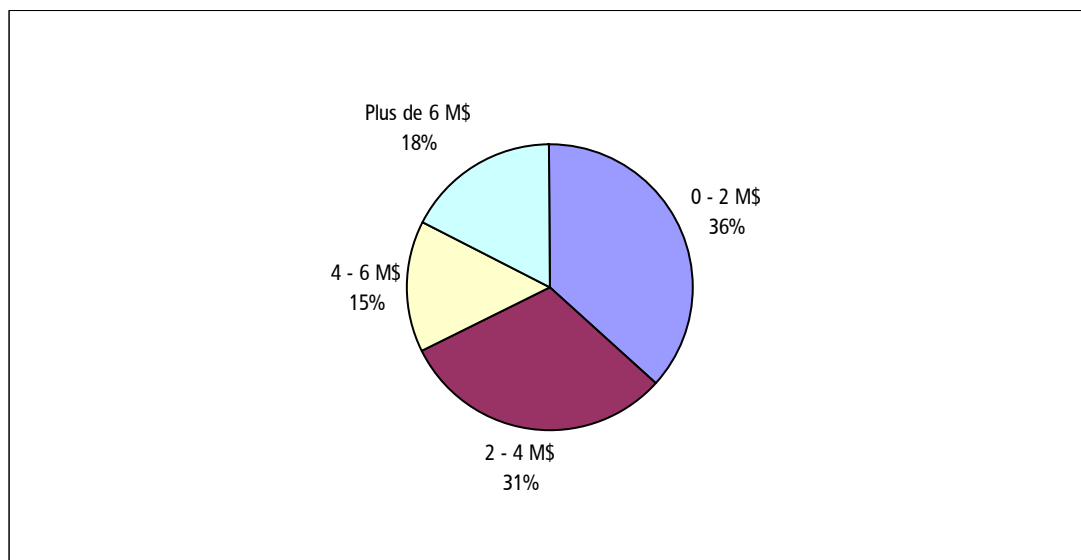
Le présent rapport analyse la récupération des investissements de la SODEC dans la production de longs métrages fiction au Québec. Toutefois, pour bien comprendre cette partie de l'économie du cinéma québécois, nous croyons important de rappeler, dans ce premier chapitre, quelles sont les principales caractéristiques du financement de la production et de l'exploitation des longs métrages de fiction au Québec. Cette mise en contexte permet de mieux apprécier, dans les chapitres suivants, les paramètres du partage des revenus générés par l'exploitation des films.

1.1 LE VOLUME ET LA VALEUR DE LA PRODUCTION DES LONGS MÉTRAGES DE FICTION

Le Québec produit annuellement une trentaine (± 27) de longs métrages de fiction, ce qui constitue un volume de production à peu près comparable à celui des pays scandinaves, mais moindre que ceux des États-Unis et de la France, qui se situent respectivement à ± 600 et ± 200 films par année. La taille des marchés et les capacités de production qui en découlent déterminent en partie ces différents volumes de production. Le nombre annuel de films produits par million d'habitants s'établit à 3,6 au Québec, tandis qu'il se situe à 2,1 aux États-Unis et à 3,2 en France (annexe 2). Ces différents ratios, ainsi que ceux qui apparaissent à l'annexe 2, suggèrent que le nombre de films produits annuellement au Québec est, toutes proportions gardées, en phase avec la réalité de notre marché.

Figure 1

Répartition des longs métrages selon leur budget de production, incluant l'apport de la coproduction, Québec, 1999-2000 à 2003-2004



Source : SODEC, compilation des films qui ont reçu une décision préalable favorable (DPF) émise aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du gouvernement du Québec

Par ailleurs, les ressources financières pour produire des longs métrages au Québec sont moins élevées que celles dont dispose la concurrence étrangère. Ainsi, entre 1999-2000 et 2003-2004, sur un volume total de 142 films québécois, 36 % ont coûté (y incluant l'apport de la coproduction) moins de 2 M\$, 31 % entre 2 M\$ et 4 M\$, 15 % entre 4 M\$ et 6 M\$ et 18 %, plus de 6 M\$ (figure 1). Malgré une croissance au cours des ans, les budgets des films québécois demeurent modestes eu égard aux budgets des films étrangers exploités au Québec, notamment les films des Majors américains dont le budget moyen s'élève, à l'heure actuelle, à environ 60 M\$US. On comprendra que l'industrie américaine du cinéma est l'une des plus prospères sur la scène internationale et qu'elle engrange annuellement d'immenses revenus d'exploitation. En 2005, les revenus du cinéma américain sur le marché domestique (Amérique du Nord, y incluant le Canada) s'établissaient à 9 G \$US et, sur les marchés internationaux, à 24 G \$US¹³.

1.2 LE FINANCEMENT DES LONGS MÉTRAGES DE FICTION

En 2003-2004, le financement de la *part canadienne* des films québécois s'est élevé à 120 M\$¹⁴ et a été assumé à près de 70 % par les organismes publics, principalement sous forme d'investissements et de mesures fiscales. Les autres partenaires financiers sont les distributeurs nationaux et étrangers, les réseaux de télévision et les producteurs.

La participation sous forme d'investissements, qui appelle à terme une récupération pour leurs titulaires, compte pour 71 % du financement des films. Les principaux investisseurs sont Téléfilm Canada, la SODEC et le producteur, étant donné que le montant du crédit d'impôt québécois est considéré comme une part de son investissement (tableau 1).

Tableau 1

Évolution des investissements dans la part canadienne des coûts de production des longs métrages, selon les différents investisseurs, Québec, 1999-2000 et 2003-2004

Investisseurs	1999-2000		2003-2004	
	\$	%	\$	%
Téléfilm Canada	10 482 657	25	36 514 907	43
Sodec	10 805 000	26	15 414 618	18
Part producteur - crédit d'impôt du Québec	14 724 940	35	23 199 240	27
Part producteur - investissement propre	4 293 477	10	5 911 522	7
Autres investisseurs	1 575 708	4	3 889 814	5
Total des investissements	41 881 782	100	84 930 101	100

Source : SODEC, compilation des films qui ont reçu une recommandation favorable préalable aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du gouvernement du Québec

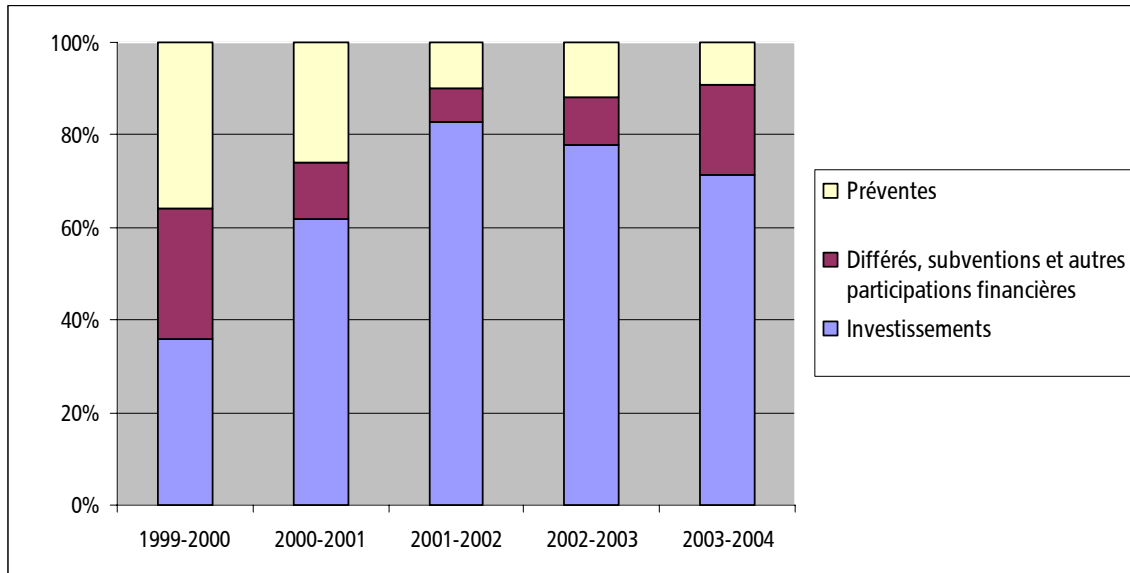
¹³ Source : données transmises par Dan Glickman, président de la Motion Picture Association of America, lors d'une émission de radio diffusée sur France Culture, le 16 septembre 2006.

¹⁴ Source : SODEC

Entre 1999-2000 et 2003-2004, les investissements de Téléfilm Canada ont triplé, modifiant ainsi le poids relatif de chaque investisseur. La part de la SODEC est ainsi passée de 26 % à 18 %, et ce, en dépit d'une croissance de 43 % de ses investissements¹⁵.

Figure 2

Répartition du financement de la part canadienne des coûts des longs métrages québécois, selon les catégories de participations financières, 1999-2000 et 2003-2004¹⁶



Durant la même période, on remarque que les investissements ont compté pour une part croissante du financement des longs métrages, tandis que les autres participations financières diminuaient (figure 2). Cette hausse de la part relative des investissements est certes liée à leur forte augmentation durant cette période, mais également à la baisse ou à la variation des autres catégories de participations financières, notamment celle des préventes (annexe 3). La diminution de la part des préventes est essentiellement attribuable à celle du nombre des productions québécoises qui, tournées en anglais, étaient d'abord destinées aux marchés étrangers. Ces productions se finançaient avec un grand nombre de préventes.

¹⁵ Cette répartition a été modifiée, avec l'octroi à la SODEC de nouveaux crédits parlementaires du gouvernement du Québec, à partir de 2006-2007, visant la production de longs métrages.

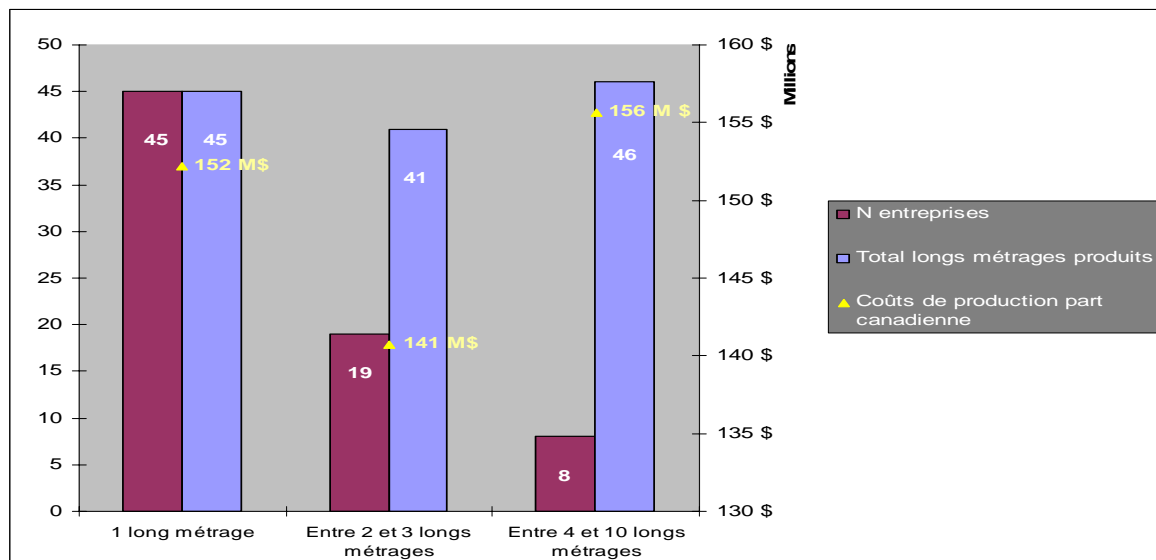
¹⁶ Voir annexe 3.

1.3 LES PRODUCTEURS

Peu concentrée, la production des longs métrages repose, au Québec, sur un assez grand nombre de maisons de production. Entre 2000 et 2004, selon la date de copyright des films¹⁷, 72 maisons de production (sociétés mères) ont assuré la production de 132 longs métrages. Or, la production de longs métrages n'a constitué une activité régulière (entre quatre et dix films sur cinq ans) que pour huit entreprises, soit 11 % de l'ensemble de celles qui y ont été actives. La figure 3 illustre la répartition des maisons de production (sociétés mères) selon le nombre de films produits durant la période et la valeur des coûts de production. C'est parmi les productions des huit (8) sociétés mères les plus actives que se retrouve un bon nombre des succès commerciaux du cinéma québécois des dernières années.

Figure 3

Répartition de la production des longs métrages québécois selon le nombre de maisons de production (sociétés mères) et la date de copyright, 2000-2004



Source : SODEC, compilation des films selon la date du copyright

1.4 LES DISTRIBUTEURS

Au Québec, les entreprises de distribution sont régies par la *Loi sur le cinéma* (L.R.Q. c. C 18.1). Pour exercer leurs activités, elles doivent obtenir un permis général ou spécial de la Régie du cinéma. Parallèlement aux entreprises québécoises titulaires d'un permis général du distributeur, les *Majors* américains poursuivent leurs activités de distribution au Québec, en vertu d'une entente spéciale (entente « Valenti-Bacon »), signée en 1986¹⁸, entre la ministre de la Culture et des Communications et

¹⁷ La base de données de la SODEC répertoriant les films selon la date du copyright est différente de celle ayant trait aux décisions préalables favorables de la mesure fiscale de crédits d'impôt remboursables du Québec. L'une répertorie les films à partir de la date d'émission du copyright, donc des films terminés, tandis que l'autre regroupe des films qui sont en processus de financement, donc en amont des étapes de tournage et de production. Bien que leur nombre et les titres qu'elles comprennent varient selon les années, ces deux bases représentent bien la réalité de la production cinématographique au Québec.

¹⁸ Cette entente a été renouvelée périodiquement depuis 1986 et viendra à échéance en 2008.

la Motion Picture Export Associations of America (MPEAA)¹⁹. Ainsi, sept (7) *Majors* accaparent annuellement 60 % et plus du marché des films exploités en salles au Québec. Les entreprises québécoises qui distribuent des longs métrages se chiffrent à environ une dizaine d'entreprises²⁰.

Selon CINEAC, en 2004, dix entreprises québécoises de distribution ont mis sur le marché des films québécois. Par ailleurs, on note que deux (2) entreprises ont distribué quelque 26 films, soit 60 % des 43 films québécois qui ont été en exploitation au cours de cette année. Ces 26 films ont généré en salles 85 % des recettes de l'ensemble des longs métrages²¹. Une seule entreprise a récolté 58 % de ces recettes.

Ces données illustrent une très forte concentration des activités et des ressources de distribution. Cette forte concentration permet sans doute d'affronter la concurrence sur le marché du film, notamment celle des *Majors*, mais elle exige pour la filière québécoise du cinéma une recherche constante d'équilibre entre les objectifs et les intérêts des différents partenaires. Pour certains des partenaires, la grande concentration d'un secteur d'activité peut rendre plus étroite la marge de négociations.

1.5 L'EXPLOITATION DES FILMS

1.5.1 Les établissements²²

Sur l'ensemble du territoire québécois, 64 % des établissements de cinéma sont exploités par des propriétaires indépendants implantés dans leur milieu. Ces établissements s'élèvent à 93 en 2005 et représentent 349 écrans (40 % des écrans). Les autres établissements, concentrés principalement à Montréal et à Québec, sont en grande partie sous le contrôle de multinationales. Cinéplex est la plus grande de ces entreprises : son réseau compte pour 20 % des établissements du Québec et 34 % des écrans.

Sur le marché de la vidéo, on dénombre 5 031 commerces de matériel vidéo, dont 962 pour qui l'activité de location et de vente de vidéogrammes constitue l'activité principale.

1.5.2 Le marché des salles et de la vidéo

Depuis l'an 2000 et jusqu'en 2004, les recettes au guichet des films québécois ont augmenté de plus de 20 % pour atteindre 23,3 M\$. La part de marché de notre cinéma est ainsi passée de 4 % à 13 %, du jamais vu dans son histoire (figure 4). Cette progression s'est poursuivie également en 2005 pour atteindre 31 M\$ de recettes et 18 % de la part de marché.

¹⁹ Cette entente, reconnue par la Loi sur le cinéma, prévoit la délivrance d'un permis spécial de distributeur à l'un des *Majors* signataires de l'entente initiale (ou une corporation affiliée accréditée) pour chaque film qu'il soumet à la Régie et dont il est reconnu, selon les termes de l'entente, être le producteur ou le détenteur des droits mondiaux de distribution.

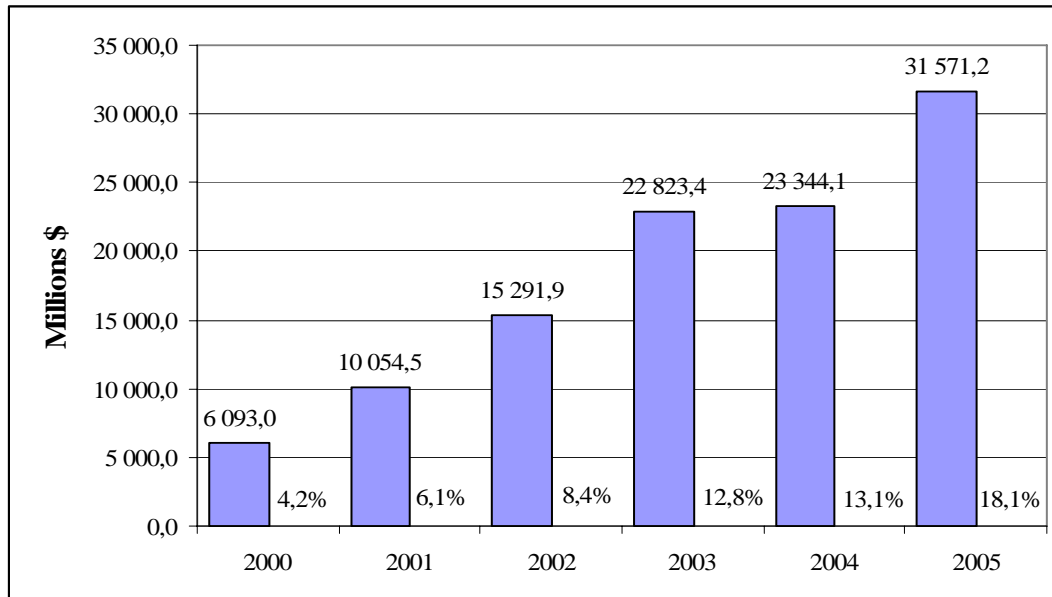
²⁰ Observatoire de la culture et des communications du Québec, *Statistiques sur l'industrie du film et de la production télévisuelle indépendante, 2004*.

²¹ Source : CINEAC, 2004.

²² Source : Observatoire de la culture et des communications du Québec, *Statistiques sur l'industrie du film et de la production télévisuelle indépendante, édition 2006*.

Figure 4

Évolution des recettes des films québécois en salles, Québec, 2000-2005



Pour le marché de la vidéo, on ne dispose pas de statistiques sur les recettes. On sait cependant que le nombre de vidéogrammes (VHS et DVD) de films québécois mis en marché a été multiplié par 7, passant de 112 897 à 828 964 copies entre 2000 et 2004^{23 24}. Sans pouvoir la quantifier précisément, on peut supposer que cette progression de la mise en marché a pu entraîner une augmentation des recettes.

Malgré ces succès, il faut observer avec prudence la situation du cinéma québécois. Les résultats à la hausse des dernières années ne doivent pas occulter les variations subites à la baisse qui pourraient survenir dans l'avenir et le resserrement des marges qui pourrait affecter les différents acteurs de la filière. **Le nombre de longs métrages québécois produits chaque année demeure limité, eu égard aux ressources de notre marché, où la concurrence est intense²⁵. De plus, la probabilité que soient produits plusieurs grands succès commerciaux annuellement sur ce petit volume de production est également limitée : l'économie du cinéma — comme celle de toutes les industries culturelles — en est une de prototypes, les niveaux de risques sont très élevés et la voie vers le succès demeure toujours en bonne partie aléatoire.²⁶** D'une année à l'autre, les résultats varient de façon marquée, comme l'atteste l'évolution des recettes du cinéma québécois entre 2005 et 2007. La part de marché du cinéma québécois, qui s'était élevée à 18,1 % en 2005, a glissé à 12 % en 2006, puis à 11 % en 2007.

²³ Source : Régie du cinéma.

²⁴ L'augmentation du nombre de DVD mis en marché (longs métrages québécois) a généré de nouveaux revenus pour la Régie du cinéma. Le tarif de chaque étiquette s'élevant à 0,30 \$, les revenus de la Régie du cinéma pour les DVD de longs métrages québécois sont passés de 34 000 \$ à 249 000 \$ entre 2000 et 2004.

²⁵ Plus de 550 films autres que québécois (± 27) sont mis en marché au Québec annuellement. La très grande majorité sont américains.

²⁶ Dans son ouvrage « Éléments pour une économie des industries culturelles », publié en 2004 par la SODEC, l'économiste Marc Ménard présente et analyse les principales caractéristiques économiques des industries culturelles et explicite, entre autres, la nature hautement aléatoire de la demande dans le domaine de la culture ainsi que le caractère de prototype d'un bien culturel.

Le cinéma québécois – chiffres clés (2000-2005)

Nombre annuel de films produits **± 27**

Budget moyen **4,3 M\$**
incluant la coproduction

Financement de la production **70 % public / 30 % privé**

Nombre d'entreprises produisant des **8**
longs métrages de façon régulière **sociétés mères**

Nombre d'entreprises de distribution **10**
Niveau de concentration **2 entreprises = 85 % des recettes guichet**
8 entreprises = 15 % des recettes guichet
(2004)

Caractéristiques du marché **Parts de marché du cinéma québécois**
(territoire national) en croissance
de 4 % à 18 %
entre 2000 et 2005

Grande sensibilité aux écarts annuels

- Forte concurrence
- Petit volume de production
- Taille du marché national
- Nature prototypique de la production culturelle

2. LA CHAÎNE DE RÉCUPÉRATION DES INVESTISSEMENTS EN PRODUCTION DE LONGS MÉTRAGES DE FICTION

À l'étape de l'exploitation d'un long métrage, la récupération des investissements consentis à la production est tributaire d'un ensemble de variables, dont les plus importantes sont :

- la part des recettes des exploitants ;
- le paiement des commissions des distributeurs et de leurs dépenses de mise en marché, et le remboursement de leurs minimums garantis, soit les avances sur recettes consenties par ces derniers aux producteurs, lors de l'acquisition des droits de distribution d'un film ;
- les ententes de récupération prises avec les producteurs par des partenaires investisseurs, principalement la SODEC et Téléfilm Canada.

Cette chaîne de récupération repose sur des pratiques généralement reconnues dans l'industrie cinématographique et, en partie, sur des négociations spécifiques liées aux conditions de notre marché. Elle se présente juridiquement dans différents contrats liant le producteur de l'œuvre et les différents partenaires investisseurs, dont les principaux sont des organismes publics, et dans une convention liant le producteur et le distributeur. Les contributions financières des différents investisseurs, notamment celles de Téléfilm Canada et de la SODEC, sont récupérables à même la part du producteur.

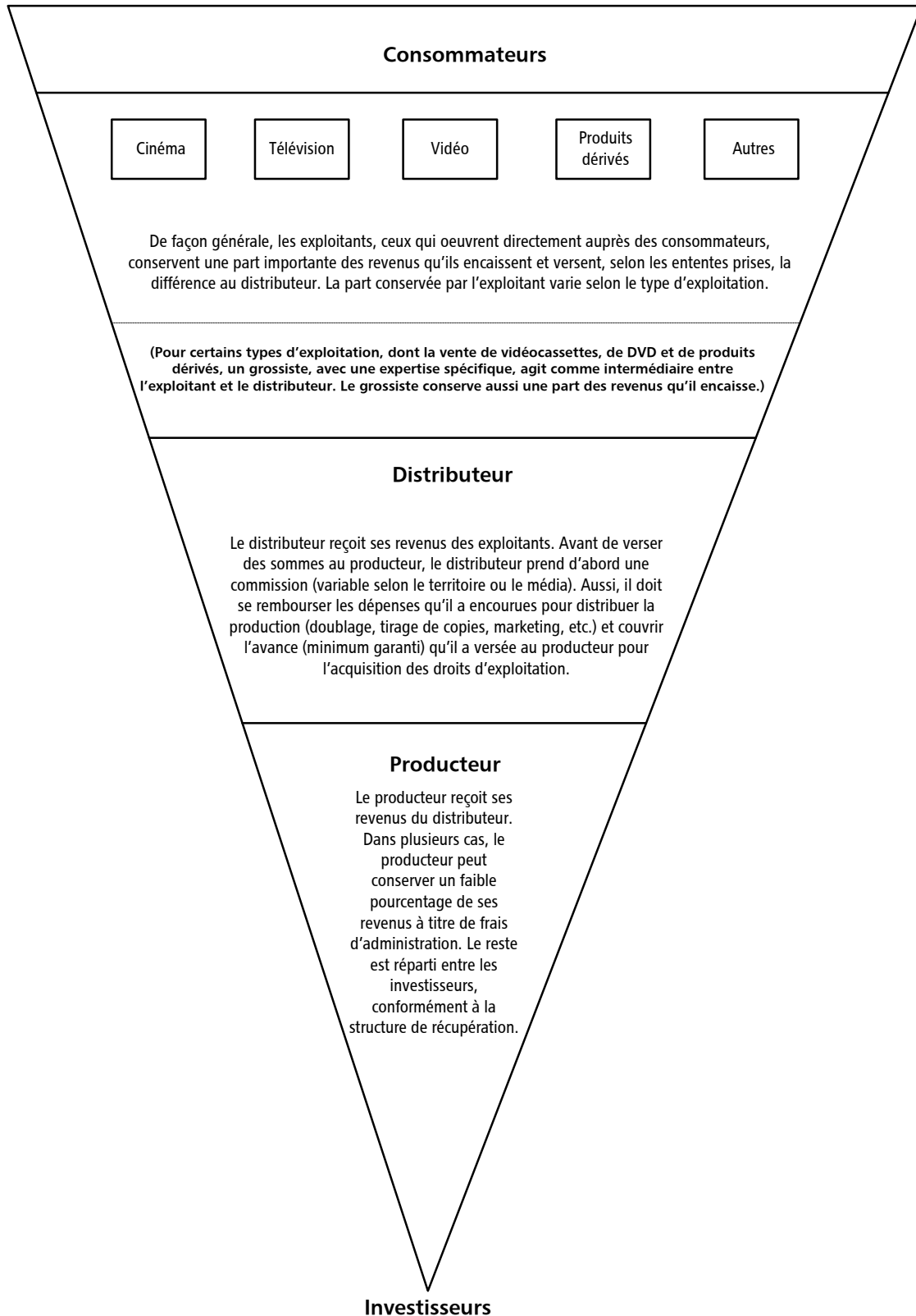
Nous décrivons, dans ce deuxième chapitre, les différentes composantes de la chaîne de récupération pour éclairer l'état actuel de la récupération des investissements en cinéma, dont ceux de la SODEC. La figure 5 (page suivante) résume également les principaux flux qui régissent les revenus d'exploitation d'une production audiovisuelle, des exploitants jusqu'aux investisseurs.

2.1 LA PART DE RECETTES DES EXPLOITANTS

De façon générale, les exploitants sont les entreprises qui interviennent directement auprès des consommateurs. Ces entreprises sont souvent spécialisées en fonction du format de diffusion du film ou de son média de transmission. Les principaux marchés couverts sont ceux de la salle de cinéma, de la télévision, de la vidéo et autres plateformes. Pour financer leurs activités, ces entreprises conservent une part, parfois substantielle, des revenus qu'elles encaissent et versent, selon les ententes prises, la différence au distributeur. Cette part varie selon le marché et le type d'exploitation. Dans le cas du marché en salles, première fenêtre de la chronologie d'exploitation d'un film, la part des revenus conservée par les exploitants s'élève en moyenne à 46,5 % des recettes²⁷.

27 Aux fins du présent rapport, on retiendra que les exploitants des salles de cinéma obtiennent pour leur rétribution et leurs frais d'exploitation une part moyenne de 46,5 % des recettes générées au guichet par un film (sans les taxes) et en remettent la différence au distributeur de ce film soit 53,5 %. La part remise par les exploitants aux distributeurs varie selon le film et le nombre de semaines de son exploitation et se calcule sur un mode dégressif, soit entre 70 % et 35 %, du début à la fin de l'exploitation du film en salles. La part moyenne remise par les exploitants aux distributeurs a augmenté ces dernières années, passant de 50 % à 53,5 %.

Figure 5
Flux des revenus d'exploitation d'une production audiovisuelle²⁸



²⁸ Cette figure provient d'un document de Téléfilm Canada. Nous avons apporté quelques précisions aux différentes sections.

2.2 LE PAIEMENT DES COMMISSIONS ET LE REMBOURSEMENT DES DÉPENSES ET DES AVANCES SUR RECETTES (« MINIMUMS GARANTIS ») DES DISTRIBUTEURS

Maître d'œuvre de la mise en marché des films, le distributeur assume désormais, hormis certaines aides de la SODEC et de Téléfilm Canada, la très grande partie du risque financier des coûts de distribution, soit entre 84 % et 93 %²⁹. Le financement privé y est donc beaucoup plus grand qu'en production, où il s'établit à 25 % pour les films soutenus par la SODEC³⁰. Le distributeur est toutefois parmi les premiers intervenants de la chaîne (exploitant - distributeur – producteur – investisseur) et il recouvre ses coûts à même les revenus qu'il récolte de l'exploitation des films. Ces coûts comprennent sa commission de distribution, ses dépenses de mise en marché et, enfin, la récupération du montant de son avance sur recettes (minimum garanti).

C'est seulement une fois que ces coûts sont recouverts et que le « seuil de rentabilité est atteint » que le distributeur verse au producteur sa part des revenus d'exploitation du film et, le cas échéant, un ou des bonis selon le résultat (voir 3.2). Nous tenons toutefois à rappeler ici qu'entre 1997-1998 et 2003-2004, la chaîne de récupération en vigueur au Québec était assortie d'un *couloir spécial de récupération*³¹ pour le producteur. Proposé par la SODEC, ce *couloir* avait été mis en place pour atteindre un meilleur équilibre dans la répartition des revenus entre les distributeurs et les producteurs (et les autres investisseurs), lorsque les films rapportaient un grand succès en salles. Tributaire de la récupération du producteur, la SODEC a d'ailleurs atteint un meilleur taux de récupération sur ses propres investissements durant cette période. Ce *couloir* a été supprimé, lors de la création du Fonds du long métrage du Canada (Téléfilm Canada), qui entraînait un désengagement progressif du soutien de cette Société auprès des distributeurs. À cause d'un niveau de risque plus élevé, **les distributeurs et Téléfilm Canada ont imposé l'abolition du « couloir de récupération » sans consulter les autres partenaires financiers, dont la SODEC.** La SODEC, visant à protéger les revenus des producteurs et des investisseurs, a alors proposé un système de bonis, applicable une fois le « seuil de rentabilité » atteint par le distributeur³², au cours de l'exploitation du film en salles sur le marché national.

²⁹ Selon nos compilations, la part de l'aide publique aux coûts de distribution des films dans lesquels la SODEC a investi en production, entre 1998-1999 et 2003-2004, se serait élevée à 7 % sous forme de subventions et à 16 % si l'on tient compte de l'aide remboursable. Les coûts de distribution comprennent les commissions des distributeurs, les dépenses de mise en marché et le remboursement des avances des distributeurs (« minimums garantis »). Par ailleurs, la SODEC et Téléfilm Canada offrent aux distributeurs un soutien à la mise en marché des films. Ce soutien aux dépenses de mise en marché est principalement accordé sous forme d'aide remboursable selon un pourcentage maximal des coûts admissibles.

³⁰ Source : SODEC, compilation des films qui ont reçu un investissement de la SODEC et une décision favorable préalable (PDF) émise aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du gouvernement du Québec (1999-2000 à 2003-2004).

³¹ On pourrait définir le « couloir spécial de récupération » comme une exception convenue à l'entente générale de récupération signée entre les différents partenaires. Ce couloir prévoit une remontée particulière des revenus du distributeur vers le producteur et les investisseurs lorsqu'un film obtient des résultats exceptionnels sur le marché des salles. Voir annexe 4.

³² Voir annexe 4.

2.2.1. La commission de distribution et les redevances³³

Définition et pratiques

La commission est la forme de rétribution des activités du distributeur. Elle constitue le mode de paiement de ses honoraires et des frais d'administration de son entreprise³⁴, et lui permet, le cas échéant, d'accéder au profit, lorsque les autres coûts encourus (dépenses et avances) ont été couverts par les revenus d'exploitation des films. Elle inclut donc la «marge bénéficiaire» du distributeur. Enfin, la commission du distributeur comprend généralement toute autre commission qui devrait être versée à des sous-contractants ou sous-distributeurs dans le cadre de l'exploitation de la production.

Dans le cas du marché de la vidéo, il n'y a pas de commission du distributeur. Dans ce cas, le distributeur doit payer au producteur des redevances, lesquelles consistent en un pourcentage de ses revenus bruts sur ce marché.

Chaîne de récupération – Taux des commissions du distributeur et des redevances

Cette commission, basée sur un pourcentage des «revenus bruts»³⁵ du distributeur, peut être légèrement différente d'un distributeur à l'autre et d'un contrat à l'autre, mais elle varie surtout en fonction du marché visé. Voici les pourcentages maximaux acceptés par la SODEC et qui s'appliquent aux principaux marchés du long métrage :

<u>Marché national</u>	<u>Commission du distributeur</u>
Marché des salles	35 %
Marché de la télévision	
Télévision conventionnelle	30 %
Télévision payante	30 %
Télévision hors réseau (syndicated) et par câble	35 %
Télévision (vidéo à la demande)	30 %
Marché de la vidéo	
Redevances à verser au producteur ³⁶	entre 15 % et 25 %
Autres marchés	50 %

³³ On utilise très souvent le terme «royautés» (royalties) pour nommer les redevances que doit verser un distributeur au producteur d'un œuvre, notamment pour le marché de la vidéo.

³⁴ On notera que Téléfilm Canada a déterminé des normes quant aux commissions et aux dépenses admissibles de distribution. En outre, les commissions comprennent à la fois les honoraires et les frais d'administration du distributeur. En conséquence, les dépenses de distribution admissibles excluent l'application d'un pourcentage d'administration pour le distributeur.

³⁵ Revenus bruts : toutes sommes encaissées par le distributeur provenant de l'exploitation des films. Par exemple, sur le marché des salles, les revenus bruts du distributeur sont constitués des recettes au guichet, d'où est l'on retranche la commission de l'exploitant de salles, établie en moyenne à 46,5 % de ces recettes.

³⁶ Le mode de récupération sur le marché de la vidéo est généralement basé sur des redevances (royalties) devant être versées par le distributeur au producteur et elles sont comptabilisées dans les revenus d'exploitation. Ces redevances varient généralement entre 15 % et 25 % du prix de gros des vidéogrammes ou vidéodisques, selon la hauteur de ce prix de gros et selon le marché (marché de la vente ou de la location). Le distributeur garde donc entre 75 % et 85 % des revenus bruts du marché de la vidéo, mais il doit assumer seul les dépenses de mise en marché. Ces dépenses ne peuvent donc être déduites des remises au producteur. Par ailleurs, exceptionnellement, on a vu l'utilisation du terme «quote-part» plutôt que redevances ou «royalties» et des clauses permettant de déduire les dépenses du distributeur de la quote-part du producteur, celle-ci équivalant aux redevances.

Marchés étrangers

Commission du distributeur

35 % (s'il y a un minimum garanti d'au moins 15 000 \$)

30 % (s'il n'y a pas de minimum garanti) du distributeur

Il arrive que la commission de distribution pour des ventes aux États-Unis soit distincte. Elle est alors établie à ± 20 %.

Négociables dans une certaine mesure, les taux des commissions des distributeurs québécois seraient sensiblement les mêmes que ceux fixés par les distributeurs des grands studios aux États-Unis³⁷. Par ailleurs, ces taux de commissions se situeraient à une moyenne de 20 % (marché domestique des salles) pour le cinéma indépendant américain et présenteraient beaucoup de variations pour les autres marchés (télévision, vidéo, etc.) et les marchés étrangers³⁸. Notons que peu d'études documentent la structure des coûts de distribution d'un film et les modes de récupération des investissements faits en production. En France, le Centre national de la cinématographie, lequel produit annuellement un grand nombre de rapports statistiques, a très peu d'information sur le sujet.

2.2.2 Les dépenses de mise en marché

Définition et pratiques

Les dépenses de mise en marché comprennent généralement tous les frais et les charges relatifs à l'exploitation et à la mise en marché de la production. **Dans un très grand nombre de contrats entre les distributeurs et les producteurs, ces dépenses ne sont pas précisées ou définies** : on se réfère tout simplement à l'expression « toutes dépenses généralement admises dans l'industrie ». Dans quelques contrats, ces dépenses sont mieux définies, mais on inscrit néanmoins une clause qui stipule que toute autre dépense liée à l'exploitation du film est généralement admise. À titre d'exemple, nous déposons à l'annexe 5 une définition des dépenses de mise en marché extraite d'un contrat entre un distributeur et un producteur.

Les normes de la SODEC quant à l'admissibilité des dépenses de mise en marché apparaissent dans le cadre de sa convention d'investissement en production, qu'elle signe avec le producteur³⁹. Cette convention réfère aux normes généralement admises dans l'industrie ainsi qu'aux dépenses et frais de distribution raisonnables. De son côté, Téléfilm Canada a adopté, depuis quelques années, des normes un peu plus précises et ne reconnaît comme admissibles que les dépenses de mise en marché suivantes : a) les dépenses de création de campagne et de marketing (copies, bandes-annonces, affiches, photos, etc.) ; b) la publicité dite « cooperate advertising »⁴⁰; c) doublage ou sous-titrage d) autres dépenses admissibles (transport, envois, etc.). Somme toute, ces critères d'admissibilité

³⁷ http://www.marklitwak.com/articles/film/indie_filmaker.html. Site consulté le 16 avril 2007.

³⁸ <http://www.optimalegal.com/sys-tmpl/filmdistributionbasics/>. Site consulté le 16 avril 2007.

³⁹ Les normes sont plus précises dans le soutien accordé aux distributeurs pour la mise en marché des films (Programme d'aide à la diffusion et à la promotion de la SODEC). Elles n'ont toutefois pas d'effet sur la chaîne de récupération des investissements en production.

⁴⁰ Ces dépenses sont liées le plus souvent à la publicité dans les journaux.

demeurent assez généraux, mais on doit comprendre que la standardisation des dépenses de mise en marché des films est une opération qui atteint vite ses limites, la distribution d'un film étant chaque fois un cas spécifique (sujet, genre, réalisation, casting, contextes de mise en marché, ressources financières du distributeur, etc.), sans compter que le nombre limité de films produits annuellement au Québec ne permet pas d'établir des catégories significatives qui pourraient servir de références lors de l'analyse des rapports d'exploitation.

Position dans la chaîne de récupération

Les dépenses de mise en marché, qui comptent souvent pour la part la plus grande des coûts de distribution — comme nous le verrons au chapitre suivant, sont entièrement déductibles de toute remise au producteur et, par conséquent, des parts revenant à la SODEC et aux autres investisseurs.

2.2.3 Les modes d'approbation et de vérification des dépenses de mise en marché du distributeur

Le droit de regard du producteur sur les dépenses de mise en marché varie selon le contrat qui le lie au distributeur. Dans certains contrats, il est prévu que les dépenses seront faites dans le respect des montants prévus au budget de lancement et de distribution du film, établi avec l'accord préalable du producteur. Toutefois, advenant des modifications au budget, la décision appartient au distributeur :

« Avant la sortie du film, les parties s'entendront sur le budget et le plan de marketing pour le lancement du film au Canada. Toute dépense reliée à la sortie en salles du film au Canada qui excédera ce budget de quinze pour cent (15 %) devra avoir été préalablement approuvée par le producteur, laquelle approbation ne saura être refusée sans motif valable. Les deux parties s'entendront d'un commun accord sur la mise en marché du film ; en cas de litige, la décision reviendra au distributeur »⁴¹.

Par ailleurs, en étudiant plusieurs contrats conclus entre distributeurs et producteurs, nous avons constaté que l'approbation du budget de mise en marché par le producteur faisait rarement l'objet d'une entente formelle entre ces deux parties. En fait, jusqu'à tout récemment, la SODEC, en vertu de son contrat d'investissement, ne recevait ni ce budget ni ses amendements majeurs le cas échéant⁴². **Depuis l'année financière 2006-2007, la SODEC exige par contrat que le producteur dépose à son dossier le budget de mise en marché du distributeur, ce qui servira ultérieurement, dans l'analyse des rapports d'exploitation.** Enfin, cette mesure devrait concourir à ce qu'une telle clause soit incluse dans le contrat de distribution négocié par le producteur avec tout distributeur.

⁴¹ Extrait d'un contrat entre un producteur et un distributeur.

⁴² Elle pouvait le recevoir lorsque le distributeur faisait une demande de soutien à la mise en marché du film.

2.2.4 La vérification des dépenses de mise en marché du distributeur

Le contrat entre le producteur et le distributeur

Concernant la vérification des dépenses de mise en marché, un droit de vérification des livres comptables est généralement accordé au producteur dans son entente avec le distributeur. Toutefois, ce droit n'a été que très rarement appliqué. Le recours à ce droit est coûteux (honoraires d'un comptable agréé) et les revenus du producteur sont très peu élevés pour la grande majorité des films québécois mis en marché. Le rapport coûts/bénéfices n'est donc pas très bon pour ceux qui voudraient recourir à une telle mesure. De plus, l'application de ce droit par le producteur pourrait manifester un bris de confiance entre le producteur et le distributeur et pourrait entacher leurs relations à venir. Or, la grande concentration des activités de distribution des films québécois ne favorise pas une telle prise de risque par les producteurs.

Le contrat entre Téléfilm Canada et le producteur

De son côté, il y a quelques années, Téléfilm Canada a exigé d'être associée à ce droit du producteur pour pouvoir procéder directement à la vérification des livres du distributeur. Dans le contrat d'investissement à la production que Téléfilm Canada signe avec le producteur, cette vérification des coûts de distribution est donc ainsi prévue :

«Téléfilm est nommée, par les présentes, mandataire et fondé de pouvoir légitime du Producteur et est investie de tous les pouvoirs nécessaires pour obtenir toute information et tout document devant être remis au Producteur relativement à la Distribution de la Production afin :

a) de vérifier quels revenus de production sont dus au Producteur, à Téléfilm et aux autres partenaires financiers à l'égard de la Production;

b) d'intenter et de poursuivre les procédures judiciaires que Téléfilm juge appropriées, avec avis au Producteur à cet effet, aux fins de percevoir lesdits revenus de production »⁴³.

Mais cette clause liant Téléfilm Canada et le producteur n'est pas nécessairement reconduite dans le contrat liant le producteur et le distributeur et pourrait s'avérer contestable juridiquement. La capacité de vérification des livres d'un distributeur par un organisme investisseur pourrait davantage s'exercer dans le cadre d'une entente liant les trois parties (le distributeur, le producteur et l'investisseur).

Par ailleurs, Téléfilm Canada soutient financièrement la mise en marché des longs métrages et, pour nombre d'entre eux, elle est liée directement aux distributeurs. Dans ce cadre, et tant que son lien contractuel est actif⁴⁴, elle peut procéder à des vérifications des dépenses de mise en marché. Ainsi, celle-ci procède à des vérifications ad hoc des rapports de coûts des distributeurs comme elle le fait auprès des producteurs pour les dépenses concernant la production⁴⁵.

⁴³ Extrait d'un contrat entre un distributeur et un producteur.

⁴⁴ Cette aide est accordée sous forme d'aide remboursable et de subvention. Une fois que la partie remboursable a été remise à Téléfilm Canada à même les revenus d'exploitation du film, les obligations contractuelles sont complétées.

⁴⁵ Téléfilm Canada a sa propre équipe de vérificateurs pour procéder à la vérification des dépenses de distribution et de production.

Le contrat entre la SODEC et le producteur

La position de la SODEC est similaire à celle que nous venons de décrire pour Téléfilm Canada. La seule vérification prévue au contrat de production liant la SODEC et le producteur concerne les livres du producteur :

«Le Producteur tient à jour une comptabilité distincte des Encaissements part Producteur qu'il perçoit à la suite de l'exploitation du Film, versés dans un compte de banque ouvert spécialement à cette fin. Un représentant de la SODEC peut vérifier cette comptabilité en tout temps durant les heures normales d'affaires. »

La SODEC n'a donc pas la possibilité de faire des vérifications auprès des distributeurs. Par ailleurs, lorsque la Société soutient un distributeur pour la mise en marché d'un film, elle se garde un droit de vérification des livres. Cependant, le nombre de films soutenus par la SODEC au moment de leur mise en marché est beaucoup moins élevé que ceux qui le sont à la production. La question du pouvoir de vérification des dépenses de distribution par la SODEC, à titre d'investisseur, demeure donc entière.

En conclusion, il ressort que le contrôle des dépenses de mise en marché par le producteur est limité. Les producteurs ont juridiquement un pouvoir de vérification, mais les rapports de force entre les producteurs et les distributeurs n'en favorisent pas l'exercice. Pour sortir de cette impasse, on pourrait étudier la possibilité de faire intervenir les distributeurs au contrat d'investissement que signent la SODEC et Téléfilm Canada avec les producteurs. D'autres avenues pourraient également être explorées par les différents partenaires concernés. Compte tenu des grands investissements publics dans la production cinématographique, un réel pouvoir de vérification des dépenses de mise en marché par les investisseurs est très certainement souhaitable. De façon générale, un accès élargi à des données plus détaillées permettrait de mieux comprendre la nature et l'ampleur des coûts que représente un film au moment de son exploitation et de mieux apprécier les risques financiers assumés par les distributeurs pour l'ensemble de la distribution des films québécois.

2.2.5 L'avance de distribution (« minimum garanti »)

Définition

Pour le distributeur, les termes « avance » ou « minimum garanti » désignent les sommes qu'il verse par anticipation au producteur sur les revenus à venir de la production, en paiement des droits d'exploitation de l'œuvre sur un territoire donné. La plupart du temps, les avances sont constituées des fonds du distributeur lui-même et de l'escompte des préventes déjà conclues avec des télédiffuseurs. Ces avances font très souvent partie des structures financières de production et équivalent en moyenne à 6,5 % des budgets de production des longs métrages fiction dans lesquels la SODEC investit⁴⁶. Il peut y avoir deux avances du distributeur : l'une pour le marché national et l'autre pour les marchés étrangers. Dans certains cas, deux distributeurs exploitent le même film, l'un sur le marché national et l'autre, sur les marchés étrangers. Enfin, les films québécois qui connaissent une carrière importante à l'étranger étant peu nombreux, il arrive souvent qu'au moment de la production des films, les droits

⁴⁶ Source : SODEC, compilation des films qui ont reçu un investissement de la SODEC et une décision préalable favorable (DPF) émise aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du gouvernement du Québec (1999-2000 à 2003-2004).

d'exploitation sur les marchés étrangers ne soient pas achetés par un distributeur⁴⁷. L'exploitation de ces marchés reste alors sous la responsabilité du producteur⁴⁸, à moins qu'un distributeur ne décide d'en acquérir les droits à une étape plus avancée de la production⁴⁹ ou au cours de sa mise en marché.

À partir du moment où une avance est versée au producteur, en totalité ou en partie, elle porte intérêts. Ces intérêts ont historiquement été déduits des revenus d'exploitation du film par le distributeur, avant la remise part producteur. Cependant, depuis le 14 février 2005, Téléfilm Canada a établi une politique quant à l'étendue et à la portée de ces intérêts :

« Les intérêts imputés à toute avance de distribution, à tout minimum garanti ou dans le cadre d'un financement intercalaire pour la période précédant la date de livraison de la production, doivent être inclus dans le devis de production. Pour les ventes à l'étranger, les intérêts imputés à toute avance de distribution, minimum garanti ou financement intercalaire, pour la période précédant la date de livraison de la production, doivent être inclus et ne pas dépasser le plafond imposé⁵⁰ aux dépenses de distribution. Pour les avances/minimums garantis de distribution au Canada, les intérêts peuvent courir durant la période qui débute avec le paiement de l'avance au producteur et se terminer lors du premier des deux événements suivants :

- 1. la récupération de l'avance ou des dépenses par le distributeur ; ou*
- 2. le 60^e jour suivant l'émission par le producteur de l'avis de disponibilité de la copie d'étalonnage. »⁵¹*

Position dans la chaîne de récupération

Le distributeur récupère son minimum garanti sur le marché national, une fois retranchées sa commission et ses dépenses de distribution sur ce même marché. Il fait de même pour les marchés étrangers à moins d'une négociation particulière avec Téléfilm Canada concernant la récupération. Par ailleurs, les revenus et les dépenses, ainsi que les minimums garantis du distributeur, ne peuvent être croisés pour ces différents marchés. Ils doivent faire l'objet d'une comptabilité et de rapports distincts au producteur.

47 Sur 111 films soutenus par la SODEC entre 2001-2002 et 2005-2006, 49 films (45 %) n'avaient pas de distributeurs pour les marchés étrangers au moment de leur production.

48 Dans ces cas, c'est le producteur qui établit le rapport d'exploitation sur les marchés étrangers et le remet à la SODEC.

49 Après visionnement de la copie zéro ou d'un montage final, par exemple.

50 Dans le cas des productions télévisuelles.

51 Fonds du long métrage du Canada, Exigences des contrats et des modalités de distribution, 14 février 2005.

2.3 LES POLITIQUES GÉNÉRALES DE RÉCUPÉRATION DES PARTENAIRES INVESTISSEURS

Les politiques générales de récupération des investisseurs s'appliquent à partir du premier dollar de revenus versés au producteur par le distributeur. Chaque investisseur peut avoir sa politique de récupération, mais celles de Téléfilm Canada et de la SODEC étant déterminantes, nous les présentons ci-dessous.

2.3.1 La politique de récupération des investissements de la SODEC

Historiquement, la politique de récupération des investissements en production, notamment en long métrage de langue française⁵², a visé le renforcement des entreprises de production. Ainsi, la SODEC a reconnu et reconnaît toujours le montant du crédit d'impôt québécois comme un investissement du producteur s'ajoutant à l'investissement propre de ce dernier, ce qui est généralement endossé par les autres partenaires investisseurs.

De façon plus précise, la politique actuelle de récupération de la SODEC prévoit : a) les normes générales de récupération des coûts de distribution (commission, dépenses de mise en marché, avances) pour établir la part producteur et b) les paliers de récupération et les pourcentages de récupération des différents investisseurs appliqués à cette part producteur.

a) Les normes générales de récupération des coûts de distribution et du système de bonis, dans le cas du long métrage fiction

Les normes générales de récupération des coûts de distribution apparaissent dans le *Programme d'aide à la production* et permettent au distributeur de récupérer sa commission, ses dépenses de mise en marché et son avance. Dans le cas du long métrage de fiction d'expression française du secteur privé et du secteur indépendant, la SODEC exige, depuis le 1^{er} avril 2003, que soit prévu au contrat liant le producteur et le distributeur le versement d'un boni en faveur du producteur.

▪ Les conditions et modalités minimales du boni s'établissent comme suit :

- nonobstant toutes dispositions contraires, pour l'exploitation du long métrage de fiction en salles au Canada, à partir de ses revenus bruts provenant de cette exploitation, le distributeur atteint tout d'abord un « seuil de rentabilité » de la façon suivante : il récupère entièrement ses honoraires de distribution (commission), ses dépenses de distribution (ou de mise en marché) et son avance (minimum garanti);
- le distributeur effectue un premier versement au producteur lorsque les recettes au guichet sont suffisantes pour atteindre le « seuil de rentabilité », tel que défini ci-dessus, et tout versement subséquent, s'il y a lieu, en respectant le barème suivant :
 - un premier montant forfaitaire de 50 000 \$, au moment où les recettes guichet permettent d'atteindre le seuil de rentabilité ;

⁵² Entre 1998-1999 et 2003-2004, 88 % des longs métrages dans lesquels la SODEC a investi étaient en langue originale française.

- des montants forfaitaires subséquents de 10 000 \$ pour chaque tranche additionnelle de 250 000 \$ de recettes guichet ;
 - la part des dépenses de mise en marché financée par la SODEC ou Téléfilm Canada et non remboursable par le distributeur ainsi que les revenus de commandite sont exclus des dépenses de distribution (ou de mise en marché) aux fins du calcul du boni à la performance ;
 - les sommes payées par le distributeur au producteur, de même que toute perte de revenus et manque à gagner du distributeur occasionnés par l'octroi d'un boni, ne sont en aucun cas récupérables par le distributeur sur quelque revenu que ce soit ;
 - dans le cas de longs métrages de fiction tournés simultanément en français et dans une autre langue, le boni est calculé sur l'exploitation de la version française au Canada;
 - dans le cas de longs métrages de fiction dont la langue originale est autre que le français, les modalités et barèmes de calcul d'un boni, décrits ci-dessus, pourraient être remplacés, en totalité ou en partie, par un mode de récupération calculé sur les revenus internationaux ;
 - par ailleurs, si les modalités de récupération négociées par le producteur ou un autre partenaire financier sont plus avantageuses pour celui-ci, la SODEC doit en bénéficier selon les mêmes conditions ;
 - la SODEC favorise également un juste partage des revenus entre le distributeur et le producteur sur tous les autres marchés québécois et étrangers.
- **Les frais d'administration du producteur pour l'administration des revenus d'exploitation des films**
- Les frais d'administration sont généralement accordés au producteur pour couvrir les coûts de départage des revenus d'exploitation qu'il reçoit du distributeur et ceux de la production de rapports aux investisseurs. C'est Téléfilm Canada qui a instauré cette pratique en 1995, en permettant aux producteurs une déduction de 5 % des revenus d'exploitation reçus du distributeur. Cette mesure visait à soutenir la remise régulière et systématique des rapports de distribution. Toutefois, certains investisseurs se sont opposés à cette mesure qui affectait, même si c'était de manière marginale, leurs retours sur investissement. Téléfilm Canada a rapidement modifié sa mesure : la déduction de 5 % ne s'applique désormais que sur sa part des revenus d'exploitation.
 - Sous la pression des producteurs, la SODEC a suivi dans les faits la politique initiale de Téléfilm Canada. Au chapitre 4, nous présenterons l'effet de cette mesure sur les revenus des producteurs et incidemment sur les revenus de la SODEC.

b) Les paliers et les pourcentages de récupération des différents investisseurs

Conséquemment à son approche générale, qui vise à renforcer les entreprises de production, la politique de récupération de la SODEC encourage une récupération plus rapide des investissements du producteur (investissement propre et montant du crédit d'impôt québécois). Pour le long métrage en français, les paliers de récupération sont généralement les suivants :

Tableau 2

Paliers de récupération selon la politique de récupération des investissements de la SODEC dans les longs métrages destinés aux salles⁵³

Paliers de récupération	Explications
Les différés, s'il en est, sont récupérés à 100 %.	Mesure particulière et exceptionnelle. Pour arriver à compléter le financement de certains longs métrages, il arrive occasionnellement que des comédiens, des techniciens, des réalisateurs ou encore des scénaristes acceptent de différer une partie du paiement de leurs honoraires ou autres dus. La SODEC permet que ces différés soient récupérés avant le premier palier standard.
<u>1^{er} palier</u> Le montant de ce palier de récupération est calculé au double des investissements part producteur (investissement propre + équivalent du montant du crédit d'impôt québécois). Sur l'équivalent de ce montant, les revenus part producteur sont partagés également (50 %-50 %) entre le producteur et les autres investisseurs au prorata de leurs investissements.	Ce palier, qui dépend des revenus du film, permet au producteur de récupérer ses investissements plus rapidement que les autres investisseurs. Ainsi, si les revenus d'exploitation (part producteur) atteignent le montant de ce palier de récupération tel que calculé ci-contre, le producteur aura complètement récupéré ses investissements (investissement propre + équivalent du montant du crédit d'impôt québécois).
Dans le cas où la part d'investissement du producteur (investissement propre + montant du crédit d'impôt québécois) est plus élevée que celles des autres investisseurs, le montant de ce palier de récupération est calculé au double des investissements de ces derniers et partagé également (50 %-50 %) entre le producteur et les autres investisseurs au prorata de leurs investissements.	La situation ci-contre est fort peu courante. Toutefois, si elle advient, les paramètres du deuxième palier de récupération sont modulés pour permettre un meilleur équilibre de récupération entre le producteur et les autres investisseurs.
<u>2^e palier</u> Le montant de ce palier est composé du solde des investissements des différents partenaires et la récupération se fait au prorata de leurs investissements	

⁵³ Pour une compréhension concrète des paliers de récupération, consulter la simulation déposée à l'annexe 6.

Paliers de récupération	Explications
<p><u>3^e palier</u> On remet au producteur l'équivalent de 10 % du ou des apports en subventions.</p>	<p>Il arrive que la structure financière de production de certains longs métrages soit composée de montants versés sous forme de subventions provenant d'organismes comme le Conseil des arts et des lettres du Québec, le Conseil des arts du Canada, etc. Afin de soutenir les petites entreprises qui produisent cette catégorie de projets, la SODEC permet au producteur de récupérer l'équivalent de 10 % des apports sous forme de subventions.</p>
<p><u>4^e palier</u> Le producteur peut récupérer les sommes d'argent qu'il a déboursées pour affronter un dépassement budgétaire, le cas échéant.</p>	<p>La SODEC permet que le producteur récupère le montant de son dépassement budgétaire avant le palier du partage des profits.</p>
<p><u>5^e palier</u> Le producteur peut récupérer l'équivalent du crédit d'impôt fédéral faisant partie de la structure financière de la production.</p>	
<p><u>6^e palier</u> Le partage des profits se fait généralement au prorata des apports des différents partenaires. La SODEC accepte de ne récupérer que 50 % de sa part, la différence de cette dernière s'additionnant aux revenus du producteur.</p>	<p>À ce dernier palier de récupération, très rarement atteint, la SODEC favorise, en continuité avec sa politique générale, un meilleur taux de récupération pour le producteur.</p>

Cette politique de récupération s'applique pour la majorité des longs métrages dans lesquels la SODEC investit. Lorsqu'il s'agit d'une coproduction, elle s'applique à la part canadienne des coûts.

Cette politique varie toutefois dans certaines circonstances :

- Lorsqu'il s'agit de longs métrages dont la langue originale est l'anglais. Dans ce cas, à moins qu'il y ait des préventes ou des différés dans la structure, les différents investisseurs récupèrent au 1^{er} palier leurs mises au prorata et *pari passu* (le crédit d'impôt québécois est toujours reconnu comme investissement part producteur s'ajoutant à son investissement propre). Au 2^e palier, le producteur peut également récupérer l'équivalent du montant de crédit d'impôt fédéral. Pour le reste, les différents paliers sont identiques à ceux applicables pour les longs métrages dont la langue originale est le français. Cette application particulière des modalités de récupération tient compte du fait que les marchés pour le long métrage en anglais sont plus vastes que ceux pour les films en français.
- D'autres variantes apparaissent lorsqu'il s'agit de coproductions interprovinciales. Elles tiennent compte des différences qui existent entre le Québec et les autres provinces, notamment au plan des contributions publiques.

Malgré ces variantes, il faut retenir que la SODEC exige, lors des négociations sur la récupération, que tout avantage de récupération consenti à un autre investisseur lui soit également accordé.

2.3.2 La politique de récupération de Téléfilm Canada

La politique de récupération de Téléfilm Canada (TFC)⁵⁴ concernant ses investissements dans les longs métrages de langue française est similaire à celle de la SODEC et elle apparaît à l'annexe 7. Dans tous les cas, ses négociations avec le producteur visent à s'assurer que TFC sera dans une position de récupération satisfaisante et toujours aussi avantageuse que celle des autres investisseurs. Dans le cas des productions de langue française, TFC accepte également qu'au premier palier de récupération, le producteur puisse récupérer 50 % des revenus nets de la production jusqu'à concurrence du montant du crédit d'impôt du gouvernement du Québec et de son propre investissement, l'autre 50 % étant partagé *pari passu* et au *pro rata* avec les autres investisseurs.

Selon la catégorie de film ou encore selon le potentiel d'exploitation d'un film sur certains marchés, TFC peut favoriser des modalités particulières de récupération. En voici quelques exemples :

- Des mesures incitatives peuvent être appliquées pour soutenir les producteurs de films de langue anglaise à petit budget ou pour favoriser l'obtention de financement de sources privées.
- Téléfilm Canada (TFC) peut également prendre des dispositions particulières pour maximiser la récupération de ses investissements, notamment sur les marchés étrangers. Ainsi, cette société peut exiger que le producteur négocie avec le distributeur, que son avance (minimum garanti) ne soit pas récupérable sur les revenus d'un territoire donné (par exemple les États-Unis), les revenus nets sur ce territoire étant alors partagés entre les investisseurs. Dans d'autres cas, TFC peut également demander que l'avance du distributeur ne soit pas récupérée à partir de 100 % des revenus nets des marchés étrangers, mais plutôt à partir d'un pourcentage moindre. Ce « couloir de récupération » peut alors profiter aux investisseurs qui ont les mêmes modalités de récupération, y compris la SODEC. On comprendra que ces mesures particulières ont un effet marqué si les films ont une carrière sur la scène internationale, ce qui est relativement rare comme nous le montrerons au prochain chapitre.

⁵⁴ Téléfilm a amorcé en 2006-2007 un travail d'analyse visant à uniformiser sa politique en matière de récupération et travaille à l'élaboration d'un contrat type de distribution.

3. PORTRAIT DES REVENUS BRUTS DES DISTRIBUTEURS PROVENANT DE L'EXPLOITATION DES LONGS MÉTRAGES DANS LESQUELS LA SODEC A INVESTI ENTRE 1998-1999 ET 2002-2003

3.1 ÉTAT DES REVENUS BRUTS DES DISTRIBUTEURS ET DE LEUR SEGMENTATION PAR MARCHÉ

Ensemble des marchés

Les revenus bruts⁵⁵ des distributeurs (au 30 juin 2005) pour les films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 (voir annexe 1, liste des 81 films de l'échantillon analysé) ont connu une croissance relativement soutenue durant cette période, passant de 11,9 M\$ à 31,6 M\$ pour atteindre un montant total de 84,5 M\$ en cinq ans (tableau 3). Le marché national a généré 83 % de ces revenus et les marchés étrangers, 17 %.

Tableau 3

Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003, selon le marché

Année des investissements de la SODEC	Longs métrages n	Marché national		Marchés étrangers		Total
		\$	%	\$	%	
1998-1999	13	10 596 586	88	1 381 387	12	11 977 973
1999-2000	16	7 044 388	90	758 525	10	7 802 913
2000-2001	19	14 221 607	84	2 678 996	16	16 900 603
2001-2002	21	16 110 443	99	117 287	1	16 227 730
2002-2003	12	22 102 126	70	9 498 770	30	31 600 896
Total	81	70 075 150	83	14 434 965	17	84 510 115

Source : SODEC

Par ailleurs, ce sont les revenus provenant des salles qui ont le plus progressé durant cette période (tableaux 4 et 5) et qui ont dominé le marché national, avec une part moyenne de 46 %, suivis du marché de la vidéo (31 %) et de la télévision (22 %).

Les revenus provenant des marchés étrangers ont été marqués par des écarts importants, fluctuant entre 1 % et 30 % du marché durant la période et se limitant à 117 287 \$ en 2001-2002. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène. Il faut rappeler, d'abord, qu'il est normal du point de vue statistique que de fortes fluctuations apparaissent d'une année à l'autre, que ce soit à la baisse ou à la hausse, compte tenu du faible volume annuel de films produits au Québec et, plus particulièrement, du volume de ceux qui génèrent des revenus sur les marchés étrangers (entre quatre et huit films par année pour la période étudiée). Ainsi, il suffit du succès commercial de quelques films ou même d'un

⁵⁵ Revenus du distributeur, une fois retranchées les parts des exploitants des différentes versions de la production (voir figure 5).

seul ou encore de l'absence de succès⁵⁶ pour faire apparaître de fortes variations dans les revenus, d'une année à l'autre. De plus, on doit tenir compte du fait qu'un certain nombre de films québécois se réalisent en coproduction. Dans ces cas, les territoires des différents marchés étrangers sont partagés entre le producteur québécois et son coproducteur. Ainsi, le marché de l'Europe et celui d'autres régions peuvent appartenir au coproducteur, ce qui limite les revenus en provenance de l'étranger pour la partie québécoise. Par ailleurs, la contre-performance du marché national peut également avoir une influence sur les résultats exprimés en pourcentage, d'une année à l'autre. Ces différents facteurs contribuent à faire fluctuer la part des revenus des marchés étrangers.

Marché national

Il est intéressant d'étudier, chiffres à l'appui, les parts et les niveaux atteints par les différents marchés sur le territoire national, notamment celui de la vidéo sur lequel il y a eu peu de documentation statistique jusqu'à maintenant.

Tableau 4

Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les différents segments du marché⁵⁷ national

Année des investissements de la SODEC	Longs métrages n	Marché national (\$)				Total
		Salles de cinéma	Vidéo	Télévision	Autres marchés	
1998-1999	13	3 996 090	3 197 408	3 228 977	174 111	10 596 586
1999-2000	16	2 427 594	1 460 390	3 025 996	130 408	7 044 388
2000-2001	19	5 526 646	3 748 240	4 790 865	155 856	14 221 607
2001-2002	21	7 554 939	5 454 321	3 039 219	61 964	16 110 443
2002-2003	12	12 674 667	8 093 999	1 299 935 ¹	33 525	22 102 126
Total	81	32 179 936	21 954 358	15 384 992	555 864	70 075 150

Source : SODEC

1) Au moment de produire le présent rapport, la période des ventes à la télévision pour les films soutenus en 2002-20003 n'était pas complétée. Ce qui explique les revenus inférieurs de ce marché pour cette année.

Il s'avère donc que la vidéo constituerait au Québec près du tiers du marché des films québécois sur la scène nationale, ce qui n'est pas négligeable, mais néanmoins inférieur à la situation dans d'autres

⁵⁶ Certains films, primés dans des festivals, connaîtront certes un succès d'estime à l'étranger, mais afficheront peu de revenus d'exploitation.

⁵⁷ L'exploitation d'un film est rythmée par une chronologie des médias, soit une règle tacite qui définit l'ordre et les délais dans lesquels les diverses exploitations d'une œuvre cinématographique peuvent intervenir. Ce n'est qu'après une durée déterminée suivant la fin de son exploitation en salles qu'un film peut être exploité sous les autres formats (télévision, vidéo, etc.) Le premier lieu d'exploitation d'un film est donc la salle. Le film passe ensuite au circuit des vidéoclubs qui disposent dans leur cas d'une quasi-exclusivité pendant quelques mois, le film étant offert simultanément, pour une période limitée, au client de la télévision à la carte seulement. Au terme de l'exploitation sur ces trois marchés, soit environ un an après sa première diffusion en salle, le film est présenté sur les canaux de télévision payante. Suivra par la suite, la présentation du film à la télévision conventionnelle et enfin, celle sur les réseaux spécialisés. Certains observateurs croient que l'arrivée des nouvelles plateformes de diffusion numérique pourrait faire pression sur cette chronologie et éventuellement contribuer à en modifier les séquences. Une plateforme de diffusion numérique pourrait être définie comme étant un lieu à partir duquel il est possible de diffuser ou de télécharger des contenus numériques, notamment des films et autres productions audiovisuelles. Les plateformes se déploient sur l'Internet, par le câble ou autre réseau et leurs contenus sont accessibles à travers divers écrans, principalement, mais non exclusivement, celui de la télévision, de l'ordinateur, du téléphone cellulaire ou autres lecteurs mobiles et de la console de jeux vidéos.

pays. Ainsi, si on sait que le marché du film québécois sous format vidéo s'établit à 31 % (22 M\$) du marché (70 M\$), on sait également qu'en France, ce pourcentage pour les films français s'élève à 63 %⁵⁸, tandis qu'aux États-Unis, l'exploitation des films sous format vidéo étant très développée, les revenus attribuables à ce format pour les films américains sont presque trois fois plus élevés que les revenus en provenance des salles⁵⁹.

Tableau 5

Répartition des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003, selon les différents segments du marché national

Année des investissements de la SODEC	Longs métrages n	Marché national (%)				Total
		Salles de cinéma	Vidéo	Télévision	Autres marchés	
1998-1999	13	38	30	30	2	100
1999-2000	16	34	21	43	2	100
2000-2001	19	39	26	34	1	100
2001-2002	21	47	34	19	—	100
2002-2003	12	57	37	6 ¹	—	100
Total	81	46	31	22	1	100

Source : SODEC

1) Au moment de produire ce rapport, la période des ventes aux réseaux de télévision pour les films soutenus en 2002-2003 n'était pas complétée (voir tableau 4). Ce qui explique, en partie, la baisse relative des montants associés à ce marché. La forte augmentation du marché des salles, au cours de la même année, y a également contribué.

Par ailleurs, la segmentation des revenus bruts des distributeurs par marchés nous permet de constater que dans le cas de films qui ont eu des revenus de distribution de moins de 1 M\$, le marché de la vidéo est généralement plus important que le marché des salles. En contrepartie, ce marché est légèrement inférieur au marché des salles dans le cas de films qui ont fait plus de 1 M\$ de recettes brutes distributeurs (tableau 6 et figure 6). Cette situation suggère, entre autres, que les films qui réussissent moins bien en salles peuvent éventuellement bénéficier d'une carrière complémentaire en vidéo et y trouver une part non négligeable de leurs revenus.

Tableau 6

Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les segments de revenus et les marchés

Revenus bruts des distributeurs Segments	Longs métrages n	Marché national			Marchés étrangers	Total
		Revenus salles	Revenus vidéo	Revenus télévision et autres segments		
		\$	\$	\$	\$	\$
0 \$ - 249 999 \$	36	430 821	769 580	2 363 849	40 058	3 604 308
250 000 \$ - 499 999 \$	8	383 778	766 437	2 270 404	70 352	3 490 971
500 000 \$ - 749 999 \$	9	1 114 841	1 289 218	3 021 039	363 897	5 788 996
750 000 \$ - 999 999 \$	7	1 630 485	1 840 578	1 438 844	1 123 025	6 032 932
1 M\$ et plus	21	28 620 011	17 288 545	6 846 720	12 837 633	65 592 909
Total	81	32 179 936	21 954 358	15 940 856	14 434 965	84 510 115

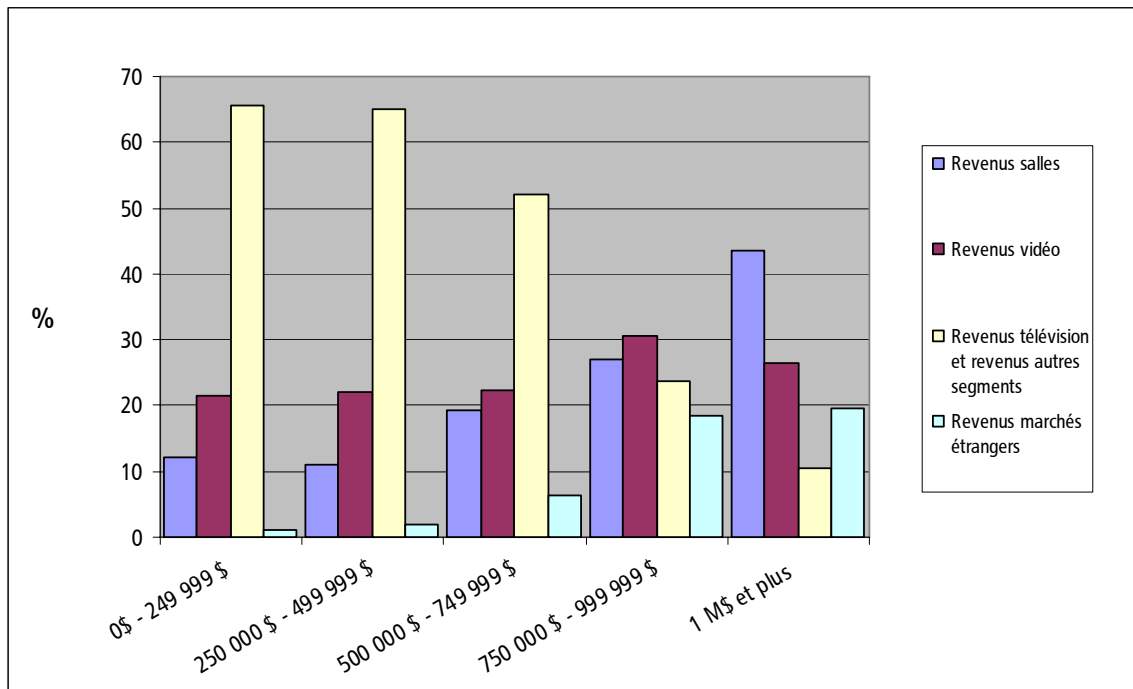
Source : SODEC

⁵⁸ CNC info, numéro 89, janvier 2004

⁵⁹ USA Today, http://www.plunkettresearch.com/entertainment/entertainment_statistics_1.htm, consulté le 11 juillet 2006.

Figure 6

Répartition des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les segments de revenus et les marchés



Source : SODEC

Le tableau 6 et la figure 6 révèlent que les revenus en provenance des marchés étrangers apparaissent en presque totalité (12,8 M\$) dans le segment de films qui présentent des revenus bruts de distribution de 1 M\$ et plus. Parmi les 21 films de ce segment, on notera toutefois que c'est la réussite de quelque cinq films, soit le quart d'entre eux et 6 % du total, qui explique 91 % de ces revenus. Le succès en salles d'un film québécois sur le marché national n'est pas garant d'une carrière prospère à l'étranger⁶⁰, seuls quelques films génèrent des revenus substantiels.

⁶⁰ Par ailleurs, certains films québécois peuvent avoir une exploitation modeste au Québec et connaître un succès d'estime appréciable sur la scène internationale dans divers festivals et manifestations culturelles.

3.2 LA RÉPARTITION DES FILMS SELON LES REVENUS BRUTS DES DISTRIBUTEURS

L'analyse de la répartition des films soutenus par la SODEC selon les revenus bruts des distributeurs (tableau 7) révèle également que 26 % d'entre eux, soit 21 longs métrages, représentent 78 % des revenus.

Tableau 7

Revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003, par segments de revenus et moyenne par film

Revenus bruts des distributeurs Segments	Longs métrages		Revenus bruts distributeurs total		Revenus bruts distributeurs Moyenne
	N	%	\$	%	\$
0 \$ - 249 999 \$	36	44,4	3 604 308	4,3	100 120
250 000 \$ - 499 999 \$	8	10,0	3 490 971	4,1	436 371
500 000 \$ - 749 999 \$	9	11,1	5 788 995	6,9	643 222
750 000 \$ - 999 999 \$	7	8,6	6 032 932	7,1	861 847
1 M\$ et plus	21	25,9	65 592 909	77,6	3 123 472
Total	81	100,0	84 510 115	100,0	1 043 335

Source : SODEC

Par contre, 74 % d'entre eux (60 films) récoltent la différence, soit 22 % des revenus. Cette concentration d'une très grande part des revenus sur un nombre relativement restreint de films est à l'image de ce que l'on observe fréquemment dans l'exploitation des productions culturelles⁶¹. L'établissement de la moyenne de revenus par film dans les différents segments illustre également ce constat.

3.3 LES COÛTS DE DISTRIBUTION DES FILMS DANS LESQUELS LA SODEC A INVESTI ENTRE 1998-1999 À 2002-2003

3.3.1 Les coûts de distribution dans l'économie du long métrage

Les coûts de distribution des films dans lesquels la SODEC a investi en production, entre 1998-1999 et 2002-2003, ont atteint la somme de 103 M\$. Ils sont passés de 17 M\$ à 35 M\$ en cinq ans, marquant une croissance de 103 %, tandis que les coûts de production totalisaient 229 M\$ en 2002-2003 (tableau 8), ce qui marque une croissance de 72 % depuis 1998-1999. D'une année à l'autre, la part des coûts de distribution sur l'ensemble des coûts (production et distribution) a varié entre 26 % et 36 % et elle affiche, pour l'ensemble de la période, une moyenne de 31 %.

⁶¹ Au Québec, on constate le même phénomène dans le domaine du livre. En effet, des compilations internes (chiffres de ventes des entreprises qui obtiennent du soutien de la SODEC en vertu du Programme d'aide aux entreprises du livre et de l'édition spécialisée) nous ont permis de constater qu'en 2000-2001, 20 % des titres avaient récolté 89,4% des ventes. Dans son ouvrage intitulé *Éléments pour une économie des industries culturelles*, publié par la SODEC en 2004, l'économiste Marc Ménard explicite ainsi ce phénomène : « La présence de rendements croissants dans la production (résultant de la structure particulière des coûts) et d'effets de réseau dans la demande (les effets de contagion sociale) se traduit par des marchés de type "le gagnant rafle tout". Concrètement, le marché, laissé seul à lui-même, favorisera la concentration vers un petit nombre de grandes entreprises, la concentration de l'offre et de la demande vers un petit nombre de produits et, en bout de ligne, la concentration des revenus vers un petit nombre d'artistes et de créateurs. » (page 154).

Tableau 8

Coûts de production et de distribution (au 30 juin 2005) des longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon l'année d'investissement

Année	Coûts production part canadienne		Coûts de distribution ¹		Coûts de production et de distribution Total	
	\$	%	\$	%	\$	%
	1998-1999	37 131 048	68,1	17 404 759	31,9	54 535 807
1999-2000	30 694 038	73,8	10 890 169	26,2	41 584 207	100
2000-2001	45 743 454	70,8	18 903 932	29,2	64 647 386	100
2001-2002	51 189 682	71,0	20 882 342	29,0	72 072 024	100
2002-2003	63 925 410	64,4	35 367 199	35,6	99 292 609	100
Total	228 683 632	68,9	103 448 401	31,1	332 132 033	100

Source : SODEC

1: Coûts de distribution : dépenses de distribution incluant les commissions, les dépenses de mise en marché, le remboursement minimum garanti (selon les rapports des producteurs à la SODEC) et la part non remboursable (subvention) de l'aide publique à la mise en marché (± 43 % du soutien de la SODEC et de Téléfilm Canada pour la période étudiée).

3.3.2 Les dépenses de mise en marché

Les dépenses de mise en marché comprennent généralement tous les frais et charges relatifs à l'exploitation d'une production⁶². Durant l'ensemble de la période étudiée, ces dépenses ont représenté 53 % des coûts de distribution⁶³. **Une analyse de leur évolution sur le seul marché national montre qu'elles sont passées de 6,4 M\$ à 20,4 M\$, une croissance de 214 %.** Par ailleurs, la part des dépenses de mise en marché sur le total des coûts (production + mise en marché) est passée de 15 % à 24 % (tableau 9) pour une moyenne de 18 % sur cinq ans⁶⁴. Nous croyons que la progression des ressources consacrées à la mise en marché a été partie prenante du succès croissant des films québécois, ces dernières années.

⁶² Nous présentons une liste détaillée des coûts de mise en marché (libellés « coûts de distribution ») à l'annexe 5.

⁶³ Voir tableau 13.

⁶⁴ Notons ici, à titre indicatif, qu'entre 2000-2004, les Majors américains consacraient en moyenne l'équivalent de ± 35 % de leurs ressources aux dépenses de mise en marché d'un film (Source : 2005 MPAA Economic Review). Le coût moyen de production d'un long métrage produit par les Majors s'établissait à ± 65 M\$, tandis que celui de sa mise en marché sur le marché domestique atteignait ± 35 M\$. Par ailleurs, d'après les données d'une étude sur les coûts de distribution des films français (source : CNC, Les coûts de distribution des films français, mars 2006), il appert que les coûts de mise en marché (libellés « coûts d'édition ») représentaient en moyenne, pour les années 2001 et 2004, 10 % des coûts de production et de mise en marché de l'ensemble des films (marché national). Ces éléments comparatifs doivent néanmoins être pris en considération avec prudence. Les marchés français et américain sont beaucoup plus vastes que le marché québécois et les ressources plus imposantes. De plus, il est possible que les méthodes de compilation des dépenses de mise en marché soient différentes et influent sur les résultats. Rappelons que les coûts de distribution, dont ceux de la mise en marché, ont été jusqu'à maintenant très peu documentés au Québec et qu'ils le sont très peu à l'étranger, comparativement aux coûts de production des films.

Tableau 9

Coûts de production et dépenses de mise en marché sur le territoire national (au 30 juin 2005) des longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon l'année d'investissement

Année	Coûts production part canadienne		Dépenses de mise en marché sur le territoire national (y incluant les subventions)		Coûts de production et de mise en marché sur le territoire national Total	
	\$	%	\$	%	\$	%
	1998-1999	37 131 048	85,3	6 416 763	14,7	43 547 811
1999-2000	30 694 038	88,2	4 110 543	11,8	34 804 581	100
2000-2001	45 743 454	84,1	8 623 494	15,9	54 366 948	100
2001-2002	51 189 682	82,3	11 007 562	17,7	62 197 244	100
2002-2003	63 925 410	76,0	20 184 847	24,0	84 110 257	100
Total	228 683 632	82,0	50 343 209	18,0	279 026 841	100

Source : SODEC

Incidemment, l'analyse d'un échantillon de 70 films⁶⁵ (marché national) semble indiquer que les revenus des films sont corrélés de façon étroite (78%)⁶⁶ avec leurs dépenses de mise en marché. Par ailleurs, les coûts de production et les revenus sont corrélés de façon plus faible (61 %) ⁶⁷ et démontre que l'influence de ces coûts, bien que réelle, est plus aléatoire. Toutefois, l'interprétation de ces moyennes statistiques ne doit pas faire oublier qu'il existe toujours des cas atypiques, soit des films qui obtiennent des résultats exceptionnels à la hausse ou à la baisse, peu importe leurs caractéristiques objectives. Ce caractère aléatoire de la demande est renforcé dans le domaine culturel, compte tenu du rôle central de la création et de la nature de prototype de chaque production⁶⁸.

3.3.3 La part de l'aide publique dans les coûts de distribution

Téléfilm Canada et la SODEC appuient financièrement la mise en marché des longs métrages au Québec. Ce soutien est accordé à la fois sous forme de subvention et sous forme d'aide remboursable à même les revenus de distribution⁶⁹. Le montant total du soutien public à la mise en marché pour les films faisant partie de la présente étude a atteint 16,1 M\$. Un montant de 9,1 M\$ (57 %) a été versé

⁶⁵ Pour éviter les biais statistiques, nous avons retenu dans l'échantillon les productions entièrement québécoises et les coproductions d'initiative québécoise, mais exclu les coproductions d'initiative étrangère.

⁶⁶ Coefficient de détermination : la variance des dépenses de mise en marché explique 78 % de la variance des revenus bruts des distributeurs (voir annexe 8).

⁶⁷ Coefficient de détermination : la variance des coûts de production explique 61 % de la variance des revenus bruts des distributeurs (voir annexe 8).

⁶⁸ Lire note de bas de page no 33.

⁶⁹ Les proportions de subvention et d'aide remboursable varient d'une année à l'autre et d'un film à l'autre. Dans le cas de la SODEC, la subvention peut actuellement atteindre 80 % des frais admissibles jusqu'à concurrence d'un montant maximal de 15 000 \$. Toutefois, la SODEC peut hausser sa participation financière jusqu'à 35 000 \$ dans le cas d'un long métrage de fiction ou documentaire exploité en moins de 45 copies. Cette participation additionnelle est remboursable dans une proportion de 50 % à même les revenus d'exploitation du distributeur, une fois retranchés ses honoraires (commission). Les paramètres du soutien de la SODEC ont varié entre 1998-1999 et 2002-2003, mais dans tous les cas, l'orientation de la SODEC visait à appuyer des films dont le potentiel d'exploitation était plus à risque. De son côté, et à compter de l'exercice financier 2006-2007, Téléfilm Canada peut participer financièrement à un budget de mise en marché jusqu'à concurrence de 75 % des coûts admissibles, sous forme d'avance, laquelle est remboursable selon différents paliers de récupération qui pondèrent le risque du distributeur. Advenant que des films atteignent de faibles résultats, le remboursement sera moindre.

aux distributeurs en aide remboursable et un montant de 7 M\$ (43 %) a été accordé sous forme de subvention⁷⁰. Aux termes de l'acquittement par les distributeurs de la partie remboursable, la part de l'aide publique dans les activités de distribution s'établit à partir du montant versé sous forme de subvention. Pour la période étudiée, nous estimons que cette part s'est située à environ 7 % (tableau 10). Lorsqu'on prend en compte l'aide remboursable, le soutien public atteint 16 %. Dans tous les cas, on constate que ce soutien à la distribution est moins élevé qu'il ne l'est à la production. Ce dernier se situe à une moyenne de 75 % pour les films dans lesquels la SODEC a investi durant la période visée⁷¹.

Tableau 10

Répartition des coûts de distribution (au 30 juin 2005) et de l'aide publique (subvention) à la mise en marché, longs métrages soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003

Année	Coûts de distribution ¹ admissibles encourus par les distributeurs		Coûts de distribution Aides publiques (part subvention) ²		Coûts de distribution Total	
	\$	%	\$	%	\$	%
	1998-1999	16 496 906	94,8	907 853	5,2	17 404 759
1999-2000	10 214 052	93,8	676 117	6,2	10 890 169	100
2000-2001	17 170 485	90,8	1 733 447	9,2	18 903 932	100
2001-2002	19 505 255	93,4	1 377 087	6,6	20 882 342	100
2002-2003	33 087 527	93,6	2 279 672	6,4	35 367 199	100
Total	96 474 225	93,3	6 974 176	6,7	103 448 401	100

Source : SODEC

1: Coûts de distribution admissibles (déductibles des revenus bruts des distributeurs) : dépenses de mise en marché, commissions et remboursement des minimums garantis. Note : le montant de l'aide publique accordée sous forme d'aide remboursable apparaît dans ces coûts (voir point 3.3.3).

2: Part non remboursable ou non remboursée (subvention) de l'aide publique à la mise en marché, soit $\pm 43\%$ du soutien de la SODEC et de Téléfilm Canada pour la période et les films étudiés.

3.3.4 La répartition des coûts de distribution et des revenus selon les marchés

Les coûts de distribution (au 30 juin 2005) des films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 ont atteint un montant de 103,4 M\$ (tableau 11). Ces coûts se sont élevés à 86 M\$ sur le marché national et à 17 M\$ sur les marchés étrangers pour des parts respectives de 83 % et 17 %. Réciproquement, les revenus bruts des distributeurs se sont chiffrés à 84,5 M\$, dont 70 M\$ en provenance du marché national, soit 83 % des revenus. En contrepartie, les revenus des marchés étrangers ont constitué 17 % du total des revenus, soit 14,4 M\$.

⁷⁰ Pour établir ces montants, nous disposons des données réelles et complètes de la SODEC. Dans le cas de Téléfilm Canada, nous disposons du montant total d'aide à la mise en marché pour chacun des films, mais le partage de cette aide entre la part remboursable et la part versée sous forme de subvention n'était pas disponible. Aux fins du rapport, nous l'avons établi dans les proportions prévues au programme d'aide de TFC, pour l'année de la mise en marché de chacun des films. Il peut y avoir un certain décalage entre ces données et la réalité, dans la mesure où nous ne disposons pas des données finales présentant le remboursement effectif des entreprises. La part de soutien considérée comme subvention pourrait donc être plus élevée que celle que nous présentons.

⁷¹ Lire note 3.

Tableau 11

Coûts de distribution et revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon le marché et la catégorie des coûts

Marché national	Commissions (ou marge distributeur dans le cas de la vidéo)	Dépenses de mise en marché (incluant les dépenses financées par les subventions)	Minimums garantis	Total Coûts de distribution		Revenus bruts distributeurs	
				\$	%	\$	%
(minimums garantis non répartis ¹)			17 728 500	17 728 500			
Marché salles	10 303 672	35 722 147		46 025 819		32 179 936	
Vidéo 2	3 293 154	14 351 358		17 644 512		21 954 358	
Télévision	4 015 805	229 532		4 245 337		15 384 992	
Autres	286 277	40 172		326 449		555 864	
Sous-total	17 898 908	50 343 209	17 728 500	85 970 617	83	70 075 150	83
Marchés étrangers³							
(minimums garantis non répartis ¹)			8 760 221	8 760 221			
Tous segments confondus	4 330 490	4 387 073		8 717 563			
Sous-total	4 330 490	4 387 073	8 760 221	17 477 784	17	14 434 965	17
Total	22 229 398	54 730 282	26 488 721	103 448 401	100	84 510 115	100

Source : SODEC

1 : Coûts de distribution (minimums garantis) s'appliquant à tous les segments de marché.

2 : Compte tenu des renseignements disponibles (montant des revenus bruts et le montant des redevances (royalties)), nous avons dû estimer une partie de la répartition des coûts de ce marché, après avoir enquêté auprès de distributeurs et établi ce qu'était en moyenne cette répartition (voir annexe 9). La part des redevances (réelle) s'est établie à 19,6346 %, la marge des distributeurs (estimée) à 15 % et les dépenses (estimées) à 65,3654 %. Aux fins du calcul, les pourcentages ont été arrondis.

3 : Pour les marchés étrangers, nous n'avons pas l'information distincte concernant les montants de la commission et des dépenses. Seul était disponible un montant total de 8 717 563 \$ (commissions + dépenses). Nous avons estimé le montant de la commission à 30 % des revenus bruts (14 434 966 \$) des distributeurs, soit 4 330 490 M\$. Pour établir les dépenses, nous avons soustrait ce dernier montant du 8 717 563 \$. Il s'agit seulement d'une évaluation : il peut y avoir des différences avec la réalité, car dans certains cas, des dépenses ont pu être encourues sans que les revenus couvrent le montant des commissions.

Un examen plus précis de la répartition des coûts de distribution sur le marché national (tableau 12) confirme que c'est le marché des salles qui en représente la plus grande part. En effet, le marché des salles représente 54 % ou 67 % de ces coûts selon que l'on répartit ou non le minimum garanti rattaché au marché national. Dans tous les cas, on retiendra que les coûts encourus sur le marché des salles bénéficient aux autres segments, notamment celui de la vidéo, par l'effet promotionnel et de réputation qu'il entraîne.

Tableau 12

Coûts de distribution et revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003, selon les segments de marché sur le territoire national

Marché national	Commissions (ou marge distributeur dans le cas de la vidéo)	Dépenses de mise en marché (incluant les dépenses financées par les subventions)	Minimums garantis	Coûts de distribution Total				Revenus bruts distributeurs	
				Minimums garantis non répartis		Minimums garantis répartis		\$	%
				\$	%	\$	%		
			17 728 500	17 728 500	21				
Marché salles	10 303 670	35 722 147		46 025 817	54	57 966 876	67	32 179 936	46
Vidéo 1	3 293 154	14 351 358		17 644 512	21	22 245 837	26	21 954 358	31
Télévision	4 015 803	229 532		4 245 335	5	5 346 757	6	15 384 992	22
Autres	286 277	40 172		326 449	0,4	411 144	0,5	555 864	1
Total	17 898 904	50 343 209	17 728 500	85 970 613	100	85 970 613	100	70 075 150	100

Source SODEC
1 : tableau 11, note 2.

3.3.5 La répartition des coûts de distribution par catégorie

Tel que présentés au chapitre 3 du rapport, les coûts de distribution comprennent 1) les commissions du distributeur, 2) les dépenses de distribution ou de mise en marché et 3) le minimum garanti du distributeur.

L'examen de la répartition de ces coûts pour les films dans lesquels la SODEC a investi entre 1998-1999 et 2002-2003 (tableau 13) montre que sur le marché national, les commissions représentent 21 % des coûts de distribution, les dépenses, 59 % et la récupération des avances (minimums garantis), 20 %.

Tableau 13

Répartition des coûts de distribution au 30 juin 2005 des films soutenus en production par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003

Marché national	Commissions (ou marge distributeur dans le cas de la vidéo)		Dépenses de mise en marché (incluant les dépenses financées par les subventions)		Minimums garantis ¹		Total Coûts de distribution		Revenus d'exploitation des films part distributeur
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$
	(minimums garantis non répartis ¹)								
Marché salles	10 303 670		35 722 135		17 728 500		17 728 500		32 179 936
Vidéo ²	3 293 154		14 351 358				17 644 512		21 954 358
Télévision	4 015 803		229 534				4 245 337		15 384 992
Autres	286 277		40 172				326 449		555 864
Sous-total	17 898 904	21	50 343 199	59	17 728 500	21	85 970 603	100	70 075 150
Marchés étrangers³									
(minimums garantis non répartis ¹)									
Tous segments confondus	4 330 490		4 387 073		8 760 221		8 760 221		8 717 563
Sous-total	4 330 490	25	4 387 073	25	8 760 221	50	17 477 784	100	14 434 965
Total	22 229 394	21	54 730 272	53	26 488 721	26	103 448 401	100	84 510 115

Source : SODEC

1 : Coûts de distribution (minimums garantis) s'appliquant à tous les segments de marché.

2 : Tableau 11, note 2

3 : Pour les marchés étrangers, l'information distincte concernant les montants de la commission et des dépenses n'était pas disponible. Seul un montant total (commissions + dépenses) de 8 717 563 \$ l'était. Nous avons estimé le montant de la commission à 30 % (taux habituel au Québec) des revenus bruts (14 434 966 \$) des distributeurs, soit 4 330 490 M\$. Ceci n'est qu'une estimation : il peut y avoir des différences avec la réalité, car dans certains cas, des dépenses ont pu être encourues sans que les revenus couvrent le montant des commissions.

Sur les marchés étrangers, cette répartition des coûts de distribution se décline comme suit : 25 % pour les commissions, 25 % pour les dépenses et 50 % pour les minimums garantis. Les dépenses de mise en marché, beaucoup moins élevées sur les marchés étrangers, expliquent la répartition différente des coûts de distribution entre le marché national et les marchés étrangers.

Au delà de ces constats sommaires sur les coûts de distribution, on souhaiterait analyser de façon encore plus précise leurs composantes au regard de l'économie du cinéma québécois. **Nous ne pouvons toutefois procéder à une telle analyse dans le cadre du présent rapport. Il faudrait pouvoir disposer de rapports détaillés des coûts de distribution, vérifier les modes d'imputation et de gestion des dépenses sur un échantillon représentatif de films québécois et d'autres provenances.** Le même examen pourrait s'avérer pertinent en ce qui concerne les commissions, pour en valider la hauteur et les résultats, eu égard aux rémunérations et aux risques pris par les différents

acteurs de l'industrie québécoise du long métrage⁷². On réfère souvent aux pratiques internationales pour en présenter le fondement. Il faudrait aussi s'assurer qu'elles ont un ancrage dans la réalité québécoise. Toutefois, la réalisation de telles études demanderait une collaboration étroite des entreprises de distribution. Or, ces sociétés comme l'ensemble des entreprises privées hésitent à communiquer de l'information stratégique, en raison de la concurrence à l'œuvre dans leur secteur.

3.3.6 État de la rentabilité de la distribution des films québécois sur la base des revenus bruts des distributeurs

La présente section ne vise pas à dresser un portrait économique des entreprises de distribution des films au Québec ni à évaluer leur rentabilité. Un tel portrait économique devrait prendre en compte l'état des divers marchés concernés, l'ensemble de leurs activités de distribution et de leurs catalogues, l'intégralité de leurs dépenses et de leurs revenus, l'organisation de leurs activités et les modes de rentabilisation des dépenses qu'elles adoptent pour y opérer des économies d'échelles, etc.

Par ailleurs, les diverses compilations statistiques produites permettent d'établir une opération comptable entre les revenus bruts des distributeurs et leurs déboursés (minimums garantis, dépenses de mise en marché, remise aux producteurs et investisseurs), ce qui fait apparaître un déficit de 5,1 M \$ pour l'ensemble de la période (tableau 14). On conviendra que ces résultats représentent la situation de l'ensemble des distributeurs pour la totalité des films à l'étude. Si les activités de quelques distributeurs ont pu se solder par des pertes, il est également vrai que pour certains d'entre eux, elles ont pu se conclure par des gains. De plus, il faut comprendre que l'équilibre financier d'une entreprise de distribution, voire sa rentabilité, se fait à partir des revenus de l'ensemble des films dont elle acquiert les droits de distribution. Ainsi, les gains substantiels générés par l'exploitation de certains films viennent couvrir les pertes parfois importantes de la distribution d'autres films.

Il est cependant important de noter qu'en l'absence de certaines données pour produire ce rapport, **le déficit de 5,1 M\$ qui apparaît dans le présent rapport pourrait être surévalué :**

- Pour la distribution des films, les distributeurs ont pu bénéficier du soutien de Téléfilm Canada (TFC) aux distributeurs, soit le Programme d'aide à l'acquisition de droits de distribution et d'exportation, en vigueur jusqu'en 2002. Une part des minimums garantis, consentis par les distributeurs lors du financement de ces films, a pu être comblée *partiellement* par le soutien accordé par TFC, lorsque les revenus des films étaient insuffisants. Certes le programme n'existe plus depuis 2002, mais les films étudiés, notamment ceux qui ont été soutenus entre les années 1998-1999 à 2000-2001, ont pu en bénéficier.

72 Exemple : on pourrait établir la comparabilité ou non des pourcentages des commissions des distributeurs avec les honoraires et les frais d'administration qui sont reconnus aux producteurs sur les budgets de production. Notons, par exemple, que les honoraires des producteurs, tirés des coûts de production des 81 films de l'échantillon de notre étude, se sont élevés à 10 % du B+C des budgets de production, soit 16,5 M\$. Voir note 77.

Tableau 14

Profil de rentabilité des activités de distribution des longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 sur la base des revenus bruts des distributeurs au 30 juin 2005

Année des investissements de la SODEC	Longs métrages	A - Revenus bruts distribution	B - Déboursés des distributeurs			C - Résultats (A - B)	
			Minimums garantis Marchés national et étrangers	Dépenses de mise en marché excluant celles couvertes par les subventions ¹	Part des revenus bruts à verser aux producteurs ²		Total
1998-1999	13	11 977 973	6 414 251	6 817 775	2 608 605	15 840 631	-3 862 658
1999-2000	16	7 802 913	4 071 315	3 932 368	562 115	8 565 798	-762 885
2000-2001	19	16 900 603	5 419 108	7 784 933	2 883 081	16 087 122	813 481
2001-2002	21	16 227 730	5 691 105	9 862 667	2 549 868	18 103 640	-1 875 910
2002-2003	12	31 600 896	4 892 942	19 358 423	6 781 582	31 032 947	567 949
Total	81	84 510 115	26 488 721	47 756 166	15 385 251	89 630 138	-5 120 023

Source : SODEC

1. Le montant des subventions s'élève à 6,9 M\$ (tableau 10)

2. Part des revenus à verser aux producteurs, incluant les revenus récupérables par les autres investisseurs.

- De plus, en vertu d'un autre dispositif de soutien de Téléfilm Canada, les distributeurs ont pu souvent obtenir de l'aide financière, entre autres sous forme remboursable, pour la mise en marché de plusieurs films de l'échantillon. Une telle aide est remboursable de façon graduée, selon les différents niveaux de revenus atteints par un film. Si un film n'atteint pas l'un ou l'autre de ces niveaux, la différence du soutien reçu se transforme, dans les faits, en subvention. La SODEC ne détenant pas l'information détaillée concernant les films où cette situation s'est produite, nous n'avons pu l'intégrer dans nos compilations statistiques.
- La répartition des revenus provenant du marché de la vidéo (redevances, dépenses d'édition et de mise en marché, marge du distributeur) ont fait l'objet d'une estimation basée sur des coûts moyens (voir tableau 11, note 2 et annexe 9). Or, comme nous l'avons observé pour le marché des salles, il se peut qu'un certain nombre de films très populaires aient généré des revenus beaucoup plus élevés que les autres et permis ainsi des marges plus larges pour les distributeurs concernés que celles estimées. Les chiffres réels pourraient modifier les résultats.
- Enfin, l'exploitation de quelques films soutenus en 2002-2003 n'était pas complétée au moment de produire le rapport et certains d'entre eux ont continué à générer des revenus.

L'ensemble de ces derniers éléments permet de supposer que les activités de distribution de l'ensemble des films à l'étude ont pu davantage s'approcher de l'équilibre financier ou, à tous le moins, que les pertes ont été moins grandes qu'il n'y paraît, selon les données disponibles.

Autre considération

- Le « couloir spécial de récupération » qui liait les distributeurs et les producteurs a généré, entre 1998-1999 et 2002-2003, 28 % des revenus parts producteur et investisseurs sur le marché national des salles, soit 2,7 M\$ sur 9,5 M\$ pour les films étudiés. Comme ce « couloir » a été supprimé au cours de l'année 2003-2004⁷³ et remplacé par un boni au producteur, applicable seulement lorsque le distributeur atteint le seuil de rentabilité, les revenus « couloir » sont désormais encaissés par le distributeur et, en principe, favorisent un plus grand équilibre financier des activités de distribution des films québécois.

73 À cause de la diminution du soutien de Téléfilm Canada (TFC) à l'endroit des distributeurs, ces derniers ont convenu, avec cette institution, d'imposer en 2003-2004 l'abolition de ce « couloir », sans consulter les autres partenaires financiers, comme la SODEC. Voir annexe 4.

4. EXAMEN AU 30 JUIN 2005 DE LA RÉCUPÉRATION DES INVESTISSEMENTS DE LA SODEC DANS LES LONGS MÉTRAGES SOUTENUS EN PRODUCTION ENTRE 1998-1999 ET 2002-2003

4.1 ÉVOLUTION ET RÉPARTITION DES REVENUS DES PRODUCTEURS ET DES INVESTISSEURS

Les producteurs et les investisseurs se sont partagé la somme de 15,4 M \$ au cours de la période (tableau 15), soit 18 % des revenus bruts des distributeurs établis à 84,5 M\$. Sur une base annuelle, certaines variations atypiques sont apparues. Si, pour trois des cinq années étudiées, les revenus ont atteint plus de 2,5 M\$, ils ont été de quelque 500 K\$ en 1999-2000 et ont atteint 6,7 M\$ en 2002-2003. En outre, les revenus de 2002-2003 ont représenté 45 % des revenus de la période.

Tableau 15

Répartition annuelle des revenus (parts producteurs et investisseurs) au 30 juin 2005 des longs métrages soutenus par la SODEC, entre 1998-1999 et 2002-2003

Année	Total des revenus parts producteurs et investisseurs
	\$
1998-1999	2 608 605
1999-2000	562 115
2000-2001	2 883 081
2001-2002	2 549 868
2002-2003	6 781 582
Total	15 385 251

Source : SODEC

L'analyse statistique montre qu'il y a 30 longs métrages qui ont généré au moins 1 \$ aux producteurs et aux investisseurs durant la période, soit 37 % de l'ensemble des 81 films soutenus par la SODEC (tableau 16). **Il ressort donc que 63 % des films produits (51) n'ont généré aucun revenu aux producteurs et aux investisseurs.**

Par ailleurs, comme nous l'avons observé au chapitre 3.2 (tableau 7), au regard des revenus bruts des distributeurs, les revenus des producteurs et des investisseurs sont concentrés sur un très petit nombre de films. Cette concentration y est même plus grande. En effet, **l'analyse de la répartition des revenus montre que 90 % d'entre eux sont concentrés sur 10 films, soit 11 % de l'ensemble des longs métrages.**

Tableau 16

Répartition des films selon la hauteur des revenus (parts producteurs et investisseurs) au 30 juin 2005, longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003

Revenus des producteurs et des investisseurs	Segments	Longs métrages		Revenus des producteurs et des investisseurs		Total
		n	%	\$	%	
Aucun revenu		51	63,0	0		0,0
1 \$ - 249 999 \$		20	24,7	1 632 087		10,6
250 000 \$ - 499 999 \$		3	3,7	1 062 589		6,9
500 000 \$ - 999 999 \$		1	1,2	695 058		4,5
1 M \$ - 1 999 999 \$		3	3,7	4 977 865		32,4
2 M\$ - 2 999 999 \$		3	3,7	7 017 652		45,6
Total		81	100,0	15 385 251		100,0

Source : SODEC

Enfin, la répartition des revenus des producteurs et des investisseurs est également concentrée sur un petit nombre d'entreprises de production (sociétés mères). En effet, seulement 13 des 40 sociétés mères, qui ont assumé la production des 81 longs métrages de l'échantillon, ont perçu des revenus. Or, il appert que 14,4 M \$, soit 94 % des revenus sont concentrés sur cinq sociétés mères, soit 12,5 % de l'ensemble de ces entreprises (tableau 17).

Tableau 17

Répartition des revenus des producteurs et des investisseurs au 30 juin 2005, selon le nombre d'entreprises de production (sociétés mères), films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003

Revenus des producteurs et des investisseurs	Segments	Entreprises de production (sociétés mères)		Revenus des producteurs et des investisseurs	
		n	%	Total	Total
Aucun revenu		27	67,5	0	0,0
1 \$ - 499 999 \$		8	20,0	981 246	6,4
500 000 \$ - 999 999 \$		0	0,0	0	0,0
1 M\$ - 4 999 999 \$		5	12,5	14 404 005	93,6
Total		40	100,0	15 385 251	100,0

Source : SODEC

4.2 LA RÉPARTITION DES REVENUS AUX PRODUCTEURS ET AUX INVESTISSEURS EN VERTU DES ENTENTES DE RÉCUPÉRATION

Durant la période étudiée, les ententes de distribution prévoyaient, hormis les normes générales, un « couloir spécial de récupération » pour le producteur et les investisseurs (voir 2.2 et annexe 4). À cet égard, l'analyse montre qu'une part de 81 % (12,4 M\$) des revenus « parts investisseurs » sont attribuables aux normes de récupération qui ont lié les différents partenaires durant la période, tandis qu'une part de 19 %, soit 2,9 M\$, est tributaire du « couloir spécial de récupération » en vigueur jusqu'en 2002-2003 (tableau 18). Ce « couloir » prévoyait, en plus de l'application des normes habituelles, qu'à partir *d'un revenu guichet seuil* de 750 000 \$ (à partir de 1998-1999) provenant de l'exploitation en salles au Canada, le producteur recevait 10 % des revenus bruts du distributeur avant le prélèvement des coûts de distribution (voir annexe 4). Ce 10 % était réparti entre les investisseurs au prorata de leurs investissements et selon l'entente de récupération signée entre ces derniers et le producteur.

Ce couloir spécial de récupération a été remplacé par un boni en 2003-2004. Ce boni s'applique une fois que le distributeur atteint le *seuil de rentabilité*⁷⁴. Il est moins profitable pour les producteurs et les investisseurs que ne l'était le couloir de récupération. Ainsi, il faut prévoir que pour les années subséquentes à celles du rapport, les revenus des producteurs et des investisseurs devraient diminuer. Incidemment, une *simulation* de l'application du boni en remplacement du couloir spécial de récupération sur les films soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 illustre cette projection (tableau 19). Les revenus attribuables au boni auraient été de 310 000 \$ au lieu des 2,9 M\$ récupérés par le « couloir de récupération », soit une différence de 2,6 M\$.

Tableau 18

Détails de la récupération des investissements en production au 30 juin 2005, longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 à 2002-2003

Année des investissements de la SODEC	Devis de production/ part canadienne	Longs métrages					Revenus à répartir entre les producteurs et les autres investisseurs				
		N'ayant présenté aucun revenu aux producteurs		Ayant présenté au moins 1\$ de revenus aux producteurs		Total	Attribuables aux normes contractuelles standards		Attribuables au couloir de récupération		Total
		n	%	n	%		\$	%	\$	%	
1998-1999	37 131 048	9	69,2	4	30,8	13	2 144 444	82,2	464 152	17,8	2 608 596
1999-2000	30 694 038	11	68,8	5	31,3	16	400 624	71,3	161 492	28,7	562 116
2000-2001	45 743 454	12	63,2	7	36,8	19	2 302 074	79,8	581 017	20,2	2 883 091
2001-2002	51 189 682	14	66,7	7	33,3	21	1 931 298	75,7	618 569	24,3	2 549 867
2002-2003	63 925 410	5	41,7	7	58,3	12	5 664 810	83,5	1 116 771	16,5	6 781 581
Total	228 683 632	51	63,0	30	37,0	81	12 443 250	80,9	2 942 001	19,1	15 385 251

Source : SODEC

⁷⁴ Il consiste en un versement forfaitaire de 50 000 \$ du distributeur au producteur au moment où, grâce aux revenus générés en salles, ce seuil est atteint. Par la suite, des montants forfaitaires subséquents de 10 000 \$ sont également versés pour chaque tranche additionnelle de 250 000 \$n de recettes guichet (voir annexe 4).

Tableau 19

Simulation de l'application du boni accordé par les distributeurs aux producteurs depuis 2003-2004, en remplacement du couloir spécial de récupération, longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003.

Année des investissements de la SODEC	Revenus à répartir entre les investisseurs		
	Attribuables au couloir de récupération	Attribuables au boni	Différence
	\$	\$	\$
1998-1999	464 152	60 000	404 152
1999-2000	161 492		161 492
2000-2001	581 017	100 000	481 017
2001-2002	618 569	80 000	538 569
2002-2003	1 116 771	70 000	1 046 771
Total	2 942 001	310 000	2 632 001

Source : SODEC

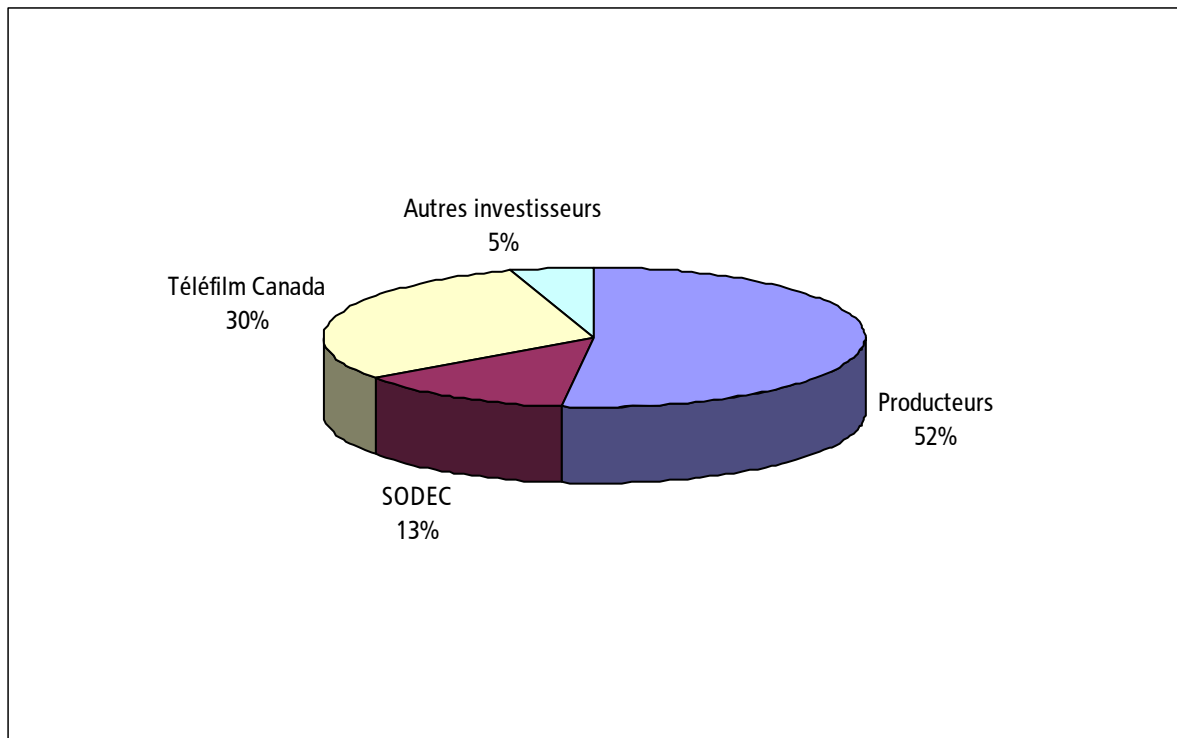
4.3 ANALYSE DE LA RÉCUPÉRATION DE LA PARTICIPATION FINANCIÈRE DES INVESTISSEURS, INCLUANT CELLE DU PRODUCTEUR

La récupération des investissements par les différents investisseurs est tributaire de la structure de récupération par paliers (tableau 2) et du niveau de leurs investissements (tableau 1). Ainsi, la récupération s'est effectuée le plus souvent sur la base des règles du premier palier, car les revenus des films ne dépassent qu'exceptionnellement le niveau de ce palier.

Le montant de ce palier de récupération est calculé au double des investissements du producteur (investissement propre + crédit d'impôt québécois). Sur l'équivalent de ce montant, les revenus part producteur sont partagés à parts égales (50 % / 50 %) entre le producteur et les autres investisseurs au prorata de leurs investissements. **Nous rappelons que le cas échéant, ces règles permettent au producteur de récupérer son investissement et l'équivalent du montant de crédit d'impôt du Québec dès le premier palier de récupération. Historiquement, cette mesure a été instituée pour favoriser le renforcement et la capitalisation des entreprises de production.**

Figure 7

Répartition des revenus des investisseurs au 30 juin 2005, échantillon de 30 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 ayant généré des revenus part producteurs et investisseurs ¹



Source : SODEC
1 : voir tableau 19

Tableau 20

Calcul de la répartition des revenus aux investisseurs au 30 juin 2005, échantillon de 31 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-20031

Année	Producteurs (incluant 5 % frais de gestion des quotes-parts des investisseurs) ²		SODEC		Téléfilm Canada		Autres investisseurs		Total des revenus parts investisseurs	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
1998-1999	1 369 513	52	282 841	11	946 852	36	9 399	0,4	2 608 605	100
1999-2000	295 111	53	116 008	21	118 603	21	32 393	6	562 115	100
2000-2001	1 513 624	53	449 968	16	733 822	25	185 667	6	2 883 081	100
2001-2002	1 338 679	52	342 430	13	686 521	27	182 238	7	2 549 868	100
2002-2003	3 560 332	53	735 105	11	2 190 459	32	295 686	4	6 781 582	100
Total	8 077 259	52	1 926 352	13	4 676 257	30	705 383	5	15 385 251	100

Source : SODEC

1 : Ce tableau est basé sur un échantillon de 81 longs métrages qui ont été soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003. Le nombre de longs métrages qui ont généré des revenus aux producteurs et aux investisseurs s'élève à 30. Ces données peuvent différer des résultats comptables. Elles incluent notamment les comptes à recevoir. De plus, les données précises n'étant pas toujours disponibles dans les dossiers, nous avons estimé les frais d'administration accordés aux producteurs sur la base de leurs revenus. Aux fins du rapport, cette évaluation constitue un portrait concret des résultats des politiques de récupération en vigueur et du partage des revenus, eu égard au poids relatif des différents investisseurs dans la structure financière des productions.

2 : Ce 5 % a été accordé aux producteurs par Téléfilm Canada en 1995. Il s'applique alors sur les revenus part producteur, y incluant les revenus à répartir entre les investisseurs. À partir de 2000-2001, le calcul de ces frais a été modifié. Dans le cas de TFC, les frais de gestion (5%) ne sont désormais applicables que sur la quote-part de TFC. Dans le cas des autres investisseurs - sauf la SODEC -, ces frais de gestion ne sont généralement pas acceptés. De son côté, la SODEC a accepté, dans les faits, que les producteurs se remboursent les frais de gestion suivants : soit 5 % des revenus bruts totaux du producteur, de TFC et de la SODEC. Les données qui apparaissent au tableau permettent d'évaluer l'application de ce 5 % sur les revenus totaux des producteurs.

En conséquence des règles de récupération, l'analyse des données de récupération d'un échantillon de 30 longs métrages ayant généré des revenus au producteur et aux investisseurs nous révèle que **les producteurs ont encaissé en moyenne 52 %⁷⁵ de ces revenus, la SODEC, 13 %, Téléfilm Canada, 30 % et les autres investisseurs, 5 % (tableau 20).**

L'analyse des revenus des producteurs (8 M\$) établit que seulement 7 % sont imputables à leur investissement propre, que 83 % sont liés au crédit d'impôt québécois reconnu comme investissement du producteur et, enfin, que 10 % d'entre eux proviennent des frais de gestion qu'ils perçoivent pour l'administration des quotes-parts (tableau 22). On remarque que les frais de gestion accordés, soit environ 769,2 K\$, dépassent le montant de revenus attribuables aux investissements des producteurs, soit 528,8 K\$. Une compilation plus détaillée des frais de gestion montre que les entreprises ont reçu entre 3 \$ et 125 000 \$ pour départager les revenus d'un film aux investisseurs, à raison de deux rapports par année⁷⁶.

⁷⁵ Incluant les frais de gestion de 5 % qui leur sont accordés (voir tableau 20, note 2)

⁷⁶ Les rapports d'exploitation sont dus aux investisseurs, à tous les six mois, pendant de nombreuses années, mais de façon générale, c'est au cours des cinq premières années d'exploitation que la production des rapports peut présenter une certaine complexité.

Par ailleurs, l'examen de la répartition des revenus des producteurs montre qu'à elles seules, cinq sociétés-mères ont encaissé 94 % du total de ces revenus, soit 7,5 M\$. On tiendra compte du fait que lors de la production des films ayant généré des revenus part producteur, ces sociétés-mères ont également reçu des honoraires s'élevant à environ 5,2 M\$. Pour l'ensemble des films (81) de l'échantillon sous étude, le total des honoraires des producteurs a atteint environ 16,5 M\$ sur des budgets totaux (part canadienne) de 228,7 M\$⁷⁷.

4.4 PROFIL DE LA RÉCUPÉRATION DE LA SODEC

L'évaluation au 30 juin 2005 de la récupération de la SODEC sur les revenus des films qu'elle a soutenus entre 1998-1999 et 2002-2003 (tableau 21) démontre que le remboursement de la SODEC a généralement été de moins de 500 K\$ annuellement, sauf pour l'année 2002-2003, où il a atteint plus de 700 K\$.

Tableau 21

Calcul de la récupération de la SODEC relative à l'ensemble des longs métrages financés entre 1998-1999 et 2002-2003¹

Année d'investissement de la SODEC	Longs métrages n	Coûts de production part canadienne \$	Investissements SODEC \$	Longs métrages ayant généré des revenus aux producteurs et aux investisseurs (au 30 juin 2005) n	Revenus part SODEC ¹ \$	Taux de remboursement de la SODEC
						%
1998-1999	13	37 131 048	5 491 193	4	282 841	5,2
1999-2000	16	30 694 038	7 881 159	5	116 008	1,5
2000-2001	19	45 743 454	8 015 829	7	449 968	5,6
2001-2002	21	51 189 682	9 169 578	7	342 430	3,7
2002-2003	12	63 925 410	7 174 737	7	735 105	10,2
Total	81	228 683 632	37 732 496	30	1 926 352	5,1

Source : SODEC

1 : Ce tableau est basé sur un échantillon de 81 longs métrages qui ont été soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003. Le nombre de longs métrages ayant généré des revenus aux producteurs et aux investisseurs s'élève à 30. Ces données peuvent différer des résultats comptables. Elles incluent notamment les comptes à recevoir.

⁷⁷ L'évaluation des honoraires des producteurs est basée sur les données statistiques produites par la SODEC et publiée dans le rapport intitulé *Étude sur l'évolution des coûts de production des longs métrages québécois de fiction de langue française* (Michel Houle, Dominique Jutras). Ils correspondent à 10 % du B+C des budgets de production, qui totalisent en moyenne 72 % des coûts de production.

Tableau 22

État de la récupération¹ de l'investissement des producteurs au 30 juin 2005, échantillon de 30 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003 et ayant généré des revenus aux producteurs et aux investisseurs

Année	Revenus bruts totaux à répartir entre les investisseurs	Récupération part producteur ²							
		5 % frais de gestion récupération ³		Revenus selon investissements propres		Revenus selon le montant de crédit d'impôt québécois		Revenus totaux du producteur au premier palier	
		\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
1998-1999	2 608 605	130 430	10	25 617	2	1 213 466	89	1 369 513	100,0
1999-2000	562 115	28 106	10	17 731	6	249 274	84	295 111	100,0
2000-2001	2 883 081	144 155	10	214 033	14	1 155 436	76	1 513 624	100,0
2001-2002	2 549 868	127 493	10	237 480	18	973 706	73	1 338 679	100,0
2002-2003	6 781 582	339 079	10	33 941	1	3 187 312	90	3 560 332	100,0
Total	15 385 251	769 263	10	528 802	7	6 779 194	83	8 077 259	100,0

Source : SODEC

1 : Ce tableau est basé sur un échantillon de 81 longs métrages qui ont été soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003. Le nombre de longs métrages qui ont généré des revenus aux producteurs et aux investisseurs s'élève à 30. Ces données peuvent différer des résultats comptables. Elles incluent notamment les comptes à recevoir. De plus, les données précises n'étant pas toujours disponibles dans les dossiers, nous avons estimé les frais d'administration accordés aux producteurs sur la base de leurs revenus. Aux fins du rapport, cette évaluation constitue un portrait concret des résultats des politiques de récupération en vigueur et du partage des revenus, eut égard au poids relatif des différents investisseurs dans la structure financière des productions.

2 : Soit 50 % des revenus du premier palier de récupération (établi au double de l'investissement propre du producteur et du montant de crédit d'impôt du Québec), une fois qu'on été retranchés les frais de gestion accordés au producteur pour le suivi de la récupération pour l'ensemble des investisseurs).

3 : Ce 5 % a été accordé aux producteurs par Téléfilm Canada, en 1995. Il s'applique alors sur les revenus part producteur à répartir entre les investisseurs. À partir de 2000-2001, le calcul de ces frais a été modifié. Dans le cas de TFC, les frais de gestion (5%) ne sont désormais applicables que sur la quote-part de TFC. Dans le cas des autres investisseurs - sauf la SODEC -, ces frais de gestion ne sont généralement pas acceptés. De son côté, la SODEC a accepté dans les faits que les producteurs se remboursent les frais de gestion suivants : soit 5 % des revenus bruts totaux du producteur, de TFC et de la SODEC. Les données qui apparaissent au tableau sont une évaluation de l'application de ce 5 % sur les revenus totaux des producteurs.

Au regard de ses investissements, le taux de remboursement de la SODEC (tableau 21) a ainsi varié de façon marquée durant la période, soit entre 1,5 % et 10,2 % par année, pour s'établir à une moyenne de 5,1 % pour la période.

Ce taux peut apparaître faible dans l'absolu ou au regard de la performance sans précédent du cinéma québécois au cours des dernières années. Or, comme nous l'avons exposé tout au long du présent rapport, il est tributaire de nombreux facteurs souvent méconnus des observateurs extérieurs à la filière du cinéma ou encore du grand public. Parmi les plus importants de ces facteurs, on trouve :

- Les coûts croissants de distribution et d'exploitation des films qui, s'ils permettent désormais une meilleure mise en valeur du cinéma québécois, viennent par ailleurs limiter en aval la remontée de revenus aux investisseurs.

- Les ententes et les règles de récupération actuellement en vigueur entre les différentes parties, principalement la répartition des revenus consentie au premier palier de récupération et, de façon plus marginale, les frais de gestion des retours aux investisseurs consentis aux producteurs.

5. CONCLUSION

Depuis quelques années, le cinéma québécois connaît une popularité grandissante auprès du public québécois, ce qui s'est traduit, entre autres, par une augmentation importante de ses revenus d'exploitation. L'objectif de ce rapport était de vérifier si la SODEC, à titre de partenaire public, était associée dans de justes proportions au partage des revenus d'exploitation des films dans lesquels elle avait investi.

L'analyse des résultats nous montre que la SODEC, au 30 juin 2005, a perçu 1,9 M\$ des 38 M\$ qu'elle a investis dans 81 longs métrages entre 1998-1999 et 2002-2003, soit un remboursement de ses investissements équivalent à 5 %. La SODEC s'est ainsi vu attribuer 13 % des revenus des producteurs et des investisseurs (15,3 M\$), générés par 30 des 81 films sous étude.

Le rapport nous a permis de faire l'examen du contexte et des règles qui définissent la répartition des revenus d'exploitation des films québécois et d'en dresser le portrait pour les différents partenaires, de l'exploitant de salles aux producteurs et investisseurs, dont la SODEC. **Il ressort de ce rapport qu'hormis les bons résultats des films québécois, le taux de retour sur investissement de la SODEC repose principalement sur 1) les coûts et les ententes de distribution des films ; 2) les règles et les ententes de récupération signées entre les différents investisseurs ; 3) sa part d'investissement dans les longs métrages.** Nous espérons que ce document participera à une meilleure compréhension de l'économie de la distribution du cinéma québécois. La SODEC entend poursuivre l'étude de ce dossier dans l'avenir, le mettre à jour régulièrement et en publier les résultats. Ces travaux s'avèrent nécessaires, le cas échéant, à l'amendement des ententes entre les différentes parties, privées et publiques, notamment sur le plan de la récupération des investissements.

En terminant, il est important de rappeler que la recherche éventuelle d'un meilleur taux de récupération des investissements par la SODEC et l'ensemble des investisseurs ne doit pas occulter, dans tous les cas, l'importance du succès remporté par le cinéma québécois auprès de son public. Il y a dix ans, des fonds publics très importants étaient aussi consacrés à la production de films québécois, mais le public n'était que partiellement au rendez-vous. Or, avec le temps, le talent et une expertise de plus en plus assurés et affichés, les préjugés envers le cinéma québécois se sont estompés pour faire place à un intérêt et une curiosité des plus réjouissants. Dans cette perspective, les gouvernements et les institutions publiques doivent apprécier, à sa pleine valeur, le chemin parcouru. Leurs investissements ont porté fruit sur les plans culturel et social, contribuant ainsi au renforcement de l'identité québécoise et au rayonnement du Québec sur la scène internationale. Ces résultats constituent en soi un bon retour sur investissement.

Par ailleurs, on peut qualifier d'exceptionnel le succès des toutes dernières années, eu égard au petit nombre de films produits annuellement et à l'étroitesse de notre marché. Certes, les films québécois ont accaparé 18 % des recettes au guichet en 2005, mais on constate que cette part a glissé à 12 % pour 2006 (un seul film explique d'ailleurs 45 % de l'ensemble de ces recettes). La moyenne de cette part, pour les dix dernières années, se situe à environ 8 %, ce qui demeure très bon dans le contexte. Tout en demeurant actifs sur les plans de la distribution nationale et internationale, ce constat doit encadrer nos attentes sur le plan de la récupération : les marges des différents acteurs de la filière sont généralement fluctuantes et, sauf exceptions, peu élevées.

Annexe 1

Titres de 81 des 107 films soutenus par la SODEC entre 1998-1999
et 2002-2003 (échantillon de l'étude)

100% BIO

15 FÉVRIER 1839

20H17

AMANT DE MA MÈRE (L')

ANGE DE GOUDRON (L')

AU FIL DE L'EAU

AU PLUS PRÈS DU PARADIS

BARBALOUNE

BEAUTÉ DE PANDORE (LA)

BETTY FISHER ET AUTRES HISTOIRES

BOOK OF EVE, THE

BOUTEILLE (LA)

BOYS II (LES)

BOYS III (LES)

CAFE OLE

CATHERINE'S PLACE

CRÈME GLACÉE, CHOCOLAT ET AUTRES CONSOLATIONS

CIEL SUR LA TÊTE (LE)

COMMENT MA MÈRE ACCOUCHA DE MOI DURANT SA MÉNOPAUSE

CTA TON TOUR, LAURA CADIEUX... LA SUITE

DANGEREUX (LES)

DERNIER SOUFFLE (LE)

DU PIC AU COEUR (Ex: L'instant fatal)

EISENSTEIN

EN VACANCES

FEMME QUI BOIT (LA)

FILS DE MARIE (LES)

FORTERESSE SUSPENDUE (LA)

FULL BLAST

GASP

GAZ BAR BLUES

GRANDE SÉDUCTION (LA)

HISTOIRE DE PEN

ÎLE DE SABLE (L')

INVASIONS BARBARES (LES)

INVENTION DE L'AMOUR (L')

J'AI UN CRABE DANS LA TÊTE

KARMINA 2- L'ENFER DE CHABOT

LITTORAL

LOI DU COCHON (LA)

LOST AND DELIRIOUS

MAELSTROM

MAMBO ITALIANO

MARAIS (LE)

MARIAGES

MATRONI ET MOI

MÉCHANT PARTY

MUSES ORPHELINES (LES)

MYSTÉRIEUSE MADEMOISELLE C (LA)

NE DIS RIEN

NÈG (LE)

NEZ ROUGE

NOUVELLE-FRANCE

NUIT DE NOCES

ODYSSÉE D'ALICE TREMBLAY (L')

PÈRE ET FILS

PIÈGE D'ISSOUDUN (L')

PIN-PON, LE FILM

PORNOGRAPHE (LE)

POSSIBLE WORLDS

QUE FAISAIENT LES FEMMES PENDANT QUE L'HOMME MARCHAIT SUR LA LUNE

QUÉBEC-MONTRÉAL

RATS AND RABBITS

RÉPÉTITION (LA)

SAINT-JUDE

SAVED BY THE BELLES

SECRET DE CYNDIA (LE)

STARDOM

STATION NORD HO! HO! HO!

SUMMER

SUR LE SEUIL

TRIPLETTES DE BELLEVILLE, LES

TUNNEL (LE)

TURBULENCE DES FLUIDES (LA)

UN HOMME ET SON PÉCHÉ

UN PETIT VENT DE PANIQUE

UNE JEUNE FILLE À LA FENÊTRE

VENDUS

VÉRITÉ EST UN MENSONGE (LA)

VIE APRES L'AMOUR (LA)

YELLOWKNIFE

Annexe 2

Production nationale de longs métrages destinés aux salles selon divers pays ou territoires, 2000-2005

Année	Québec	Australie	Belgique	Danemark	États-Unis	France	Pays-Bas	Royaume-Uni	Suède
2000	25	27	22	21	683	171	34	90	38
2001	22	25	10	22	611	204	28	84	25
2002	31	26	15	23	543	200	29	103	21
2003	27	18	14	29	593	212	33	173	27
2004	29	17	20	22	611	203	28	133	36
Moyenne	27	23	16	23	608	198	30	117	29

Moyenne de
films
produits/
million
d'habitants
(2004)

3,6	1,1	1,5	4,3	2,1	3,2	1,9	1,9	3,3
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Source : Observatoire de la culture et des communications, *Statistiques sur l'industrie du film, éditions 2001-2005*

Annexe 3**Structure de financement des longs métrages fiction destinés au marché des salles commerciales, Québec, de 1999-2000 à 2003-2004**

	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	Total	
Nombre de films	30	22	24	33	33	142	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	%
A. Investissements	41 881 782	36 271 502	55 560 797	67 311 818	84 930 101	285 956 000	63,7
SODEC	10 805 000	9 265 500	9 922 448	11 259 500	15 414 618	56 667 066	12,6
Téléfilm Canada	10 482 657	9 590 000	18 951 708	28 308 052	36 514 907	103 847 324	23,1
Producteur							
Investissement	4 293 477	3 605 261	11 423 132	5 367 781	5 911 522	30 601 173	6,8
Crédit d'impôt du Québec	14 724 940	10 484 688	12 496 509	16 981 887	23 199 240	77 887 264	17,4
Télédiffuseurs français	721 000	1 970 000	1 607 000	2 367 797	2 614 814	9 280 611	2,1
Télédiffuseurs anglais		320 000		605 000		925 000	0,2
Mini-traité	654 708	625 000	710 000	1 349 001	725 000	4 063 709	0,9
Autres	200 000	350 000	450 000	1 072 800	550 000	2 622 800	0,6
Avances spéciales		61 053				61 053	0,0
B. Différés	889 805	241 982	350 263	351 893	310 934	2 144 877	0,5
Scénaristes, réalisateurs, comédiens...	889 805	156 084	350 263	351 893	303 814	2 051 859	0,5
Maisons de service		85 898			7 120	93 018	0,0
C. Autres apports	31 923 367	6 818 433	4 534 789	8 145 785	23 581 285	75 003 659	16,7
Crédit d'impôt du Canada	9 319 776	2 968 494	2 291 789	2 992 416	4 824 011	22 396 486	5,0
ONF	65 740				59 369	125 109	0,0
Conseil des arts du Canada	267 000	160 450	10 000	10 000	235 000	682 450	0,2
Prêts et commandites	18 360 747	864 784	41 000	719 369	16 340 005	36 325 905	8,1
Fonds canadien de télévision	3 545 194	1 421 000	2 140 000	4 000 000	2 000 000	13 106 194	2,9
Autres	364 910	1 403 705	52 000	424 000	122 900	2 367 515	0,5
D. Préventes	42 276 408	14 494 092	6 812 983	10 738 174	11 259 661	85 581 318	19,1
Télédiffuseurs français	100 000	535 000	915 000	673 750	955 000	3 178 750	0,7
Télédiffuseurs anglais	116 500		118 557	480 000	175 000	890 057	0,2
Télédiffuseurs hors Québec	254 100	2 209 230	24 230	657 950	120 000	3 265 510	0,7
Distributeurs ¹	6 250 685	4 274 276	4 723 650	5 921 474	8 104 411	29 274 496	6,5
Exportateurs ²	1 541 950	430 000	500 000		170 000	2 641 950	0,6
Distributeurs étrangers	34 013 173	7 045 586	531 546	3 005 000	1 735 250	46 330 555	10,3
Part canadienne Sous-total A à D	116 971 362	57 826 009	67 258 832	86 547 670	120 081 981	448 685 854	100,0

Source : SODEC, compilation des films qui ont reçu une décision préalable favorable (DPF) émise aux fins du crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle du Gouvernement du Québec

1 Minimum garanti, incluant les préventes télévision

2 Minimum garanti marchés étrangers.

Annexe 4

Les modalités de récupération : un bref historique

Pour la SODEC, les pratiques de récupération des investissements en long métrage fiction au Québec, avant 1997-1998, se résument, à toutes fins utiles, à cette position :

La Société récupère son investissement selon les modalités qu'elle détermine avec le producteur, au moment de la signature du contrat. Les positions de récupération, un fois que le distributeur est remboursé (le minimum garanti du distributeur, ses dépenses et ses honoraires), sont généralement les suivantes : a) les différés, s'il y a lieu ; b) le crédit d'impôt québécois à 50 % du premier palier, incluant l'investissement du producteur ; c) le solde de l'investissement de la Société, au prorata de l'ensemble des autres investissements en argent ; d) la Société participe aux profits générés par la production.

Source : Programme d'aide à la production, cinéma et production télévisuelle, SODEC, 1996-1997

En 1997-1998, recherchant un meilleur équilibre dans la récupération pour les différents investisseurs, la SODEC ajoute à sa politique de récupération générale par paliers les modalités suivantes, concernant le long métrage fiction :

Dans le cas du long métrage fiction du secteur privé et du secteur indépendant, avant même le partage des revenus entre les investisseurs, la Société exige la mise en place d'un couloir de récupération privilégié pour le producteur et les investisseurs à partir d'un revenu guichet seuil de 500 000 \$ (« box office »). Ce couloir de récupération s'établit comme suit :

- 5 % des revenus bruts du distributeur, provenant des honoraires de distribution, sont également considérés comme des « revenus nets de production ». Ce pourcentage est augmenté de 1 % par tranche de 100 000 \$ additionnelle aux revenus guichet, jusqu'à concurrence de 10 % pour 1 000 000 \$ de revenus. Ce pourcentage est plafonné à 10 % pour les revenus guichet qui sont au delà de 1 000 000 \$.

Les sommes ainsi obtenues des revenus guichet sont réparties selon les modalités habituelles de récupération. Par ailleurs, si un couloir de récupération d'un autre partenaire financier était plus avantageux pour celui-ci, la Société devra en bénéficier selon les mêmes conditions.

Source : Programme d'aide à la production, cinéma et production télévisuelle, SODEC, 1997-1998

En 1998-1999 et 1999-2000, on apporta des amendements successifs à la politique de récupération du long métrage (ils apparaissent ci-dessous en italique) :

Dans le cas du long métrage fiction du secteur privé et du secteur indépendant, avant même le partage des revenus entre les investisseurs, la Société exige la mise en place d'un couloir de récupération privilégié pour le producteur et les investisseurs à partir d'un revenu guichet seuil de 500 000 \$ (« box office »). Ce couloir de récupération s'établit comme suit :

- 5 % des revenus bruts du distributeur, provenant des honoraires de distribution, sont également considérés comme des « revenus nets de production ». Ce pourcentage est augmenté de 1 % par tranche de 100 000 \$ additionnelle aux revenus guichet jusqu'à concurrence de 10 % pour 1 000 000 \$ de revenus. Ce pourcentage est plafonné à 10 % pour les revenus guichet qui sont au-delà de 1 000 000 \$. *Dans le cas de la suite « sequel » d'un film ayant obtenu un succès au « box office », la Société pourra renégocier un couloir de récupération plus avantageux (NDLR : amendement de 1999-2000).*

Les sommes ainsi obtenues des revenus guichet sont réparties selon les modalités habituelles de récupération. Par ailleurs, si un couloir de récupération d'un autre partenaire financier était plus avantageux pour celui-ci, la Société devrait en bénéficier selon les mêmes conditions.

La Société favorisera également un juste partage des revenus entre le distributeur et le producteur sur tous les autres marchés québécois et étrangers. (NDLR : amendement de 1998-1999)

Source : Programme d'aide à la production, cinéma et production télévisuelle, SODEC, 1998-1999 et 1999-2000.

Par ces amendements, la Société souhaitait, à partir des nouvelles réalités de l'exploitation du cinéma québécois, trouver un meilleur équilibre dans le partage de revenus entre les distributeurs et les producteurs ainsi que les autres investisseurs.

En 2000-2001, des négociations se poursuivent entre l'Association des producteurs de films et de télévision du Québec, l'Association canadienne des distributeurs et exportateurs de films, Téléfilm Canada et la SODEC, et elles donnent lieu, en 2001-2002, à une redéfinition des modalités d'application du couloir de récupération. Ce texte fait l'objet d'une entente entre les parties et les modifications suivantes sont apportées au Programme d'aide à la production de la SODEC :

Dans le cas du long métrage fiction du secteur privé et du secteur indépendant, la Société exigera la mise en place d'un couloir de récupération privilégié pour le producteur et les investisseurs à partir d'un revenu guichet seuil (« box office ») de 750 000 \$ provenant de l'exploitation du film en salles au Canada.

Ce couloir de récupération sera calculé à compter du premier dollar sur les revenus bruts de distribution, avant le prélèvement de la commission du distributeur, le remboursement des dépenses et du minimum garanti ainsi que le partage des revenus entre les investisseurs. Le montant ainsi versé au producteur par le distributeur ne sera en aucun cas récupérable.

Ce couloir de récupération s'établit comme suit :

À partir d'un revenu guichet seuil de 750 000 \$ provenant de l'exploitation en salles au Canada (« box-office »), 10 % des revenus bruts du distributeur (avant le prélèvement de la commission, le remboursement des dépenses et du minimum garanti ainsi que le partage des revenus entre les investisseurs, et ce, à compter du premier dollar) sera remis au producteur et considéré comme des encaissements part producteur devant être partagés selon la structure de récupération négociée lors de l'élaboration du contrat d'investissement. En aucun cas, ce montant sera récupérable par le distributeur.

De plus, dans le cas de la suite (« sequel ») ayant obtenu un succès au guichet (« box office »), le pourcentage du couloir sera majoré à 15 % dès que le revenu guichet aura atteint le seuil de 2 500 000 \$ et sera applicable à compter du premier dollar.

Les sommes ainsi obtenues des revenus guichet sont réparties selon les modalités habituelles de récupération. Par ailleurs, si un couloir de récupération d'un autre partenaire financier était plus avantageux pour celui-ci, la Société devrait en bénéficier selon les mêmes conditions.

La Société favorisera également un juste partage des revenus entre le distributeur et le producteur sur tous les autres marchés québécois et étrangers.

Source : Programme d'aide à la production, cinéma et production télévisuelle, SODEC, 2001-2002.

Dans son programme 2002-2003, la Société clarifie et précise le libellé de sa politique de récupération. Elle apporte aussi un changement à sa proposition de récupération des films, en langue autre que le français, qui offrent un potentiel de récupération sur les marchés internationaux.

La Société récupère son investissement selon les modalités qu'elle détermine avec le producteur, au moment de la signature du contrat. Les paliers de récupération sont généralement les suivants :

- le cas échéant, les différés sont récupérés à 100 % ;
- le producteur récupère 50 % du palier basé sur le total de son investissement et d'un montant équivalent à celui du crédit d'impôt québécois. L'autre 50 % est partagé au *pro rata* et *paripassu* entre la Société et les autres investisseurs ;
- la Société récupère le solde de son investissement *paripassu* avec les autres investisseurs ;
- la Société participe aux profits générés par la production.

Dans le cas du long métrage de fiction du secteur privé et du secteur indépendant, la Société exigera la mise en place d'un couloir de récupération privilégié pour le producteur et les investisseurs, à partir d'un revenu guichet seuil (*box office*) de 750 000 \$ provenant de l'exploitation du film en salles au Canada.

Ce couloir de récupération s'établit comme suit :

- nonobstant toutes dispositions contraires, lorsque les recettes-guichet provenant de l'exploitation en salles au Canada auront atteint 750 000 \$, le distributeur remettra au producteur une somme équivalente à 10 % de tous les revenus bruts provenant de l'exploitation du film en salles et calculés à partir du premier dollar de revenus bruts (ci-après appelé « couloir ») ;
- par la suite, le distributeur aura le droit de prélever à même les revenus bruts résiduels provenant de l'exploitation du film en salles après déduction du couloir, ses honoraires de distribution (calculés sur les revenus bruts en salles diminués du couloir) et ses dépenses, et de récupérer son minimum garanti ;

- le couloir sera payé au producteur avec le rapport de distribution, dès que les revenus bruts provenant de l'exploitation en salles au Canada auront atteint le seuil établi (750 000 \$) et avec tout rapport subséquent, s'il y a lieu. Les sommes ainsi payées par le distributeur au producteur, de même que toute perte de revenus et manque à gagner du distributeur occasionnés par l'application de ce couloir ne sont en aucun cas récupérables par le distributeur sur quelque revenu que ce soit.

Aux fins de l'application du présent couloir, on définit comme « revenus bruts provenant de l'exploitation en salles au Canada » toutes sommes encaissées par le distributeur provenant de l'exploitation en salles au Canada, sans déduction de quelque nature que ce soit par le distributeur, à titre d'honoraires de distribution (commission), de dépenses, de remboursement de l'avance (minimum garanti) ou de quelque autre titre.

Si le film est la suite d'un film précédent (*sequel*), le pourcentage du couloir sera augmenté à 15 % dès que les recettes-guichet au Canada auront atteint 2 500 000 \$. Ce pourcentage s'appliquera rétroactivement à l'ensemble des recettes-guichet au Canada à compter du premier dollar de recettes brutes.

Dans le cas de longs métrages de fiction dont la langue originale est autre que le français, le couloir décrit ci-dessus pourrait être remplacé, en totalité ou en partie, par un couloir sur les revenus internationaux.

Par ailleurs, si un couloir de récupération d'un autre partenaire financier était plus avantageux pour celui-ci, la Société devrait en bénéficier selon les mêmes conditions.

La Société favorisera également un juste partage des revenus entre le distributeur et le producteur sur tous les autres marchés québécois et étrangers.

Source : Programme d'aide à la production, cinéma et production télévisuelle, SODEC, 2002-2003

Comme elle l'avait déjà annoncé lors de la publication de sa *Politique du long métrage* en 2000-2001, Téléfilm Canada (TFC) modifie, à partir de 2002, ses aides aux distributeurs. TFC considère que les distributeurs doivent assumer davantage les risques inhérents à leur profession, qu'ils assument mieux leurs choix de films et réalisent des mises en marché plus convaincantes. TFC croit que cette pression sur les distributeurs concourra à terme à ce que les films canadiens et québécois atteignent davantage leurs publics. Une des formes de soutien apporté par TFC intitulé « Aide à l'acquisition de droits de distribution et d'exportation » consistait en une avance de TFC au distributeur, laquelle pouvait représenter 75 % du montant total du minimum garanti versé par le distributeur au producteur. Pour l'exercice financier 2002-2003, Téléfilm Canada diminue donc sa participation à 35 % du minimum garanti versé par le distributeur au producteur et annonce, en septembre 2002, que cette forme de soutien sera définitivement supprimée à partir de 2003-2004. Rappelons que cette avance n'était remboursable, après commissions et frais admissibles du distributeur, qu'à la mesure des revenus d'exploitation du film. On comprendra donc que ce soutien atténuait de façon non négligeable le risque du distributeur. Quant au « soutien à la mise en marché », il consistait, en 2002-2003, en une avance pouvant atteindre 75 % d'un budget admissible et n'était remboursable qu'à 50 %, à même les revenus bruts de distribution, avant le minimum garanti, mais après déduction des commissions. À partir de 2003-2004, Téléfilm Canada a augmenté à 65 % la portion remboursable de cette avance⁷⁸.

Ces changements dans les programmes de TFC amèneront les distributeurs à remettre en cause les ententes antérieures de récupération, notamment le couloir de récupération mis en place au cours des dernières années. Les distributeurs arguent que, sur l'ensemble des films, le couloir de récupération les désavantage de façon marquée et qu'ils ne peuvent pas faire face à l'accroissement des risques qu'ils encourent désormais. Compte tenu du contexte et de ses orientations, Téléfilm Canada se range aux arguments de l'Association des distributeurs et convient avec elle, sans consulter les autres investisseurs, d'abolir le couloir. Aux termes des échanges, l'Association des producteurs (APFTQ) et la SODEC arrivent néanmoins à déterminer que, lors du succès d'un film en salles, le distributeur verse un *boni* au producteur. Le programme d'aide à la production de la SODEC de 2003-2004 se lira comme suit :

⁷⁸En 2007-2008, la participation financière de Téléfilm Canada est remboursable à 100 % par le distributeur. Ce remboursement par le distributeur doit se faire, de façon progressive, selon diverses modalités, pourcentages et niveaux de revenus du long métrage visé (*Fonds du long métrage du Canada, Principes directeurs, 2007-2008*, http://www.telefilm.gc.ca/upload/fonds_prog/flmc_principes_lf_07-08.pdf)

Dans le cas du long métrage de fiction d'expression française du secteur privé et du secteur indépendant, comprenant également un film qui est la suite d'un film précédent (*seque*), la SODEC exige que soient prévues au contrat de distribution entre le producteur et le distributeur des conditions et modalités de versement d'un boni en faveur du producteur.

Les conditions et modalités minimales du boni s'établissent comme suit :

- Nonobstant toutes dispositions contraires, pour l'exploitation du long métrage de fiction en salles au Canada, à partir de ses revenus bruts provenant de cette exploitation, le distributeur atteint tout d'abord un « seuil de rentabilité » de la façon suivante : il récupère entièrement ses honoraires de distribution (commission), ses dépenses de distribution et son avance (minimum garanti).
- Le distributeur effectue un premier versement au producteur lorsque les recettes au guichet sont suffisantes pour atteindre le « seuil de rentabilité » tel que défini ci-dessus, et tout versement subséquent, s'il y a lieu, en respectant le barème suivant :
 - un premier montant forfaitaire de 50 000 \$ au moment où les recettes au guichet permettent d'atteindre le seuil de rentabilité ;
 - des montants forfaitaires subséquents de 10 000 \$ pour chaque tranche additionnelle de 250 000 \$ de recettes au guichet.

Aux fins de ce calcul, on définit comme « revenus bruts provenant de l'exploitation en salles au Canada » toute somme encaissée par le distributeur provenant de l'exploitation en salles au Canada. « Recettes au guichet » signifie les revenus de *box office* provenant de l'exploitation en salles au Canada.

La part des dépenses de distribution financée par la SODEC ou Téléfilm Canada est non remboursable par le distributeur, et les revenus de commandite sont exclus des dépenses de distribution aux fins du calcul du boni à la performance.

Les sommes payées par le distributeur au producteur, de même que toute perte de revenus et manque à gagner du distributeur occasionnés par l'octroi d'un boni, ne sont en aucun cas récupérables par le distributeur sur quelque revenu que ce soit.

Dans le cas de longs métrages de fiction tournés simultanément en français et dans une autre langue, le boni est calculé sur l'exploitation de la version française au Canada.

Dans le cas de longs métrages de fiction dont la langue originale est autre que le français, les modalités et barèmes de calcul d'un boni, décrits ci-dessus, pourraient être remplacés, en totalité ou en partie, par un mode de récupération calculé sur les revenus internationaux.

Par ailleurs, si les modalités de récupération négociées par le producteur ou un autre partenaire financier étaient plus avantageuses pour celui-ci, la SODEC devrait en bénéficier selon les mêmes conditions.

La SODEC favorise également un juste partage des revenus entre le distributeur et le producteur sur tous les autres marchés québécois et étrangers.

(Voir page 8 et 9, le libellé de cette orientation tel qu'il apparaît dans un cas-type).

Cette politique de récupération est toujours en vigueur.

Annexe 5

Contrat liant distributeur et producteur : extraits relatifs aux dépenses de distribution (définition)

Exemple provenant d'un contrat signé entre un producteur et un distributeur

« Dépenses de distribution » signifie le total de toutes et chacune des sommes payées ou avancées, ainsi que tous et chacun des frais et charges de quelque nature que ce soit, généralement considérés comme des dépenses de distribution dans l'industrie (à l'exception des dépenses reliées à l'exploitation vidéo et aux frais de voyage à l'étranger, qui sont à la charge du distributeur) dépensés ou encourus par le distributeur ou par tout détenteur de licence ou sous-distributeur du distributeur, déduction faite des rabais, commandites et subventions, en relation avec n'importe quel droit du distributeur selon la présente Convention, incluant, mais sans limiter la généralité de ce qui précède, toute somme, charge ou frais énoncé ci-après, calculé et changeable à un taux de 100% :

- a) le coût de tout internégatif, duplication, doublage ou réduction de négatifs de toute bande sonore, copie, copie de lancement ou autre matériel utilisé pour les copies de lancement tel que les cartouches, les cassettes ou les enregistrements, le matériel de reproduction et d'installation ainsi que tout autre matériel de présentation à être utilisé en relation avec le film et les bandes-annonces à travers le Territoire ;
- b) les coûts d'inspection, de réparation, de rénovation et de destruction, les coûts de transport et d'assurances ainsi que les droits de douane ; le coût des bobines, des boîtes, des contenants, les dépenses d'emballage et d'expédition ainsi que toutes autres dépenses connexes ; le coût d'assurances et d'entreposage des négatifs, de copies et autre matériel reliés au film, incluant les bandes-annonces et les accessoires de publicité ;
- c) le coût et les dépenses reliés à la production de bandes-annonces du film ;
- d) le coût de l'obtention et de l'enregistrement du film en vertu des procédures d'enregistrement du Motion Picture Association of America (« MPAA ») ou de toute autre association ;
- e) tous les coûts et les frais reliés aux dossiers de presse, aux éléments graphiques, à la publicité et la promotion de tout genre, aux accessoires de publicité, à la recherche, à la commercialisation et à l'exploitation du film par tout moyen et tout média connu ou à être inventé, incluant, mais sans limiter la généralité de ce qui précède, la publicité dite « cooperate advertising » (telle que cette expression est utilisée et employée couramment dans l'industrie du film). Lorsque le film est annoncé avec un ou plusieurs autres films, le distributeur peut répartir les coûts reliés au film sur la base de l'espace utilisé pour le film comparé avec l'espace total utilisé ainsi que la position, la prééminence et l'emphase donné au film en relation avec les autres films dans ledit espace ;
- f) les coûts de réémission d'autres internégatifs du film si le distributeur le juge approprié par suite de la distribution initiale ;
- g) les coûts reliés à la préparation et à la livraison du film et des bandes-annonces pour la distribution dans le Territoire (dans la mesure où cela s'applique), incluant, mais sans limiter la généralité de ce qui précède, le montage, le découpage, la postsynchronisation, le changement et le doublage des voix, de la musique ou des effets sonores ; la réparation des crédits de début et de fin de générique ou une partie de ceux-ci en versions autres que le français ; les coûts reliés à la mise en place du titre, la superposition, le doublage et la duplication des négatifs et des copies positives ;

- h) toutes et chacune des sommes payées ou engagées en regard de tout droit, douane ou importation ; les taxes ; les coûts d'acquisition de permis et toute autre autorisation similaire pour assurer l'entrée, l'émission de licence, la présentation, l'utilisation ou la télédiffusion du film et des bandes-annonces concernant le film dans le Territoire ou toute partie du Territoire, peu importe que lesdits paiements ou dépenses engagés soient facturés à l'encontre du film ou des revenus en provenant ou à l'encontre d'un groupe de films ou des revenus en provenant et dont le film fait partie ; toutes les dépenses et les frais engagés pour l'obtention des approbations de la censure et pour la révision ou l'adaptation du film afin que le film soit conforme aux exigences de la censure ou toutes autres exigences requises dans le Territoire ou toute partie du Territoire, peu importe si telle révision ou modification produit les effets désirés ;
- i) en espérant et remplissant les formulaires pour les retours d'impôt des corporations, il est expressément convenu et accepté que le distributeur aura le droit de profiter totalement de tous les crédits, déductions ou autres bénéfiques qui pourraient lui être offerts, incluant, mais sans limiter la généralité de ce qui précède, tous les crédits, déductions ou autres bénéfiques en regard de toutes taxes et toutes commissions stipulées aux présentes. Ce droit n'affectera pas ou ne limitera en aucune façon le droit du distributeur de recouvrer ou de retenir le plein montant des taxes, des commissions et autres avances et montants que le distributeur est autorisé à recouvrer ou à retenir en vertu des présentes. Le producteur n'aura pas le droit de partager, de participer ou de prendre aucun des crédits, des déductions ou des bénéfiques que le distributeur est autorisé à prendre en vertu des présentes ;
- j) les frais reliés à la vérification de l'assistance et des recettes en salles du film, ainsi que tous les coûts reliés à des litiges découlant de distributions non autorisées du film ou de toute contrefaçon, ainsi que tous les coûts de recouvrement des sommes dues par des sous-distributeurs, des exploitants de salles ou des détenteurs de licence, incluant les honoraires légaux raisonnables en relation avec le présent sous-paragraphe ;
- k) le coût de tout renouvellement d'une police d'assurances « Erreurs et Omissions », étant entendu que le distributeur ne devra pas être obligé d'obtenir une telle assurance ou de renouveler une telle assurance si elle a été obtenue ;
- l) les coûts de visionnement ; les dépenses reliées à l'enregistrement de droits d'auteur et, en addition de celles qui sont mentionnées aux présentes, toutes et chacune des autres dépenses du distributeur en relation avec l'obtention de licences pour la présentation du film ou pour n'importe quelle autre utilisation du film, de son histoire et de sa musique ;
- m) les frais de location et d'exploitation de toute salle de cinéma ou autre endroit où le film est présenté, peu importe si les coûts sont engendrés pour la présentation d'une avant-première, les revues de critiques, les tournées, les présentations à la suite des réservations de salles, ainsi que toutes autres dépenses habituelles raisonnables concernant les dépenses décrites ci-dessus ;
- n) toutes taxes reliées au film, imposées par l'industrie du cinéma et réparties proportionnellement par le distributeur de bonne foi, incluant les frais et les dépenses reliés à la protection des droits d'auteur, les dépenses pouvant découler des litiges éventuels, des évaluations pour des prix, des règlements, des contributions, des jugements et des frais judiciaires, mais excluant les cotisations à des associations, telles que l'Association canadienne des distributeurs et exportateurs de films (ACDEF/CAFDE) ;

- o) tout montant payé ou payable conformément aux conventions collectives applicables ou ententes applicables avec une association en raison de toute présentation du film ou en raison de, ou en tant que condition pour, toute utilisation, réutilisation ou rediffusion dans n'importe quel but ou de n'importe quelle manière (ci-après appelés les « droits de suite ») ; toutes taxes, frais d'administration de contribution à un régime de pension, de santé, de sécurité sociale ainsi que toute contribution à un fonds d'assurances ; tous et chacun des paiements faits ou toutes dépenses engagées en regard de chacun desdits droits de suite ou en regard des participations dans les profits nets ou dans les recettes brutes du film de la part de n'importe quelle personne, firme, corporation, association, syndic ou fonds qui n'est pas lié de quelque façon que ce soit au distributeur ; et
- p) tous et chacun des autres coûts et frais, de quelque nature qu'ils soient, qui sont habituellement considérés comme des dépenses de distribution utiles conformément avec les principes et procédures comptables habituellement utilisés dans l'industrie du cinéma, incluant les déboursés et les honoraires légaux qui ont été engagés par le distributeur en ce qui a trait à la présente Convention, ainsi que le coût de divertissement de la presse, des critiques et des personnalités.

Annexe 6 Simulation de l'application des paliers de récupération (tableau 3)

Note : Simulation pour illustrer le fonctionnement des paliers. Toutefois, il est rare que le 1^{er} palier soit dépassé.

Financement de la production

Investissements	Montant	% Inv.	% Devis
A SODEC	960 000 \$	27,67%	24,00%
B TÉLÉFILM CANADA	1 520 000 \$	43,80%	38,00%
C PRODUCTEUR			
.investissement	150 000 \$	4,32%	3,75%
.crédit d'impôt Québec	780 000 \$	22,48%	19,50%
D AUTRE SOURCE	60 000 \$	1,73%	1,50%
Total des investissements	3 470 000 \$	100,00%	86,75%
E PRÉVENTES			
.distributeur	320 000 \$		8,00%
.télédiffuseurs	100 000 \$		2,50%
F AUTRES SOURCES			
Crédit d'impôt Canada	100 000 \$		2,50%
Conseil des arts du Canada	10 000 \$		0,25%
GRAND TOTAL	4 000 000 \$		100,00%
Dépassement budgétaire	20 000 \$		
COÛT FINAL DE LA PRODUCTION	4 020 000 \$		

Analyse de la récupération des investissements de la SODEC en longs métrages de fiction

Total des revenus du producteur à partager entre les investisseurs

	Revenus nets	Solde à partager
Montant total à partager		4 000 000 \$
1 ^{er} palier		
Calcul du palier		
Investissement propre du producteur + crédit d'impôt Québec x 2		
(150 000 \$ + 780 000 \$) x 2 = 1 860 000 \$		
Les revenus jusqu'à concurrence de 1 860 000 \$ à répartir selon la méthode de calcul du 1 ^{er} palier		
Répartition des revenus		
50 % au producteur (150 000 \$ + 780 000 \$ = 930 000 \$)		
50 % répartis au prorata des investissements des autres investisseurs		
SODEC 960 000 \$ + TÉLÉFILM 1 520 000 \$ + AUTRE SOURCE 60 000 \$ = 2 540 000 \$		
38 % + 60 % + 2 % = 100 %		
PRODUCTEUR	930 000 \$	
SODEC (930 000 \$ x 38 %)	353 400 \$	
TÉLÉFILM CANADA (930 000 \$ x 60 %)	558 000 \$	
AUTRE SOURCE (930 000 \$ x 2 %)	18 600 \$	
	1 860 000 \$	2 140 000 \$
2 ^e palier		
Calcul du palier		
Solde des investissements des partenaires		
SODEC (960 000 \$ - 353 400 \$)	606 600 \$	
TÉLÉFILM (1 520 000 \$ - 558 000 \$)	962 000 \$	
AUTRE SOURCE (60 000 \$ - 18 600 \$)	41 400 \$	
	1 610 000 \$	530 000 \$
3 ^e palier		
L'équivalent de 10 % du ou des apports en subvention sont remises au producteur		
Subvention du Conseil des arts du Canada (10 000 \$ x 10 %)	1 000 \$	529 000 \$

	Revenus nets	Solde à partager
4 ^e palier		
Sommes déboursées par le producteur pour faire face à un dépassement budgétaire	20 000 \$	509 000 \$
5 ^e palier		
Le producteur peut récupérer l'équivalent du crédit d'impôt fédéral	100 000 \$	409 000 \$
6 ^e palier		
Partage des profits au prorata des apports des différents partenaires.		
SODEC (accepte de ne récupérer que 50 % de sa part au profit du producteur) 409 000 \$ x 27,67 % / 2	56 576 \$	
TÉLÉFILM CANADA 409 000 \$ x 43,80 %	179 159 \$	
PRODUCTEUR investissement propre 409 000 \$ x 4,32 % + 50 % SODEC	74 256 \$	
PRODUCTEUR crédit d'impôt Québec 409 000 \$ x 21,21 %	91 937 \$	
AUTRE SOURCE 409 000 \$ x 1,73 %	<u>7 072 \$</u>	
	409 000 \$	0 \$

Total récupéré par les investisseurs

	Montant	% de l'investissement initial
A SODEC	1 016 576 \$	105,89%
B TÉLÉFILM CANADA	1 699 159 \$	111,79%
C PRODUCTEUR	1 217 193 \$	130,88%
D AUTRE SOURCE	<u>67 072 \$</u>	111,79%
	4 000 000 \$	

Annexe 7

Politique de récupération de Téléfilm Canada (extraits de Principes directeurs, Fonds du long métrage au Canada, 2006-2007)

Exigences minimales en matière de récupération des investissements accordés dans le cadre de l'aide à la production

Téléfilm Canada récupérera ses investissements, *pari passu* et au *pro rata*, au même titre que tous les autres investissements (sauf pour les exceptions précisées ci-dessous), incluant :

- l'investissement ou le paiement différé du producteur, les fonds privés et les investissements d'organismes provinciaux, l'investissement du télédiffuseur, le paiement différé des créateurs ou des techniciens (qu'il s'agisse de parties apparentées ou non) et toute forme de participation financière du producteur provenant directement ou indirectement de ses honoraires, les frais généraux de l'entreprise ou les crédits d'impôt fédéral ou provinciaux.

Dans le cas des projets dont la structure financière comprend des avances de distribution, des minimums garantis, des préventes en territoires non canadiens ou autres formes semblables de participation financière, y compris le financement intercalaire (« gap financing »), le producteur doit offrir à Téléfilm Canada une entente qui ne limitera pas injustement sa capacité de récupérer son investissement, et qui lui permettra d'avoir des attentes raisonnables de récupération.

Bien qu'un producteur puisse céder les droits de distribution à l'échelle mondiale pour une avance ou un minimum garanti compris dans la structure financière du projet, cette avance ou ce minimum garanti ne pourra être récupéré en priorité à même tous les revenus mondiaux avant que Téléfilm Canada ne récupère son investissement. Voici deux types d'ententes de récupération courantes pouvant satisfaire à cette exigence :

<p>Territoire ouvert</p>	<p>Un ou des territoire(s) important(s) est (sont) exclu(s) des revenus servant à la récupération de l'avance ou de la garantie afin de permettre à Téléfilm Canada de récupérer son investissement au premier palier (avec les autres investisseurs ayant droit aux mêmes modalités de récupération) à partir des revenus nets provenant de ces territoires, sans récupération préalable de l'avance ou de la garantie. Le(s) territoire(s) ouvert(s) doi(ven)t offrir à Téléfilm Canada des possibilités raisonnables de revenus. Une entente relative à un territoire ouvert ne signifie pas que la partie (généralement le distributeur) offrant l'avance ou la garantie ne peut avoir le droit de vendre sur ce territoire, mais simplement que l'avance ou la garantie ne peut être récupérée à partir des revenus provenant de ce territoire ouvert.</p>
<p>Couloir de récupération</p>	<p>Le producteur négocie une entente avec la partie qui offre l'avance ou la garantie (généralement le distributeur) de sorte que cette avance ou garantie soit récupérée non pas à partir de 100 % des revenus, mais plutôt d'un pourcentage moindre. Le reste des revenus revient à Téléfilm Canada (et aux autres investisseurs ayant le droit de récupérer selon les mêmes modalités que Téléfilm Canada).</p>

Lorsqu'une avance ou une garantie est offerte par une société apparentée au producteur, Téléfilm Canada peut exiger que les conditions de récupération de cette avance ou de ce minimum garanti soient semblables à celles qui sont offertes aux autres investisseurs (c.-à-d. au *prorata* et *pari passu*), compte tenu des avantages financiers que la société apparentée tire du devis de production et des revenus projetés.

Puisque les structures financières, les ententes de distribution, le potentiel commercial et la plupart des autres éléments varient considérablement d'un projet à l'autre, Téléfilm Canada juge que divers types d'ententes pourront être envisagés au cas par cas. Chaque fois, Téléfilm Canada cherchera à s'assurer de possibilités raisonnables de récupération, compte tenu des objectifs du Fonds décrits plus haut.

Les dépassements budgétaires approuvés et les paiements différés de services (paiements différés aux laboratoires commerciaux, aux entreprises de location d'équipement et aux sociétés de postproduction) pourront être récupérés après que Téléfilm Canada aura récupéré son investissement.

Dans le cas de productions pour lesquelles certains postes budgétaires lui semblent excessifs (y compris les honoraires du producteur et les frais généraux), Téléfilm Canada exigera de meilleures conditions de récupération de sorte que ces coûts ne puissent avoir un effet négatif sur la récupération de son investissement.

Mesure incitative pour les producteurs de films de langue anglaise à petit budget

Pour encourager les PME non intégrées à envisager une distribution à plus grande échelle de leurs longs métrages de langue anglaise à petit budget (améliorant ainsi la capitalisation de leur entreprise par le biais de la récupération), Téléfilm Canada a instauré la mesure incitative suivante.

Lorsque le devis de production d'un projet de langue anglaise produit par une PME non intégrée est inférieur à un million de dollars, Téléfilm Canada renoncera à la récupération de 25 % de son investissement en faveur du producteur. Celui-ci pourra récupérer ce montant, ainsi que ses propres investissements dans le cadre du projet, sur une base *pari passu* et au *prorata* avec tous les autres investisseurs.

Mesure incitative pour les investissements privés

Pour encourager les producteurs à rechercher des sources non traditionnelles de financement privé canadien pour leurs projets, Téléfilm Canada offrira l'avantage suivant aux productions bénéficiant de tels investissements.

Jusqu'à récupération complète de tous les investissements privés admissibles, les investisseurs privés admissibles pourront recevoir 50 % des revenus sur une base *pari passu* et au *pro rata*. L'autre 50 % sera partagé sur une base *pari passu* et au *pro rata* avec les autres investisseurs au premier palier.

Cette position préférentielle ne vise pas : les fournisseurs acceptant des paiements différés, les télédiffuseurs et autres entreprises titulaires de licences du CRTC, les divers fonds établis à la demande expresse du CRTC ou les investisseurs canadiens qui tirent des avantages fiscaux de leur contribution (qu'il s'agisse de droits de distribution ou de diffusion ou du paiement pour des services offerts à la production, ou au fait de satisfaire aux exigences réglementaires).

Les requérants qui désirent profiter de cette mesure incitative sont priés de communiquer avec l'Agence du revenu du Canada pour connaître les détails sur la participation au capital d'un tiers et le calcul des crédits d'impôt (www.cra-adrc.gc.ca).

Exigences spéciales en matière de récupération pour les fonds privés

Au cours de l'année 2006-2007, Téléfilm Canada entend réviser ses principes directeurs en matière de récupération. La Société veut revoir le rang de récupération de son propre apport financier par rapport à certains fonds privés qui exigent, comme condition de leur investissement, qu'un pourcentage de leur apport soit garanti par une pré-vente ou par un montant provenant de la société de production. Téléfilm Canada maintiendra son intention de récupérer ses investissements, *pari passu* et au *pro rata*, au même titre que tous les autres investisseurs.

Dans le passé, Téléfilm Canada permettait au producteur de surfinancer la production comme il est raisonnable de le faire pour financer de telles garanties de revenus. Téléfilm Canada n'accepte en aucun cas de récupérer son investissement selon des modalités moins favorables qu'au *pro rata* et *pari passu* avec tous les autres investisseurs inclus dans la structure financière de la production.

Cachets hors normes

Pour les productions qui font l'objet d'un investissement de Téléfilm Canada, et qui comportent un calendrier de récupération tel que décrit plus haut (territoire(s) ouvert(s) ou couloir(s) de récupération), Téléfilm Canada évaluera, au cas par cas, la pertinence de permettre que les coûts exceptionnels liés directement à l'embauche d'un(e) acteur(trice) de renom, soient récupérés plus favorablement que ce qui se pratique normalement. Cette mesure exceptionnelle est conforme à l'objectif du Fonds, qui est d'augmenter la part de recettes-guichet et l'auditoire des films canadiens, ainsi qu'aux pratiques de l'industrie en matière de financement et de récupération des cachets hors normes. Téléfilm Canada n'acceptera un tel arrangement que dans les cas où les possibilités de récupération sont raisonnables, voire meilleures, étant donné la valeur commerciale de l'interprète sur le marché.

Mesure incitative pour les producteurs de films de langue française

Pour tenter de pallier les difficultés que rencontrent les producteurs de langue française pour percer le marché international et afin de participer à la capitalisation des entreprises par l'entremise de la récupération, Téléfilm Canada a instauré la mesure incitative suivante :

- Jusqu'à récupération complète par le producteur du crédit d'impôt provincial et d'un investissement du producteur pour financer une production de langue française, le producteur touchera 50 % des revenus nets de la production. L'autre 50 % sera partagé sur une base *pari passu* et au *pro rata* avec les autres investisseurs.
- Après que Téléfilm ait récupéré la totalité de son investissement, le producteur pourra récupérer 100 % du crédit d'impôt fédéral.

Modalités et conditions standards en matière de distribution

Téléfilm Canada peut imposer des plafonds ou des limites aux honoraires et aux dépenses de distribution pouvant être déduits.

Téléfilm Canada étudie présentement comment uniformiser sa politique en matière de récupération et élabore les modalités d'un contrat type de distribution. La Société entreprendra des consultations auprès de l'industrie à ce sujet.

Annexe 8

Corrélation entre les revenus et les dépenses de mise en marché ainsi qu'entre les revenus et les coûts de production

Corrélation entre les revenus et les dépenses de mise en marché

L'analyse d'un échantillon de 70 films⁷⁹ (marché national) semble indiquer que les revenus des films sont corrélés de façon étroite avec leurs dépenses de mise en marché.

Ainsi, comme l'illustre la figure 8, la relation statistique linéaire (droite) indique que la variation des revenus est proportionnelle à celle des dépenses de mise en marché. Une augmentation de 1 000 \$ de dépenses de mise en marché entraîne une croissance de 1 350 \$ de revenus.

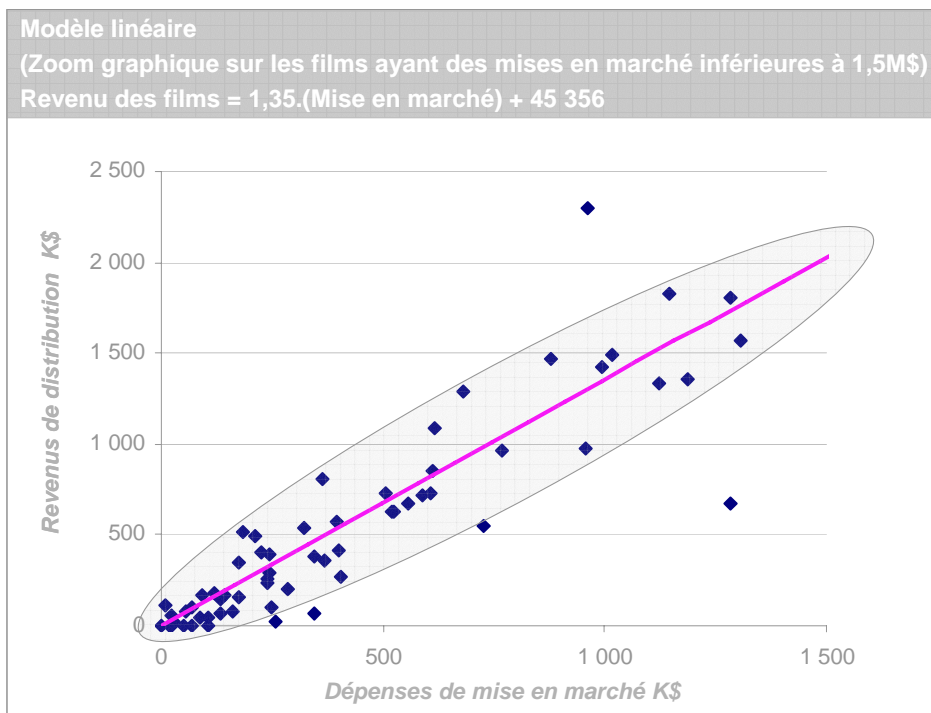
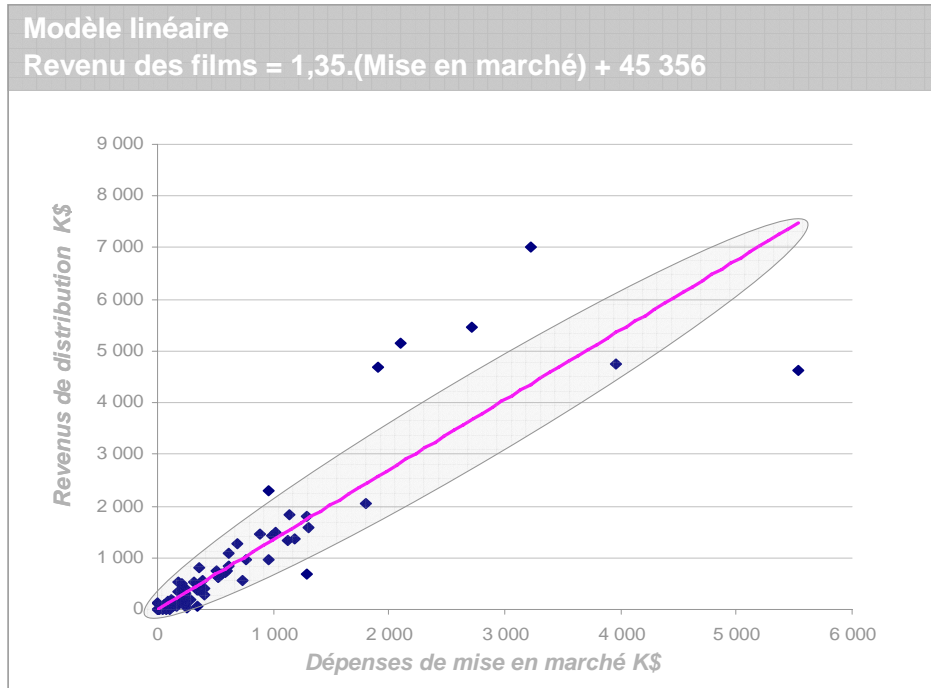
La concentration des observations autour de la droite s'avère forte et le coefficient de détermination ($R^2 = 0,78$) indique que 78 % des variations de revenus sont expliquées par les dépenses de mise en marché.

Cela confirme la forte influence des dépenses de mise en marché sur les revenus. Ainsi, un film qui a bénéficié de fortes dépenses de mise en marché a de grandes chances d'obtenir de bons revenus. Toutefois, il faut préciser que l'essentiel de ces dépenses sont engagées une fois le film terminé. À ce stade, les distributeurs ont une connaissance du « produit fini » à exploiter et de son potentiel de rentabilité. L'aléa de l'investissement est donc moins élevé que lors des dépenses (coûts) de production, où la part de création tient une plus grande place.

79 Pour éviter les biais statistiques, nous avons retenu dans l'échantillon les productions entièrement québécoises et les coproductions d'initiative québécoise, mais exclu les coproductions d'initiative étrangère.

Figure 8

Corrélation entre les dépenses de mise en marché et le niveau des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005) sur le marché national, échantillon de 70 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003



Source : SODEC

Corrélation entre les revenus et les dépenses de production

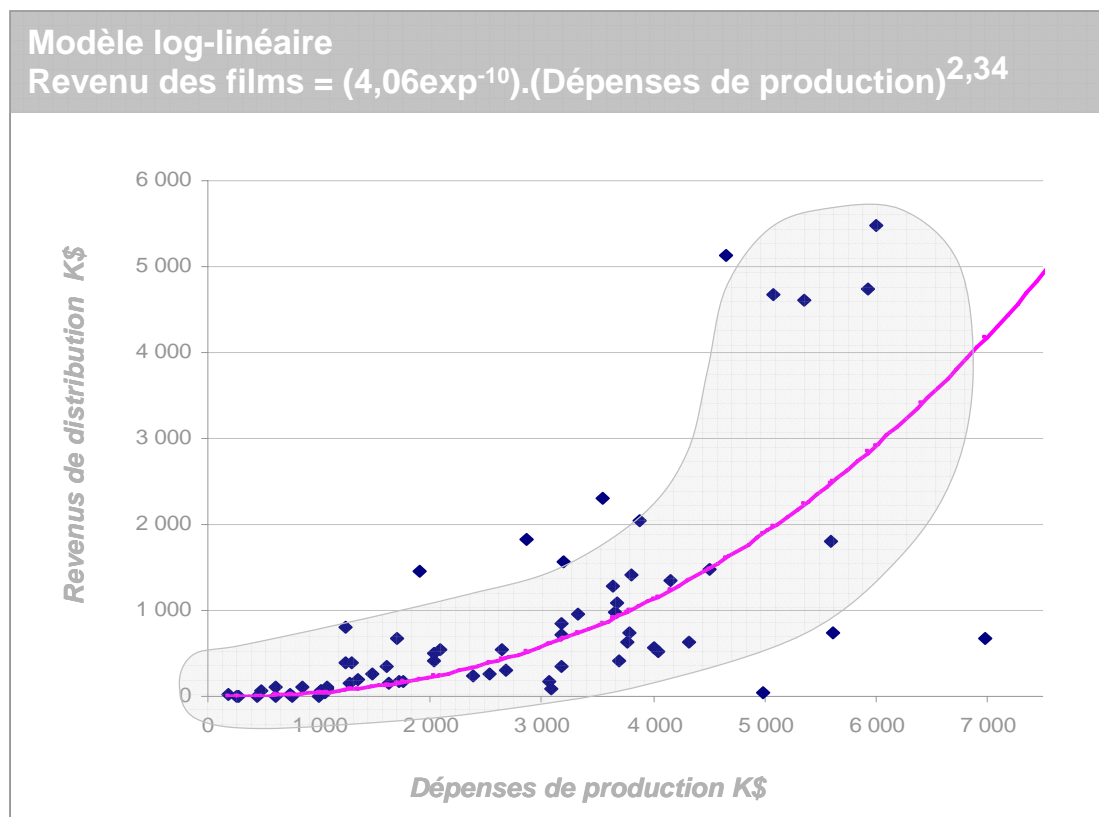
L'examen de la corrélation entre les dépenses de production et les revenus nous montre que l'influence de ces coûts est plus aléatoire, bien que réelle.

La figure 9 montre que la relation statistique entre ces deux variables est de type loglinéaire (courbe). Une augmentation de 1 % des dépenses de production entraîne une croissance de 2,34 % des revenus. Plus les films ont de gros budgets, plus élevés sont leurs revenus. Inversement, les films à petits budgets atteignent rarement des revenus élevés.

Cependant, la dispersion des observations autour de la courbe, tel un nuage, nous signifie qu'il est difficile de prévoir *a priori* les résultats d'un film en fonction de son budget de production. Le coefficient de détermination ($R^2 = 0,61$) précise que 61 % des variations des revenus sont expliquées par les dépenses de production. Cet aléa est encore plus marqué pour les films à gros budget. En effet, même si seuls les films à budgets élevés peuvent obtenir d'importants revenus, la dispersion élevée du nuage (budget supérieur à 4 M\$) nous montre que les revenus sont très aléatoires pour ce genre de films.

Figure 9

Corrélation entre les dépenses (coûts) de production et le niveau des revenus bruts des distributeurs (au 30 juin 2005), échantillon de 70 longs métrages soutenus par la SODEC entre 1998-1999 et 2002-2003



Les conclusions de ces dernières analyses statistiques nous permettent de dessiner des tendances. L'interprétation de cette tendance ne doit pas faire oublier qu'il existe et existera toujours des cas atypiques, soit des films qui obtiennent des résultats exceptionnels à la hausse ou à la baisse. Ce caractère aléatoire de la demande est renforcé dans le domaine culturel compte tenu du rôle central de la création et de la nature de prototype de chaque production⁸⁰.

80 Lire note de bas de page numéro 7.

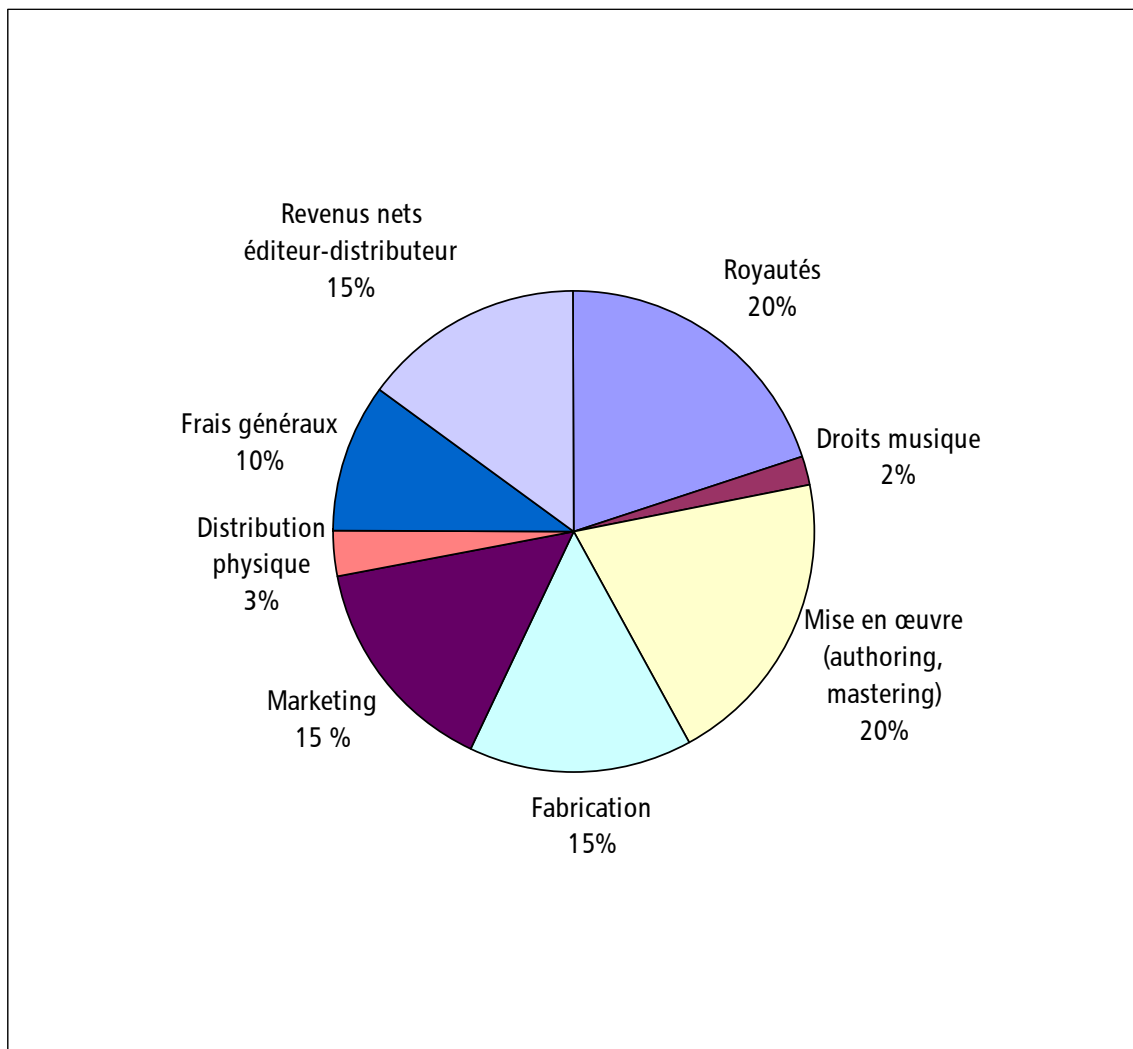
Annexe 9

Coûts d'un DVD : estimation de la répartition des coûts d'un DVD

Estimation de la répartition des coûts d'un DVD sur les revenus bruts part distributeurs

Coûts	%
Royautés	20
Droits musique	2
Mise en œuvre (authoring, mastering)	20
Fabrication	15
Marketing	15
Distribution physique	3
Frais généraux	10
Revenus nets éditeur-distributeur	15 varie entre 10 % et 20 %
Total	100

Source : SODEC



Note : la marge pour le point de vente ou pour un grossiste éventuel est de $\pm 50\%$ du prix de vente.