

Financement de la production télévisuelle au Québec : perspective des principaux acteurs, analyse et recommandation

Étude réalisée par

Richard Fontaine, Ph. D, FCPA, FCMA
Professeur au Département des sciences comptables

Maxence Genet et Noha Ismaili, étudiants à la maîtrise en comptabilité, contrôle et audit

Décembre 2018

Financement de la production télévisuelle au Québec : perspective des principaux acteurs, analyse et recommandation

Nous remercions toutes les personnes ayant collaboré à cette recherche, réalisée dans le cadre du partenariat avec le Syndicat canadien de la fonction publique (FTQ) et le Service aux collectivités de l'UQAM.

Chercheurs

Richard Fontaine, Ph. D., FCPA, FCMA, professeur, Département des sciences comptables, UQAM

Maxence Genet, étudiant à la maîtrise en comptabilité, contrôle et audit, UQAM

Noha Ismaili, étudiante à la maîtrise en comptabilité, contrôle et audit, UQAM

Avec la participation financière du :



TABLE DES MATIÈRES

Table des matières	3
Introduction	4
1. Mise en contexte.....	6
2. Méthodologie	9
3. Résultats.....	11
3.1. Répartition du financement.....	11
3.1.1. Témoignages sur l'équité de la répartition du financement.....	11
3.1.2. Témoignages sur l'impact de la répartition sur les conditions de travail	19
3.1.3. Analyse comptable de l'impact des modes de financement	24
3.2. Répartition des risques.....	30
3.2.1. Témoignages sur les risques 30	
3.2.2. Analyse comptable des risques.....	36
3.3. Reddition de comptes	37
3.3.1. Témoignages sur la reddition de comptes.....	37
3.3.2. Analyse comptable des mécanismes de reddition de comptes	40
Conclusion	43
Annexes.....	45
Annexe 1.....	45
Annexe 2.....	47
Bibliographie	48

INTRODUCTION

Entre les débuts de la télévision et les années 1970, les diffuseurs ont produit 100 % des émissions présentées sur les ondes des stations de télévision du Québec. Aujourd'hui, la situation a bien changé, les producteurs indépendants monopolisent la production télévisuelle d'émissions de divertissement (autres que celles consacrées à l'information et aux sports). Ce changement est dû au fait que, depuis plusieurs années, la majorité des subventions et des aides gouvernementales sont réservées aux producteurs indépendants. Par conséquent, les diffuseurs québécois, privés de ces sommes, produisent beaucoup moins qu'avant. Des employés travaillant dans la production chez les diffuseurs ont perdu leurs emplois, le travail dans la production s'étant dirigé vers les producteurs indépendants.

Le financement de la production audiovisuelle au Québec provient principalement du Fonds des Médias du Canada (FMC), du Crédit d'impôt pour production cinématographique ou magnétoscopique canadienne (crédit d'impôt fédéral), du Crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique et télévisuelle québécoise (crédit d'impôt du Québec), des diffuseurs et de Fonds de production indépendants certifiés (FPIC) ou d'autres financements privés.

L'objectif initial de cette recherche est donc d'analyser le financement du FMC d'un point de vue comptable en se concentrant sur le programme des enveloppes de rendement qui représente une partie importante des fonds disponibles pour la production télévisuelle. Par ces enveloppes, le FMC vise le développement d'émissions canadiennes en encourageant l'innovation créant ainsi une force concurrentielle. Ce financement dépend de différents facteurs incluant le rendement passé des émissions subventionnées (FMC, 2018b).

Plus largement, cette étude vise aussi à déterminer si les modes de financement, qui excluent le diffuseur au Québec, sont équitables pour les diffuseurs et les producteurs indépendants.

Pour y arriver, nous avons utilisé une méthode qualitative en réalisant et analysant des entrevues auprès de 19 personnes du milieu de l'audiovisuel. Notre rapport présente donc les perspectives d'un échantillon jugé représentatif des parties prenantes de la production télévisuelle. Nous avons estimé que cette méthode de recherche était la plus appropriée pour répondre à notre objectif, car elle nous permettait d'avoir accès à des informations non accessibles au public.

Les questions suivantes ont été posées aux participants : La répartition du financement est-elle équitable ? Les conditions de travail dans la production télévisuelle au Québec sont-elles affectées par la répartition du financement ? Actuellement, quels sont les risques encourus et qui, du

diffuseur ou du producteur indépendant, les absorbe ? Enfin, les contrôles qui permettent d'encadrer le financement public de la production audiovisuelle au Québec sont-ils adéquats ?

Les témoignages recueillis auprès de producteurs indépendants et de diffuseurs démontrent que le financement des enveloppes de rendement du FMC, bien que favorisant la production indépendante, est équitable pour les deux parties : les producteurs indépendants et les diffuseurs. Cela s'explique du fait que les diffuseurs contrôlent l'utilisation de l'enveloppe de rendement et décident avec quel producteur indépendant ils vont travailler. En plus, les diffuseurs gèrent le contenu des émissions et les coûts de production des producteurs indépendants.

En ce qui concerne les risques encourus, nous constatons qu'ils sont répartis de façon équilibrée entre les diffuseurs et les producteurs indépendants surtout en ce qui concerne les finances, mais aussi pour toutes les questions de réputation. Chaque partie assume toutefois des types de risques différents.

Sur le plan de la reddition de comptes, les mécanismes mis en place nous semblent adéquats puisque les producteurs indépendants font un compte rendu détaillé de l'utilisation des subventions, non seulement auprès du diffuseur, mais aussi auprès de Téléfilm Canada, gestionnaire du FMC et de Revenu Québec.

Par ailleurs, nos entrevues nous ont permis de découvrir un enjeu plus important que la distribution des enveloppes de rendement quant à l'équité du financement de la production télévisuelle. Des participants interviewés ont en effet souligné que l'une des principales et surprenantes causes d'iniquité entre les diffuseurs et les producteurs indépendants est la répartition du crédit d'impôt du Québec. Ce dernier n'est attribué aux productions que lorsque l'émission est produite par un producteur indépendant et uniquement si les techniciens y travaillant ne sont pas affiliés au diffuseur. Contrairement au Québec, la grande majorité des provinces canadiennes donnent accès à leur crédit d'impôt aux diffuseurs. Étant donné son mode d'attribution, le crédit d'impôt du Québec peut donc être considéré comme le plus grand désavantage financier pour les diffuseurs.

Le présent rapport de recherche débute par une mise en contexte comprenant un bref historique, ainsi que la présentation de la situation actuelle du monde audiovisuel et de l'environnement dans lequel il se développe. Puis, la méthodologie de recherche qualitative est détaillée et justifiée. Enfin, les résultats sont traités en trois grandes catégories : en 3.1., la répartition du financement, en 3.2., la répartition des risques et finalement en 3.3., la reddition de comptes.

1. MISE EN CONTEXTE

Les programmes d'aide à la production télévisuelle ont commencé en 1974 (Le Goff et al, 2011) grâce au programme de déduction mis en place par le gouvernement fédéral, ce qui permettait d'augmenter l'amortissement pour les sociétés de production indépendante. Depuis, ces programmes ont bien évolué.

En 1983, le gouvernement fédéral a remplacé le Programme fédéral de déduction pour amortissement par le Fonds de développement de la production d'émission canadienne avec l'aide de Téléfilm Canada. Il a procédé à ce changement dans le but de diversifier l'offre des productions audiovisuelles en augmentant les mesures incitatives pour produire en externe et ainsi favoriser le développement d'une nouvelle industrie, celle de la production indépendante (Caplan et al, 1986).

Entre 1987 et 1996, différentes provinces ont mis en place leurs propres crédits d'impôt. Parallèlement, en 1993, on assiste à l'apparition du Fonds de production des câblodistributeurs ; ce Fonds offre des subventions à la production télévisuelle. Puis, en 1996, deux fonds déjà existants ont été fusionnés pour former le Fonds de télévision et de câblodistribution pour la production d'émissions canadiennes qui deviendra, en 1998, le Fonds canadien de télévision (FCT). Le rôle de ce fonds était surtout de soutenir financièrement les producteurs indépendants pour la production d'émissions canadiennes, émissions sous-représentées pendant les heures de grande écoute : les dramatiques, les émissions de musique, de danse et de variété, les émissions jeunesse et les documentaires (Le Goff et al, 2011).

En 1998, le gouvernement fédéral a mis en place un fonds pour le multimédia, remplacé dès 2001, par le Fonds des nouveaux médias du Canada. Le Fonds canadien de télévision et le Fonds des nouveaux médias ont fusionné en 2010 devenant le Fonds des médias du Canada (FMC) que nous connaissons aujourd'hui (Le Goff et al, 2011).

Le développement de ces différentes aides avait pour but de promouvoir la culture canadienne dans le milieu audiovisuel. Ceci a alors favorisé la diversification des émissions en assurant la dualité linguistique et le caractère multiculturel des habitants du Canada (Le Goff et al, 2011).

Actuellement, les producteurs indépendants québécois financent leurs productions de la manière suivante (Observatoire de la culture et des communications du Québec, 2017) :

- 43,6 % proviennent du télédiffuseur ;
- 16,0 % du crédit d'impôt du Québec ;
- 14,8 % du FMC ;
- 10,4 % du crédit d'impôt fédéral ;
- 6,1 % du FPIC ou autre financement privé ;
- 9,1 % de différentes sources comme les droits de diffusion des télédiffuseurs hors Québec (0,7 %), des distributeurs canadiens (1,4 %) et d'autres financements étrangers et publics (7 %).

Les chiffres énoncés ci-haut correspondent à des moyennes et peuvent varier d'une production à l'autre et d'une année à l'autre.

Comme on peut le constater, le diffuseur finance une part importante, près de 45 %, de chaque émission confiée à la production indépendante et cela, afin de disposer des droits d'exploitation de l'œuvre.

Le crédit d'impôt du Québec, second élément important dans le financement, est un crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique et télévisuelle. Ce crédit est calculé en fonction des coûts de main-d'œuvre engagés dans la production.

Pour sa part, le FMC soutient le milieu audiovisuel par des modes de financement regroupés sous deux volets : le volet expérimental pour les contenus interactifs et d'applications logicielles ainsi que le volet convergent pour la télévision et le numérique. Notre recherche se concentre sur le volet convergent du FMC lié directement au domaine télévisuel. En 2018-2019, le montant alloué à ce volet pour le marché de langue française est d'environ de 96 489 000 \$. La plus grande partie de ce montant est attribuée aux enveloppes de rendement soit 76 189 000 \$, ce qui équivaut à 79 % du total du volet convergent (FMC, 2018f).

Le FMC alloue, annuellement, à chaque diffuseur admissible une enveloppe de rendement ; cependant, les diffuseurs ne peuvent en bénéficier que s'ils confient, en grande partie, leurs émissions à la production indépendante. Entre 85 % et 92,5 % des fonds sont effectivement réservés à la production indépendante (FMC, 2018e). Les diffuseurs peuvent recevoir entre 7,5 % et 15 % du montant pour la production de certains types d'émissions réalisées en interne ou par une société de production affiliée (FMC, 2018e). Lorsqu'une production est confiée à un producteur indépendant, ce dernier reçoit directement l'argent de l'enveloppe de rendement, une fois que la production est validée par le diffuseur. Le rôle du diffuseur est donc de faire un suivi auprès des producteurs indépendants, tant financier que sur le plan de la qualité, ces derniers étant responsables de fournir tous les documents nécessaires pour avoir accès à l'enveloppe de rendement.

Enfin, le crédit d'impôt fédéral est similaire pour l'ensemble des provinces et n'est donc pas un enjeu dans notre étude. Les financements privés et ceux offerts par les Fonds de production indépendants certifiés (FPIC) ont également été exclus de notre champ d'analyse étant donné leur importance moindre dans le financement total de la production audiovisuelle.

Cette mise en contexte étant faite, nous pouvons revenir à la question initiale : y a-t-il équité de financement entre le diffuseur et le producteur indépendant lorsqu'il est question des enveloppes de rendement du FMC ? Pour y répondre, voyons maintenant la méthodologie utilisée, les résultats suivront.

2. MÉTHODOLOGIE

Afin d'avoir une meilleure compréhension de l'impact des mécanismes de financement de la production audiovisuelle, nous avons réalisé des entrevues avec des personnes travaillant dans l'industrie de la télévision.

L'approche qualitative retenue a permis d'obtenir des informations factuelles et de comprendre les perceptions d'acteurs intimement liés ou impliqués dans la production audiovisuelle qui ne se retrouvent ni à travers les chiffres ni à travers des documents officiels. Elle nous a également donné l'occasion d'avoir accès à des données difficiles à atteindre ou non disponibles au public. Une approche qualitative permet donc de comprendre plus en profondeur les perspectives de chacun des participants (Creswell, 2002 ; Patton, 1990 ; Tracy, 2012).

Les entrevues ont ensuite été analysées en donnant à chaque point de vue son importance. Elles ont aussi été interprétées en relation avec les documents et les règles de financement de la production audiovisuelle.

Pour s'assurer de la pertinence des entrevues et de fournir le rapport le plus indépendant possible, nous avons interrogé des représentants de différents types d'organismes, d'entreprises ou des personnes impliquées dans le milieu de la production audiovisuelle : des producteurs indépendants, des diffuseurs publics ou privés, des auteurs ainsi que des représentants syndicaux. Nous avons également rencontré des experts-comptables œuvrant dans le domaine.

Les entretiens étaient semi-directifs. Nous avons préparé un questionnaire regroupant plusieurs sujets (Annexe 1) concernant notre problématique. Des questions de clarification et d'argumentation ont pu s'ajouter pour certaines entrevues.

Les 19 participants nous ont apporté des points de vue différents. Une fois ces 19 entrevues réalisées, nous avons rencontré un point de saturation ; les commentaires reçus n'apportaient plus d'informations supplémentaires (Creswell, 2002 ; Patton, 1990). Nous avons pu le confirmer grâce à la rencontre de différents acteurs lors du forum de l'Observatoire du documentaire (16 février 2018) et du colloque de Télé-Québec *Télévision publique : se donner les moyens* (15 mars 2018) organisé conjointement par Télé-Québec et l'UQAM. Nous avons alors constaté que ces échanges ne fournissaient aucune information nouvelle ce qui a confirmé que nous étions au point de saturation.

Parmi les personnes rencontrées, certaines ont travaillé dans plus d'une fonction dans l'industrie de la production audiovisuelle (Annexe 2). Les entrevues réalisées se répartissent comme suit :

- L'entrevue 1 : un employé d'un partenariat public privé ;
- Les entrevues 2, 8, 15 et 19 : des producteurs indépendants ;
- Les entrevues 3, 5, 12, 13, 14 et 16 : des membres de la direction de différents diffuseurs ;
- Les entrevues 4 et 9 : des auteurs ;
- L'entrevue 6 : un membre de la direction d'un syndicat chez un diffuseur ;
- L'entrevue 7 : un auteur et producteur indépendant ;
- L'entrevue 10 : un employé syndiqué d'un diffuseur ;
- L'entrevue 11 : un professeur chercheur spécialisé en production audiovisuelle ;
- Les entrevues 17 et 18 : des experts-comptables travaillant avec des producteurs indépendants.

Certaines entrevues ont été réalisées en anglais. La traduction a été validée par les participants concernés.

Nous n'avons malheureusement pas recueilli le point de vue de représentants des travailleurs autonomes, ces derniers ayant refusé de nous accorder une entrevue.

3. RÉSULTATS

Les résultats des entrevues sont présentés en trois grandes parties : la répartition du financement et son impact sur les conditions de travail, la répartition des risques entre les diffuseurs et les producteurs indépendants dans les productions subventionnées et la reddition de comptes des bénéficiaires du financement public disponible. Dans chaque partie, nous présentons les témoignages des participants puis nous les analysons en les mettant en relation avec des documents officiels et les méthodes comptables reconnues.

La première partie porte sur la répartition des enveloppes de rendement du FMC et du crédit d'impôt du Québec. Elle nous permet de mettre en avant les avis et les ressentis de chacune des personnes interrogées sur la situation actuelle concernant la façon dont le financement de la production audiovisuelle est réparti entre les producteurs indépendants et les diffuseurs. Dans cette même partie, nous analysons l'impact de cette répartition sur les conditions de travail.

Dans la deuxième partie, nous comparons les différents risques qui peuvent toucher le producteur indépendant et le diffuseur impliqués dans la production d'une émission subventionnée.

Enfin, dans la troisième partie, nous analysons les contrôles qui encadrent le financement public de la production audiovisuelle au Québec.

3.1. Répartition du financement

3.1.1. Témoignages sur l'équité de la répartition du financement

Les modes de financement analysés dans ce rapport sont les enveloppes de rendement du FMC et le crédit d'impôt du Québec. Dans cette section, notre étude met l'accent sur les opinions des participants.

- **Enveloppes de rendement du FMC**

Les enveloppes de rendement du FMC sont réparties de telle sorte que 7,5 % à 15 % du montant attribué au diffuseur peut être affecté à la production en interne, tandis que 85 % à 92,5 % de l'argent doit être consacré à des émissions confiées à des producteurs indépendants (FMC, 2018e).

Il existe plusieurs points de vue au sujet de l'équité de cette répartition entre les diffuseurs et les producteurs indépendants.

Un producteur indépendant (entrevue 2) nous explique que cette répartition avait pour but de créer une certaine diversité dans l'industrie, de développer la qualité du contenu et non de favoriser l'une des parties.

« Je pense que l'exigence est assez naturelle, car elle est venue à une époque où on a instauré les crédits d'impôt pour développer une industrie de la production donc ce qui implique de développer des entreprises de production indépendante pour travailler avec les diffuseurs. [...] Un des soucis était d'offrir une programmation diversifiée et de s'assurer que tous les genres télévisuels, notamment des genres importants comme les dramatiques, les documentaires, les émissions jeunesse, puissent être présentés aux diffuseurs pour être offerts au public. C'est pour remplir ces objectifs que les diffuseurs avaient accès aux enveloppes de rendement. [...] Pour diversifier le genre des émissions présentées et aussi s'assurer d'une qualité et de développer toute une industrie avec des réalisateurs, des producteurs, des techniciens, des gens qui avaient de l'expérience alors c'était, je crois, le but de cette mesure et du contexte de son adoption. »

La répartition des enveloppes de rendement permet aussi de ne pas concentrer la création dans les mains des diffuseurs et de créer une certaine diversité comme le souligne un auteur et producteur indépendant (entrevue 7).

« Je ne sais pas si aujourd'hui [...] il y a un problème avec ce quota-là. Pour être honnête, je pense que ça fait du sens qu'il y a 85 % qui leur fournissent ce contenu, probablement pour protéger le paysage audiovisuel de devenir un monopole ou le diffuseur produirait leur propre film. [...] Je pense que c'est quelque chose qu'il faut protéger parce que sinon on a moins de paliers d'approbation dans une certaine mesure et que ça serait dangereux pour le contenu. Je pense que les télédiffuseurs ne font pas tous et pas toujours des choix de contenus qui vont encourager l'audimat à devenir plus exigeant et je crois que justement avoir le producteur indépendant protège beaucoup. »

Même si la majeure partie des enveloppes de rendement du FMC est attribuée au producteur indépendant, c'est le diffuseur qui autorise l'accès à ces enveloppes. Cela est expliqué par un employé d'un partenariat public/privé financé par le gouvernement (entrevue 1).

« C'est sûr qu'il y a une balance de pouvoir qui, ces années-ci, semble pencher du côté des télédiffuseurs parce que ce sont eux qui déclenchent la majorité des financements [...]. C'est souvent le télédiffuseur qui tient la clé, et c'est sans doute plus ça qui cause des déséquilibres entre les parties plutôt que l'accès, somme toute restreint (maximum de 15 % de l'enveloppe du diffuseur) pour les productions à l'interne ou affiliées des diffuseurs ; 15 % ce n'est souvent pas une tonne d'argent. Mais c'est certain qu'avec les années, le pouvoir décisionnel sur le projet est pas mal dans les mains des diffuseurs. Je pense que ça va tendre à changer avec tous les nouveaux joueurs qui envahissent le marché (Netflix et compagnie). Mais pour l'instant, seules les plateformes dites "traditionnelles" » peuvent déclencher des projets chez nous, mais pas les nouvelles

plateformes numériques. C'est sans doute l'éventualité que les nouvelles plateformes puissent déclencher le financement qui inquiète les diffuseurs "traditionnels". »

Cette répartition peut également être justifiée par la diversité que proposent les producteurs indépendants face aux diffuseurs qui ne prennent pas le risque dont le monde audiovisuel a besoin comme l'affirme un producteur indépendant (entrevue 8).

« Les radiodiffuseurs n'ont pas les mêmes possibilités de produire leurs émissions de télévision que les producteurs indépendants parce que les radiodiffuseurs ont des priorités différentes de celles de fournir du contenu aux Canadiens. Ils ne raconteront pas toujours les histoires difficiles. Ils créeront du contenu générant de la publicité et du contenu populiste et ne prendront pas les mêmes types de risques. Les radiodiffuseurs au Canada n'ont pas montré qu'ils étaient prêts à prendre des risques créatifs ou culturels pour la plupart. De plus, le marché québécois est très différent en ce qui a trait à "parler à son auditoire" que le marché canadien-anglais. [...] Il y a une croissance massive du contenu à l'échelle internationale et le Canada est en retard. Il est incroyablement difficile pour la plupart des producteurs indépendants canadiens [anglais] de gagner leur vie. [Un diffuseur canadien à l'extérieur du Québec] n'est en mesure de produire des émissions dramatiques que lorsqu'ils sont en partenariat avec Netflix ou Hulu ou avec d'autres – ils n'ont pas les moyens de se payer les budgets de façon indépendante. Le marché québécois est très différent du marché canadien-anglais. »

Dans l'entrevue 19, un producteur indépendant trouve que cette répartition est justifiée par le contexte actuel et le développement de l'industrie :

« Dans le contexte budgétaire actuel, oui c'est juste de les remettre à des producteurs indépendants qui ont des coûts égaux. [Cela] crée plus d'emplois que les radiodiffuseurs le faisaient auparavant étant donné l'ampleur des structures. Non, le rendement actuel n'est pas juste. Car présentement l'algorithme calculé fait abstraction des médias numériques dans le calcul du rendement. Ce qui a pour effet de favoriser les productions déjà avantagées par des gros moyens. »

Un autre producteur indépendant (entrevue 2) ne trouve aucun intérêt à rétablir une équité dans la répartition des fonds de l'enveloppe de rendement.

« J'aurais l'impression que c'est un retour en arrière et je ne vois pas ce que ça apporterait au public. Ça aurait un sens si on avait l'impression que le public serait mal desservi actuellement, mais je ne crois pas que ce soit le cas. Je ne crois pas que ça apporterait quelque chose dans l'écosystème actuel comme on a de nouveaux joueurs qui s'amènent comme les grands joueurs américains. Ça serait quoi l'avantage [d'équilibrer la répartition de l'enveloppe de rendement entre les diffuseurs et les producteurs indépendants] ? Ça serait quoi l'avantage ? Pour enrichir les actionnaires du [diffuseur] ? Pour enrichir les propriétaires des entreprises privées ? Les grands diffuseurs qui sont déjà propriétaires des télécommunications ? Des fournisseurs de service internet, qui sont déjà intégrés ? En plus on va leur donner tous les leviers, on va

les concentrer encore plus en les rendant producteurs, diffuseurs et propriétaires des télécommunications. Vous ne trouvez pas que c'est concentré tous les pouvoirs dans une même main ? »

Si on répartissait de façon plus équitable l'enveloppe de rendement, il faudrait s'assurer d'avoir les mêmes indicateurs financiers pour vérifier les dépenses des diffuseurs et des producteurs indépendants selon un ancien diffuseur (entrevue 3).

« À mon avis, si la production devait revenir pour une portion chez les diffuseurs avec leur forme de travail, il faudrait à mon avis des indicateurs financiers significatifs à la hauteur de ceux qu'ont les producteurs indépendants. »

Un employé d'un diffuseur (entrevue 14) met en avant l'enjeu des droits d'exploitation et de diffusion des émissions produites en externe, mais explique clairement que cet enjeu devient de moins en moins important.

« C'est vrai que tout est du côté du producteur, le diffuseur n'a plus de droit sur ses émissions et ça, c'est un sacré enjeu. Quand on veut exploiter nos contenus, on a quand même mis de l'argent dedans, on est diffuseur et puis le contenu ne m'appartient pas, il appartient au producteur. [...] Peu importe si on négocie, le contenu appartient au producteur, donc les diffuseurs ne sont que des diffuseurs. [...] En gros, un magazine de cuisine, d'il y a 5 ans, ce n'est plus intéressant aujourd'hui, un magazine culturel d'il y a 5 ans, ce n'est plus intéressant. C'est pour ça que c'est moins un enjeu pour les diffuseurs parce que c'est vrai que la durée de vie d'une émission rétrécit de plus en plus. »

Selon un ancien membre de la direction des diffuseurs (entrevue 3), le système encourage la production indépendante qui a des avantages de financement et de coûts négociés par des lobbys.

« Et on a vu évidemment des difficultés financières des diffuseurs s'accumuler d'année en année et évidemment moi j'ai toujours constaté que nonobstant les difficultés financières, ce n'était pas la même chose du côté des producteurs indépendants. Les producteurs indépendants étaient payés assez grassement pour ceux qui avaient le contrat. [...] Puis là, au fur et à mesure des années la production indépendante a pris de l'envergure et de l'ampleur ce pourquoi les grands talents des producteurs indépendants à cette époque-là [étaient] très efficaces en termes de lobby pour aller chercher les fonds publics de financement et obtenaient des règles avantageuses pour eux, mais qui faisaient en sorte que ça réduisait [...] les licences que les diffuseurs pouvaient payer pour des produits télévisuels similaires à ces produits-là chez les diffuseurs. [...] Donc il y avait des avantages qui étaient consentis pour les producteurs indépendants qui n'étaient pas réellement consentis à des diffuseurs où ils utilisaient leur main-d'œuvre pour produire ces produits-là, de sorte que c'est devenu avec les années puis avec l'apparition de chaînes spécialisées, des avantages significatifs qui faisaient en sorte que pour les diffuseurs c'était avantageux d'obtenir des produits télévisuels fabriqués par les producteurs indépendants au détriment de leurs propres ressources internes, ce qui a fait

en sorte qu'avec les années ça a augmenté la production des producteurs indépendants où des produits télévisuels à l'antenne des chaînes comparativement à des produits par les diffuseurs qui avaient à l'époque leurs propres ressources de production. À l'époque, c'était plus avantageux d'acheter les producteurs indépendants parce que c'était moins cher à cause des subventions et ce qui a fait en sorte que ça a fait un transfert de forces de travail des diffuseurs vers la production indépendante. »

Un membre du syndicat (entrevue 6) a aussi mis en avant le lobby des producteurs indépendants voulant conserver une répartition du financement avantageuse pour eux.

« La quantité de production qui est faite à l'interne a beaucoup diminué depuis plusieurs années, malgré le fait qu'on a ouvert [de nouvelles chaînes] depuis ce temps. [...] Le CRTC impose des pourcentages très élevés de production indépendante pour les types d'émissions les plus coûteux (dramatiques, par exemple, qui demandent beaucoup de travail). On s'est toujours opposé à cela, mais le lobby des producteurs semble assez important pour conserver cet avantage, à notre avis discriminatoire, pour les "travailleurs de l'interne". »

Un employé syndiqué d'un diffuseur (entrevue 10) remet même en question l'indépendance du producteur vis-à-vis du gouvernement.

« Cela met en danger la liberté d'expression d'un producteur indépendant donc on peut présumer qu'il n'a pas les reins aussi solides qu'un diffuseur et dépend de la subvention qu'il obtient. Est-ce que ces gens-là un jour pourraient faire une émission qui fait tomber un gouvernement ? »

Malgré certaines critiques, on constate que le financement des enveloppes de rendement du FMC comporte des avantages tant pour l'industrie de la production indépendante que pour les diffuseurs. Voyons maintenant les commentaires concernant le crédit d'impôt du Québec.

- **Crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique et télévisuelle québécoise**

Après l'analyse des enveloppes de rendement, la question qui se pose est de savoir si une répartition équilibrée du crédit d'impôt entre les diffuseurs et les producteurs indépendants serait plus équitable. Un auteur, membre d'une association professionnelle, trouve que l'équilibre serait effectivement une bonne solution à mettre en place.

« Les excès en toute chose sont généralement mauvais. Un équilibre entre la production interne et la production externe aurait, je crois, été beaucoup plus avantageux, les deux systèmes ayant chacun leurs forces. »

Un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 16) montre que cet équilibre est important, cette situation créant un désavantage pour le diffuseur.

« L'équilibre est important entre ce qu'on peut produire à l'interne et ce qu'on peut faire en faisant affaire avec l'externe. [...] Tout ce qu'on produit en radio, tout ce qu'on produit en information, tout ce qu'on produit en affaires publiques sont des productions maison, qu'on fait nous-mêmes, et la raison principale c'est qu'on n'a pas de délégué. [...] Le gouvernement provincial puis par la suite le fédéral ont fait le choix de soutenir davantage la production indépendante de façon à avoir une diversité des sources de création. »

Un ancien diffuseur (entrevue 3) trouve que le rééquilibrage du financement public demanderait un changement culturel pour que le diffuseur puisse produire encore.

« Moi au fait je dirais que les gestionnaires des réseaux de télé maintenant ils ne veulent pas vraiment s'emmerder à gérer ces personnels. Dans le fond, avoir des gens syndiqués chez les diffuseurs c'est compliqué fait que c'est mieux de faire appel à un producteur indépendant qui lui fournit un produit. Il peut dire s'il est bon ou pas bon, le corriger ou pas, demander les modifications qu'il souhaite, mais il n'a pas à gérer les ressources humaines qui le fabriquent. Donc moi je dirais que si les règles fiscales changeaient pour faire en sorte que les diffuseurs pourraient recommencer à produire des produits qui se laissent supporter par les fonds publics bien il faudrait que ça change culturellement de façon significative chez les gestionnaires de ces réseaux-là. »

Un diffuseur (entrevue 12) insinue que l'équilibre ne va pas changer sa situation et trouve que la répartition des crédits d'impôt est plus importante que celle de l'enveloppe de rendement.

« Actuellement, il y a une enveloppe, il y a déjà une flexibilité, mais on l'utilise pas. Mais c'est sûr que même si on l'augmentait, est ce que ça changerait quelque chose ? [...] Un point plus important que ça [...] les crédits d'impôt est l'iniquité est la plus importante, beaucoup plus que l'enveloppe de performance, car pour le crédit d'impôt, il y a vraiment une partie ciblée de l'industrie. [...] C'est le contexte global, la législation est que pour le Québec, au fédéral, le crédit d'impôt des sociétés qui sont affiliées au télédiffuseur vont bénéficier du crédit d'impôt, mais pas au provincial, donc une discrimination spécifique pour le crédit d'impôt provincial. »

De même pour un autre diffuseur (entrevue 13) qui ne se sert pas des enveloppes de rendement réservées à la production interne (7,5 % à 15 %) parce qu'il n'a pas accès aux crédits d'impôt.

« On ne l'utilise même presque pas notre marge de 15 % donc même en étant à 50/50, ça n'inciterait pas nécessairement plus parce que, comme on dit, on a nos projets dans lesquels on est habitué. Le Fonds des médias régit des genres particuliers et ces genres-là sont souvent faits davantage avec les producteurs indépendants. [...] Le crédit d'impôt est un gros facteur parce que sur une série dramatique, on s'entend [...] comment on gère

l'enveloppe, c'est une grosse partie pour les dramatiques, puis pour nos dramatiques, les crédits d'impôt c'est hyper important. »

Un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 5) confirme également cette idée et montre la nécessité d'avoir accès aux crédits d'impôt.

« À ma connaissance, le système a été conçu en termes d'incitation à la production indépendante. S'il y avait la possibilité de réécrire le système en ce moment, nous aimerions avoir la possibilité de dépenser notre argent, que ce soit sur le FMC ou sur les crédits d'impôt. Si c'est simplement pour le FMC, je dirais que je n'ai pas besoin de plus [...] parce que je ne le ferai pas parce que je ne peux pas avoir les crédits d'impôt. »

Un professeur chercheur spécialisé dans la production audiovisuelle (entrevue 11) propose une autre sorte d'enveloppe qui prendrait en considération la créativité et la prise de risque ce qui pourrait à la fois équilibrer la répartition du financement et encourager les bonnes productions.

« On a laissé tomber la production [...] on est peut-être allé un petit peu trop loin en mettant toute la production à l'extérieur des boîtes. [...] Je pense que peut-être le diffuseur devrait avoir une enveloppe au risque, c'est-à-dire mettre des choses plus originales. [...] Si on distribue l'argent [...] pour faire des choses que tout le monde peut faire, ça ne bouge pas, sûr. Mais [...] comment continuer à faire de la production originale [...] avec tout ce qui vient de l'Amérique. [...] Tout le monde est dans le même bateau autant les producteurs indépendants que les diffuseurs. »

Le crédit d'impôt revient souvent dans les discussions surtout en raison de sa confidentialité, mais aussi parce qu'il constitue un réel avantage pour les producteurs indépendants. Leurs productions coûtent moins cher, car ils ont droit à des subventions en plus, comme l'explique un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 5).

« Nous ne pouvons pas nous produire nous-mêmes ni à la société de production d'un diffuseur [...] cela veut dire que nous avons relativement peu envie de créer du contenu et d'utiliser l'argent du FMC. Parce que si nous produisons le contenu nous-mêmes ou par l'intermédiaire d'une société de production affiliée à un radiodiffuseur, nous ne pouvons pas obtenir les crédits d'impôt. La réponse est "non" retentissante, nous préférons soutenir plus de projets à offrir aux Canadiens qui sont originaux maintenant que d'obtenir éventuellement un rendement plus tard de quelque chose que nous pourrions posséder ou sur lequel nous pourrions utiliser l'argent du FMC. [...] Les radiodiffuseurs ont vraiment besoin d'incitatifs plus importants pour les programmes que nous soutenons. »

Cela est aussi appuyé par un autre diffuseur lors de l'entrevue 12.

« Quand je travaille avec un producteur, [...], une production qui est faite en interne me coûte 15 % plus cher, car je n'ai pas de crédit d'impôt provincial, en commençant avant même de débiter quoi que ce soit [...] c'est beaucoup plus à ce niveau-là qu'il y a un

désavantage, car si je mets de l'argent de l'enveloppe du fonds sur un projet, quand je prends 1 million, puis je le mets là sur un projet à l'interne, je vais déplacer 1 million, je vais le mettre à l'interne, je n'ai que déplacé de l'argent, je n'ai rien fait sauf que j'ai décidé de produire à l'interne, si j'ai décidé de produire à l'interne c'est que j'ai décidé d'accepter que la production se ferait sans le financement de crédit d'impôt et il est là le vrai manque à gagner, il n'est pas sur l'enveloppe du FMC, c'est un faux problème l'enveloppe du FMC, le vrai désavantage, 20 millions je sais que je vais avoir 20 millions par contre quand je déplace de la production en interne, je sais que je perds du crédit d'impôt au provincial. »

Pour avoir accès à plus d'argent, et plus spécifiquement aux crédits d'impôt, le diffuseur peut confier une émission à la production indépendante comme l'explique un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 5).

« Les radiodiffuseurs privés ne peuvent pas obtenir de crédits d'impôt lorsqu'ils produisent quelque chose directement, mais je pense qu'ils le peuvent par l'intermédiaire d'une société associée. »

Les propos d'un membre du syndicat (entrevue 6) vont aussi dans le même sens.

« [Le diffuseur] commande le producteur indépendant pour [avoir accès aux] subventions et [...] pour la production on revient à la même place que si on l'avait fait à l'interne, mais en ayant droit aux subventions. »

Le lien entre le diffuseur et le producteur indépendant pourrait influencer sur l'indépendance du producteur. Cela n'est pas totalement confirmé par un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 12).

« Ils deviennent dépendants de nous oui et non dans le sens ou moi je leur dis d'utiliser nos facilités techniques. Mais ça demeure une entente de service comme il y en aurait avec n'importe quel autre fournisseur. Voici on fournit toute l'idéation, tout le projet, c'est l'autre qui gère, moi je fais une supervision, mais je deviens un fournisseur. »

Pour faire face à cette situation, un producteur indépendant (entrevue 15, réalisée par courriel) propose également une rémunération liée au risque.

« Un(e) producteur(trice) indépendant(e) qui roule beaucoup peut faire passablement d'argent [...]. On parle d'un système un peu pervers ou le diffuseur public accorde systématiquement des mandats de production à un cercle restreint de producteurs qui sont de facto des producteurs institutionnels, favorisés par le système... entre autres du fait de la concentration des mandats de production et du copinage. Et il est vrai que dans ces cas d'espèce, on peut questionner un système qui fait que ces producteurs (supposés indépendants) produisent à toutes fins utiles comme des fonctionnaires de l'État, mais sont rémunérés comme des entrepreneurs privés. (C'est comme les médecins ma

foi !). Et dans ce cas, oui, ils sont en effet trop payés. Il devrait en effet y avoir des règles pour moduler la rémunération en fonction du risque (ou de l'absence de risque) assumé par le producteur. Ça n'existe pas en ce moment. Au Québec, on parle de 10 à 20 producteurs qui pourraient être dans ce mode. Le problème encore une fois consiste en la disparité entre les nantis et les autres. Mais la solution n'est pas nécessairement de retourner ces productions à la télé publique. Il faudrait moduler la rémunération de ces "faux" producteurs indépendants en fonction du risque. Mais comme j'ai dit, il n'y a pas de mécanisme pour cela, alors dans ce cas, les gens de la télé publique ont raison de récriminer. »

Dans le même contexte, un expert-comptable (entrevue 18) dit que les producteurs qui font le plus d'argent sont concentrés dans certains créneaux.

« La majorité qui circule très bien est en long métrage ou en série télé où vous avez plusieurs heures, mais dès que vous touchez le documentaire entre autres ça c'est le secteur le plus difficile, c'est des petits budgets et vous avez le même travail à faire. »

Une conséquence non négligeable de la répartition du financement est l'impact de cette dernière sur les conditions de travail. C'est ce que nous verrons maintenant.

3.1.2. Témoignages sur l'impact de la répartition sur les conditions de travail

Les règles de répartition des enveloppes de rendement et du crédit d'impôt provincial ont affecté les conditions d'emploi dans l'industrie audiovisuelle. Un auteur qui a travaillé avant et après l'entrée en vigueur de ces mécanismes de financement (entrevue 4) nous explique :

« À l'époque [avant l'adoption de cette règle de répartition], on se retrouvait dans un secteur de l'audiovisuel. De tous les secteurs culturels, c'est le secteur le plus organisé où il y a des ententes plus nombreuses, où les conditions négociées sont les plus fréquentes. Donc [...] la tendance vers la production privée s'est accélérée, on s'est retrouvé dans un vide où les ententes collectives qu'on avait ne s'appliquaient plus et là il a fallu forcer les gouvernements pour nous donner un cadre juridique qui nous permettait d'aller chercher ce qu'on avait déjà obtenu [...] avec les diffuseurs et c'était la Loi sur le statut de l'artiste au provincial d'abord puis au fédéral par la suite. Avec ça, l'obligation de négocier des producteurs là a fait en sorte qu'on a réussi à avoir des ententes et donc d'assurer la rémunération. »

Les entrevues avec les diffuseurs ont mis en lumière une diminution de la volonté à produire en interne. Les employés de ces diffuseurs se voient donc obligés de chercher des possibilités d'emploi chez les producteurs indépendants. Cependant, les offres de ces producteurs sont temporaires, ce qui affecte négativement la stabilité et la sécurité d'emploi surtout celles des techniciens comme l'a expliqué un employé d'un diffuseur (entrevue 14).

« Pour les employés et pour les syndicats surtout, ce mouvement vers les productions indépendantes a été une très mauvaise nouvelle et je pense que c'est une de leur bataille parce que les gens qui travaillent en production indépendante sont des employés majoritairement précaires. Moi j'ai beaucoup d'amis qui sont réalisateurs dans le milieu, c'est des pigistes. Puis moi j'ai une amie qui travaille [dans une émission qui] se termine, elle n'a aucune idée de quoi elle va vivre dans deux mois, aucune idée. J'ai une amie aussi qui m'a contacté hier qui fait beaucoup de productions pour des producteurs qui travaillent pour Télé-Québec et elle m'a dit ben là mes émissions sont finies si t'entends parler de quelque chose. Donc les employés qui travaillent en production indépendante, mais tous les créateurs se retrouvent dans des situations de grande précarité économique, alors que c'est sûr qu'à l'époque où il y avait des auteurs maison où il y avait des réalisateurs maison ben là c'est des gens qui étaient syndiqués, avaient une sécurité d'emploi. »

La perte d'emplois a été confirmée par un membre de la direction du syndicat d'un diffuseur lors de l'entrevue 6 :

« Mon groupe a perdu environ 250 travailleurs [...] depuis 4 ans. Nous sommes passés de 950 travailleurs par mois à moins de 700 durant cette période de 4 ans. Il y a de moins en moins de membres, et le travail fait à la pige, soit par des employés de l'AQTIS, est du travail précaire, avec moins de stabilité de travail, moins d'avantages sociaux (assurances, fonds de retraite), etc. »

Ce membre d'un syndicat a relevé le fait que, lorsque la production est confiée à un producteur indépendant, le travail est fait à la pige. Ceci a été souligné aussi par un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 13).

« On dit c'est sûr aussi que le fait qu'à l'interne il y a la question de syndicalisation et de sécurité d'emploi que l'AQTIS est régie par un syndicat, mais il est pigiste, il faut qu'il aille chercher ses contrats, ses productions. »

En ayant recours à des employés de l'AQTIS, les producteurs indépendants ont droit au crédit d'impôt du Québec. Ce n'est pas le cas s'ils embauchent les employés du diffuseur. Cela est confirmé par un expert-comptable (entrevue 18).

« Celui qui est chez un télédiffuseur, il travaille pour un télédiffuseur, et s'il quitte le télédiffuseur il s'en va à son compte vers l'AQTIS [...] celui qui va l'embaucher dans la production va avoir droit au crédit d'impôt. »

De plus, un diffuseur (entrevue 12) a confirmé que le traitement fiscal de ses employés est différent de ceux de l'AQTIS. Le producteur indépendant a tendance à engager un employé de l'AQTIS, car il aura alors accès au crédit d'impôt, ce qui ne sera pas le cas s'il choisit l'employé du diffuseur.

« Si je prends un employé AQTIS et un employé du diffuseur, le traitement fiscal est différent au Québec. [...] Il y a beaucoup de projets qui sont faits par des producteurs indépendants qui viennent [...] travailler dans nos studios. On leur dit, vous allez travailler avec nos employés et là, dans le fond, notre stratégie est de faire travailler nos employés qui sont payés sur des projets avec lesquels un producteur peut aller chercher du financement. C'est complexe, car il n'ira pas chercher du financement sur ces employés-là, mais il va aller en chercher sur beaucoup d'autres dépenses, des dépenses faites avec des tiers de sorte qu'il va quand même bénéficier de façon importante du crédit d'impôt provincial. J'essaie de dire oui parfait, c'est une bonne idée, on va essayer d'aller de l'avant avec votre projet et vous pouvez utiliser notre main-d'œuvre, utiliser nos studios, pour rentabiliser les actifs que nous avons ici pour faire en sorte de faire travailler notre monde. [...] Plus large que ça encore, si nous on fait affaire avec un producteur indépendant et qu'il dit qu'il prend nos studios, nos employés, qu'il va engager des syndiqués du SCFP sur une production, ces mêmes employés-là ne [sont pas] qualifiés pas comme des dépenses admissibles pour générer de la main-d'œuvre auprès du crédit d'impôt donc même si je ne suis pas producteur, si c'est un producteur indépendant, s'il a le choix, si je prends un employé AQTIS et un employé [d'un diffuseur], le traitement fiscal est différent au Québec. Ça pour moi au niveau d'injustice, c'est celui que je trouve le plus aberrant, deux travailleurs selon leur affiliation syndicale ne bénéficient pas du même traitement fiscal pour le producteur indépendant qui les embauche. »

Selon un ancien dirigeant (entrevue 3), les diffuseurs travaillent également avec des travailleurs autonomes parfois et n'ont recours à des employés syndiqués que pour des émissions qui ne sont pas complexes.

« Les gestionnaires [des diffuseurs] s'ils sont honnêtes ils vont vous dire "on ne travaille pas avec des employés syndiqués permanents dans les heures de création, dans la production dramatique, c'est de la pige. [...] Dans les émissions on ne fait pas ça à moins qu'on soit obligé. Pour des émissions de services, ce n'est pas vraiment compliqué donc on peut faire ça avec du staff permanent, ce n'est pas le plus créatif, mais on va l'utiliser parce que c'est redondant [...]. Par contre, si on pouvait le faire outsourcer par le producteur indépendant, on n'aurait pas à gérer le staff, mais on aurait juste à critiquer le contenu par la bande, ben c'est ce qu'on ferait". »

Un auteur (entrevue 4) a mis de l'avant les conditions de travail et le sentiment d'appartenance qui faciliteraient le travail avec les diffuseurs quand ces derniers étaient capables de faire de grandes productions en interne.

« C'est drôle, parce que l'auteur qui travaillait à l'interne, le diffuseur, j'exagère un peu, faisait partie de la famille dans le sens où on était souvent moins exigeant pour cet auteur-là, on le dorlotait davantage. Il était plus consulté. [...] Si je travaille en production externe, parfois je n'ai même pas accès au diffuseur, je ne le rencontre pas, c'est pourtant absurde parce que qui est le mieux placé pour parler de son propre projet ? Parfois, l'auteur est là, certains diffuseurs exigent que l'auteur soit là, mais pendant un certain temps, les auteurs se plaignaient et les remarques, les corrections et les commentaires

étaient généralement plus sévères dans une production externe que pour une production interne. [...] Effectivement, il y a ça, le fait d'être externe, on n'a pas le même accueil lorsqu'on est auteur du fait qu'on est en interne. »

Un autre auteur (entrevue 9) a confirmé ce point en soulevant l'avantage de travailler dans l'environnement familial d'un diffuseur.

« À l'interne chez les diffuseurs, la stabilité des équipes d'une saison à une autre était un grand avantage. On travaillait avec des gens qui nous connaissaient, qui comprenaient notre écriture et qui mettaient tout leur talent au service d'une œuvre à laquelle ils étaient attachés. »

Ce même auteur a soulevé que la rémunération n'a pas été affectée négativement par la transformation de l'industrie.

« Si vous parlez de la rémunération des auteurs, je ne crois pas [que les règles de financement l'aient affectée négativement]. La SARTEC qui nous représente a des ententes avec les producteurs privés comme avec les diffuseurs. Toutefois, le volume de production baisse ce qui fait que vendre un projet est de plus en plus difficile. »

Lors de l'entrevue 4, un auteur représentant d'une association professionnelle a également donné une opinion nuancée qui rejoint l'avis précédent.

« Je vous dirais qu'en plus si je regarde dans les 1400 membres, il y en a 400 qui travaillent avec une certaine régularité et il y en a peut-être une centaine qui vivent vraiment, c'est-à-dire des gens qui gagnent 60 000 jusqu'à un très gros montant, mais ces gens-là, peu d'entre eux ont travaillé chez le producteur diffuseur. »

Dans le même sens que cette dernière affirmation, un producteur indépendant (entrevue 2) affirme que les emplois sont bien payés actuellement et que les conditions de travail sont favorables, mais souligne par ailleurs que les emplois sont temporaires.

« Les gens travaillent dans le milieu de la télévision et du cinéma, ils sont très bien payés. [...] Je connais d'ailleurs de hauts fonctionnaires maintenant qui travaillent dans des entreprises qui disent que lorsqu'ils travaillaient sur les plateaux, ils se faisaient plus d'argent. Alors je sais que tout le monde ne travaille pas, mais quand les gens travaillent, ils ont de bonnes conditions, des fonds de retraite auxquels les producteurs cotisent, ils ont des primes. Les gens ne font pas d'argent si on calcule le salaire de l'ensemble de la profession, mais quand on regarde les gens qui travaillent dans le milieu de la télévision ou du cinéma, les salaires sont très bons, les conditions sont négociées, il y a des conventions collectives. Je pense que vous seriez étonné des tarifs horaires pour les différents emplois sur le plateau. Vous allez peut-être repenser à votre vocation professionnelle. »

Cependant, un diffuseur (entrevue 3) ne remarque pas d'amélioration de la qualité de travail parce que les employés restent les mêmes.

« Souvent, ce sont les employés qui ont été chez les diffuseurs, ces gens-là ont été récupérés à l'AQTIS ou un diffuseur. C'est le même monde qui a changé de job, parce qu'ils sont subventionnés, jusqu'à 35 % du budget a reçu le support du fonds public donc nécessairement 35 % moins pour les diffuseurs que de produire à l'interne. »

L'expert-comptable trouve que l'industrie connaît une augmentation de l'innovation et de la créativité, mais cela est accompagné par une détérioration des conditions de travail (entrevue 17).

« C'est définitivement des pigistes, maintenant, la résultante de ça (en termes de contenu et d'innovation) est qu'il y a une industrie qui s'est créée. Oui, c'est du contractuel, c'est principalement que du contractuel, parce que c'est un cycle de production. Il y a de l'expertise qui s'est créée et je crois que c'est à cause du besoin de survie qui a fait en sorte qu'il y a certaines spécialités qui se sont créées. [...] Moi je considère que le diffuseur aurait été complaisant, par contre c'est son monopole. À un moment donné, ils n'auront pas nécessairement l'obligation d'imagination et de l'initiative. [...] Ce sont les artisans qui développent la technologie. [...] À mon avis [cette multitude de petits producteurs] a créé de l'innovation et au développement de réalisateurs entre autres. Pour moi c'est positif que ça ne soit pas resté chez [des diffuseurs]. »

D'autres affirment voir une amélioration de la qualité du travail accompli. Un employé d'un diffuseur (entrevue 12) donne l'exemple suivant :

« Un caméraman il y a 20 ans qui travaillait sur une production ici à l'interne ce même caméraman-là qui est resté à l'interne n'a peut-être pas évolué [...] dans le même sens au marché que la personne de l'AQTIS qui doit se mettre à jour, chercher ces contrats. »

Un employé d'un autre diffuseur (entrevue 10) justifie cette amélioration de la qualité par le dynamisme des producteurs indépendants.

« Le producteur indépendant a parfois de meilleures qualités, car des fois on est feignant. [...] Au privé, c'est plus dynamique car [c'est une] petite boîte. »

Pour suivre cette évolution de l'industrie audiovisuelle, un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 12) souligne que les diffuseurs organisent des formations pour leurs techniciens.

« Mais il y a aussi de la formation, pour les caméramans. Si durant la qualité du rendu, ces caméramans sont aussi compétents que ceux de l'AQTIS, en termes de condition, de prix, c'est pas mal la même chose. »

Un autre auteur (entrevue 4) attribue cette amélioration non seulement au développement de la production indépendante, mais aussi à la production américaine qui a augmenté au Québec pendant la même période.

« Il y a quand même eu aussi un changement qui a fait en sorte que pour les techniciens, il y a une expertise qui s'est développée pas seulement avec la production indépendante, mais avec l'arrivée de tournages américains. Donc c'est de gros budgets, de gros tournages. [...] Il y avait déjà une certaine expertise [qui] s'est développée et donc certains des techniciens travaillent justement dans ces tournages-là et vont après travailler sur des tournages québécois, etc. Donc l'industrie s'est quand même développée si on regarde par rapport aux années 70-80 et maintenant, on n'est plus la même industrie. »

3.1.3. Analyse comptable de l'impact des modes de financement

La répartition des enveloppes de rendement du FMC ainsi que du crédit d'impôt du Québec entre les producteurs indépendants et les diffuseurs n'est pas à proprement parler équitable.

La répartition maximale de l'enveloppe de rendement entre le diffuseur et le producteur indépendant est actuellement de 15 % contre 85 %, mais cette iniquité n'est pas considérée par les diffuseurs interviewés comme étant un problème majeur. Ces derniers n'utilisent pas la marge de 7,5 % à 15 % qui leur est attribuée, ce qui est confirmé par les registres du FMC (FMC, 2018a).

Selon les témoignages recueillis, dont celui du représentant du partenariat public/privé, la modification de la répartition de l'enveloppe de rendement n'aurait pas forcément d'effet bénéfique sur le secteur de la production audiovisuelle interne. Nos discussions avec la haute direction de certains diffuseurs montrent que, malgré un accès à un pourcentage plus grand de l'enveloppe de rendement, ils feraient toujours appel à la production externe pour certains types d'émissions. À notre avis, une correction du déséquilibre dans l'attribution du crédit d'impôt du Québec serait plus efficace, car le traitement fiscal des employés crée un manque à gagner plus important pour les diffuseurs.

En ayant recours à leurs propres employés, ces derniers sont en effet privés du crédit d'impôt du Québec. De ce fait, deux employés, effectuant les mêmes tâches, mais l'un travaillant à la pige pour le producteur indépendant et l'autre, syndiqué, travaillant pour le diffuseur, ne donnent pas droit aux mêmes avantages fiscaux. Le travailleur autonome permet ainsi au diffuseur de profiter indirectement du crédit d'impôt à travers le producteur indépendant, tandis que l'employé du diffuseur ne donne pas accès à cet avantage fiscal même lorsqu'il est embauché par un producteur indépendant.

Le crédit d'impôt étant généralement de 32 % sur les dépenses en main-d'œuvre admissibles dans la limite de 50 % du budget global, il représente 16 % du coût de la main-d'œuvre engagée. Par

exemple, une production de télévision qui coûte 1 million de dollars donnerait droit à un remboursement de 160 000 \$ en frais reliés à la main-d'œuvre. En prenant en considération la pénalité qui s'applique aux concepts d'émission étrangers et les bonifications disponibles pour les émissions originales (production régionale, animation de langue française, format géant, utilisation d'un écran chromatique, etc.), le crédit d'impôt du Québec offre un avantage fiscal qui représente entre 14 % et 33 % des coûts de production (SODEC, 2018a). Il s'agit d'une aide substantielle qui a permis, depuis sa création, d'augmenter le nombre de producteurs indépendants et conséquemment, le nombre d'idées originales, ce qui diversifie les émissions et crée un effet de concurrence obligeant tous les producteurs à se dépasser.

Par contre, en plus d'atteindre son objectif de favoriser le développement de l'industrie de la production indépendante, le crédit d'impôt du Québec a aussi pour effet d'encourager les diffuseurs à réduire leur personnel. Cela augmente les mouvements de main-d'œuvre et nuit à la stabilité des emplois depuis au moins 20 ans. Nous pensons que la reconsidération de l'impact fiscal des travailleurs pour les mettre sur un pied d'égalité, peu importe leur statut d'emploi, pourrait faire évoluer la volonté de certains diffuseurs d'augmenter leurs effectifs et de recommencer à produire en interne.

La reconsidération de l'impact fiscal des travailleurs de l'industrie audiovisuelle donnerait en plus la possibilité au Québec de mieux se positionner sur la scène canadienne. En comparant les crédits d'impôt offerts par les différentes provinces (Dentons, 2018), nous avons remarqué que l'approche n'est pas partout la même et qu'il est possible de classer les provinces en trois catégories selon le type de personnes morales qui peut y accéder :

- Québec et Terre-Neuve-et-Labrador : les crédits d'impôt provinciaux sont accessibles aux producteurs indépendants ;
- Alberta, Colombie-Britannique, Manitoba, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Nunavut et Ontario : les crédits d'impôt provinciaux sont accessibles aux producteurs indépendants et aux diffuseurs ;
- Territoires du Nord-Ouest, Île-du-Prince-Édouard, Saskatchewan et Yukon : aucun crédit d'impôt n'est disponible pour différentes raisons.

Ainsi, le Québec et Terre-Neuve-et-Labrador sont les seules provinces à exclure les diffuseurs dans l'attribution de leur crédit d'impôt pour la production. Le Québec interdit de plus l'accès à cet avantage fiscal aux producteurs qui sont affiliés aux diffuseurs :

« La partie de la rémunération qu'elle a engagée dans l'année, autre qu'un traitement ou un salaire, relativement aux étapes de la production de ce film visées au paragraphe 2a), et qu'elle a versée au moment de sa réclamation de crédit d'impôt : i. soit à un particulier, qui est raisonnablement attribuable soit à la prestation de services rendus personnellement par ce dernier dans le cadre de la production de ce film, soit aux salaires des employés du particulier qui ont rendu des services dans le cadre de la production de ce film; ii. soit à

une société ayant un établissement au Québec qui n'est ni une société visée à l'alinéa 2b) (iii), ni une société titulaire d'une licence de radiodiffuseur délivrée par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, ni une société liée avec une société titulaire d'une telle licence, ni une société qui est un fournisseur de service de vidéo en ligne admissible, ni une société liée à un fournisseur de service de vidéo en ligne admissible, raisonnablement attribuable aux salaires des employés de la société donnée qui ont rendu des services dans le cadre de la production de ce film. » (SODEC, 2018b). (C'est nous qui soulignons)

Nous présentons au tableau suivant des extraits des règles de financement des crédits d'impôt offerts par les provinces canadiennes.

Tableau 1 : Sommaire des crédits d'impôt provinciaux au Canada (Dentons, 2018)

PROVINCE	SOCIÉTÉ ADMISSIBLE	TRAITEMENT FISCAL
Alberta	« <i>Eligible organizations must be engaged primarily in film, television, and digital media production for public viewing.</i> » (p. 26)	« <i>The maximum available funding per project is CA\$55,000.</i> » (p. 27)
Colombie-Britannique	« <i>To be eligible for this incentive the production company must be a taxable Canadian corporation, must have a permanent establishment in British Columbia, and be Canadian controlled, and the producer or eligible production corporation must control the ownership of the copyright.</i> » (p. 28)	« <i>This tax credit is equal to 35 percent of eligible British Columbia labour costs up to a maximum of 60 percent of total eligible production costs.</i> » (p. 28)
Île-du-Prince-Édouard	« <i>P.E.I. no longer offers funding specific to the film industry through tax credits or grant programs.</i> » (p. 44)	
Manitoba	« <i>Applicants must have a permanent establishment (as defined in the Income Tax Act) in Manitoba, must be incorporated in Canada (either federally or provincially) and must be a taxable Canadian corporation primarily carrying on a business that is a film or video production.</i> » (p. 32)	« <i>The cost-of-production credit provides a 30 percent fully refundable corporate income tax credit based on all eligible Manitoba expenditures including labour and deemed labour. The cost-of-salaries credit provides a 45 percent- 65 percent fully refundable credit based on eligible labour expenses.</i> » (p. 32)

PROVINCE	SOCIÉTÉ ADMISSIBLE	TRAITEMENT FISCAL
Nouveau-Brunswick	« <i>The production company must be incorporated in New Brunswick.</i> » (p. 34)	« <i>Labour Based: Is equal to a maximum of 40 % of eligible salaries paid to New Brunswick residents. Eligible salaries and wages cannot exceed 50 % of the eligible costs of production.</i> » (p. 34)
Nouvelle-Écosse	« <i>Be a taxable Canadian corporation primarily carrying on business related to film or video production. Applications must be received prior to commencement of principal photography</i> » (p. 38)	« <i>It is a refundable corporate income tax credit...</i> » (p. 38)
Nunavut	« <i>Recipients must be incorporated in Nunavut or Canada and their primary activity must be developing and producing film, television and/or digital media content.</i> » (p. 39)	« <i>Eligible to receive a spend rebate of 27 percent of eligible Nunavut expenses purchased and consumed in Nunavut.</i> » (p. 39)
Ontario	« <i>The production company must be Canadian controlled and must be a qualified corporation for the purpose of the federal credit.</i> » (p. 41)	« <i>The OFTTC is equal to 35 percent of eligible labour costs, with no cap. First-time producers are eligible for an enhanced rate of 40 percent on the first CA\$240,000 of labour costs.</i> » (p. 41)
Québec	« <i>A production company must be a corporation having an establishment in Québec, must carry on a Québec film or television production business, [...] must not be a corporation holding a broadcast licence issued by the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (a Broadcaster), must not be a corporation that in the preceding 24 months has had a non-arm's length relationship with a Broadcaster unless the corporation has been issued an eligibility certificate by SODEC for the current fiscal year and must not be exempt from income tax.</i> » (p. 46)	« <i>The refundable tax credit for Québec film and television productions, which is administered by the Société de développement des entreprises culturelles (SODEC), is generally equal to 32 percent of eligible labour expenditures, to a maximum of 50 percent of production costs.</i> » (p. 46)

PROVINCE	SOCIÉTÉ ADMISSIBLE	TRAITEMENT FISCAL
Saskatchewan	« Saskatchewan does not offer funding specific to the film industry through tax credits, it only offers a grant program. » (p. 49)	
Terre-Neuve-et-Labrador	« Broadcasters and cable companies are not eligible to apply for this tax credit. » (p. 36)	« The Newfoundland and Labrador film and video industry tax credit is limited to the lesser of 40 percent of total eligible labour expenditures in Newfoundland and Labrador and 25 percent of the total eligible production costs. » (p. 36)
Territoires du Nord-Ouest	« No tax credit is available to production companies that produce in Northwest Territories (NWT). Instead, the NWT offers a 3-stream Rebate Program as an incentive to attract production companies to the area. » (p. 37)	
Yukon	« Since no taxes are paid in the Yukon, no tax credit is available to production companies that produce in this territory. » (p. 52)	

Les états financiers de Corus, dont le siège social est à Toronto, montrent que le diffuseur ontarien peut profiter du crédit d'impôt provincial de l'Ontario (Corus Entertainment, 2017) qui est offert à toute société de production admissible au crédit d'impôt fédéral, incluant les compagnies apparentées aux diffuseurs et leurs filiales (Nelvana dans le cas de Corus). La mesure lui a rapporté près de 20 millions de dollars par année au cours des deux derniers exercices financiers :

- 18 172 000 \$ en 2017, et
- 19 860 000 \$ en 2016.

Le rapport annuel de Corus mentionne que :

« The Company has access to several government programs that are designed to assist film and television production in Canada. Funding from certain programs provides a supplement to a series' Canadian license fee and is recorded as revenue when cash has been received. Government assistance with respect to federal and provincial production tax credits is recorded as a reduction of film investments when eligible expenditures are made and there is reasonable assurance of realization. Assistance in connection with internally

produced film investments is recorded as a reduction in film investments ». (Corus Entertainment, 2017)

Cette citation confirme qu'il est possible pour un diffuseur de recevoir le crédit d'impôt provincial dans certaines provinces du pays. Par contre, au Québec, les états financiers de TVA prouvent que le diffuseur ne reçoit pas le crédit d'impôt provincial pour la main-d'œuvre (TVA, 2017).

L'iniquité fiscale entre les différentes provinces du Canada défavorise ainsi les diffuseurs québécois par rapport à leurs concurrents d'autres provinces comme l'Ontario ou la Colombie-Britannique. Les règles du crédit d'impôt provincial font en sorte que l'impact fiscal d'un employé en fonction de son statut d'emploi constitue un réel désavantage pour les diffuseurs québécois qui disposent de leurs propres équipes de production. Le diffuseur ne peut pas en effet bénéficier directement du crédit d'impôt provincial qui représente entre 14 % et 33 % des coûts de production d'une émission. Il lui est de plus impossible d'y avoir accès indirectement tout en faisant travailler ses employés pour un producteur affilié ou un producteur indépendant, car le simple fait d'avoir recours aux équipes du diffuseur bloque l'accès du producteur au crédit d'impôt. (SODEC, 2018b). Cela nous a été confirmé par un représentant de Revenu Québec. La seule façon pour un diffuseur d'obtenir le crédit d'impôt est de renoncer à utiliser ses propres effectifs et faire produire ses émissions par des producteurs indépendants qui embauchent généralement des travailleurs autonomes.

Le gouvernement du Québec doit faire en sorte que tous les employés de production donnent droit aux mêmes avantages et permettent aux entreprises de profiter du même traitement fiscal, quelle que soit leur situation professionnelle. Actuellement, la non-admissibilité des diffuseurs au crédit d'impôt du Québec les empêche, comme nous l'avons vu dans les entrevues, de tirer profit de l'argent disponible au FMC.

D'après les entretiens obtenus, nous pouvons dire qu'il existe plusieurs méthodes pour contourner certaines règles. Pour bénéficier des crédits d'impôt et des modes de financement en place, il suffit d'être enregistré comme producteur indépendant et d'avoir une entente de diffusion avec un diffuseur. Des diffuseurs peuvent donc inciter des auteurs, des créateurs et même certains de leurs employés à devenir producteurs indépendants pour réaliser un projet prometteur à moindres frais. Ils obtiennent ainsi de manière indirecte le droit au crédit d'impôt du Québec et aux autres aides financières, ce qui accentue l'instabilité de l'emploi.

Le fait d'accorder le même traitement fiscal et les mêmes avantages à tous les travailleurs impliqués dans la production audiovisuelle éviteraient les stratégies de contournement des règles pour avoir accès au financement public. Cela permettrait également tant aux diffuseurs qu'aux producteurs indépendants de produire des émissions, ce qui contribuerait à une saine concurrence favorisant la diffusion d'une diversité de contenus.

3.2. Répartition des risques

3.2.1. Témoignages sur les risques

Dans l'industrie audiovisuelle, les producteurs indépendants et les diffuseurs font face à des risques d'affaires. Nous examinerons maintenant les risques encourus par les uns et les autres dans la production d'émissions subventionnées.

Un expert-comptable (entrevue 18) explique l'utilisation et l'effet des droits de diffusion et d'exploitation sur les risques encourus.

« Quand vous êtes dans les risques, c'est à l'entreprise d'aller chercher des revenus publicitaires pour être capable de faire des sous. Mais il ne faut pas oublier que les droits de diffusion sont sur plus d'une année. Ils ont un certain nombre de reprises avec leur territoire. Mais je pense que ce sont deux types d'activités différentes, un qui fait la diffusion et l'autre qui fournit le contenu... Pour moi, le diffuseur a une tâche dans son modèle d'affaires, c'est de faire de la diffusion, ce n'est pas nécessairement de la production. Par contre, c'est évident que le producteur continue à conserver son droit d'exploitation qu'il peut vendre ailleurs. Mais ça peut être le côté le plus faible du maillon c'est l'exploitation subséquente. Le producteur ne met peut-être pas les fonds nécessaires sur l'exploitation ou son contenu est trop spécifique, pas assez généraliste, t'as des productions dont le contenu ne vieillit pas. »

Un ancien employé d'un diffuseur (entrevue 3) montre que le risque du producteur indépendant est de perdre le marché et de ne pas pouvoir revenir.

« Le seul risque que les producteurs indépendants aient c'est d'avoir un produit qui ne fonctionne pas ou qui n'est pas acheté. [...] Si ça ne marche pas, il va le payer sur ce qui reste. Si ça fonctionne, ils vont revenir. [...] Mais à partir du moment où ils déposent un budget chez le diffuseur et que le diffuseur prend la décision d'y aller, c'est selon le budget que le diffuseur a déposé. »

Le producteur indépendant est également devant un risque financier quand son projet n'est pas encore accepté selon ce que nous a dit un expert-comptable (entrevue 17).

« [Le diffuseur] c'est lui qui achète, qui choisit, qui même des fois est assez impliqué. Le diffuseur, non [il ne prend pas tous les risques] parce que le producteur aussi a payé. Je pense qu'il y a des bonnes responsabilités qui sont prises par le producteur. Il y a aussi des producteurs qui développent avant de voir un projet, t'en as développé 14 projets qui n'ont pas été acceptés par le diffuseur, ça c'est des risques aussi du producteur, il travaille toute l'année à développer des projets, ils ont des risques de projets, des gens qui travaillent et tout ça, mais avant que ça passe il faut que ça passe dans le cadre de film

ou que ça soit accepté par un diffuseur pour avoir développé du stock, envoyer des démos, acheter les droits... Il en a beaucoup (des projets) ça on peut vous le dire, mais il a toujours des [risques] tout au long du projet... »

Cela est aussi confirmé par un autre expert-comptable (entrevue 18).

« Moi j'ai un client qui avait un projet [avec un sujet] [le télédiffuseur] a préféré avoir [un autre sujet]. Donc c'est [le diffuseur] qui a choisi le sujet puis avec leur licence ça peut déclencher le Fonds des médias, mais jusqu'à une certaine hauteur. C'est-à-dire que [...] même le budget monétaire des médias est fonction du télédiffuseur. Il n'est pas complètement exclu du processus de production et quand même c'est lui qui achète. »

Un autre risque pour le producteur indépendant (entrevue 2) est de ne pas pouvoir respecter le budget préétabli. Cela représente un avantage pour le diffuseur qui accepte de diffuser une émission sans forcément s'exposer à des risques financiers par rapport à cette émission.

« Quand le diffuseur va accepter d'investir dans une émission ou de déclencher le financement, on lui présente toujours un budget de production et le producteur est lié par ce budget de production. S'il y a des dépassements ou des problèmes, s'il ne reçoit pas la totalité du crédit d'impôt, car le ministère du Revenu va refuser par exemple certaines dépenses, c'est le producteur qui assume les risques de la production. L'intérêt de faire affaire avec des producteurs privés est que le producteur indépendant assume les risques de la production au niveau du budget. »

Un producteur indépendant confirme cette opinion et affirme que les producteurs indépendants absorbent la plus grande partie des risques (entrevue 19).

« 95 % des risques sont maintenant sur les producteurs indépendants. Dépassement budgétaire, 95 % des poursuites, retards. Ce qui fait que les producteurs indépendants n'interfèrent pas avec d'autres possibilités de productions originales. Même les communications sont maintenant en partie dans la cour des producteurs indépendants. »

En ce qui concerne le risque financier, un expert-comptable (entrevue 18) nous l'explique comme suit :

« On a une structure financière, lorsque vous débutez une production. À la fois FMC et tous les intervenants vont vouloir s'assurer que la structure financière est viable. La banque va intervenir à certains niveaux, 100 % du FMC et 90 % du crédit d'impôt et là vous venez de financer. Mais dans le cadre du financement il y a une caution qui est donnée auprès de la banque donc le risque financier est quand même là. L'argent va venir après, quand vous aurez terminé votre production, vous devez respecter les critères de contenu canadien, de contenu québécois. Moi j'ai une situation où il était sur la ligne, tellement proche de la ligne que je pense qu'il dépassait un petit peu. À ce moment-là si vous ne respectez pas les critères du contenu québécois, vous n'avez pas de crédit d'impôt même

si vous avez dit oui à la banque... mais vous n'avez pas de crédit d'impôt... J'ai actuellement un client qui a un problème, puis je ne sais pas comment on va le résoudre, il est essentiellement basé sur un coût de production et il a excédé son coût de production. Mais le FMC n'est pas lésé, la production a été complétée, a été diffusée, mais je ne sais pas comment ils vont réagir. Est-ce qu'ils vont dire : vous n'avez pas respecté mes règles ? Est-ce qu'ils vont demander le montant qu'ils avaient avancé ? C'est le producteur qui a financé l'excédent de sa poche. Donc là on arrive avec une situation où on se demande comment le FMC va fermer le dossier. Ils sont en train de fermer, parce que, lorsque vous avez fini votre production, ils ferment, vous devez fermer l'ensemble de vos dossiers. Vous devez fermer avec la SODEC. »

Un membre de la direction d'un diffuseur a également confirmé ce risque de financement et de réputation pour le producteur indépendant lors de l'entrevue 12.

« Le producteur indépendant, je lui ai commandé une émission, je suis prêt à payer X dollars. Si ça lui coûte plus cher, c'est son problème ; si ça coûte moins cher, ça va dans ses poches. Quand je produis à l'interne, si j'ai des dépassements budgétaires, je vais devoir les assumer, mais si je fais des économies, je vais être gagnant, ça vient avec, quand on sous-traite, on transfère le risque au producteur. [Pour le diffuseur c'est] zéro perte de contrôle parce qu'à partir du moment où j'ai les droits de diffusion, je négocie les termes, les revenus liés à l'exploitation sont primaires sur le marché que ce soit interne ou externe. C'est identique. »

Même si une grande partie de l'enveloppe de rendement est fournie au producteur indépendant, il doit tout de même chercher d'autres moyens de financement pour réaliser sa production. Un producteur indépendant (entrevue 8) le souligne.

« Il y a un aspect qui consiste à tirer parti de l'argent des radiodiffuseurs, les émissions de télévision coûtent très cher. Avec les productions indépendantes, les diffuseurs ne fournissent qu'une partie de l'argent nécessaire pour faire un spectacle. C'est au producteur indépendant de trouver les fonds pour clôturer le financement. Si l'argent est seulement utilisé à l'interne, c'est une programmation moins chère. Vous ne verrez pas [des productions] de télédiffuseurs à la maison qui coûtent plusieurs millions de dollars par épisode. C'est une programmation qui ne sera probablement pas vendue sur d'autres marchés. »

Un expert-comptable (entrevue 18) met en avant un autre type de risques pour les producteurs indépendants.

« Il y a des risques qui ne sont pas sur papier quand on regarde une structure financière après ça on va toucher le cachet du producteur, le cachet de l'administration. Il y a quand même des risques dans le cadre de la production c'est relativement technique. Ça, c'est une question de demande, la demande n'a pas été faite dans l'exercice financier. Alors [...] là, on a une question de FMC, il a dépensé plus d'argent qu'il ne devrait, donc la licence ne marche plus. »

Cependant, selon un membre du syndicat (entrevue 6), le producteur indépendant n'assume pas de risque, car il n'a pas vraiment de perte financière.

« Il est clair que le risque financier est sur le diffuseur. Le producteur indépendant ne met qu'une infime partie du budget de départ, le reste étant fourni par un des fonds, et par le diffuseur. Il est vrai que les crédits doivent arriver une fois l'émission produite, mais il reste qu'au final, si l'émission est un flop financièrement, le producteur perd très peu d'argent, même s'il a le risque de ne pas faire de gros profits ou d'arriver à coût nul (sans profit ou marge bénéficiaire). »

Ainsi, les producteurs indépendants cherchent du financement auprès de plusieurs organismes et programmes. Ils n'investissent qu'environ 2 % du budget, ce qui a été confirmé lors de l'entrevue 9 avec un auteur.

« Les producteurs investissent peu de leur propre argent. Les derniers chiffres que j'avais entendus parlaient de 2 à 4 %. Donc peu de risques. Les projets sont financés par les fonds publics, la licence que le diffuseur paie et les crédits d'impôt. »

Cependant, un producteur indépendant (entrevue 2) trouve que le producteur indépendant investit plus que 2 %, dans le sens où il utilise dans sa production les crédits d'impôt qui lui sont normalement donnés pour capitaliser son entreprise.

« Mais vous savez que les crédits d'impôt c'est de l'argent du producteur : initialement les crédits d'impôt avaient été mis sur pied pour capitaliser ces entreprises de production. Le producteur doit payer son personnel, développer son projet, développer des scénarios. Il doit maintenir son entreprise et son personnel, payer des comptables, des avocats. C'était initialement pour ça qu'existaient ces crédits d'impôt pour permettre à l'industrie de se développer et de se consolider, de pouvoir innover. Depuis plusieurs années, la totalité des crédits d'impôt qui revenait aux producteurs est investie dans la production donc le producteur investit une partie de son argent personnel, mais aussi ces crédits d'impôt qui normalement lui revenaient pour consolider son entreprise. Alors c'est faux dans un sens de dire que 98 % de cet argent [...] vient d'ailleurs, car une partie de cette somme revenait au producteur. »

Un expert-comptable (entrevue 17) est également du même avis et trouve que les revenus des producteurs indépendants sont justifiables.

« Le 2 % [investi] il est souvent plus gros que 2. C'est une entreprise, ce n'est pas un organisme à but non lucratif. »

Un autre producteur indépendant (entrevue 19) contredit le fait que les producteurs indépendants font actuellement un profit de 20 % en n'investissant que 2 %.

« Le profit des producteurs indépendants est en baisse et 10 à 13 % seraient un bénéfice plus réel. De ce 10 à 13 %, il doit y avoir un réel 5 % qui se dirige aux actionnaires qui prennent maintenant tous les risques. Donc à mon sens 95 % des enveloppes sont investies en production, créant ainsi plus d'emplois, plus de bénéfices et une plus grande diversité culturelle. »

Un autre expert-comptable (entrevue 18) dément l'assertion voulant que les producteurs indépendants fassent 20 % de profit en expliquant la répartition des dépenses et des gains.

« 20 % je ne sais pas d'où il vient, mais vous avez un référentiel comptable pour la production, les états financiers en rapport de coûts audités sont propres référentiels, et à l'intérieur de ça il y a des paramètres qui font par exemple refacturer de la main-d'œuvre au coût. Le producteur a dans sa structure financière il y a peut-être à peu près un cachet de 7 % à 10 %, il y a le cachet de l'administration qui est 10 % du budget, mais l'administration quelque'un il faut qu'il la fasse, ce n'est pas du profit pur. Les productions font un certain profit c'est lorsqu'ils ont leur propre salle de montage, là ils relouent les salles de montage, ce type de service-là, le montant facturé, soit le montant que tu vas retrouver sous les mêmes services cette période-là dans le marché... Donc les budgets sont normés par des éléments de cette nature-là puis lorsqu'ils ferment les dossiers, ils regardent ligne par ligne, ils regardent ces dépenses-là pour poser des questions au producteur. Tout ce qui était des transactions apparentées est divulgué, mais même la main-d'œuvre qui est familière dans sa demande que ce soit divulgué. Ils ont quand même des paramètres bien précis, mais aussi, le FMC embauche PwC [PriceWaterhouseCoopers] pour faire des audits. Sur un budget de production, vous avez 10 % du cachet producteur et 10 % du cachet d'administration. »

Concernant les diffuseurs, un membre de la direction d'un diffuseur (entrevue 5) met en avant le risque financier lié à la publicité, surtout que les revenus publicitaires, qui constituent une source de gains importante pour le diffuseur, diminuent de plus en plus.

« La façon dont le système fonctionne actuellement, je dirais certainement que c'est le radiodiffuseur qui absorbe le risque, non seulement parce que c'est lui qui met le plus grand montant d'argent, mais aussi à cause des dépenses des millions de dollars pour promouvoir la publicité de ces émissions. Donc, vous avez l'argent que vous avez investi pour financer l'émission et l'argent que vous avez dépensé pour la promouvoir est beaucoup plus important que ce qu'un producteur indépendant peut investir. Il reçoit toujours ses redevances et ses frais généraux. »

Le diffuseur s'engage aussi dans l'émission et assume le risque financier selon un employé syndiqué (entrevue 10).

« Tout dépend du risque, le producteur qui met 2 % n'a que peu de risque, mais le diffuseur prend des engagements longtemps avant avec des deals de développement, donc on prend un risque financier si le projet n'aboutit pas et si le projet est tourné et pas diffusé,

donc le risque financier est pris par le diffuseur, donc on est là tout le long. Le producteur indépendant récupère de l'argent. Mais le diffuseur doit dans tous les cas fournir certaines portions de l'argent surtout quand on est coproducteur. »

Le diffuseur, face à plusieurs choix de projets, devrait faire le bon choix pour éviter de prendre de grands risques. Le producteur est face à un risque de concurrence et de demande de l'auditoire auxquels il doit faire face en innovant. Cela a été expliqué par un auteur et producteur indépendant dans l'entrevue 7.

« Quand on regarde le système autour de nous dans les autres pays, c'est les producteurs les plus audacieux qui fonctionnent le mieux. Ainsi que certaines chaînes américaines comme HBO sont celles qui ont amené le cinéma à la télévision il y a 10-15 ans et je pense que ce n'est pas ce que vous appelez prendre un risque. [Les diffuseurs devraient] plutôt éviter d'en prendre, c'est-à-dire faire des choix qui ne sont pas exigeants envers le public. Ça fait qu'il y a un moment où on va se retrouver avec des contenus qui seront uniquement obsolètes et surtout des spectateurs qui n'auront pas une soif de plus. Alors que moi je vois les jeunes générations qui regardent très peu les émissions, ils sont bien plus exigeants que les générations de nos parents avec ce qu'ils regardent, ils veulent des bons scénarios [...] et les téléromans ne les intéressent pas. [...] Je comprends qu'ils prennent un risque dans le sens, ils font un choix au milieu de 200 autres, mais je pense qu' [...] il faut qu'ils choisissent mieux au début plutôt que de tordre les idées des projets pour qu'elles rentrent dans leurs lignes éditoriales. [...] Pour moi c'est deux problématiques différentes, le producteur est à risque, car si ça se passe mal il n'aura pas le contrat suivant pour sa série et pour les boîtes qui font de la télé c'est une série qui les fait vivre pendant plusieurs années donc ils ont tout intérêt à produire quelque chose qui a intérêt à fonctionner pour l'audimat et en l'occurrence quand un contenu se plante, on ne peut pas dire que c'est la faute du producteur ou du diffuseur, il faudrait des exemples précis pour pouvoir déterminer qui a pris le plus gros risque pour chaque projet. [...] Je pense que ce n'est pas les mêmes risques, que ce soit les auteurs, producteurs ou diffuseurs, ce n'est pas les mêmes risques. »

Dans le même sens, lors de l'entrevue 14 avec un diffuseur, le partage du risque a été discuté.

« Le risque est partagé, dans le sens où nous, les diffuseurs, on prend le risque dans le sens où on dit "OK ton projet j'y crois" puis nous on met de l'argent pour le marketing, on met de l'argent pour faire connaître l'émission et c'est notre nom qui est attaché à ça. Après, ça nous arrive de recevoir les premiers montages puis on dit "oh là là!! Non ce n'est pas bon là! Retournez au travail!" et c'est là qu'ils prennent une part de risque parce qu'ils engagent de nouveaux créateurs puis nous on visionne on dit non ce n'est pas bon puis ils retournent au travail. Donc ils avaient prévu peut-être juste 8 heures, mais ça leur en fait 16. »

En plus des risques encourus par des diffuseurs et des producteurs, un auteur, lors de l'entrevue 4, met en avant le risque auquel l'auteur et l'artiste font face.

« Bon nous on va dire que souvent le risque est dans les mains de l'auteur, de l'artiste. C'est à dire, souvent l'artiste va prendre le risque, je suis un auteur par exemple je travaille 2, 3, 4 mois sur un projet, je vais voir le producteur pour que ce projet-là soit développé davantage en tant que tel. J'ai donc en moi ce doute que j'ai pris le risque de ne pas recevoir une rémunération. Ça peut être des fois plusieurs mois. En cinéma ça peut être 1 an, ça peut être davantage. Donc, le diffuseur et le producteur vont toujours dire qu'ils prennent le risque dans les négociations qu'on a. Ils prennent des risques à ne plus finir, mais bon, c'est normalement des hommes d'affaires qui sont supposés investir leur argent dans d'autres industries. »

Voyons maintenant ce que nous apprend l'analyse comptable des risques.

3.2.2. Analyse comptable des risques

Les enveloppes de rendement du FMC sont réparties entre les diffuseurs et les producteurs indépendants. Le diffuseur n'a accès qu'à un maximum de 15 % de son enveloppe pour produire en interne, alors que le reste de l'enveloppe est accordé aux producteurs indépendants. Le fait que le diffuseur reçoit beaucoup moins d'argent de l'enveloppe que le producteur indépendant pourrait suggérer que le risque encouru par le diffuseur est plus important et que celui du producteur indépendant est atténué, cette répartition de l'enveloppe et le nonaccès aux crédits d'impôt poussant les diffuseurs à externaliser la production vers les producteurs indépendants. Cela pourrait également laisser croire que les diffuseurs perdent le contrôle sur la production et deviennent ainsi plus à risque. Il ressort de nos entrevues que le diffuseur et le producteur indépendant font face à des risques de nature différente.

Dans le cas du producteur indépendant, les propos tenus par les participants montrent que celui-ci investit plus de 2 % pour le développement de ses affaires (exemple : entrevue 2). Le producteur avance également de l'argent de ses propres fonds avant d'avoir accès au financement. Si le budget n'est pas respecté, il assume le dépassement du budget (exemple : entrevue 2) et se trouve endetté envers sa banque (exemple : entrevue 18). Si le budget est respecté, les honoraires du producteur et les frais d'administration peuvent atteindre un maximum de 20 % du devis de production – 30 % dans le cas des productions à petits budgets (moins de 500 000 dollars) – ce qui d'expérience nous semble très raisonnable (FMC, 2018d).

Le diffuseur supporte quant à lui les risques liés à la diffusion de l'émission. Si elle ne fonctionne pas ou si la cote d'écoute n'est pas assez élevée, cela affecte les revenus publicitaires.

Lorsque le diffuseur vend de la publicité, il s'engage à avoir un certain niveau de cotes d'écoute. Si ces cotes d'écoute ne sont pas atteintes, cela va indirectement provoquer des risques financiers. Il devra rembourser les publicitaires ou les clients en offrant par exemple des rediffusions gratuites de leur publicité dans d'autres émissions. C'est un risque réel sur certaines productions comme on

a pu le voir pour l'émission XoXo diffusée à TVA récemment (La Presse, 2018). Or, les ventes publicitaires sont les principales sources de revenus des diffuseurs traditionnels.

Chaque partie met donc en avant ces propres risques et pense assumer tous les risques. Nous croyons pour notre part que le risque est partagé, mais qu'il porte sur deux dimensions différentes : le producteur indépendant assume les risques liés à la production malgré la possibilité qu'il a de renégocier avec le diffuseur les sommes allouées en partageant ainsi le risque. Si le producteur indépendant dépasse le budget fixé, il assumera la hausse en diminuant sa rentabilité et il hypothéquera ses biens personnels pour avancer l'argent nécessaire à la production avant de recevoir les crédits d'impôt et la totalité de l'enveloppe de rendement.

Le diffuseur est davantage concerné par les problèmes survenant à la diffusion : la qualité de l'émission ainsi que les pertes d'argent possibles s'il n'atteint pas les cotes d'écoute ayant permis de fixer le prix de la publicité vendue. Il fait aussi face au risque de faillite du producteur indépendant. Si ce dernier fait faillite, les chances de voir la production être diffusée sont très faibles et le diffuseur n'obtiendra pas toujours un remboursement des sommes investies. Le diffuseur joue toutefois un rôle de surveillance important qui lui permet de maintenir le contrôle sur les émissions confiées à la sous-traitance grâce aux redditions de comptes que les producteurs indépendants doivent réaliser. Nous aborderons maintenant cet aspect plus en détail.

3.3. Reddition de comptes

3.3.1. Témoignages sur la reddition de comptes

La reddition de comptes des producteurs indépendants au sujet du financement public qui leur a été consenti permet de vérifier si les coûts présentés dans les budgets ont été respectés. Un diffuseur (entrevue 12) affirme que les producteurs indépendants font des comptes rendus qui sont contrôlés par le diffuseur lui-même.

« J'ai autant de contrôle honnêtement [sur les coûts des producteurs indépendants, que sur les coûts à l'interne]. Je sais combien se paie une émission d'un calibre XYZ d'une durée X, on sait combien ça coûte, on a les rapports de coûts, on est capable de comprendre. On a déjà produit en interne donc on connaît les coûts aussi. Si on voit qu'il y a des économies importantes sur un projet, c'est sûr qu'on peut avoir une discussion avec le producteur. »

Un autre diffuseur (entrevue 13) confirme cette opinion.

« Ils sont obligés de nous fournir, pour chaque production, des rapports de coûts qui sont vérifiés dans le cas où [...] c'est plus que 500 000 \$, je pense. Je pense que c'est un rapport de coûts vérifié, fait que nous on les reçoit et on les voit tous. »

Un producteur indépendant (entrevue 19) confirme également que la vérification est faite aussi par le diffuseur.

« Toutes les dépenses, factures, intention budgétaire vont être analysées par des vérificateurs fiscaux, le fardeau étant maintenant davantage sur les producteurs indépendants. Les radiodiffuseurs qui reçoivent un rapport de coûts sur les productions deviennent en quelque sorte, un deuxième niveau de vérificateur. Ceci avantage les bonnes dépenses. »

Un expert-comptable (entrevue 18) explique que le producteur indépendant doit se soumettre à une reddition de comptes auprès du diffuseur et du FMC.

« La négociation peut se faire entre le producteur et les télédiffuseurs pour arriver au meilleur [et à] ce qu'ils veulent avoir à long terme... Il y a une négociation qui se fait entre les deux [...] On a eu 2 ans de suite des vérifications du FMC, c'est des vraies vérifications, ils ne lâchent pas le morceau. Ils vérifient les chiffres, ils regardent la production, ils regardent les dépenses apparentées... »

Selon un producteur indépendant (entrevue 2), les producteurs indépendants font plus de redditions de comptes que les diffuseurs.

« Il y a une vérification qui se fait au départ, car les diffuseurs vont accepter et peuvent déterminer que là il y a trop d'argent qui a été dépensé, ils vont demander au producteur de revoir son budget de production. [...] Il y a une discussion qui se fait dès le départ et par la suite. [...] De toute façon pour avoir des crédits d'impôt, il faut remplir de longs formulaires, les émissions doivent être certifiées. Les budgets, de toute façon, les diffuseurs ne les acceptent pas comme ça, les budgets présentés par les producteurs, ils les passent à la loupe, ligne après ligne. Après ça le producteur doit aussi présenter au ministère du Revenu toutes ses dépenses. [...] Je dirais que les diffuseurs en font beaucoup moins à ce niveau-là évidemment ils doivent remplir certains critères et monter un dossier pour que le FMC puisse déterminer quel pourcentage de l'enveloppe de rendement on va leur attribuer, ils ont certaines normes, mais si vous regardez les rapports annuels des diffuseurs, vous n'y trouvez pas grands détails au niveau de leurs dépenses. »

D'après un expert-comptable (entrevue 17), la vérification est faite sur la base de plusieurs critères et ratios.

« Il y a un paquet de ratios à respecter [...] On vérifie les coûts, les contrats, c'est sûr que la production respecte les critères pour avoir les crédits d'impôt donc on regarde les contrats, les dépenses, les factures... »

Cependant, un ancien employé d'un diffuseur (entrevue 3) met en question la transparence des coûts présentés par les producteurs indépendants.

« Un diffuseur va demander des états financiers vérifiés à la fin des opérations, mais il est trop tard. La question est sur la transparence, la question est véritablement sur le coût. Avant moi j'ai toujours fait au début avec le producteur on s'assoie, on passe ligne par ligne. À ce moment-là, on trouvait une économie d'échelle. [...] Tout le monde essayait même des deals de volume. [...] Il y a toute sorte de méthode que le diffuseur a tenté pour réduire le coût et faire en sorte que le producteur y trouve son compte également. [...] Tout le monde veut gagner sa vie. [...] Le gouvernement ne va pas voir s'ils ont embauché 4 réalisateurs à la place de deux. Ils ne vont pas voir est-ce qu'ils ont fait uniquement cette production-là où ils en ont fait d'autres. Il faut juste qu'ils ne se fassent pas pogner. [...] Mettons il y a 5 productions, le producteur en question fait 5 shows dont 2 quotidiennes, donc quand tu alignes les colonnes de projets, parce qu'eux autres, ils fonctionnent aussi sur le volume, tu réalises que t'en as pour 150 000 \$ juste de bouffe pour les équipes, fait que si le diffuseur ne voit pas ça ou tolère ça, ben c'est de l'argent du fonds public qui est mal dépensé. [...] La SODEC ou le fédéral vont questionner certaines affaires et ils vont questionner plutôt des catégories de show, les magazines. Il y a des lobbys qui se plaignent puis la SODEC ou le ministère du Patrimoine va plier. »

L'attribution du crédit d'impôt manque aussi de transparence puisqu'il est difficile de savoir qui a reçu ce crédit et à quelle hauteur, ces données étant confidentielles (entrevue 4) :

« Lorsqu'on fonctionne en termes de crédit d'impôt, le problème avec les crédits d'impôt c'est que l'impôt c'est souvent confidentiel. Particulièrement au fédéral, c'est moins pire au provincial, mais particulièrement au fédéral. Parfois lorsqu'on voulait savoir si une production avait reçu du crédit d'impôt, on se faisait répondre au fédéral "Regardez le générique" ce qui est absurde. C'est-à-dire, il y a de l'argent du public et le crédit d'impôt ce n'est pas suite à une déclaration d'impôt traditionnelle. C'est un crédit qu'on donne et qui est quasi automatique en tant que tel, normalement on devrait avoir la liste des productions. Pendant des années, on n'a pas eu cette liste-là. Il a fallu qu'ils changent les règles pour avoir un peu plus de 30 par an. Donc, après ça quand on a de la difficulté à voir qui reçoit du crédit d'impôt, imaginez si on veut savoir la hauteur du crédit d'impôt. Il y a un manque de transparence là-dessus. Il reste souvent [que] les budgets sont quand même connus. C'est-à-dire si les gens se plaignent en disant on a maintenant moins de 500 000 \$ pour faire une production. Donc les budgets sont quand même souvent annoncés ou dits, mais on ne peut pas les vérifier en tant que tel ».

Le questionnement sur la transparence a aussi été abordé par un membre de la direction d'un diffuseur lors de l'entrevue 5 (entrevue réalisée par courriel).

« Le FMC obtient son budget, il voit exactement où les fonds vont être dépensés. Mais en ce qui concerne le fonctionnement actuel du FMC (il y a d'autres programmes), vous obtenez une enveloppe pour les radiodiffuseurs et la seule façon pour un producteur indépendant de se qualifier pour obtenir de l'argent est si un radiodiffuseur le lui accorde. Le contrôle est entre les mains des radiodiffuseurs et nous approuvons le budget. Le FMC les regarde, mais c'est un tutoriel des radiodiffuseurs. [...] Nous obtenons une vérification indépendante, ce dont nous avons besoin en ce qui concerne les états financiers des

vérificateurs, c'est de confirmer que l'argent provient de l'endroit où il est prévu dans le budget en termes de différentes choses qui se produisent comme le déséquilibre en termes d'opportunités et de restrictions liées aux diffuseurs nationaux par rapport aux étrangers ainsi que les subventions et les incitatifs à la hausse. »

Un expert-comptable (entrevue 18) soulève également la difficulté de vérifier l'affectation de toutes les dépenses aux productions en question.

« C'est difficile [de vérifier que tous les coûts attribués à la production sont réellement attribués à cette même production], en général on fait des feuilles de temps, t'as des sous-traitants, ça devient très difficile à identifier parce que ce n'est pas une situation qui est honnête. C'est difficile de dire est-ce que le montant dépensé est facturé à la production donc, est-ce qu'il y a autre chose qui n'a pas été facturé, ça c'est difficile à dire... La vérification va servir encore pour fermer les dossiers. »

Selon un autre expert-comptable, une autre vérification a lieu à la fin de la production avant de fermer le dossier parce qu'une partie du financement est donnée à la fin du projet par la SODEC (entrevue 17).

« La SODEC ne donne pas tout son cash au début, il y a toujours un montant à recevoir quand elle a reçu le rapport de coûts. »

Un auteur (entrevue 4) a fait remarquer qu'une reddition de comptes plus informelle des producteurs indépendants existait auparavant, mais qu'il ne reste plus que les contrôles officiels.

« Y a quand même des obligations de rendre des comptes par rapport à ceux qui te subventionnent en tant que tel. [...] À l'origine, [l'auteur] recevait carrément l'ensemble des postes budgétaires détaillés. Les producteurs ont réclamé dans les négociations subséquentes de nous envoyer quelque chose de beaucoup plus partiel et maintenant on reçoit donc simplement la somme de ces postes-là. »

3.3.2. Analyse comptable des mécanismes de reddition de comptes

Nous analyserons maintenant les mécanismes de reddition de comptes à la lumière des règles prévues (FMC et crédit d'impôt) et des normes comptables reconnues. Mentionnons que le producteur indépendant doit rendre des comptes à plusieurs niveaux. Tout d'abord, le diffuseur lui demande un budget détaillé pour chaque poste ; une fois le budget établi, le diffuseur le valide. Nous avons effectivement appris grâce aux entrevues faites que le diffuseur et les organismes subventionnaires vérifient les dépenses. Le diffuseur a un rôle plus macro comme cela est spécifié dans le *Guide des enveloppes de rendement 2018-2019* à la section B.3 Rôle du diffuseur :

« Les télédiffuseurs ont la responsabilité d’entretenir des communications efficaces avec les producteurs des projets dans lesquels ils ont engagé des allocations d’ER. De plus, ils doivent faire un suivi auprès d’eux quant au statut de ces projets en ce qui concerne les dates limites du FMC et les analyses d’admissibilité. »

À la fin du projet, le producteur indépendant remet un compte rendu des dépenses au diffuseur et fournit un rapport de coûts en déclarant ses impôts afin de récupérer les crédits d’impôt. Les gouvernements provincial et fédéral vérifient alors certains éléments, mais ils ne pourront pas vérifier toutes les dépenses effectuées par le producteur indépendant, certains coûts d’inefficacité ne pouvant être constatés que sur les plateaux.

De plus, Téléfilm Canada met en place plusieurs types de vérifications en fonction du devis de production de toute émission financée par le FMC. Les diffuseurs et les producteurs indépendants doivent remplir les formulaires de rapports fournis par Téléfilm Canada qui est l’administrateur et le gestionnaire des fonds du FMC.

Téléfilm Canada se garde non seulement le droit de vérifier l’ensemble des documents soumis, mais peut aussi exiger qu’une mission d’examen ou d’audit soit réalisée en plus du rapport final de coûts.

Selon le montant du devis, les exigences de vérification comptable ne sont pas les mêmes (Téléfilm Canada, 2016) :

- Pour les devis de dépenses inférieurs à 250 000 \$: un RFC (Rapport final de coûts) ainsi qu’une déclaration sous serment sont demandés.
- Pour les devis de dépenses entre 250 000 et 500 000 \$: l’administrateur exige un ÉCFCA (État du coût final certifié de l’activité) ainsi qu’un rapport de mission d’examen d’un auditeur indépendant (mission d’examen).
- Pour les devis supérieurs à 500 000 \$: l’administrateur demande un ÉCFCA accompagné d’un rapport d’un auditeur indépendant (mission d’audit).

Le tableau suivant permet de mieux comprendre ce qu’impliquent les missions d’examen et d’audit sur le plan des exigences et des coûts pour les producteurs indépendants québécois, selon notre évaluation et notre expérience dans le domaine.

Tableau 2 : Types et coûts des missions d'assurance

TYPE DE MISSION	OBJECTIF	COÛT
Mission d'examen Norme NCME 2400 (Source : CPA Canada, 2016)	<i>« Obtenir une assurance limitée, principalement par la voie de demandes d'information et de procédures analytiques, que les états financiers pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives et, en conséquence, pouvoir exprimer une conclusion indiquant s'il a relevé quoi que ce soit qui le porte à croire que les états financiers n'ont pas été préparés, dans tous leurs aspects significatifs, conformément au référentiel d'information financière applicable. »</i>	Entre 10 000 et 20 000 \$ Le coût d'une mission d'examen varie donc de 2 % à environ 8 % du coût du devis de production.
Mission d'audit Norme ISA 810 (Source : IAASB 2009)	<i>« Formuler une opinion sur les états financiers résumés en se fondant sur une évaluation des conclusions tirées des éléments probants obtenus. »</i>	Environ 60 000 à 80 000 \$ Représente au maximum entre 12 % et 16 % du coût du devis de production.

Calcul des pourcentages du devis des missions d'examen : 10 000 / 250 000 ; 20 000 / 250 000 ; 10 000 / 500 000 ; 20 000 / 500 000

Calcul pourcentage du devis des missions d'audit : 60 000 / 500 000 et 80 000 / 500 000.

Les frais engagés pour réaliser les vérifications comptables font partie des frais d'administration admissibles qui ne peuvent dépasser, avec les honoraires du producteur indépendant, 20 % du budget de production ou 30 % du devis dans le cas des productions à petits budgets (FMC, 2018d). Les honoraires du producteur peuvent aussi être divulgués si Téléfilm Canada le demande (Téléfilm Canada, 2016).

Les règles comptables à respecter pour ces missions d'assurance sont définies en fonction du manuel des comptables professionnels agréés (CPA) ce qui est conforme aux missions et aux obligations exigées par l'ordre des CPA. De ce fait, l'auditeur doit posséder une connaissance suffisante de l'industrie, mais il doit surtout être indépendant (Téléfilm Canada, 2016). Si l'indépendance de l'auditeur est compromise, Téléfilm Canada se réserve le droit de refuser l'ÉCFCA, mais l'ordre des CPA pourrait également engager des procédures contre l'auditeur (Téléfilm Canada, 2016). Les honoraires du producteur indépendant peuvent aussi être divulgués si Téléfilm le demande (Téléfilm Canada, 2016).

CONCLUSION

Pour revenir au problème de départ, nous devons analyser l'équité du financement dans la production télévisuelle québécoise d'un point de vue comptable. Nous avons recueilli de nombreux témoignages qui nous ont donné accès à des perspectives différentes et variées sur les mécanismes de financement de la production audiovisuelle, perspectives qui ont été mises en relation avec des documents officiels et des normes comptables.

Notre hypothèse de départ était que le déséquilibre dans la production en faveur des producteurs indépendants pouvait provenir de la répartition du financement des enveloppes de rendement du FMC. L'analyse a cependant montré que ce n'était pas le cas. En distribuant la majorité des enveloppes de rendement aux producteurs indépendants (85 % à 92,5 %), le gouvernement a atteint son objectif de créer une nouvelle industrie générant une production télévisuelle diversifiée et les producteurs indépendants ne sont pas les seuls à y trouver leur compte. En effet, les enveloppes de rendement sont également avantageuses pour les diffuseurs. Peu importe si la production est faite en interne ou en externe, les coûts de production sont diminués par les enveloppes de rendement et les diffuseurs conservent le contrôle sur l'attribution et sur l'utilisation de l'enveloppe. Ils choisissent le projet et, lorsque l'émission est confiée à un producteur indépendant, ils effectuent un suivi pour s'assurer d'une bonne gestion du contenu et des coûts. Ceci explique que les gestionnaires des diffuseurs ne voient pas d'avantages à revenir à la production en interne. L'iniquité présumée ne se trouve donc pas à ce niveau.

En ce qui concerne les risques encourus, on ne peut pas conclure là encore que le producteur ou le diffuseur encoure plus de risque ; les deux travaillent en collaboration. Une mauvaise production en termes de contenu affecte la réputation des deux parties, causant une baisse de revenu de publicité pour le diffuseur et un problème de financement pour d'éventuels projets du producteur indépendant, car celui-ci doit avancer des fonds pour ses projets et est responsable de tout dépassement de coûts. Le fait que les profits des producteurs indépendants et leurs frais d'administration soient limités à 20 % des coûts de production des émissions subventionnées nous semble très raisonnable dans ces circonstances.

La plus importante injustice révélée par notre étude qualitative quant au financement de la production télévisuelle québécoise se trouve en effet plutôt dans le traitement du crédit d'impôt du Québec qui sert à rembourser majoritairement les frais de la main-d'œuvre et cela, pour deux raisons.

Premièrement, ce crédit d'impôt discrimine les employés de production des diffuseurs. Un employé travaillant à la pige pour un producteur indépendant permet à ce dernier de recevoir le crédit d'impôt du Québec, alors que la personne embauchée par le diffuseur pour faire le même travail ou un employé du diffuseur embauché par un producteur indépendant n'y donne pas accès. Pour un même

travail, nous voyons donc qu'il y a un traitement différencié. Le simple fait d'être lié au diffuseur rend le salaire de l'employé non admissible au crédit d'impôt. Cet état de fait incite les diffuseurs à avoir recours à des producteurs indépendants pour la réalisation de leurs émissions de télévision. Cette façon de distribuer le crédit d'impôt crée une injustice envers les employés des diffuseurs qui a de graves conséquences. Des travailleurs peuvent effectivement être mis au chômage ou voir leurs heures réduites et être forcés d'abandonner un emploi chez un diffuseur pour devenir travailleur autonome en raison d'un manque de travail artificiellement causé par les règlements entourant l'attribution de ce crédit d'impôt.

À cette injustice envers les travailleurs, s'ajoute une injustice envers les diffuseurs québécois qui sont désavantagés par rapport à leurs concurrents canadiens. Le Québec avec Terre-Neuve-et-Labrador est la seule province à empêcher les diffuseurs d'avoir accès à son crédit d'impôt pour la production télévisuelle. Les diffuseurs québécois font donc face à un désavantage économique par rapport aux diffuseurs des autres provinces, dont l'Ontario voisine. Corus, par exemple, une compagnie ontarienne qui fait de la diffusion et de la production grâce entre autres à sa filiale de production Nelvana aura droit à un crédit d'impôt, mais pas TVA, diffuseur québécois qui produit également de lui-même ou par l'entremise de son producteur affilié TVA Productions. Cette situation n'est pas équitable pour les compagnies québécoises, car d'importants concurrents sur la scène nationale reçoivent un support public supérieur leur permettant de réduire leurs coûts. Cette situation donne une raison supplémentaire aux compagnies québécoises comme TVA de couper dans leurs coûts de production (incluant la main-d'œuvre, en ayant recours à des producteurs indépendants notamment) afin de demeurer compétitives à l'échelle nationale.

Notre étude démontre que le gouvernement québécois, par l'entremise de son crédit d'impôt, a réussi à augmenter la présence des producteurs indépendants et la diversité des émissions dans l'industrie de la télévision, mais qui en paie le prix ? Selon nos observations, ce sont les diffuseurs québécois et leurs employés qui subissent le contrecoup de cette politique fiscale. Les règles actuelles font en sorte que les employés des diffuseurs n'ont aucune possibilité de travailler à la production d'émissions de télévision qui donnent droit au crédit d'impôt du Québec sans désavantager leur employeur. Cela entraîne une réelle discrimination envers ces travailleurs. Un technicien, qu'il soit travailleur autonome ou employé salarié d'un diffuseur, ne devrait pas avoir un impact différent sur l'octroi d'un crédit d'impôt ou d'autres traitements fiscaux.

Cette conséquence négative du crédit d'impôt du Québec sur les employés et les diffuseurs ne faisait sûrement pas partie des objectifs du gouvernement quand il a introduit cette mesure fiscale il y a près de 30 ans, surtout si on considère que la mission de Revenu Québec, indiquée sur son site web, est d'être *Juste. Pour tous*. Dans ce contexte, nous, les auteurs de cette étude, recommandons fortement au gouvernement du Québec de modifier ses règles pour rendre les diffuseurs et leurs employés admissibles au *Crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique et télévisuelle québécoise* et ainsi, être fidèle sa mission d'être *Juste. Pour tous*.

ANNEXES

Annexe 1

Question 1 :

Tout l'argent (100 %) de l'enveloppe de rendement est accordé aux diffuseurs, mais le radiodiffuseur doit utiliser 85 % à 92,5 % de ces fonds pour les sociétés de production indépendantes. En d'autres termes, 85 % à 92,5 % de ces fonds ne peuvent être utilisés par les diffuseurs pour la production interne.

Question 1a :

Pourquoi pensez-vous que le gouvernement a établi cette exigence en premier lieu ?

Question 1b :

Croyez-vous que ce soit juste dans le contexte de la production télévisuelle d'aujourd'hui ?

Question 1c :

Pourquoi les diffuseurs n'auraient-ils pas les mêmes possibilités de produire leurs émissions de télévision que les producteurs indépendants ?

Question 1d :

Ne transférons-nous pas des emplois de production stables et bien payés des diffuseurs à des emplois moins bien rémunérés et moins stables avec des sociétés de production indépendantes ?

Question 1e :

D'après vous, est-ce que cette réglementation affecte les conditions de travail des techniciens ?

Question 2 :

D'après vous, qui absorbe le plus le risque d'une émission produite par des producteurs indépendants ? Est-ce plus les diffuseurs ou les producteurs indépendants ? Pourquoi ?

Question 3 :

Est-ce que vous pensez que le mode actuel de financement convient ? Pourquoi ?

Question 3a :

Est-ce qu'on pourrait apporter des modifications pour améliorer la répartition entre les diffuseurs et les producteurs indépendants ?

Question 4 :

Est-ce que les producteurs indépendants ou les diffuseurs doivent faire des retours (comptes rendus) sur l'utilisation du financement ?

Question 4a :

Si oui, comment ?

Question 4b :

Si non, pourquoi ?

Question 5 :

D'après nos recherches actuelles, les gains des diffuseurs d'une émission produite par un producteur indépendant sont constitués à 100 % des publicités.

Question 5a :

Pensez-vous que les diffuseurs souffrent de la baisse des recettes publicitaires ? Pourquoi ?

Question 5b :

Ces radiodiffuseurs ne devraient-ils pas être autorisés à utiliser un pourcentage plus élevé de l'enveloppe de rendement afin de pouvoir produire des émissions de télévision avec les producteurs indépendants ?

Annexe 2

Tableau 3 : Description des participants aux entrevues

NUMÉRO D'ENTREVUE	TYPE	NUMÉRO D'ENTREVUE	TYPE
1	Employé d'un partenariat public privé	11	Professeur chercheur spécialisé en production audiovisuelle.
2	Producteur indépendant	12	Membre de la direction d'un diffuseur
3	Diffuseur	13	Membre de la direction d'un diffuseur
4	Auteur	14	Diffuseur
5	Diffuseur	15	Producteur indépendant
6	Membre de la direction du syndicat	16	Diffuseur
7	Auteur - Producteur indépendant	17	Expert-comptable
8	Producteur indépendant	18	Expert-comptable
9	Auteur, Association professionnelle	19	Producteur indépendant
10	Employé syndiqué d'un diffuseur		

BIBLIOGRAPHIE

- Caplan, G. L., & Sauvageau, F. (1986) *Rapport du Groupe de travail sur la politique de la radiodiffusion*. Approvisionnement et services Canada.
- Corus Entertainment (2017) *Annual report*, récupéré de : https://assets.corusent.com/wp-content/uploads/2017/12/corus_annual_report_2017.pdf.
- CPA Canada (2016) *Guide des missions d'examen*, récupéré de : <https://www.cpacanada.ca/fr/ressources-en-comptabilite-et-en-affaires/audit-et-certification/normes-autres-que-les-nca-relatives-aux-services-de-certification-et-aux-services-connexes/publications/guide-des-missions-dexamen-ncme-2400>
- Creswell, JW. (2002) « Educational research: Planning, conducting, and evaluating Quantitative and Qualitative research », Upper Saddle River, NJ : Prentice Hall, p. 146-166.
- CRTC (2015) *Aller de l'avant*, récupéré de : <https://crtc.gc.ca/fra/archive/2015/2015-86.pdf>.
- Dentons (2018) *Producing in Canada*, récupéré de : <https://www.dentons.com/en/insights/guides-reports-and-whitepapers/2018/april/23/producing-in-canada>.
- FMC (2018a) *Base de données des projets financés*, récupéré de : <https://www.cmf-fmc.ca/fr-ca/projets-finances/base-de-donnees-des-projets-finances>.
- FMC (2018b) *Guide des enveloppes de rendement, 2018-2019*, récupéré de : <https://www.cmf-fmc.ca/getattachment/2b22b0f7-cfd2-47c2-9077-82e05f77893d/Performance-Envelope-Manual.aspx>.
- FMC (2018c) *Mise à jour des principes directeurs 2018-2019*, récupéré de : <https://cmf-fmc.ca/getattachment/cc3b072e-2c1b-4173-9dfb-1ab14a102490/Summary-of-Changes-in-the-Guidelines.aspx>.
- FMC (2018d) *Annexe B : Politiques d'affaires 2018-2019*, récupéré de : <https://cmf-fmc.ca/getattachment/d503e65b-7c93-4348-a1a8-9b0d8d0ec2f0/Appendix-B-Business-Policies.aspx>.
- FMC (2018e) *Programme des enveloppes de rendement – Principes directeurs 2018-2019*, récupéré de : <https://www.cmf-fmc.ca/getattachment/f47f9242-03d0-4761-ad65-80a5c5c8016b/Performance-Envelope-Program-Guidelines.aspx>.
- FMC (2018f) *Répartition du budget par programme 2018-2019*, récupéré de : <https://cmf-fmc.ca/getattachment/407da377-8fe7-4834-b378-88c0292dc594/Breakdown-of-the-Program-Budget.aspx>.

- Groupe TVA Inc et syndicat des employé(e)s de TVA (2016) *Convention collective, Section locale 687*, SCFP. En vigueur du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2016, récupéré de : <http://scfp687.ca/wp-content/uploads/2009/11/140505-TVA-Convention-2013- %C3 %A0-2016.pdf>.
- IAASB (2009) *Norme ISA 810, Missions visant la délivrance d'un rapport sur des états financiers résumés*, récupéré de : <http://www.nifccanada.ca/key-terms-french-only/item34664.pdf>.
- La Presse (2018) « XoXo battue par l'épicerie et les enfants de la télé », récupéré de : <https://www.lapresse.ca/arts/television/201809/28/01-5198321-xoxo-battue-par-lepicerie-et-les-enfants-de-la-tele.php>
- Le Goff, J. P., Brunet, J., Davis, C., Giroux, D., & Sauvageau, F. (2011) *La production télévisuelle canadienne indépendante: aides financières, diffusion et écoute*, récupéré de : <http://www.cem.ulaval.ca/pdf/CEM-ProductionTelevisuelleCanada.pdf>.
- Loi sur la radiodiffusion (1991), récupéré de : <http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/B-9.01/page-1.html>.
- Morneau W.F. (2018) *Égalité + Croissance : Une classe moyenne forte*, ministre des Finances, février, récupéré de : <https://www.budget.gc.ca/2018/docs/plan/budget-2018-fr.pdf>.
- Observatoire de la culture et des communications du Québec (2017) *Profil de l'industrie audiovisuelle au Québec*, récupéré de : <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/culture/cinema-audiovisuel/profil-audiovisuel-2017.pdf>.
- Observatoire de la culture et des communications du Québec (2014) *État des lieux du cinéma et de la télévision au Québec*, cahier 2 encadrements législatif et associatif, février, récupéré de : <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/culture/cinema-audiovisuel/etat-lieu-cine-tele.html>
- Patton, M. Q. (1990) *Qualitative evaluation and research methods*. SAGE Publications, 3e édition.
- SODEC (2018a) *Cinéma et télévision, refundable tax crédit for film production services*, Updating:july, récupéré de : <http://www.sodec.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/guidelinesrefundable-tax-credit-for-film-production-services.pdf>.
- SODEC (2018b) *Crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique et télévisuelle québécoise*, mise à jour mai, récupéré de : <http://www.sodec.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/lignes-directrices-cir-cinema-tele.pdf>.

Syndicat canadien de la fonction publique (2016) Intervention du Conseil provincial du secteur des communications, 24 août, récupéré de : https://scfp.qc.ca/wp-content/uploads/2004/08/2016-08-24_Intervention_CPSC-SCFP_RenouvPolCulturelle_QC.pdf.

Téléfilm Canada (2016) *Exigences en matière de comptabilisation et de présentation*, 19 septembre, récupéré de : <https://telefilm.ca/wp-content/uploads/exigences-comptabilisation-presentation-promotion-2016.pdf>.

Tracy, S. J. (2012) *Qualitative research methods: Collecting evidence, crafting analysis, communicating impact*. John Wiley & Sons.

TVA (2017), *États financiers consolidés de Groupe TVA inc. – Pour les exercices terminés les 31 décembre 2017 et 2018*, récupéré de : http://www.groupletva.ca/sites/groupletva.ca/files/rapportfinancier/fr_tva_efc_dec2017_final.pdf.