

[Texte]

Mr. Meisel: Yes.

Mr. Bosley: —which you helped to commission a report on which is out today. You are also in the middle of redefining your Canadian content package or theories. If scaffolding is the counting of a number which is actually spent here but provided by someone else—I am still trying to get a handle on how to express it—is the issue the fact that, in effect, what was to be Canadian production is really made for someone else? Is that the contentious issue? Will the Canadian content redefinitions solve that problem?

Mr. Meisel: No. I think the Canadian content definition will not be able to deal with that problem. There is a number of aspects to that potential practice which cause concern. One of them is that as you know, our “pay” decision expects the mass public, the popular film-based services, to devote a certain proportion of their . . .

Mr. Bosley: Revenue.

Mr. Meisel: —revenue, and their program acquisition budget, to Canadian production. Under scaffolding, what can happen is that a company . . . well, let us take an imaginary case where a company allocates \$5 million for the production of a series of Canadian programs, but these programs in fact cost \$30 million to produce, not \$5 million. The Canadian company puts in the \$5 million. Then it sells those programs to a foreign market, perhaps in co-production with a foreign producer; it gets \$25 million in terms of the sales but, in its bookkeeping, does not show this as a profit from a sale but, rather, through a series of accounting manoeuvres, brings that money in as part of their program acquisition money. But in fact they have spent only \$5 million of their program acquisition on this production. But they will claim \$30 million. That is one problem.

Mr. Bosley: But in that problem, how much money was spent on Canadian production?

Mr. Meisel: \$30 million.**Mr. Bosley:** Okay. On Canadian production?

Mr. Meisel: But by this time the company will already have met perhaps its Canadian production quota, because it will have finagled, if you like, the sale income into a production fund, although it did not really come from that source. So that is one problem they have. In fact, instead of spending \$30 million of their genuine production money in production, they sort of launder sales income into this Canadian production, and they get credit for something which they did not in fact do.

The other very closely related problem to it is that, since it depends on a co-production with a client elsewhere . . .

Mr. Bosley: That is content control and direction as well.

[Traduction]

M. Meisel: Oui.

M. Bosley: . . . au sujet duquel vous avez commandé un rapport qui sort aujourd’hui. Vous êtes en train également de redéfinir votre ensemble ou vos théories concernant le contenu canadien. Si le gonflement des investissements est le calcul de ce qui est en réalité dépensé ici mais qui est fourni par quelqu’un d’autre, j’essaie toujours de trouver l’expression exacte, le point litigieux porte-t-il sur le fait qu’une production qui devait être canadienne, est vraiment faite pour quelqu’un d’autre? Est-ce là la question litigieuse? Est-ce que les nouvelles définitions du contenu canadien résoudront le problème?

M. Meisel: Non. La définition du contenu canadien ne pourra pas, à mon avis, résoudre ce problème. Il y a bien d’autres aspects dans cette pratique éventuelle qui nous préoccupent. Un de ceux-là, notre décision relative à la télévision à péage prévoit que les services populaires fondés sur les films, destinés à la masse, consacreront une certaine partie de leurs . . .

M. Bosley: Revenus.

M. Meisel: . . . revenus et de leur budget d’achat de programmes à des productions canadiennes. Dans le cadre du gonflement des investissements, voilà ce qui se produit, une compagnie . . . prenons par exemple le cas imaginaire d’une compagnie qui affecte 5 millions de dollars à la production d’une série de programmes canadiens, mais ces programmes coûtent en réalité 30 millions de dollars à réaliser, et non pas 5 millions. La compagnie canadienne investit 5 millions de dollars. Elle vend ces programmes à un marché étranger, peut-être en coproduction avec un producteur étranger, elle reçoit 25 millions pour ces ventes, mais ses livres ne montrent pas qu’il s’agit d’un bénéfice provenant d’une vente, mais plutôt par une série de manoeuvres comptables, présentent cet argent comme faisant partie de l’argent prévu pour l’achat de programmes. En réalité, elle n’a dépensé que 5 millions de dollars pour l’achat de programmes dans ce cas-ci. Toutefois, elle réclame 30 millions de dollars et voilà le problème.

M. Bosley: Au sujet de ce problème, combien d’argent a été dépensé pour cette production canadienne?

M. Meisel: Trente millions de dollars.**M. Bosley:** Très bien. Pour une production canadienne?

M. Meisel: À ce moment-ci, la compagnie aura déjà atteint sa norme de production canadienne, car elle aura fricoté, si vous voulez, le revenu des ventes dans ce fonds de production, même s’il ne provenait pas vraiment de cette source. Voilà donc un des problèmes que nous avons. En réalité, au lieu de dépenser 30 millions de dollars de leur fonds de production pour la production, elle a en quelque sorte jonglé avec les revenus des ventes vers cette production canadienne, et elle obtient un crédit pour quelque chose qu’elle n’a pas fait.

L’autre problème qui est étroitement lié à celui-ci, étant donné qu’il dépend d’une coproduction avec un client d’ailleurs . . .

M. Bosley: Il s’agit également du contrôle du contenu et de la direction.