

# Le financement en musique selon les formes juridiques

Le présent document a été rédigé par **Chantal Boulanger** pour accompagner la formation *Les formes juridiques d'exploitation d'entreprise en musique et leur financement* conçue pour le Conseil québécois de la musique par Raymond Villeneuve et Chantal Boulanger, formateurs.

L'information qui y est présentée a été mise à jour à l'automne 2016.

## INTRODUCTION

**Le** financement est essentiel à la réalisation de projets musicaux, les seuls revenus autonomes de billetterie ou de vente d'enregistrements ne suffisant que rarement à en couvrir les frais. Quelles sont les sources de financement possibles selon les objectifs de mon organisation ou de mon projet? Le musicien peu expérimenté en recherche de financement peut se retrouver facilement démuni devant l'ampleur des recherches à réaliser.

Acquérir une connaissance générale sur l'univers du financement privé et public, et comprendre les motivations des donateurs et des bailleurs de fonds constituent de bonnes bases qui permettront d'éviter des démarches mal ciblées et de mieux se positionner. Qui sont-ils et pourquoi financent-ils des projets musicaux? Quelles sont les différentes formes de soutien offertes et lesquelles conviennent le mieux à mon projet et à la forme juridique de mon entreprise? Comment obtenir du financement et quelles sont les exigences liées à ses différentes sources et formes? Ce document présente également des éléments-clés pour une recherche de financement réussie, ainsi que plusieurs références utiles.



## LES MOTIVATIONS DES BAILLEURS DE FONDS ET DES DONATEURS

Il y a toujours une motivation derrière le geste de contribuer à la réalisation d'un projet artistique.

MOTIVATIONS VERTUEUSES	MOTIVATIONS LIÉES AUX PERCEPTIONS QU'ON VEUT DONNER DE SOI-MÊME OU D'UNE ENTREPRISE	MOTIVATIONS PRATIQUES	TROIS RÈGLES GÉNÉRALES POUR UNE RECHERCHE DE FINANCEMENT RÉUSSIE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'amour de l'art</li> <li>• La croyance que la culture est importante dans notre société</li> <li>• Le capital de sympathie de l'artiste</li> <li>• Le désir de contribuer</li> <li>• Le sentiment de devoir contribuer (sentiment de culpabilité si on ne soutient pas)</li> <li>• Le principe d'engagement social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'image qu'on projette</li> <li>• La notoriété de l'entreprise</li> <li>• Le besoin d'identification à un groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le besoin de rejoindre une clientèle que l'artiste ou l'organisme culturel rejoint</li> <li>• Les éléments de visibilité offerts en échange</li> <li>• Les récompenses données en échange</li> <li>• Les avantages fiscaux</li> <li>• L'adéquation du projet avec les objectifs et les politiques du partenaire financier</li> <li>• L'obligation de financer des activités</li> <li>• La possibilité de faire de l'argent</li> <li>• L'utilité du don</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Toujours chercher à comprendre les motivations du donateur/bailleur de fonds</li> <li>2) Présenter son projet en relation avec les motivations du donateur/bailleur de fonds</li> <li>3) S'intéresser aux gens avant de s'intéresser à leur argent</li> </ol>

## PORTRAIT GÉNÉRAL DU FINANCEMENT DES SECTEURS PUBLIC ET PRIVÉ

SECTEURS PUBLIC ET PARAPUBLIC					SECTEUR PRIVÉ		
PALIER MUNICIPAL	PALIER RÉGIONAL	PALIER PROVINCIAL	PALIER FÉDÉRAL	INTERNATIONAL	PERSONNES PHYSIQUES	PERSONNES MORALES	
<b>Les municipalités et les entités desservant une municipalité</b> Par exemple : la Ville de Montréal et le Conseil des arts de Montréal (CAM)	<b>Conseils régionaux de la culture (CRC)</b>	Ministère de la Culture et des Communications du Québec (MCC)	Patrimoine canadien	Ambassades étrangères	Amis	Organisme à but non lucratif (OBNL)	Organisme à but lucratif (OBL)
		Conseil des arts et des lettres du Québec (CALQ)	Conseil des arts du Canada (CAC)		Mécènes amoureux de l'art	Organismes de bienfaisance	Petites, moyennes et grandes entreprises
		Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)	Ambassades et consulats		Entreprises individuelles	Fondations publiques ou communautaires Par exemple : Musicaction; Foundation Assisting Canadian Talent on Recordings (FACTOR); la Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN)	Sociétés par actions (SPA)
		Emploi-Québec	Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation (MESI) Anciennement le Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE)		Sociétés en nom collectif (SNC)	Fondations privées	Coopératives

## LES DIFFÉRENTES FORMES DE SOUTIEN<sup>1</sup>

Un **don** est habituellement une somme d'argent remise sans attente en retour. Les individus et entreprises privées en donnent aux artistes et aux organismes, soit pour promouvoir les arts, pour soutenir un artiste en qui elles croient, ou encore pour avoir droit à un allègement fiscal. Le don peut aussi être fait en services, en biens ou en nature (par exemple, don d'une œuvre d'art ou don d'actions). Les dons peuvent être planifiés (legs, polices d'assurance, etc.), désignés (pour une fin particulière comme une campagne majeure de financement) ou étalés (par exemple un don de 50 k\$ sur 10 ans).

Une **commandite** est une contribution en argent ou en service donnée en échange de visibilité ou d'un service équivalent. Vous pouvez par exemple proposer à une entreprise privée de financer une partie de votre projet ou de fournir des services dans la réalisation de celui-ci en échange d'un espace publicitaire dans le programme de votre événement ou d'une autre forme de contrepartie telle qu'une prestation.

Une **bourse** est un soutien financier accordé à une personne dans un but d'étude ou de réalisation de projets de création. Le soutien sert surtout à défrayer des frais de subsistance.

Une **subvention** consiste en une aide financière pour la réalisation de projets d'une personne, d'un groupe ou d'un organisme. L'aide financière ne constitue habituellement pas la globalité du budget du projet. Les dépenses admissibles dépendent du programme d'aide (production, déplacement, etc.)

Un **prix** est une récompense donnée habituellement suite à un concours, souvent accompagnée d'une bourse ou d'autres avantages.

Une **résidence** est un séjour offert par un organisme qui peut offrir des espaces, équipements et ressources spécialisées à un artiste ou un collectif d'artistes afin de le soutenir dans sa recherche, création ou pré production d'un spectacle.

Un **crédit d'impôt** est une somme que l'État rembourse aux entreprises (OBL), en fonction d'un taux sur les dépenses de main-d'œuvre pour la réalisation d'un enregistrement sonore, d'un spectacle, d'un film, etc.

Un **service bancaire** prend généralement la forme d'un prêt à terme, d'un crédit renouvelable, d'une garantie de prêt et, exceptionnellement, d'un capital-actions. Par exemple, la SODEC offre aux

entreprises culturelles (OBNL et OBL) les services d'une banque d'affaires.

### AUTRES SOURCES DE REVENUS

**Ventes de billets** ou d'**enregistrements**. **Contrats** ou **entente de services**: ventes de concerts, d'activités de sensibilisation ou de médiation culturelle, coproductions, etc.

*Nota bene:* Les contreparties données par les musiciens et les organismes musicaux en échange des formes de soutien peuvent différer considérablement des définitions données plus haut. Par exemple, un donateur ou un commanditaire pourrait demander une prestation privée en échange de son soutien; les bailleurs de fonds publics exigent une visibilité sur le matériel promotionnel à titre de reconnaissance de l'aide accordée. Par ailleurs, une entité gouvernementale comme une municipalité peut choisir de signer une entente de services plutôt que d'accorder une subvention attachée à un programme.

<sup>1</sup> En partie inspirée de la source suivante : <http://www.artere.qc.ca/financement/>

## LES MOTIVATIONS ET FORMES DE SOUTIEN SELON LES TYPES DE BAILLEURS DE FONDS

	TYPES DE BAILLEURS DE FONDS	MOTIVATIONS ET STRATÉGIES DE SOUTIEN	FORMES DE SOUTIEN
SECTEURS PUBLIC ET PARAPUBLIC	Ministères, municipalités, organismes gouvernementaux, sociétés d'État, conseils des arts, conseils régionaux de la culture, ambassades et consulats, etc.	Selon les programmes et règlements, découlant des politiques gouvernementales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bourse</li> <li>• Subvention</li> <li>• Prix</li> <li>• Crédit d'impôt</li> <li>• Services bancaires</li> <li>• Commandite</li> <li>• Contrat ou entente de services aussi possibles</li> </ul>
SECTEUR PRIVÉ	Individus	Très variable d'un individu à l'autre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Don en argent</li> <li>• Don en services</li> <li>• Don en biens ou en nature</li> <li>• Bénévolat</li> <li>• Avec ou sans reçu aux fins de l'impôt</li> <li>• Plusieurs formes de dons (planifiés, désignés, étalés...)</li> <li>• Prêt</li> </ul>
	Organismes à but lucratif (OBL)	Selon leurs stratégies de promotion ou leurs politiques d'engagement social	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Don en argent</li> <li>• Commandite en argent</li> <li>• Commandite en services</li> <li>• Bourse / prix</li> <li>• Services bancaires</li> </ul>
	Organismes à but non lucratif (OBNL)	Selon leur mission et leurs programmes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat ou entente de services, résidence et autres services, bourse d'excellence, etc.</li> </ul>
	Organismes de bienfaisance (OBNL)		
	Fondations publiques ou communautaires (OBNL)	Selon leur mission et leurs programmes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Don en argent</li> <li>• Subvention</li> <li>• Bourse / prix</li> </ul>
Fondations privées (OBNL)	Selon les volontés du fondateur		

## LES EXIGENCES LIÉES AUX PRINCIPALES FORMES DE SOUTIEN

Lorsqu'on demande une aide, on doit fournir des informations pour convaincre notre interlocuteur de nous accorder un soutien. Lorsqu'on reçoit une aide, on doit s'attendre à fournir en contrepartie un avantage tangible et/ou des informations plus ou moins élaborées réunies sous forme d'un rapport de reddition de compte.

Par exemple, un individu ou une entreprise peut exiger un reçu aux fins de l'impôt en retour d'un don, alors que pour un autre, une paire de billets de faveur pour un concert peut convenir.

Les commandites sont en principe versées en échange d'une visibilité. Des données liées aux clientèles seront exigées pour évaluer la valeur de l'offre, tout comme les statistiques de rayonnement du projet serviront à évaluer la rentabilité de la commandite.

Généralement, les bourses et subventions sont octroyées dans le cadre de programmes structurés qui font l'objet d'évaluations. Les rapports exigés permettent aux bailleurs de fonds de vérifier si l'aide accordée a bien été utilisée selon les règles et les visées du programme, ainsi que de recueillir des données pour évaluer l'impact de l'aide sur votre

projet, sur votre carrière, sur le développement de votre organisme, de votre secteur d'activités ainsi que sur la communauté.

### LA REDDITION DE COMPTE

Généralement :

- plus la contribution est importante, plus la reddition de compte l'est;
- les subventions aux entreprises (OBL et OBNL) exigeront une reddition de compte beaucoup plus élaborée que celle exigée pour les bourses et subventions octroyées aux individus.

## LA RECHERCHE DE FINANCEMENT : DIFFÉRENTES ACTIVITÉS DE RECHERCHE DE SOUTIEN

ACTIVITÉ DE RECHERCHE DE SOUTIEN	FORME DU SOUTIEN	HABITUELLEMENT MENÉE PAR...
Campagne de financement traditionnelle	• Dons	• OBNL
Campagne de socio-financement	• Dons / Prêts	• Artiste / Collectif • OBNL / OBL
Événement-bénéfice	• Vente de billets • Dons • Commandites	• OBNL
Activité-bénéfice (bingo, tournoi de golf, etc.)		
Demande de bourses	• Bourses	• Artiste (pour lui-même ou pour un collectif)
Demande de subventions (demande d'aide financière)	• Subventions	• Artiste / Collectif d'artistes • OBNL / OBL
Demande de crédits d'impôt et autres services bancaires	• Crédits d'impôt • Prêts à terme, crédit renouvelable, garantie de prêt, capital-actions	• OBNL / OBL
Soumission d'un dossier pour un prix ou une récompense	• Prix ou récompense	• Artiste / Collectif • OBNL / OBL

## ÉLÉMENTS-CLÉS POUR UNE RECHERCHE DE FINANCEMENT RÉUSSIE

## A) Avant de commencer ma recherche

- Mon projet est bien défini, c'est-à-dire qu'il est assez avancé pour que je puisse en faire une description élaborée : objectifs visés, étapes de réalisation, ressources nécessaires (dont le budget), effets escomptés sur ma démarche artistique et carrière, sur la discipline artistique et/ou sur la communauté.
- J'ai une documentation sur mes activités professionnelles (dossier de présentation, enregistrement audio/vidéo, revue de presse, etc.) qui appuiera mes demandes parce qu'elle est de qualité.

## B) Pour définir où je vais déposer des demandes

- Je constitue une liste des bailleurs de fonds susceptibles de me fournir une aide.
- Je dresse la liste des programmes auxquels mon projet est admissible, selon les critères généraux et spécifiques de chacun et en lien avec ma forme juridique et mon profil (genre musical, niveau d'expérience, citoyenneté, lieu de résidence, etc.)
- Je note les dates limites de dépôt des demandes et vérifie les délais de leur traitement pour chacun des programmes de ma liste.

## C) Avant de préparer ma demande

- Je lis l'entièreté de la documentation rattachée au programme.
- Je comprends les visées du programme, connais les critères d'évaluation et le montant d'aide qu'il est possible de recevoir en fonction du budget.
- Je contacte le bailleur de fonds pour vérifier mon admissibilité et les exigences du programme.

## D) J'écris ma demande d'aide

- J'utilise les dernières versions des formulaires à remplir et prépare la documentation d'appui demandée.
- Je rédige la demande d'aide en fournissant les arguments favorables de mon projet en lien avec les objectifs du programme et ses critères d'évaluation.
- Je présente un budget réaliste.

## E) Avant de déposer ma demande

- Je m'assure de la qualité de la langue, de la clarté et de la cohérence du texte.
- Je révise ma demande et m'assure qu'elle est complète.

## RÉFÉRENCES UTILES

Informations utiles pour la relève artistique  
(section financement musique)

- Artère : <http://www.artere.qc.ca/musique/>

## Présenter une demande d'aide publique

- CAC, Comment présenter une demande de subvention : <http://conseildesarts.ca/~media/files/grants%20prizes%20-%20fr/cross%20disciplinary/preparerunedemandedesubvention.pdf>
- CALQ, Guide de présentation d'une demande de bourse : <https://www.calq.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/2016/06/Guide-de-présentation.pdf>

## Programme de préparation à l'emploi (16-29 ans)

- Emploi-Québec : <http://www.emploi.quebec.gouv.qc.ca/citoyens/developper-et-faire-reconnaitre-vos-competences/preparation-a-lemploi/jeunes-volontaires/>

## Financement public – Programmes pour les musiciens et organismes musicaux

- CAC : <http://conseildesarts.ca/conseil/subventions/trouver-une-subvention>
- CALQ : <https://www.calq.gouv.qc.ca/>
- SODEQ : <http://www.sodec.gouv.qc.ca/fr/programme/route/musique>
- CAM : <http://www.artsmontreal.org/fr/programmes/aide>
- Ville de Montréal : <http://ville.montreal.qc.ca/culture/programmes-daide-financiere>
- Conseil des arts de Longueuil : <http://www.conseildesartsdelongueuil.ca/?q=node/15>
- Musicaction : <http://musicaction.ca/>
- Factor : <https://factor.ca/>

## Financement privé – Informations utiles

- Le portail Montréal arts-affaires : <http://www.montrealartsaffaires.org/>

Le Conseil québécois de la musique (CQM) rassemble les professionnels du milieu de la musique de concert, c'est à dire des organismes, des entreprises et des individus qui œuvrent dans les secteurs de la création, de la production, de la diffusion, de la recherche et de l'éducation. Le CQM a comme mission de promouvoir la discipline et de soutenir son rayonnement. Trois axes d'intervention sont privilégiés : la représentation, la concertation et les services à ses membres.

**Conseil québécois de la musique**

1908, rue Panet, bureau 302  
Montréal (Québec) H2L 3A2

Tél. : 514-524-1310

Sans frais : 1-866-999-1310

Télec. : 514-524-2219

[info@cqm.qc.ca](mailto:info@cqm.qc.ca) | [www.cqm.qc.ca](http://www.cqm.qc.ca)

