

La levée de fonds, panacée ou utopie?

Carole Fréchette

Numéro 41, 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/26626ac>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Cahiers de théâtre Jeu inc.

ISSN

0382-0335 (imprimé)

1923-2578 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Fréchette, C. (1986). La levée de fonds, panacée ou utopie? *Jeu*, (41), 26–28.

la levée de fonds, panacée ou utopie ?*

Une centaine de personnes sont réunies pour une journée dans un amphithéâtre sans fenêtres de l'École des Hautes Études Commerciales. Sur la liste des participants, on retrouve surtout des administrateurs de la culture, quelques artistes et deux ou trois représentants du milieu des affaires. À l'ordre du jour, une seule question: la levée de fonds, panacée ou utopie?

Pour examiner ce vaste sujet, François Colbert et Laurent Lapierre, responsables du Groupe de recherche et de formation en gestion des arts et initiateurs de ce colloque, ont invité des représentants des diverses parties intéressées par cette épineuse question. Du côté des affaires: Gilles Bacon, p.d.g. de Cégelec Industries, et Richard Gervais, de Savoie, Gervais, Frenette et associés, membre, entre autres, du conseil d'administration de l'O.S.M., ex-président du T.N.M. Du côté des artistes: Stéphane Leclerc, directrice générale de la Maison québécoise du théâtre pour l'enfance et la jeunesse, et Pierre MacDuff, directeur du Conseil québécois du théâtre. Au centre, comme il se doit, un homme politique: monsieur Jean-Pierre Goyer, président du Conseil des arts de la communauté urbaine de Montréal.

Avant de laisser la parole aux invités, François Colbert donne quelques informations sur les sources de revenus des arts au Canada et à l'étranger. On apprend que le Canada se situe à peu près à mi-chemin entre l'Europe et les États-Unis en ce qui concerne la participation de l'entreprise privée au financement des arts. Dans l'ensemble du pays, les arts d'interprétation trouvent 13% de leur financement auprès de l'entreprise privée. Au Québec, cette proportion est beaucoup plus faible: 8.4%.

Cet écart important entre le Québec et les autres provinces peut s'expliquer de bien des façons dont, évidemment, l'absence des francophones à la direction des plus grandes entreprises. Cette situation change peu à peu, il est vrai. Mais 50% des décisions importantes au sein des compagnies sont encore prises à Toronto, à New York, à Tokyo ou ailleurs. De toute façon, il est certain que la levée de fonds n'est pas une pratique bien établie dans la société québécoise. De leur côté, les gouvernements font de fortes pressions pour changer cette situation et invitent de plus en plus les compagnies artistiques à «compléter» leur

* Colloque organisé par le Groupe de recherche et de formation en gestion des arts. Cet événement a eu lieu le 29 avril 1986, à l'École des Hautes Études Commerciales.

budget auprès de l'entreprise privée. À entendre les invités de ce colloque, il semble bien que ce mariage imposé entre les gens d'affaires et les artistes est loin d'être consommé.

Stéphane Leclerc, dans un bref exposé marqué par un humour rassérénant, décrit fort bien les grandeurs et les misères de la levée de fonds dans une petite compagnie. Elle parle du temps et de l'énergie qu'il faut y investir, des frais importants, des nombreux échecs, des découragements, de l'expérience qui manque dramatiquement. Au moment de la discussion, ses propos trouvent plusieurs échos parmi les participants. On revient à la charge avec l'absence de moyens, l'épuisement, l'incompréhension des gouvernements. Bref, les artistes sont mécontents. Ce n'est pas qu'ils ne veulent pas essayer, mais ils trouvent qu'on leur en demande trop.

Du côté des gens d'affaires, deux discours assez différents se font entendre. Le premier, celui de monsieur Bacon, ressemble assez à la «langue des affaires» dans tout ce qu'elle a de plus sec et de plus terre à terre. Il faut, dit-il, vendre l'art aux entreprises comme un produit et non comme une cause. Les administrateurs sont déjà submergés par les demandes qui leur viennent d'organismes à caractère social. À côté de ces problèmes très graves (la pauvreté, la maladie, etc.), les besoins des artistes ne font pas le poids. Inutile, donc, d'essayer de convaincre un conseil d'administration par de belles phrases sur l'importance de l'art dans la société. Il faut plutôt faire la preuve de la rentabilité de votre projet et démontrer noir sur blanc qu'il est bel et bien question d'investissement, non d'un vague encouragement à la création. Les compagnies artistiques, poursuit monsieur Bacon, devraient d'ailleurs être soumises aux lois du marché comme les autres, et si elles n'atteignent pas la rentabilité dans un délai raisonnable... c'est qu'elles ne méritent pas de survivre.

Si cette conception peut convenir à une certaine partie de la culture — celle que l'on dit «commerciale» —, elle laisse en plan une énorme part de l'activité artistique qui, vraisemblablement, ne sera jamais «rentable» au sens où l'entend monsieur Bacon. À quelle porte doivent donc frapper ces artistes non rentables? Les regards se tournent bien sûr vers l'État avec un grand E. Mais monsieur Goyer demeure très évasif et s'en tient à quelques considérations générales sur un sain équilibre qui reste à trouver.

Richard Gervais, hommes d'affaires, parle une autre langue que monsieur Bacon. Il déborde d'enthousiasme devant l'immense terrain à conquérir. Au Québec, tout est à faire en matière de levée de fonds et c'est cela, de toute évidence, qui le stimule. Il ne parle ni de produit à vendre ni de cause à défendre mais, bizarrement, de séduction (sans jamais la nommer). Il croit au dynamisme des jeunes entrepreneurs, à leur goût du risque, à leur désir sous-jacent de laisser leur marque dans la société. Il faut, dit-il, leur faire comprendre que l'art peut leur apporter ce rayonnement, il faut leur donner envie de s'associer à l'art par simple goût du risque; il faut leur présenter cette association non pas comme un devoir mais comme une autre forme de défi, comme une façon différente — et excitante — de se réaliser et d'influer sur le cours des choses.

Le ton de monsieur Gervais est optimiste, peut-être exagérément. Mais, en tout cas, son discours est ouvert, stimulant, et laisse, me semble-t-il, plus de place aux artistes. C'est peut-être parce qu'il se situe en un lieu où les arts et les affaires se rencontrent : le lieu de la créativité. Mais ce n'est qu'une hypothèse...

À la fin de la journée, pendant qu'on passe tranquillement au vin d'honneur, je me fais ma petite conclusion personnelle en trois points. Un : la levée de fonds n'est décidément pas à

la portée de petites compagnies.¹ (Je m'en doutais.) Deux : le monde des affaires est aussi hétérogène que celui des artistes, et les deux se connaissent très, très mal. (Je m'en doutais, mais je ne savais pas à quel point.) Trois : nos gouvernements ne peuvent pas se sauver si facilement de leur responsabilité en poussant les artistes vers la levée de fonds, et le discours néolibéral qui répète «entreprise privée» comme on prononce une formule magique (en guettant le génie de la lampe), ce discours, dis-je, me sort par les oreilles. (Ça, je le savais déjà!)

carole fréchette

1. Madame France Malouin, de l'agence Montminy-Bédard (une entreprise spécialisée dans la levée de fonds) a été on ne peut plus claire à ce sujet : à son avis, les compagnies qui ont un chiffre d'affaires de moins de 300 000\$ n'ont pas les moyens de faire de la levée de fonds. Cela exclut beaucoup, beaucoup de monde, ne trouvez-vous pas ?