

Rapport des résultats de artsVest^{MD} national pour l'année 1

Du 1er avril 2011 au 30 septembre 2012

Préparé par Aida Aydinyan,

Directrice nationale d'exploitation, les affaires pour les arts

I. DESCRIPTION DU PROGRAMME :

Programme offert par :

Les affaires pour les arts, association fondée en 1974, visent à renforcer les arts et la culture au Canada en établissant des partenariats entre les secteurs privé et culturel. Pour plus d'informations, veuillez consulter www.businessforthearts.org.

Titre du programme :

artsVest™ national

Date de début et de fin du programme :

Du 1^{er} avril 2011 au 30 septembre 2012

Sommaire du programme :

artsVestMD est un programme de fonds stimulants en contrepartie et de formation des affaires pour les arts soutenu par le Fonds d'investissement culturel du Canada de Patrimoine Canada, des associés provinciaux et municipaux, y compris le soutien en nature d'associés tels que les Conseils des Arts et les organisations culturelles dans chaque province et chaque ville. Les objectifs de ce programme sont de stimuler l'investissement des affaires dans les arts au moyen de fonds en contrepartie, de fournir de la formation sur la façon de contacter le milieu des affaires avec une proposition de commandite et de faciliter les relations entre les secteurs public, privé et culturel pour permettre le développement des avoirs culturels au niveau local. Le programme se compose de trois éléments :

La formation en commandite : Beaucoup de petites et moyennes organisations artistiques et culturelles manquent d'expérience et de confiance pour contacter les affaires en tant que principaux associés de financement dans leurs efforts créatifs. Par conséquent, elles sont incapables de développer efficacement cette source de revenus importante. artsVest apporte la motivation et la formation pour apprendre l'art de la commandite et acquérir plus de confiance quand il faut contacter les affaires. Le formateur en commandite d'artsVest donne des ateliers de formation en profondeur ; des événements de réseautage dans la communauté permettent de former et de mettre en contact des chefs d'entreprises artistiques et de possibles associés des affaires.

artsVest donne non seulement des ateliers de formation en profondeur mais offre tout au long de l'année un soutien pour consolider la capacité dans le secteur culturel local. En formant les organisations artistiques sur l'art de la commandite, en développant une stratégie en créant une proposition de commandite, artsVest leur fournit les armes pour contacter les affaires et générer avec succès de nouvelles sources de revenus diverses.

Les fonds stimulants en contrepartie : On invite des organisations culturelles dans des communautés choisies pour demander une bourse en contrepartie qui sera utilisée comme stimulant pour susciter une commandite d'affaires dans un de leurs projets ou programmes, ce qui permet au secteur privé local la possibilité de doubler l'impact de son investissement. Les organisations doivent alors

s'assurer avec succès une commandite d'affaires dans les six mois et soumettre une confirmation de commandite à leur nouvel associé d'affaires.

Les événements de consolidation de la communauté : artsVest est un excellent outil pour engager les dirigeants municipaux et communautaires de tous les secteurs unis dans un but commun de favoriser la culture dans leur communauté. Quand artsVest se lance dans chaque communauté, de la construction communautaire et des événements de réseautage ont lieu, ce qui unit les dirigeants des secteurs public, privé et culturel pour se rallier derrière les arts et la culture en tant que partie importante de la communauté. Les événements servent d'occasion de réseautage et de forum pour discuter de la façon dont le secteur culturel et les affaires peuvent s'unir, y compris des tables rondes et des panels d'invités d'affaires . artsVest apporte au secteur des affaires, au leadership municipal et au leadership culturel la possibilité d'établir des relations de financement durables pour les arts et de réaliser des plans culturels municipaux.

Le programme artsVest s'est étendu au niveau national en 2011 grâce au financement de Patrimoine Canada ainsi qu'aux associés provinciaux et municipaux. Les affaires pour les arts ont amené artsVest en Ontario, en Saskatchewan et dans les villes de Winnipeg et de Calgary. Pour l'expansion nationale d'artsVest, les associés en contrepartie sont :

- le ministère du Tourisme et de la Culture de l'Ontario
- la Fondation Trillium de l'Ontario
- la Fondation de Winnipeg
- le Conseil des Arts de Winnipeg
- le Gouvernement de Saskatchewan
- SaskCulture
- la ville de Calgary
- l'Autorité du développement des arts de Calgary

artsVest national 2011-2012 a identifié cinq municipalités en Ontario, deux villes et sept districts en Saskatchewan, la ville de Winnipeg et la ville de Calgary :

1. la ville de Calgary
2. la ville de Winnipeg
3. la ville de Markham (ON)
4. la ville de Hamilton (ON)
5. la ville de Barrie (ON)
6. la ville de Guelph (ON)
7. la ville de Huntsville (ON)
8. la ville de Régina (SK)
9. la ville de Saskatoon (SK)
10. le district de Lakeland (SK)
11. le district sud-est (SK)
12. le district sud-ouest (SK)
13. le district de la vallée de Parkland (SK)
14. le district central de Prairie (SK)
15. le district du nord (SK)
16. le district de Rivers Ouest (SK)

Horaire des activités d'artsVest en 2011-2012

<p>Lancement d'appel des demandes de participation à artsVest national pour les provinces et les municipalités.</p>	<p>Avril 2011, Calgary Avril - mai 2011, Ontario Avril 2011, Winnipeg Avril 2011, Saskatchewan</p>
<p>Proclamation des communautés artsVest 2011. La planification commence avec les représentants locaux pour le lancement et les ateliers dans chaque communauté.</p>	<p>Mai 2011, Calgary Juin 2011, Ontario Mai 2011, Winnipeg Août 2011, Saskatchewan</p>
<p>Lancement du programme artsVest dans chaque communauté en présence du maire, du président de la Chambre de Commerce, des représentants du Conseil des Arts, des dirigeants culturels et d'affaires ainsi que des médias locaux.</p> <p>Deux ateliers visant chacun des organisations culturelles locales ont suivi les événements de lancement dans chaque communauté. Pour le premier d'entre eux, il s'agissait d'une séance d'information sur le programme, sur la façon de faire la demande et c'était un directeur de programme des affaires pour les arts qui le donnait. Pour le second, il s'agissait d'un atelier de formation en commandite sur la façon de contacter des associés d'affaires. Les coachs de commandite ont travaillé étroitement avec les affaires pour les arts et chaque communauté pour développer un atelier de formation en commandite, un panel de chefs d'entreprises et un exercice pour faire une première impression sur mesure spécialement pour chaque communauté, ajustant les ateliers au niveau des compétences des participants. Chaque participant a reçu un questionnaire au sujet de l'atelier pour donner un retour d'information au personnel des affaires pour les arts et le coach en commandite. Le retour d'information était très positif.</p>	<p>Juin 2011 Calgary</p> <p>Juillet - septembre 2011, Ontario</p> <p>Août - décembre 2011, Saskatchewan</p> <p>Septembre 2011, Winnipeg</p>

<p>Des organisations culturelles dans chaque communauté ont soumis des formulaires de pré-approbation pour réserver entre 10 000 et 15 000 \$ can. de fonds en contrepartie d'artsVest. On a alloué les fonds en fonction d'un processus de jury. Les organisations avaient jusqu'à six mois pour s'assurer des commandites pour des fonds en contrepartie.</p> <p>Chaque communauté avait son propre jury, composé de particuliers de la communauté artistique, de particuliers qui travaillent ou ont travaillé dans le développement du financement, de préférence dans les arts, et des particuliers qui travaillent dans l'investissement de la communauté du secteur privé.</p> <p>Les critères de sélection du jury : les affaires pour les arts ont choisi une gamme de pairs et d'évaluateurs de la communauté dont les compétences s'harmonisaient le mieux avec celles des demandeurs au moyen d'un processus de nomination diffusé dans le public. Les affaires pour les arts s'efforcent de maximaliser le nombre de gens qualifiés qui siègent dans des comités d'évaluation et s'assurent que les comités représentent une large diversité de spécialisations, de pratiques artistiques, de contextes culturels et de perspectives. Les autres considérations clé sont l'étendue de la vision, l'ouverture et la générosité d'esprit, la capacité de travailler de manière collaborative et la volonté d'exprimer des opinions tout en respectant et en écoutant les opinions des autres.</p>	<p>Juillet - octobre 2011, Calgary</p> <p>Août - novembre 2011, Ontario</p> <p>Septembre - novembre 2011, Winnipeg</p> <p>Novembre 2011 – janvier 2012, Saskatchewan</p>
--	--

II. RÉSULTATS DU PROGRAMME

Les affaires pour les arts mesurent la performance d'artsVest avec les buts principaux du programme à l'esprit :

- € Pour susciter des alliances entre les secteurs artistiques, les affaires et les municipalités ainsi que de renforcer les plans culturels municipaux
- € Pour stimuler l'investissement du secteur privé dans les arts et la culture
- € Pour renforcer les capacités du secteur culturel d'être autonome et concurrentiel dans la production à long terme de partenariats de financement avec le secteur des affaires.

Rapport sommaire sur la mesure de performance et indicateurs :

1)Fonds en contrepartie

Résultats escomptés	Indicateurs clé de performance	Mesure de la performance
Investissement rehaussé des affaires dans les arts grâce aux stimulants de fonds en contrepartie.	Nombre de partenariats de commandites assurés	<ul style="list-style-type: none"> • Pour la première année du programme artsVest national, 461 partenaires de commandites sont assurés, 310 d'entre eux sont partenaires des affaires pour la première fois et 134 sont des accords de commandites à long terme. • Chaque dollar en contrepartie vers le programme artsVest du secteur public a produit 2,28 \$ can. de la communauté des affaires. • 45 chefs d'entreprise ont parlé à chaque lancement et aux événements d'ateliers pour inspirer d'autres affaires à investir ; les médias ont permis de faire passer ce message aux communautés.
Contibution au développement des avoires culturels au niveau local	Levée de dollars des affaires vers les initiatives	<ul style="list-style-type: none"> • Montant total de la levée de fonds de la communauté des affaires au 30 septembre 2012 : 1 918 589 \$ can. • Partenariats avec des municipalités/circonscriptions culturelles

	<p>Nombre d'événements de lancement et participation aux événements</p>	<p>Processus de planification dans tout le programme national en 2011 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Établissement de 2012 communautés. • Création de partenariats avec les Chambres de Commerce et les Associations pour l'amélioration des affaires. • Création de partenariats avec les médias locaux. • Invitation des organisations artistiques et culturelles, des chefs d'entreprise et des dirigeants municipaux à assister aux événements de lancement, y compris des orateurs tels que le maire, le président de la Chambre de Commerce et le directeur général des Conseils des Arts. • Dates et participation du lancement d'artsVest par communauté à ce jour : <p style="text-align: center;"><u>Calgary</u> Lancement : le 15 juin 2011 - 65 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Huntsville</u> Lancement : le 5 juillet 2011 - 40 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Guelph</u> Lancement : le 14 juillet 2011 - 42 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Lancement provincial de la Saskatchewan</u> : le 15 août 2011 - 60 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Barrie</u> Lancement : le 30 août 2011 - 38 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Markham</u> Lancement : le 15 septembre 2011 - 30 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Winnipeg</u> Lancement : le 26 septembre 2011 - 50 participants</p> <p style="text-align: center;"><u>Hamilton</u> Lancement : le 28 septembre 2011 - 58 participants</p>
--	---	--

		<p><u>Moose Jaw</u> Lancement : le 15 novembre 2011 - 26 participants</p> <p><u>Yorkton</u> Lancement : le 16 novembre 2011 - 12 participants</p> <p><u>Weyburn</u> Lancement : le 17 novembre 2011 - 41 participants</p> <p><u>Régina</u> Lancement : le 18 novembre 2011 - 47 participants</p> <p><u>Saskatoon</u> Lancement : le 29 novembre 2011 - 51 participants</p> <p><u>North Battleford</u> Lancement : le 30 novembre 2011 - 11 participants</p> <p><u>Prince Albert</u> Lancement : le 1^{er} décembre 2011 - 31 participants</p> <p><u>Meacham</u> Lancement : le 2 décembre 2011 - 12 participants (une tempête de neige a empêché plusieurs présentateurs et participants d'y assister)</p>
--	--	--

1) La formation d'organisations culturelles de petite taille ou de taille moyenne

Résultats escomptés	Indicateurs clé de performance	Mesure de la performance

Renforcer les capacités des organisations artistiques et culturelles sur comment contacter le monde des affaires avec une proposition de commandite	Nombre d'ateliers et nombre de participants	On a donné 21 ateliers et cliniques avec une participation de 311 représentants d'organisations culturelles.
---	---	--

On a engagé des coachs pour faire des recherches, développer et donner l'atelier en Ontario, à Calgary, en Saskatchewan et à Winnipeg.

Les coachs d'artsVest ont fait des recherches et ont conçu chaque atelier de formation en commandite pour convenir aux besoins de la communauté, y compris le niveau de compétences des participants et le climat économique, social et culturel local. Il y avait notamment des données spécifiques sur la communauté locale et la façon dont les organisations artistiques et culturelles pourraient utiliser ces données à leur avantage en s'assurant avec succès des partenariats avec les affaires locales. Il y avait aussi des discussions avec les chefs d'entreprise locaux pour permettre d'évaluer le climat local et en informer l'atelier de formation en commandite.

De plus, la Chambre de Commerce ou le Secteur d'aménagement commercial était signataire de la demande pour artsVest et très engagé(e) dans le développement des panels d'affaires et dans les jurys pour l'exercice de laisser une première impression, exercice intégré dans les ateliers de formation en commandite.

Dates des ateliers artsVest et participation par communauté :

Calgary

Atelier n°1 : le 16 juin 2011 -
55 participants

Huntsville

Atelier : le 6 juillet 2011 -
10 participants

Guelph

Atelier: le 15 juillet 2011 -
18 participants

Barrie

Atelier : le 31 août 2011 -
20 participants

Markham

Atelier : le 19 septembre 2011 -
20 participants

		<p><u>Winnipeg</u> Atelier n°1: le 12 octobre 2011 - 50 participants</p> <p><u>Hamilton</u> Atelier : le 29 septembre 2011 - 23 participants</p> <p><u>Calgary</u> Atelier n° 2 : le 31 octobre 2011 - 14 participants</p> <p><u>Winnipeg</u> Atelier/Clinique n° 2 : le 26 octobre 2011 - 34 participants</p> <p><u>Calgary</u> Atelier n° 3 : le 3 octobre 2011 - 24 participants</p> <p><u>Régina</u> Atelier : le 21 novembre 2011 - 45 participants</p> <p><u>Swift Current</u> Atelier : le 22 novembre 2011 - 25 participants</p> <p><u>Yorkton</u> Atelier : le 24 novembre 2011 - 6 participants</p> <p><u>Saskatoon</u> Atelier : le 5 décembre 2011 - 55 participants</p> <p><u>North Battleford</u> Atelier : le 6 décembre 2011 - 7 participants</p> <p><u>Prince Albert</u> Atelier : le 7 décembre 2011 - 27 participants</p>
--	--	--

Collecte de données quantitatives

La performance quantitative artsVest mesure :

- Le nombre de municipalités participant au programme artsVest et renforçant leurs plans culturels municipaux
- Le nombre de partenariats intersectoriels formés entre le secteur des arts et de la culture et le monde des affaires dans chaque communauté
- Le montant des commandites produit dans chaque communauté par rapport aux fonds en contrepartie distribués
- Le nombre de partenariats intersectoriels à long terme formés pour rehausser la durabilité des communautés
- Les recherches et les analyses que le coach a entreprises avant le lancement du programme
- Les informations recueillies dans le processus de demande
- Les informations et le retour d'information recueillis dans les formulaires de confirmation des commandites que soumet chaque organisation artistique participante
- La participation et le retour d'information aux événements artsVest
- La couverture des événements dans la presse locale
- Les sondages et les interviews

Résultats quantitatifs

- 21 communautés ont participé au programme artsVest national 2011-2012
- 21 communautés ont accueilli des événements de renforcement communautaire, y compris avec un composant de réseautage, permettant une interaction entre le secteur des arts, le monde des affaires et le secteur public
- 13 discussions de panels de dirigeants d'entreprises ont eu lieu
- 13 exercices de première impression « Le Nid du dragon » se sont faits
- 497 participants, représentant le leadership des affaires, du secteur public et des arts, ont assisté au lancement des événements, avec la participation et les discours des maires et des Chambres de commerce
- 311 organisations artistiques ont participé aux ateliers de formation en commandite
- 141 organisations artistiques ont été pré-approuvées pour les fonds en contrepartie
- 123 organisations artistiques ont obtenu des fonds en contrepartie artsVest
- 461 partenariats se sont formés entre les organisations artistiques et les affaires (320 de ces affaires n'avaient jamais commandité les arts précédemment). Parmi les 461 partenariats, il y en avait 134 à long terme
- 840 189 \$ can. de fonds en contrepartie ont été distribués
- 1 918 589 \$ can. en commandites d'affaires ont été produits dans 21 communautés

Collecte de données qualitatives

La performance qualitative d'artsVest mesure :

1. Les sondages et la recherche

Avant le lancement

On a fait des recherches et du développement pour comprendre les caractéristiques sociales, économiques, culturelles locales de la communauté afin d'adapter le programme à ces défis uniques et de créer une plateforme sur laquelle on puisse évaluer l'impact du programme.

Le lancement et les ateliers

On a fait des sondages, après les ateliers artsVest, parmi tous les participants des ateliers de formation et du programme en commandite, mesurant le succès des ateliers de fournir les bonnes compétences aux organisations artistiques.

Le sondage après le projet

On a fait des sondages après le projet dans chaque communauté artsVest.

2. Interviews

Avec les organisations artistiques et les associés d'affaires

Les coachs en commandite et les gérants du programme ont fait passer des interviews aux affaires locales avant le lancement d'artsVest. Les gérants du programme artsVest sont restés en contact régulier avec les organisations artistiques et culturelles ainsi qu'avec leurs associés pour évaluer l'impact et le succès du programme.

Avec les leaders municipaux

Un aspect important d'artsVest est sa capacité de pousser à l'action les plans culturels municipaux et d'engager le leadership municipal. Pour évaluer son impact en cette matière, les affaires pour les arts restent un associé contribuant à la planification culturelle municipale Inc. et entretient des relations avec les dirigeants publics et les représentants municipaux des anciennes communautés artsVest.

Le retour d'information des dirigeants municipaux est entrepris tout au long du programme pour évaluer les impacts plus qualitatifs et indirects du programme ainsi que pour identifier l'impact qu'a artsVest sur la planification culturelle municipale.

3. Plateformes de communication

Les résultats, les partenariats et les histoires à succès d'artsVest seront partagés au moyen des plateformes de communications des affaires pour les arts et des médias en ligne, notre rapport annuel, nos bulletins d'informations, nos publications et nos partenariats avec les médias nationaux, le Globe & Mail et CBC.

Veillez consulter la partie des médias du site Internet des affaires pour les arts pour les communiqués de presse, les bulletins d'informations, les rapports annuels, les photos, les vidéos, etc. ; on y manifeste notre gratitude pour le soutien des fondateurs du programme artsVest national :

<http://www.businessforthearts.org/media-room/>

Résultats qualitatifs

- De nouveaux partenariats stratégiques ont créé un plus grand réseau de soutien pour les arts, la culture et le développement économique culturel entre les secteurs public, privé et culturel.
- La capacité et la confiance dans le secteur culturel pour contacter le monde des affaires ont augmenté à mesure que les organisations culturelles ont eu une meilleure compréhension de leur valeur aux yeux de la communauté des affaires.
- La durabilité et l'autonomie dans le secteur culturel ont augmenté à mesure que les organisations culturelles ont appris à produire de nouvelles sources de revenus diverses, coopèrent avec la communauté des affaires et adoptent de nouveaux modèles d'exploitation et de marketing.
- Les organisations artistiques renforcent leurs stratégies d'intendance, c'est-à-dire que les affaires finissent par comprendre l'impact de leur investissement et sont plus susceptibles de s'engager à long terme.
- Il en ressort une plus grande prise de conscience de la part de la communauté des affaires des avantages de l'investissement dans les arts et la culture ainsi que de l'importance d'avoir une communauté artistique florissante.

Résumé du retour d'information des sondages après les ateliers

En général, environ 67 % des répondants ont trouvé que le contenu des ateliers était très satisfaisant et 100 % des participants ont indiqué que l'atelier leur avait donné de nouveaux points de vue et des idées pour contacter le secteur privé.

Lorsqu'on leur a demandé s'ils souhaitaient participer à de futurs ateliers des affaires pour les arts qui iraient plus en profondeur sur les sujets reliés aux commandites, 78,3 % des répondants ont exprimé un intérêt dans la phase de développement de la stratégie de commandite, 69,6 % voulaient en savoir plus sur la phase d'engagement, 65,3 % souhaitaient apprendre plus sur la façon de rédiger une vraie proposition, 69,6 % voulaient connaître plus de trucs et d'astuces pour arranger une première réunion avec succès et seulement 59,1 % voulaient en savoir davantage sur la phase d'intendance.

De plus, environ 87 % des répondants ont mis l'accent sur l'importance d'avoir plus de points de contact avec les professionnels des affaires et ont montré leur intérêt de participer à une séance de suivi au cours de laquelle ils auraient l'occasion d'affiner leur point avec un panel de professionnels des affaires.

Retour d'information des sondages après les ateliers et réponses aux questions ouvertes :

Qualité du programme selon la perspective du participant : Quelles informations avez-vous trouvées les plus utiles ? Pourquoi ?

Retour d'information sur les ateliers artsVest de l'Ontario :

"J'ai trouvé de grande valeur les informations sur la façon de contacter une société. Cela m'a fait comprendre combien de travail est nécessaire avant d'en contacter une pour discuter de commandite."

- “J’ai vraiment aimé la présentation de l’oratrice. Elle avait un excellent matériel, l’atelier était bien organisé et facile à suivre ; elle avait beaucoup de conseils pratiques.”
- “Une perspective qui met l’accent sur le commanditaire, l’évaluation de ce qu’il convient à l’entreprise, de la recherche et de la stratégie, etc. Des renseignements sur la raison pour laquelle les affaires commanditent les arts. Les gens d’affaires qui étaient là ont ajouté beaucoup à l’atelier.”
- “Les discussions avec les gens d’affaires locaux. L’atelier a fourni une vraie explication ; il n’y a aucune règle stricte ni régulière pour contacter les commanditaires (quand est le meilleur moment, comment prennent-ils des décisions, etc.) si ce n’est d’avoir un réel aperçu de ce que recherchent les commanditaires quand ils choisissent parmi plusieurs occasions de commandites.”
- “Le cycle de commandite ; la raison pour laquelle les sociétés recherchent ces partenariats et ce qu’elles cherchent ; le retour d’information direct des gens d’affaires qui participent. Ces aspects ont été clairement expliqués et n’étaient pas toujours ce que j’attendais. Cela vous ouvre les yeux.”
- “Les représentants des affaires pour les arts ont mis tout le monde à l’aise. Le lancement et l’atelier étaient bien organisés. Chaque fois que nous avons envoyé un courriel, on a répondu sans retard aux questions de suivi que mon associé et moi avons posées. J’ai normalement des difficultés de parler dans de grands groupes mais je me suis senti à l’aise dans ce décor pour m’exprimer.”
- “Comment changer le contact avec la commandite/les dons ? En entendant parler les sociétés qui ont des relations de commandite avec les arts.”
- “En préparant et en faisant ce qu’il faut pour laisser une première impression en peu de temps, en captant l’intérêt de la personne que vous contactez et en le gardant. Je n’avais jamais compris combien on pouvait couvrir en 60 secondes.”
- “Les spécificités réelles de votre cible, les chiffres précis qui font qu’une société soit petite ou grande, etc., ce qu’il est réaliste de demander, comment attirer leur attention, etc.”
- “Le concept d’instruire le commanditaire possible plutôt que de l’attaquer froidement.”
- “Les renseignements du programme généralement. Les échéances et les attentes sont bien définies.”
- “Le graphique du modèle d’affaire a permis de donner un aperçu des points “chauds” des affaires et comment un partenariat avec un groupe artistique peut satisfaire un besoin d’affaires.”
- “Les renseignements sur la façon de construire un point concis étaient utiles. Cela m’a permis de prendre conscience des points importants de mon projet.”
- “Pouvoir examiner le contact avec la commandite du point de vue du commanditaire.”
- “Les renseignements sur la façon avec laquelle les affaires ont changé pour considérer à la fois donner et recevoir du soutien de la communauté artistique. Il s’agit là d’un changement culturel important de la façon dont j’ai été formé et ce que j’ai vécu dans les affaires. Les gens d’affaires se

préoccupaient de productivité et de comptabilité – très rarement de biens incorporels. Le soutien à la communauté de n'importe quelle forme était pour les relations publiques."

Leçons qu'artsVest nous a apprises :

"L'atelier a augmenté ma confiance pour contacter les associés d'affaires car artsVest financera en contrepartie la commandite possible. Les renseignements que l'on nous a présentés ont montré que les grandes sociétés que nous pensions inapprochables s'intéressaient à la communauté dans laquelle elles faisaient des affaires."

"...le besoin d'établir des relations avant la prise de contact est le point clé."

"La présentation a augmenté ma confiance pour contacter mon Conseil d'Administration et aussi de leur enseigner les outils que j'ai acquis de telle sorte qu'ils puissent aussi se tourner vers leurs contacts et leur réseau pour des commandites."

"L'atelier m'a permis d'énoncer la valeur de ce que je fais dans la langue des affaires."

Impact des ateliers :

"Je fais du bénévolat depuis plus de 30 ans et cet atelier est la meilleure aide sur la commandite au niveau 101 que j'aie jamais reçue. Il y avait des renseignements concrets conçus pour atténuer le facteur crainte. Je suis impatient d'en suivre un autre."

"Je ne peux pas dire assez de bonnes choses – j'ai reçu un tel retour d'information car l'organisateur était très positif. Une grande expérience que nous espérons refaire !"

"Comme je n'avais aucune expérience dans ce domaine, il était difficile de savoir par où commencer. En effet, notre organisation était en train de rédiger une demande et nous faisons tout ce qu'il ne fallait pas faire ! Maintenant, en ayant reçu des instructions concrètes et en nous appuyant sur l'expérience des autres, nous ne ferons plus ces erreurs."

"Il est bien d'avoir autant d'outils possibles dans son arsenal. La séance nous a donné plus d'informations, ce qui nous permettra de mettre au point le meilleur contrat global."

"Un projet très critique. Merci de cette occasion."

"La présentation a augmenté notre confiance parce que nous pouvons maintenant anticiper les paramètres du commanditaire de manière bien informée."

"L'atelier a augmenté ma confiance pour atteindre une commandite d'affaire. En tant qu'organisation basée sur la communauté, nous pouvons contribuer de façon significative avec les affaires locales. La présentation nous a permis de voir les possibilités pour les affaires et notre organisation. Cela a changé la façon dont nous nous voyons et ce que nous pensons de nous en relation avec les affaires de notre communauté."

“C’était bien d’avoir une occasion de partager ensemble nos intérêts et nos préoccupations ainsi que d’être présentés au réseau d’entreprise. J’ai apprécié le soutien de la Chambre de Commerce et de la ville pour ce projet. Le personnel d’artsVest était aussi très enthousiaste et encourageant.”

“Bien que j’aie des compétences personnelles de vente assez solides, qui font partie d’un mélange de Marketing, rafraîchir mes anciennes compétences a confirmé qu’elles n’étaient pas trop rouillées et a augmenté ma confiance.”

“Il a certainement augmenté ma confiance et nous a donné sans doute d’excellents outils.”

Retour d’information de l’atelier de Calgary :

“J’ai bien aimé les discussions collectives entre tous les participants. De même que les conseils du monde réel au sujet des commandites qui provenaient de quelqu’un de ce monde réel. Recevoir les conseils de Marianne était inestimable et très à l’essentiel.”

“Avoir quelqu’un comme Marianne, qui pouvait nous faire connaître directement le développement des fonds (et nous le communiquer si bien) et nous apporter des études de cas, était très précieux. Son contenu était très pertinent pour nos différents niveaux d’expérience et a accéléré mon apprentissage. J’ai aimé qu’artsVest fournisse non seulement l’accès aux fonds mais aussi des suivis de développement professionnel/de vie réelle pour aider à notre croissance en tant que professionnels.”

“Les ressources imprimées. Elles étaient de grande valeur parce que j’ai pu les examiner après l’atelier avec un œil averti. J’ai aussi trouvé qu’avoir un bailleur de fonds d’entreprise venir discuter de ce qu’il finance et comment il finance des organisations était extrêmement estimable.”

“J’ai vraiment apprécié l’occasion d’avoir du développement professionnel... Une grande première pour artsVest à Calgary ; je le recommanderais pour des collègues s’il s’y redonnait.”

“J’ai trouvé artsVest extrêmement précieux parce qu’il allait plus loin que simplement distribuer de l’argent, il a renforcé nos capacités d’administrateurs artistiques – quelle meilleure façon de servir nos organisations et nos artistes que celle-là. Beaucoup d’entre nous ne proviennent pas du milieu des affaires ; c’est une excellente façon d’investir à long terme dans la communauté créatrice ! Cela renforce la valeur de ce que nous faisons ; cela construit des ponts et de la confiance en apprenant à diversifier notre financement au moyen du secteur privé, sans “compromettre” nos mandats et nos activités premières. Merci.”

“Le programme artsVest est une occasion formidable pour les associations sans but lucratif d’augmenter leur capacité organisationnelle dans la production de revenus. Avoir accès aux experts sur le terrain et avoir le temps pour développer des stratégies pour l’avenir m’ont permis de mettre l’accent sur les aspects les plus importants du développement des fonds. Mon organisation a vu des résultats tangibles de notre participation au programme. Nous tirerons profit de cette occasion d’apprentissage dans notre planification à long terme.”

Retour d’information de l’atelier de Saskatchewan :

“Les partenariats communautaires sont vitaux pour une ASBL artistique. L’occasion d’apprendre comment être un meilleur associé et comment développer une relation satisfaisante où l’on donne et l’on prend, qui soit mutuellement bénéfique pour les deux parties, est précieuse.”

“Ravi d’avoir les affaires pour les arts ici à Sask. J’espère que cela aidera notre communauté à se sensibiliser à la valeur et à l’impact de la culture.”

“Le programme artsVest est un ajout bienvenu au paysage artistique et culturel de la Saskatchewan et il nous aidera à édifier des partenariats plus solides avec nos commanditaires. L’atelier sur les commandites est un outil très précieux pour en faire une réalité.”

“Un excellent atelier qui provoque la réflexion... Bravo à vous ! Une occasion très appréciée de concentrer mon attention et de tirer avantage des nombreuses occasions de commandites qui existent dans notre communauté.”

“J’ai déjà obtenu une commandite en nature pour ma prochaine production de théâtre grâce à la formation que j’ai reçue lundi. Je suis très, très nouveau dans ce domaine et TOUTES les informations m’étaient très utiles. C’était bien aussi d’avoir l’occasion de faire du réseautage avec d’autres particuliers de la communauté artistique. C’était bien de reprendre contact avec ceux que je connaissais déjà et de découvrir ce qu’ils faisaient. Une autre compagnie théâtrale et moi avons eu la bonne idée de travailler ensemble sur un projet. Je me suis senti inspiré de suivre des voies innovatrices, non seulement pour les commandites, mais aussi pour la promotion et la coopération.

Témoignages et commentaires sur le programme artsVest :

“artsVest est l’un des programmes les plus efficaces que j’aie vus pour soutenir le secteur culturel. Son originalité repose sur ses stimulants pour le partenariat et la formation/le travail des compétences qu’il apporte. Grâce à son ensemble de soutien en ligne, il permet la formation permanente. Trop souvent, des ateliers ne sont que des conférences qui ne donnent pas aux participants les outils pour faire une différence. En travaillant avec de petites organisations artistiques, les zones d’aménagement commercial et les petites entreprises, il est extrêmement difficile d’amener les gens occupés à donner de leur temps pour assister à des ateliers sans résultats concrets et rapides. Ceci est une formule gagnante avec 10 organisations participantes qui bénéficient du programme artsVest à Markham. Merci pour cette grande équipe artsVest qui a travaillé si fort pour donner du muscle organisationnel à notre projet de Markham.” **John Ryerson, Directeur de la Culture, la ville de Markham.**

“C’est précisément le bon type de programme pour le type de communauté que nous avons. Calgary est devenu un endroit où les artistes aménagent plutôt que l’endroit d’où les artistes déménagent ; c’est à cause de l’engagement de notre communauté envers les arts.” - **Mayor Naheed Nenshi**

“Calgary ressentira l’impact d’un programme réussi qui renforce les capacités, qui suscite des commandites d’affaires et qui unit les dirigeants communautaires pour se rallier derrière les arts et la culture comme partie vitale de la communauté.” - **Karen Ball, Directrice du Développement des Ressources pour le Développement des arts de Calgary**

“C’est bien dans la ligne où nous sommes et où nous voulons être.” - **Maire Jeff Lehman, ville de Barrie**

“Les affaires devraient s’intéresser au développement culturel de Barrie car cela aura un impact positif sur l’économie locale.” - **Sybil Goruk, directeur général, Chambre de Commerce de la Communauté urbaine de Barrie**

“artVest a stimulé l’orchestre *les Kindred Spirits* à tendre la main vers la communauté des affaires locale et à former les propriétaires d’entreprise et les cadres supérieurs de l’importance du soutien des arts et de la culture à Markham. Par conséquent, artsVest a eu un impact significatif sur la création de relations importantes avec les dirigeants d’entreprises locales et a contribué au développement de notre communauté vivable et durable.” - **Jobert Sevileno, Orchestre Kindred Spirit**

“Nous voyons une grande valeur dans ce programme (artsVest) comme un moyen de renforcer notre planification culturelle municipale et notre développement ; combiné au soutien de la Chambre de Commerce de Guelph et le Conseil des arts de Guelph, je suis convaincue que l’on créera d’autres partenariats précieux qui relieront les affaires et les arts dans notre communauté.” - **Mairesse Karen Farbridge, ville de Guelph**

“Du point de vue des affaires, nous voyons un avantage énorme à soutenir les arts et la culture à Guelph.” - **Lloyd Longfield, Président et Chef de l’Administration de la Chambre de Commerce de Guelph**

“Nous savons qu’artsVest a été une expérience transformatrice pour beaucoup d’autres communautés et nous sommes ravis de l’occasion d’amener ce programme à Guelph pour vivifier les biens culturels de notre communauté.” - **Coleen Clark, Directrice générale des arts, de la culture et des spectacles de Guelph**

“Nous voulons être les champions pour le programme.” - **David Adames, Directeur général, Chambre de Commerce d’Hamilton**

“C’est un nouveau programme très important pour Winnipeg. Il fournit une grande occasion pour les organisations artistiques et culturelles pour soutenir leur financement et établir de nouvelles relations... Il y a beaucoup de sociétés dans la ville qui ne soutiennent pas les arts mais si on les aborde avec une bonne présentation, on pourrait y parvenir.” **Laird Rankin, Président du Conseil d’Administration du Conseil des arts de Winnipeg**

“La réalité est que notre force créatrice qui construit notre communauté est aussi une partie très importante de notre avenir. Les entreprises comptent sur les esprits créatifs. Elles s’appuient sur la force de la communauté artistique et culturelle.” - **Dave Angus, Président de la Chambre de Commerce de Winnipeg**

“Enbridge a le plaisir de soutenir le lancement d’aujourd’hui. Enbridge s’engage à rendre les communautés dans lesquelles nous vivons de meilleurs endroits pour vivre et nous avons vu directement l’impact que l’investissement dans les arts et la culture peut avoir à cette fin.” - **D’Arcy Levesque, Vice-président, Affaires publiques et gouvernementales pour Enbridge Inc.**

III. CONCLUSION

Notre produit vedette artsVest^{MD} continue de créer des partenariats significatifs et durables entre les organisations culturelles et les affaires à travers le pays. Avec le soutien de Patrimoine Canada ainsi que de nos partenaires provinciaux et municipaux, le déploiement national du programme à ce jour est le suivant :

- il a touché **123** organisations culturelles qui ont reçu des bourses artsVest en contrepartie dans les provinces de l'Ontario et de la Saskatchewan ainsi que dans les villes de Calgary et de Winnipeg
- les organisations culturelles participantes ont créé des partenariats avec **461** entreprises dans ces quatre provinces, **320** d'entre elles étaient associées d'affaires pour la première fois et **134** d'entre elles étaient des commandites à long terme
- il a produit **1 918 589 \$ can.** d'investissements nouveaux du secteur privé avec
840 189 \$ can. de fonds en contrepartie à ce jour
- il en est résulté un afflux de **2 758 778 \$ can.** dans l'économie culturelle

Personnes contact du programme :

Pour les questions relatives au Rapport national des résultats d'artsVest,

veuillez contacter :

Aida Aydinyan
Directrice nationale d'exploitation
Les affaires pour les arts
(416) 869-3016, poste 222

Pour les questions relatives au Programme artsVest,

veuillez contacter :

Laura Adlers
Directrice du programme national
Les affaires pour les arts,
(416) 869-3016, poste 223