

# Les métiers d'art au Québec

## **ESQUISSE D'UN PORTRAIT ÉCONOMIQUE**

**Marc Ménard**

Économiste

**Françoise Montambeault**

Stagiaire

Direction générale politiques  
et affaires internationales

**SODEC**

---

---

**Les cahiers de la SODEC**

215, rue Saint-Jacques, bureau 800  
Montréal (Québec)  
H2Y 1M6  
[www.sodec.gouv.qc.ca](http://www.sodec.gouv.qc.ca)

**Direction de la publication** : Bernard Boucher,  
Direction générale politiques, communications et relations internationales – SODEC  
**Édition** : Nancy Bélanger, Direction des communications – SODEC  
**Production** : SODEC

ISBN 2-550-41753-4  
No 02-02-D

Dépôt légal 2003  
Bibliothèque nationale du Québec

## Présentation

Du point de vue de l'analyse économique, le domaine des métiers d'art est notoirement sous-documenté. Depuis plusieurs années, les représentants du milieu, et au premier plan la Commission des métiers d'art de la SODEC, font des demandes répétées pour que cette lacune soit comblée. En réponse à ces demandes, la présente étude vise à fournir une première esquisse d'un portrait économique du domaine des métiers d'art au Québec. À cet effet, elle présente d'abord une synthèse thématique des études déjà produites sur le sujet, laquelle est complétée par une analyse économique et financière des entreprises du domaine au Québec, à partir des données disponibles à la SODEC.



## Table des matières

Présentation .....	1
Introduction .....	3
1. L'état des lieux : synthèse des recherches .....	4
1.1 Brève mise en contexte .....	4
1.2 Définition du domaine .....	5
1.3 Bilan économique du domaine .....	7
1.4 Principaux enjeux et défis .....	9
1.5 Importance et lacunes de l'intervention publique dans le domaine .....	11
2. La situation financière des entreprises .....	13
2.1 L'état des revenus .....	13
2.2 Le bilan financier .....	17
Conclusion .....	20
Bibliographie .....	23
Annexe 1 Présentation des termes et ratios financiers utilisés .....	27
Annexe 2 Sources de financement du domaine des métiers d'art au Québec .....	32



## Introduction

La présente étude est composée de deux parties. La première vise à rendre compte, sous forme de synthèse thématique, de l'état des divers travaux qui ont été réalisés récemment sur l'industrie québécoise (ou canadienne) des métiers d'art. Peu d'études ont été faites sur le sujet, et parmi celles-ci, peu font état de l'économie des métiers d'art au Québec. Les études existantes sont généralement le fruit de commandes des associations d'artisans, comme le Conseil des métiers d'art du Québec, ou d'organismes gouvernementaux québécois ou fédéraux, et font généralement référence aux données statistiques recensées par Statistique Canada.

Certaines recherches ont aussi été effectuées du côté des universités québécoises. En fait, l'existence de mémoires de maîtrise ou de thèses de doctorat sur le sujet était soupçonnée. Toutefois, les recherches ont mené à découvrir que les dernières thèses ayant été produites (qui sont répertoriées dans les bases de données des bibliothèques) l'ont été dans les années 70. Ainsi, les données que nous aurions pu en tirer auraient été peu pertinentes, eu égard à la problématique présentée.

De façon à actualiser la documentation recensée et à approfondir l'analyse économique du secteur, nous proposons également une analyse économique et financière des entreprises du secteur dans la deuxième partie de cette étude. Pour atteindre cet objectif, nous avons utilisé les documents déposés par les entreprises qui font des demandes d'aide financière auprès de la SODEC. La compilation et l'examen des résultats et des bilans financiers des entreprises actives dans le domaine des métiers d'art, de même que la construction de quelques ratios, permettent de tracer un portrait relativement précis de la situation financière de ces entreprises. Les données compilées portent sur les années financières 1999-2000 et 2000-2001 (clôture des bilans entre le 1<sup>er</sup> avril 1999 et le 31 mars 2001) et comprennent des informations sur 111 entreprises ayant déposé des états financiers auprès de la SODEC.

Cette analyse est complétée par une annexe qui présente et commente brièvement les ratios financiers utilisés dans cette étude. Une seconde annexe est intitulée « Sources de financement du domaine des métiers d'art au Québec, 2002-2003 ». Ce document répertorie l'ensemble des programmes d'aide et de financement offert par les gouvernements québécois et fédéral pour l'année 2002-2003. La mise à jour de ce document, dont des versions antérieures existent, a été réalisée à la fin du mois de juillet 2002.

# 1. L'état des lieux : synthèse des recherches

## 1.1 Brève mise en contexte

L'évolution du secteur des métiers d'art est fortement déterminée par le climat historico-culturel qui l'entoure, ce que souligne une étude européenne<sup>1</sup> à l'aide des exemples suivants. En Angleterre et aux Pays-Bas, deux pays depuis longtemps fortement industrialisés, les métiers traditionnels ont un poids moindre : dans ces pays, la qualité artistique de l'objet créé importe davantage que le geste de l'artisan lui-même. Par ailleurs, au Portugal, pays à l'industrialisation tardive, le secteur artisanal est toujours bien vivant : afin de le préserver, il faudra sans doute que les autorités gouvernementales ainsi que les autres acteurs de l'industrie soient capables de faire preuve d'innovation (tant du point de vue de la technique que de l'esthétisme), sans pour autant perdre l'essence même de leur production. Quant à l'Italie, il s'agit de l'un des pays qui, semble-t-il, a le mieux réussi à préserver son secteur artisanal, celui-ci s'étant tout naturellement intégré au tissu économique du pays. Il est donc pertinent de se questionner sur les éléments historiques permettant de tracer l'évolution du secteur des métiers d'art au Québec.

La majeure partie des études répertoriées présente quelques éléments historiques concernant l'industrie québécoise des métiers d'art ou, de façon plus générale, l'industrie canadienne et nord-américaine. Toutefois, ces éléments servent plutôt pour des comparaisons dans le temps que pour définir les principaux moments de l'évolution de cette industrie.

Tout d'abord, mentionnons que Peter Weinrich a produit un court texte qui cherche à retracer les grandes lignes de l'histoire des métiers d'art<sup>2</sup>. Il s'agit de l'histoire passée et plus récente de cette industrie en général, et puis plus spécifiquement de celle du Canada au 20<sup>e</sup> siècle, expliquée par le biais de l'histoire des regroupements nationaux ou régionaux d'artisans. De cet historique, nous retenons quelques éléments intéressants :

C'est dans les années 60 et 70 que l'artisanat est redevenu un métier à part entière, et qu'il s'est internationalisé.

Les artisans se sont très tôt organisés en regroupements, par secteur d'activité. Au Canada, on recense les premiers regroupements d'artisans dès le 17<sup>e</sup> siècle, principalement dans le secteur de l'ébénisterie.

---

<sup>1</sup> Fédération nationale des métiers d'art. 1992. *Les Métiers d'art en Europe*. Chambéry : États généraux des métiers d'art.

<sup>2</sup> Weinrich, Peter. 2001. « Une brève histoire des métiers d'art », [www.civilization.ca/members/arts/bronfman/historyf.html](http://www.civilization.ca/members/arts/bronfman/historyf.html), consulté le 7 mars 2003.



C'est la Guilde canadienne des métiers d'art qui fait figure de pionnière parmi les associations qui regroupent l'ensemble des artisans des métiers d'art au Canada. Dès 1904, la Guilde commence à commercialiser la production artisanale, à faire des expositions de produits des métiers d'art et à faire la promotion de l'artisanat canadien.

Les regroupements d'artistes des métiers d'art sont toujours actifs sur plusieurs plans, bien que les services offerts aux artisans diffèrent aujourd'hui de ce qu'ils étaient au début du siècle.

Par ailleurs, certaines informations donnent des indications concernant le contexte de la reconnaissance des métiers d'art comme industrie culturelle. À ce sujet, mentionnons notamment que c'est seulement en 1983 que les métiers d'art ont obtenu une reconnaissance à titre d'industrie culturelle au Québec, et en 1988 que le statut professionnel des artisans a été défini par l'adoption de la Loi sur le statut professionnel des artistes des arts visuels, des métiers d'art et de la littérature<sup>3</sup>. Cette loi prévoyait aussi la mise en place d'une association nationale représentative des intérêts des artisans québécois. Ainsi est né le Conseil des métiers d'art québécois (CMAQ), qui regroupe aujourd'hui environ 700 artisans sur une base volontaire et qui constitue l'interlocuteur principal des secteurs public et privé en ce qui concerne les métiers d'art. Son action la plus visible est sans doute l'organisation de salons et autres activités de promotion qui génèrent des ventes de plus de 10 millions de dollars annuellement<sup>4</sup>.

## 1.2 Définition du domaine

L'un des enjeux les plus fréquemment soulevés par les chercheurs ayant eu à travailler sur l'industrie des métiers d'art est probablement celui de la définition de ce domaine. En effet, comme l'a expliqué le CMAQ, dans une étude réalisée pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international<sup>5</sup>, on ne peut se fier aux données de Statistique Canada pour établir une définition des métiers d'art puisqu'il ne s'agit pas d'un groupe de professions reconnu.

De manière générale, le CMAQ retient la définition contenue dans la loi S32.01 du Québec qui stipule que les métiers d'art sont définis comme suit : « une production d'œuvres originales, uniques ou en multiples exemplaires, destinés à une fonction utilitaire, décorative ou d'expression, et exprimées par l'exercice d'un métier relié à la transformation du bois, du cuir, des textiles, des métaux, des silicates ou de toute autre matière. » Toutefois, afin de bonifier cette définition d'un domaine trop souvent associé uniquement au marché du cadeau, le CMAQ propose une définition qui regroupe les produits des

<sup>3</sup> Groupe de travail sur les métiers d'art. 1998. *État de situation et problématiques des métiers d'art au Québec*, p. 2.

<sup>4</sup> CMAQ. *Le CMAQ — Historique du Conseil*. [www.metiers-d-art.qc.ca/cam/historique.html](http://www.metiers-d-art.qc.ca/cam/historique.html), consulté le 7 mars 2003.

<sup>5</sup> Id.

métiers d'art en fonction des marchés auxquels ils sont destinés, soit les arts de la table, les cadeaux, les meubles et articles de bureau, etc.

Les études menées au Canada et aux États-Unis se distinguent souvent des études québécoises dans leur définition des artisans. En effet, si au Québec les enquêtes portent généralement sur les professionnels de l'industrie (à temps plein ou partiel), les études canadiennes et américaines font en plus une place à ceux qui considèrent leur activité dans les métiers d'art comme un loisir (*hobby*). Cette différence peut évidemment affecter la comparabilité des résultats. Une définition intéressante est aussi utilisée par les chercheurs de *CEDCO Victoria* (en Colombie-Britannique). Pour eux, la caractéristique qui distingue l'artisan du producteur de masse est la capacité qu'a l'artisan de modifier la nature de l'objet qu'il fabrique, et ce, tout au long du processus de conception et d'élaboration<sup>6</sup>.

Près d'une centaine de métiers différents constituent le champ de pratique des métiers d'art où sont transformés des matières premières telles le bois, le verre, le textile, etc. Les catégories suivantes sont généralement celles qui sont comprises dans une définition des métiers d'art en fonction des marchés auxquels ils s'adressent :

- marché des arts de la table;
- marché du cadeau;
- marché du meuble et des articles de bureau;
- marché du vêtement, de la mode et des accessoires de mode;
- marché des œuvres de recherche et d'expression;
- marché du bâtiment;
- marché du livre et du papier;
- marché des arts de la scène;
- marché de la décoration d'intérieur;
- marché des vêtements et objets liturgiques;
- marché de la facture d'instruments<sup>7</sup>.

Les métiers d'art constituent un domaine culturel qui peut aussi être défini en fonction des familles de métiers, comme nous l'avons vu. Ces familles de métiers sont, selon le ministère de la Culture et des Communications, les suivantes, et sont réparties ainsi :

- bois (21,5 %);
- métaux (17,8 %);
- céramique (12,0 %);
- construction textile (11,4 %);

---

<sup>6</sup> CEDCO Victoria. 2002. *Report on the Craft Sector*. p. 14.

<sup>7</sup> Conseil des métiers d'arts du Québec. « L'industrie des métiers d'arts », [www.metiers-d-art.qc.ca/centrededoc/industrie/industrie.html](http://www.metiers-d-art.qc.ca/centrededoc/industrie/industrie.html), consulté le 7 mars 2003.

- multidisciplinaire (10,8 %);
- impression textile (7,9 %);
- cuirs et peaux (6,9 %);
- verre (6,3 %);
- papier, estampes et reliure (5,4 %) <sup>8</sup>.

### ***1.3 Bilan économique du domaine***

Parmi les éléments de contexte intéressants, plusieurs textes font référence au profil général du milieu, et à l'évolution de certaines caractéristiques particulières comme la taille des entreprises, le type de production, le nombre d'employés salariés, etc. Ces éléments de contexte sur les entreprises et l'emploi se retrouvent principalement dans les études à des fins de définition et de comparaison dans le temps, mais aussi avec les autres domaines des industries culturelles. Ainsi, on peut observer dans la littérature disponible que :

Le domaine des métiers d'art est principalement composé de petites et de microentreprises qui ne tendent pas à former une communauté commerciale puisqu'elles sont très variées entre elles, tant dans la nature des œuvres produites que par les moyens utilisés <sup>9</sup>;

- En 1999, le Québec comptait 652 entreprises œuvrant dans le secteur des métiers d'art, employant entre 1 500 et 2 000 personnes, dont plus de 600 artisans professionnels <sup>10</sup>. Toutefois, nous avons des raisons de croire que leur nombre serait en réalité plus élevé. Il est à noter qu'elles sont présentes dans toutes les régions;
- Au Québec, les artisans du secteur, qui œuvrent à temps partiel, étaient environ 2 425 en 1995. En comparaison avec l'ensemble du Canada, le nombre d'artisans québécois représente environ 14 % du total canadien, faisant du Québec la troisième province en importance dans ce secteur économique <sup>11</sup>;
- En 1994, 60 % des entrepreneurs québécois du domaine travaillent seuls ou embauchent occasionnellement des pigistes, selon les besoins. Environ 35 % des entreprises embauchent entre 2 et 5 employés, alors que seulement 5 % des entreprises comptent plus de 5 employés <sup>12</sup>;
- L'industrie est généralement composée de deux catégories d'artisans, soit ceux qui produisent des pièces uniques, et ceux qui font surtout de la production en séries, catégorie qui semble plus rentable et avoir plus d'impact sur le chiffre d'affaires

<sup>8</sup> Massé, Ginette. 1995. *Résultats de l'enquête sur le financement des entreprises des métiers d'art 1994*.

<sup>9</sup> Conseil des métiers d'art du Québec / Peartree Solutions inc. 2001. *Étude du secteur des métiers d'art au Canada*.

<sup>10</sup> Id.

<sup>11</sup> Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Mise à jour des informations statistiques sur le secteur des métiers d'art et analyse des impacts stratégiques*, p. 18.

<sup>12</sup> Groupe de travail sur les métiers d'art. 1998. *État de situation et problématiques des métiers d'art au Québec*. p. 6.

des entreprises (représentait, en 1995, environ 62,7 % des ventes réalisées par les entreprises)<sup>13</sup>;

- Le chiffre d'affaires des entreprises du secteur s'élevait à environ 45 M\$ en 1999, soit une moyenne de 69 000 \$ par entreprise, par année. Toutefois, cette moyenne peut être trompeuse car l'étude révèle qu'en fait, 70 % des entreprises ont un chiffre d'affaires inférieur à 50 000 \$ par année, alors que 15,4 % des entreprises ont un chiffre d'affaires annuel de plus de 100 000 \$<sup>14</sup>.

En 1999, dans une étude menée par la firme Sabourin et associés pour le CMAQ, il a été souligné qu'une des tendances actuelles dans le domaine des métiers d'art est la spécialisation des artisans dans l'un ou l'autre des segments du marché québécois. Les cinq segments identifiés sont le segment touristique, le segment du cadeau, le segment des boutiques et galeries, le segment de la vente par catalogue et le segment de la vente par catalogue électronique. Si plusieurs entreprises œuvrent dans un ou deux de ces différents créneaux, on remarque que rares sont celles qui élargissent leurs activités à trois segments ou plus; ce qui rompt au Québec avec une tradition d'artisans généralistes qui avaient plutôt l'habitude de servir le marché dans son ensemble<sup>15</sup>.

Certaines données tendent également à démontrer que la vente directe au détail serait le principal mode de mise en marché utilisé par les artisans, celle-ci représentait en effet pas moins de 52 % des ventes totales en 1990<sup>16</sup>. Ainsi, les salons de détail, comme le Salon des métiers d'art de Montréal, sont des lieux privilégiés par les artisans pour écouler leurs produits directement auprès de la clientèle, et font partie de la stratégie commerciale de bon nombre d'entreprises des métiers d'art. En effet, si on prend l'exemple du salon de Montréal, on peut dire que la participation des entreprises a un impact économique significatif, puisqu'en 2000, les ventes y étant réalisées représentaient environ 27 % de leur chiffre d'affaires annuel<sup>17</sup>. Il apparaît utile de souligner que cette manifestation, comme les autres salons du Québec, offre essentiellement des produits québécois, fait que l'on n'observe pas dans les autres domaines.

Ensuite, soulignons que de plus en plus d'entrepreneurs font appel aux nouvelles technologies pour vendre leurs produits, c'est-à-dire qu'ils recourent au commerce électronique. En effet, une nouvelle stratégie commerciale émerge et tend à fournir aux artisans une alternative à la vente en boutiques spécialisées, soit la vente sur des sites

---

<sup>13</sup> Ibid., p. 7.

<sup>14</sup> Groupe de travail sur les métiers d'art 1999. *Plan d'action stratégique pour le développement économique des métiers d'art*, p. 12.

<sup>15</sup> Conseil des métiers d'art du Québec / Sabourin et associés. 1999. *Stratégie de développement des artisans du secteur des métiers d'art dans un contexte nord-américain*, p. 35.

<sup>16</sup> Ministère des Affaires culturelles du Québec / Price WaterHouse Coopers. 1991. *L'industrie québécoise des produits de métiers d'art : les mécanismes à privilégier pour favoriser son développement*, p. 27.

<sup>17</sup> Juneau, Albert. 2000. *Étude d'impact économique du Salon des métiers d'art de Montréal*, p. 2.

Internet spécialisés<sup>18</sup>. Toutefois, cette stratégie étant nouvelle, elle est encore en proie à divers problèmes qui ne sont pas tout à fait résolus, et ce, tant pour les entreprises des métiers d'art que pour celles des autres secteurs d'activité. Par exemple, les normes technologiques — notamment celles liées à la sécurisation des transactions — et la qualité de l'infrastructure électronique peuvent varier grandement d'un pays à l'autre. De plus, le consommateur procède généralement à une recherche par mots-clés lorsqu'il souhaite accéder à des sites de commercialisation des métiers d'art. Malheureusement, sans une meilleure harmonisation et catégorisation des mots-clés, sa recherche risque de ne pas le conduire aux résultats espérés<sup>19</sup>.

Finalement, l'exportation est aussi une voie importante pour la mise en marché des produits des artisans québécois<sup>20</sup>. En fait, la petitesse du marché et la concurrence en provenance de l'Europe et des États-Unis poussent les entreprises québécoises à tenter d'investir ces marchés à leur tour.

#### ***1.4 Principaux enjeux et défis***

Les principaux enjeux pour l'industrie des métiers d'art ont été soulevés par plusieurs organisations et par le milieu lui-même, et ce, à maintes reprises. L'enjeu principal, qui sous-tend les autres, réside en quelques mots, c'est-à-dire le financement de la production et de la mise en marché. En fait, les entreprises des métiers d'art, avec les possibilités actuelles de financement, sont en proie à plusieurs problèmes, et on se demande comment elles réussiront à maintenir le cap au niveau de la production si leur condition économique ne s'améliore pas.

Tout d'abord, comme l'ont souligné les auteurs de *État de situation et problématiques des métiers d'art au Québec*<sup>21</sup>, mentionnons que la production d'œuvres de métiers d'art est une discipline culturelle qui est fortement tributaire de l'équipement dont disposent les artisans. En fait, l'acquisition d'équipements de pointe et performants par les entreprises peut jouer un rôle significatif dans leur développement économique. Or, et il s'agit là d'un problème, très peu d'ateliers québécois auraient procédé au renouvellement de ces équipements, ce qui les limite au point de vue du développement de nouvelles techniques de production. Malgré ce besoin criant, peu de ressources financières sont disponibles, à l'heure actuelle, pour combler le manque à gagner au regard de l'équipement. En fait, les ressources pour soutenir le renouvellement des équipements ou l'accès à de nouvelles technologies sont à peu près inexistantes. Si l'on exclut le programme géré à la SODEC,

---

<sup>18</sup> Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Étude sur les sites mondiaux de commerce électronique pour la distribution et la mise en marché de produits des métiers d'art*, p. 8.

<sup>19</sup> *Id.*

<sup>20</sup> Conseil des métiers d'art du Québec / Peartree Solutions inc. 2001. *Étude du secteur des métiers d'art au Canada*.

<sup>21</sup> Groupe de travail sur les métiers d'art. 1998. *État de situation et problématiques des métiers d'art au Québec*. p. 8.

dont les crédits sont insuffisants pour combler les besoins, il n'existe aucun autre programme gouvernemental dédié à ces fins.

Par ailleurs, et plusieurs études en font état, les salaires des artisans des métiers d'art sont peu élevés, et tendent même à diminuer. Au Canada, entre 1990 et 1995, l'ensemble des artisans a été touché par une baisse du revenu moyen de l'ordre d'environ 21 %<sup>22</sup>. Ainsi, « les revenus annuels des artisans (à temps plein) représentent à peine 45 % de la moyenne des revenus annuels dans les autres secteurs culturels. »<sup>23</sup> Au Québec, le revenu moyen de l'artisan tournait autour de 15 698 \$ en 1999, et environ 71 % des emplois en métiers d'art se situaient dans la catégorie des revenus sous la barre des 20 000 \$ annuellement<sup>24</sup>. Il s'agit d'un problème significatif, qui indique que les emplois créés dans le secteur sont peu rémunérés, donc qu'il y a peu d'argent dans les entreprises qui soit dédié à l'emploi, ce qui a un impact sur le développement des entreprises de production en métiers d'art, et conséquemment, sur celui de l'ensemble du secteur des industries culturelles.

L'exportation apparaît comme une stratégie à privilégier dans le développement des entreprises des métiers d'art. Il est important, pour les entreprises désirant œuvrer à l'international, d'avoir en main des études qui pourraient leur procurer une meilleure connaissance du marché à conquérir. En ce sens, une récente étude financée par le ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international et dirigée par le CMAQ portait sur l'analyse du marché français pour quelques secteurs des métiers d'art canadiens.

Le rapport souligne la difficulté que pourraient avoir nos entreprises à percer le marché français. En effet, le secteur des métiers d'art français est caractérisé par des circuits de diffusion archaïques, un poids économique global plutôt faible et l'importance de la diffusion directe comme moyen de vente. Ces caractéristiques, jumelées à un manque de visibilité de la production canadienne, pourraient décourager les artisans exportateurs, à moins que des actions institutionnelles concrètes soient entreprises pour la promotion et la commercialisation. Pas étonnant, dans ce contexte, que les artisans d'art, lorsqu'ils sont questionnés, affirment préférer concentrer leurs efforts d'exportation vers les États-Unis, dont l'accès est rendu beaucoup plus facile par la triple proximité géographique, culturelle et économique. Évidemment, le secteur gagnerait énormément à ce que d'autres études soient entreprises afin de déterminer, hors la France et les États-Unis, quels pourraient être les marchés d'exportation les plus intéressants.

---

<sup>22</sup> Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Mise à jour des informations statistiques sur le secteur des métiers d'art et analyse des impacts stratégiques*, p. 19.

<sup>23</sup> Conseil des métiers d'art du Québec. 1999. *Mémoire du Conseil des métiers d'art présenté à la Commission de la culture* p. 9.

<sup>24</sup> Id.

Finalement, on sait que le marché québécois est relativement petit et que la concurrence des produits de métiers d'art européens ou américains est forte. Les joueurs québécois doivent donc diversifier leurs stratégies de commercialisation et de développement des marchés pour s'assurer le meilleur succès possible. L'exportation est, comme nous l'avons déjà mentionné, une voie qui s'offre pour les artisans désireux de percer et de croître. Les métiers d'art sont un secteur où le potentiel d'exportation est très important, principalement parce que la barrière linguistique n'existe pas<sup>25</sup>. Toutefois, comme il s'agit d'une stratégie relativement nouvelle de développement pour les entreprises et les artisans des métiers d'art, ceux-ci ne sont pas nécessairement bien outillés pour y parvenir. Un programme d'aide à l'exportation, géré à la SODEC, a permis d'injecter plus de 2 M\$ dans l'industrie des métiers d'art, entre 1996 et aujourd'hui. Les habiletés entrepreneuriales des artisans doivent toutefois être accrues pour que cette aide soit profitable à terme<sup>26</sup>.

### ***1.5 Importance et lacunes de l'intervention publique dans le domaine***

Le répertoire des sources de financement public dans le domaine des métiers d'art peut être une source riche d'information pour mesurer l'importance des programmes d'aide qui existent actuellement pour les entreprises et les artisans de ce secteur des industries culturelles (voir l'Annexe 2). En fait, il présente sommairement l'ensemble des programmes d'aide offerts dans ce domaine, ce qui permet de voir quels segments de la production sont visés par les programmes des gouvernements fédéral et québécois, à savoir le développement, la production, la promotion ou la commercialisation. Les problèmes actuels des modes d'intervention publique dans le secteur des métiers d'art n'y sont pas présentés de façon explicite, mais le répertoire, puisqu'il se veut exhaustif, est une source d'information importante pour illustrer le propos.

Le CMAQ a fait connaître sa position au regard des modes d'intervention publique du gouvernement du Québec par le biais d'un mémoire présenté à la Commission de la culture en 1999<sup>27</sup>. Il s'agit d'une source d'information qui peut s'avérer intéressante car le mémoire dresse le portrait des manques à gagner du système québécois de financement des métiers d'art, qui se répartit entre la SODEC et le CALQ.

Ainsi, on y apprend que la part totale du budget du CALQ attribuée aux métiers d'art en 1998-1999 a été de 288 000 \$, soit moins de 1 % (0,007 %) du budget total de l'organisme (les métiers d'art ne récoltent d'ailleurs que 4 % du budget total alloué au secteur « arts

<sup>25</sup> Conseil des métiers d'art du Québec / Sabourin et associés. 1999. *Stratégie de développement des artisans du secteur des métiers d'art dans un contexte nord-américain*, p. 101.

<sup>26</sup> CEDCO Victoria dans *The Craft Report* souligne que la formation des artisans doit se faire à quatre niveaux différents : travail du médium choisi, design, affaires et sécurité au travail.

<sup>27</sup> Conseil des métiers d'art du Québec. 1999. *Mémoire du Conseil des métiers d'art présenté à la Commission de la culture*, p. 15-19.

visuels et médiatiques » auquel il est attaché). Par ailleurs, les artisans n'ont pas accès à des ateliers tels ceux qui existent en arts visuels, dotés d'équipements de pointe, qui sont un soutien considérable aux activités de recherche et d'expérimentation. Finalement, le CALQ ne soutient ni la diffusion dans les régions ou les grands centres, ni le développement de la relève. Ainsi, les auteurs du mémoire du CMAQ concluent que les budgets du CALQ sont trop peu élevés pour permettre l'atteinte des objectifs de la politique culturelle du Québec au regard des métiers d'art.

À la suite du développement d'un Plan d'action stratégique pour le développement économique des métiers d'art (avril 1999), on remarque à la SODEC une relative augmentation du pourcentage des dépenses de programmes pour les métiers d'art par rapport aux dépenses totales de programmes. Elles sont en effet passées de 7,7 % en 1998-99, à 8,2 % en 2001-2002, ce qui représente une hausse appréciable d'un demi-point de pourcentage. Quant au CALQ, le total des bourses octroyées aux artistes professionnels des métiers d'art est passé de 278 616 \$ à 313 415 \$ mais, en termes relatifs, leur part a légèrement diminué: elle représente, en 2001-2002, seulement 3,3 % des montants accordés au secteur des arts visuel et médiatique, contrairement à 3,6 % en 1998-1999. Il n'en demeure pas moins que le Québec est la province canadienne qui s'est, au cours du passé récent, le plus impliquée dans le financement des métiers d'art<sup>28</sup>.

Comme on peut le voir au Tableau 1, entre 1997-1998 et 2002-2003, l'aide totale attribuée par la SODEC au domaine des métiers d'art est passée de 2,2 à 3,0 millions de dollars. L'aide aux écoles-ateliers, aux salons et aux associations est demeurée stable tout au long de cette période. Quant à l'aide aux artisans et aux entreprises, elle a été substantiellement rehaussée à partir de 2000-2001, alors qu'elle passe à 872 000 \$ au cours de cette année, à 989 000 \$ en 2002-2003. Le nombre d'artisans et d'entreprises aidés grimpe lui aussi rapidement, passant à 152, en 2000-2001, à 165, en 2002-2003. L'aide moyenne a elle aussi été rehaussée, puisque de moins de 4 000 \$ par artisan/entreprise de 1997-1998 à 1999-2000, l'aide moyenne passe à 6 000 \$ en 2002-2003. Si cette aide est évidemment la bienvenue, elle demeure toutefois limitée, tant en volume d'aide qu'en nombre d'artisans-entrepreneurs aidés.

Les programmes d'aide financière québécois seraient donc, toujours selon le CMAQ, largement sous-financés, et ne peuvent dans cette situation répondre aux besoins réels des artisans.

---

<sup>28</sup> CEDCO Victoria, *op. cit.*, p.21.



**Tableau 1** Évolution des programmes d'aide de la SODEC

Programme d'aide	1996-1997		1997-1998		1998-1999		1999-2000		2000-2001		2001-2002		2002-2003 <sup>1</sup>	
	Nb	Montant (\$)	Nb	Montant (\$)	Nb	Montant (\$)	Nb	Montant (\$)	Nb	Montant (\$)	Nb	Montant (\$)	Nb	Montant (\$)
Artisans et entreprises	26	111 750	42	136 100	51	168 025	66	240 708	152	872 174	130	761 473	165	989 300
Production et commercialisation	25	106 750	39	119 725	43	136 825	58	177 823	100	546 363	76	427 228	123	758 635
Entreprises en démarrage	---	---	---	---	---	---	---	---	22	73 703	23	76 538	23	48 265
Projets structurants	1	5 000	3	16 375	8	31 200	8	62 885	30	252 108	31	257 707	19	182 400
Écoles-ateliers	12	1 059 375	21	1 040 250	19	1 077 225	35	1 234 000	15	1 082 250	16	1 101 000	11	1 024 320
Salons régionaux	3	34 900	3	34 900	4	37 900	3	34 900	2	30 000	3	34 900	2	30 000
Associations et regroupements régionaux	1	826 000	1	826 000	1	826 000	1	826 000	1	826 000	2	826 000	2	826 000
Sodexport	11	168 237	19	213 997	19	210 863	26	536 230	20	326 200	19	459 500	6	128 300
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>2 200 262</b>	<b>86</b>	<b>2 251 247</b>	<b>94</b>	<b>2 320 013</b>	<b>105</b>	<b>2 871 838</b>	<b>190</b>	<b>3 136 624</b>	<b>170</b>	<b>3 182 873</b>	<b>186</b>	<b>2 997 920</b>

<sup>1</sup> Résultats au 15 novembre. Toute l'enveloppe des métiers d'art a été octroyée. Toutefois, les entreprises peuvent encore déposer des demandes au programme Sodexport. Les montants d'aide accordée en 2002-2003 peuvent différer de ce qui apparaîtra au rapport de gestion 2002-2003.

Source : SODEC

## 2. La situation financière des entreprises

Les documents déposés par les entreprises, qui font des demandes d'aide financière auprès de la SODEC, constituent une source d'information précieuse. La compilation et l'examen des résultats et des bilans financiers des entreprises actives dans le domaine des métiers d'art, de même que la construction de quelques ratios, permettent en effet de tracer un portrait relativement précis de la situation financière de ces entreprises. Les données compilées portent sur les années financières 1999-2000 et 2000-2001 (clôture des bilans entre le 1<sup>er</sup> avril 1999 et le 31 mars 2001) et comprennent des informations sur 111 entreprises ayant déposé des états financiers auprès de la SODEC. Ce sont ces informations qui sont exploitées dans les pages qui suivent.

### 2.1 L'état des revenus

Les revenus totaux des 111 entreprises recensées se chiffrent à 12,4 millions de dollars (voir le Tableau 2). Cet échantillon représente ainsi, — si les données déjà mentionnées concernant l'ampleur du marché québécois sont valides (soit 650 entreprises et un chiffre d'affaires de 45 millions de dollars) —, respectivement 17 % des entreprises et 28 % des revenus. Des valeurs qui, sans conférer une validité statistique à toute épreuve, n'en constituent pas moins un échantillon plus que substantiel. Le chiffre d'affaires moyen des

entreprises de l'échantillon était ainsi de 112 000 \$, une valeur sensiblement plus élevée que la moyenne pour l'ensemble du domaine, qui est de 69 000 \$. En dépit de cette légère surreprésentation d'entreprises de plus grande taille, il s'agit néanmoins de très petites entreprises. Un échantillon plus vaste aurait pu donner des résultats plus nuancés.

**Tableau 2** État des résultats, 1999-2001

Nombre d'entreprises	111
Revenus totaux (en '000\$)	12 386,4 \$
Revenus totaux	100,0 %
ventes	89,4 %
subventions	4,2 %
autres	6,4 %
Dépenses totales	89,8 %
coût des marchandises vendues	44,7 %
stocks début	12,1 %
achats	23,6 %
salaires et charges	22,7 %
stocks fin	13,7 %
frais d'exploitation	45,2 %
Bénéfice net avant impôts	10,2 %
Nb d'entreprises affichant un profit	87
Nb d'entreprises affichant une perte	24

Source: SODEC

Sur l'ensemble des revenus des entreprises, 89,4 % provenaient de ventes, 4,2 % de subventions et 6,4 % d'autres sources non spécifiées. Cette donnée permet de confirmer la faiblesse de l'aide publique aux entreprises du domaine, laquelle est nettement inférieure à l'aide octroyée aux entreprises du disque et du spectacle de variétés (6,2 % des revenus) et aux éditeurs de livres (8 % des revenus)<sup>29</sup>. Faiblesse d'autant plus évidente si l'on considère que les entreprises ayant déposé des demandes à la SODEC sont précisément celles qui bénéficient le plus (sinon même exclusivement) d'une aide publique.

Du côté des dépenses, le coût des marchandises vendues représentait 45 % de la valeur des revenus totaux, dont 22 % pour les achats et 23 % pour les salaires et charges. Les frais d'exploitation, quant à eux, représentaient 45 % des revenus. Le taux de profit (bénéfice net avant impôts, en proportion des revenus) s'élevait ainsi à 10,2 %, une valeur à première vue satisfaisante. Mais cette moyenne dissimule une grande diversité des résultats, puisque 87 entreprises sur 111 (soit 78 % du total) ont affiché un bénéfice, et 24 une perte.

<sup>29</sup> Ménard M., 2002, *L'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec. 1. Portrait économique des entreprises*, Les cahiers de la SODEC, Montréal, N° 02-02-D, et Ménard, M., 2001, *Les chiffres des mots - Portrait économique du livre au Québec*, Montréal, SODEC.

Le domaine des métiers d'art au Québec apparaît relativement peu concentré, du moins si l'on s'appuie sur les données disponibles. Si on examine la répartition des entreprises en fonction de leur chiffre d'affaires, en effet, on remarque que le nombre d'entreprises de chaque groupe augmente à mesure que s'amenuise la taille des entreprises : seulement 5 entreprises ont un chiffre d'affaires de plus de 500 000 \$, 9 entre 250 000 \$ et 499 999 \$, 15 entre 100 000 \$ et 249 000 \$, 24 entre 50 000 \$ et 99 999 \$ et pas moins de 58 entreprises ont un chiffre d'affaires de moins de 50 000 \$ (voir le Tableau 3).

**Tableau 3** Concentration des entreprises

Chiffre d'affaires	Nombre d'entreprises	En % du total	Chiffre d'affaires cumulé ('000 \$)	En % du total	Taux de profit
500 000 \$ et +	5	4,5 %	3 483,7	28,1 %	8,9 %
250 000 \$ – 499 999 \$	9	8,1 %	3 604,5	29,1 %	6,0 %
100 000 \$ – 249 999 \$	15	13,5 %	2 408,2	19,4 %	6,6 %
50 000 \$ – 99 999 \$	24	21,6 %	1 677,5	13,5 %	21,2 %
0 \$ – 49 999 \$	58	52,3 %	1 212,5	9,8 %	17,7 %
Total	111	100,0 %	12 386,4	100,0 %	10,2 %

Source : SODEC

Les cinq entreprises du premier groupe représentent toutefois 28 % des revenus totaux de l'échantillon, le groupe suivant 29 %, le troisième 19 % et le quatrième 14 %, tandis que le groupe des plus petites entreprises, bien que comprenant 52 % du nombre d'entreprises, ne représente que 10 % des revenus totaux. Signalons tout de même que la concentration dans le domaine est nettement moins élevée qu'elle ne l'est dans l'industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec ou dans l'édition québécoise. Dans la première, les quatre principales entreprises représentaient 39 % des revenus totaux des entreprises québécoises, et les huit principales, 56 %. Quant à l'édition, les trois principales entreprises représentaient 25 % des ventes de livres totales et les dix principales, 59 %<sup>30</sup>.

On remarquera également (toujours au Tableau 3) que le taux de rentabilité est fort variable d'un groupe à l'autre. Les groupes des plus grandes entreprises affichent des taux de profit qui sont respectivement de 8,9 %, 6,0 % et 6,6 %, tandis que les groupes des plus petites ont des taux de profit de 21,2 % et 17,7 %. Cette dernière donnée permet de relativiser l'ampleur du taux de profit moyen général de 10,2 %. Tout porte à croire que pour la majorité des plus petites entreprises, le profit représente, en réalité, une partie du revenu des artisans entrepreneurs.

On peut ainsi estimer que, pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires de plus de 100 000 \$, le taux de profit (avant impôt) était de 7 %, ce qui est loin d'être astronomique

<sup>30</sup> Ménard M., 2002 et Ménard M., 2001, *op. cit.*

lorsqu'on considère les investissements en équipement ou en frais de développement et de conception que doivent normalement assumer ces entreprises pour maintenir leur compétitivité.

Cette question est encore plus claire lorsqu'on examine les données du Tableau 4. Celui-ci présente, toujours en répartissant les entreprises en fonction de leur chiffre d'affaires, l'importance relative de la part des achats et des salaires dans le coût des marchandises vendues. Comme on peut le voir, si les achats représentent une part assez constante des revenus de toutes les catégories, celle des salaires, en revanche, est fort variable. Et elle est particulièrement faible (moins de 12 % des revenus) pour les entreprises ayant moins de 100 000 \$ de chiffre d'affaires. Ce qui renforce le constat que pour ces dernières, le profit constitue fort probablement des revenus pour les artisans entrepreneurs.

**Tableau 4** Structure des dépenses en fonction de la taille des entreprises

Chiffre d'affaires	Nombre d'entreprises	Coût des marchandises vendues		Dont:	
		en % des revenus totaux	en % des revenus totaux	Achats en % des revenus totaux	Salaires et charges en % des revenus totaux
500 000 \$ et +	5	48,6 %	29,7 %	19,8 %	
250 000 \$ – 499 999 \$	8	61,2 %	21,4 %	41,3 %	
100 000 \$ – 249 999 \$	11	43,9 %	28,3 %	18,7 %	
50 000 \$ – 99 999 \$	22	32,0 %	21,3 %	12,4 %	
0 \$ – 49 999 \$	33	30,5 %	24,8 %	9,6 %	
Total	79	48,1 %	25,4 %	24,4 %	

Source : SODEC

Il est également intéressant d'examiner les principales caractéristiques des différentes familles de métiers. Bien que pour des raisons de confidentialité le nombre de familles a dû être restreint, les données présentées au Tableau 5 permettent de tirer quelques conclusions éclairantes. On remarque d'abord des écarts importants en ce qui concerne le chiffre d'affaires moyen des entreprises des différentes familles. C'est dans le bois, la céramique et le papier (estampes et reliure) que les entreprises sont les plus petites, le chiffre d'affaires moyen de ces trois familles étant inférieur à 88 000 \$. Les entreprises actives dans le verre montrent le chiffre d'affaires moyen le plus élevé (161 000 \$), suivies des entreprises actives dans les métaux (126 000 \$) et la construction et l'impression de textiles (115 000 \$). Notons que la dernière catégorie, « autres et multidisciplinaires », regroupe un ensemble fort hétérogène d'entreprises, ce qui ne permet pas de tirer des conclusions précises à leur sujet.

Quant au taux de profit, il est le plus élevé dans la céramique (15,2 %), le verre (13,6 %) et le textile (10,9 %), et plus faible dans le papier (8,7 %) et le bois (6,0 %). Il est particulièrement anémique dans le domaine des métaux, où il est de seulement 1,7 %. Cette

grande variabilité des résultats par famille indique clairement la présence de différences majeures. À la spécialisation marquée des entreprises par familles de métiers s'ajoutent ainsi des particularités structurelles très nettes de chacune de ces familles.

**Tableau 5** Répartition des entreprises en fonction de leur métier

Famille de métiers	Nombre d'entreprises	En % du nombre total	En % des revenus totaux	Chiffre d'affaires moyen (en \$)	Taux de profit moyen
Bois	24	21,6 %	10,7 %	55 020	6,0 %
Céramique	13	11,7 %	7,2 %	69 023	15,2 %
Construction et impression textile	12	10,8 %	11,1 %	114 576	10,9 %
Papier, estampes et reliure	6	5,4 %	3,8 %	77 954	8,7 %
Métaux	18	16,2 %	18,4 %	126 305	1,7 %
Verre	15	13,5 %	19,5 %	161 049	13,6 %
Autres et multidisciplinaires	23	20,7 %	29,4 %	158 120	13,3 %

Source : SODEC

## 2.2 Le bilan financier

Nous présentons, dans les tableaux qui suivent, une analyse des bilans et des ratios financiers pour l'ensemble de notre échantillon. Cette analyse est fondée sur la compilation des données présentées par les entreprises dans leurs états financiers. Considérant la difficulté d'homogénéiser des pratiques comptables qui ne sont pas toujours comparables les unes avec les autres, de même que la présence d'un très grand nombre de très petites entreprises — dont les pratiques comptables sont parfois moins systématiques — le lecteur doit demeurer prudent et ne pas tirer de conclusions trop définitives à la lecture de cette analyse.

Du côté du bilan financier des entreprises, on notera d'abord que les 111 entreprises recensées avaient un actif total de 7,4 millions de dollars, ce qui représente un actif moyen par entreprise de 67 000 \$ (voir le Tableau 6).

En examinant le bilan, poste par poste, on note que l'actif est principalement de court terme (à 57 %) et que les stocks en occupent la plus grande part (24 %). La relative faiblesse des comptes clients (seulement 16 % de l'actif total) s'explique par l'importance des ventes directes pour de nombreuses entreprises. Les immobilisations sont le principal actif de long terme et représentent 32 % de l'actif total, ce qui est assez élevé et démontre l'importance, pour nombre de ces entreprises, de l'équipement nécessaire à la poursuite de leur activité.

Le passif de court terme représente 30 % du total du passif et de l'avoir; dans ce poste, ce sont les comptes fournisseurs (15 %) qui prédominent. À 19 % du total, la part occupée par les dettes de long terme est assez importante, mais l'avoir des actionnaires, à 40 %, occupe une part substantielle de l'ensemble, ce qui équilibre le risque. L'avoir des actionnaires

joue généralement le rôle de réservoir devant permettre d'amortir les pertes ou de rembourser la dette en cas de difficultés financières. Un avoir des actionnaires relativement important place donc les entreprises en position plus solide.

**Tableau 6** Bilan financier, 1999-2000

Nombre d'entreprises	111
Actif total (en '000\$)	7 413,5 \$
Actif total	100,0 %
Actif de court terme	57,0 %
encaisse	11,1 %
comptes clients	16,0 %
stocks	23,6 %
autres	6,2 %
Actif de long terme	43,0 %
immobilisations	31,5 %
autres	11,5 %
Passif total	60,1 %
Passif de court terme	30,3 %
emprunts bancaires	7,5 %
comptes fournisseurs	15,1 %
portion à court terme de la dette	3,7 %
Autres	4,0 %
Passif de long terme	29,8 %
dettes à long terme	19,2 %
Autres	10,6 %
Avoir des actionnaires	39,9 %
Total passif et avoir	100,0 %

Source : SODEC

Pour évaluer plus précisément la situation financière des entreprises, nous avons calculé un ensemble de ratios de liquidité, de gestion, d'endettement et d'exploitation, et de rentabilité<sup>31</sup>. Le Tableau 7 présente la valeur de ces ratios pour l'ensemble des entreprises du domaine des métiers d'art. Afin de mieux les mettre en perspective, nous présentons les mêmes ratios pour les producteurs québécois de disques et de spectacles de variétés, de même que pour les éditeurs de livres québécois<sup>32</sup>.

Les ratios du Tableau 7 indiquent d'abord que la liquidité, c'est-à-dire la capacité qu'a une entreprise d'honorer ses engagements à court terme, qu'elle soit mesurée par le ratio du fonds de roulement ou par l'indice de liquidité, est assez faible. Ces deux ratios, respectivement à 1,7 et 0,7, se situent en effet sous le niveau traditionnellement considéré comme souhaitable (2,0 dans le premier cas et 1,0 dans le second).

<sup>31</sup> On trouvera, à l'Annexe 1, une présentation des termes et ratios financiers utilisés.

<sup>32</sup> Informations tirées de Ménard, M., 2001 et 2002, *op. cit.*

Les comptes à recevoir ont un âge moyen de 29 jours, une performance supérieure à celle des entreprises du disque et du spectacle et de l'édition, mais l'âge des compte à payer (74 jours) montre une performance inférieure. Quant l'âge moyen des stocks, à 178 jours, il est important, ce qui caractérise bien le type d'activité de ces entreprises.

Le ratio des ventes sur le fonds de roulement, lequel mesure l'efficacité avec laquelle ce fonds est utilisé, est à 3,1, une valeur légèrement supérieure à celles des domaines du disque et du spectacle, et du livre. Par contre, comme le montrent les indices de rotation des immobilisations et des actifs, ceux-ci semblent être utilisés de façon moins optimale par les entreprises de métiers d'art, mais cela résulte probablement en partie de l'importance relative des immobilisations dans leur actif.

**Tableau 7** Principaux ratios financiers, 1999-2000

### Médianes

	Autres domaines culturels		
	Métiers d'art	Producteurs de disques et spect.	Éditeurs de livres agréés
Nombre d'entreprises	111	121	113
Ratios de liquidité			
fonds de roulement	1,7	1,1	1,9
indice de liquidité	0,7	0,8	1,0
Ratios de gestion			
liquidité des comptes à recevoir (en jours)	29	40	49
liquidité des stocks (en jours)	178	59	197
liquidité des comptes à payer (en jours)	74	115	115
ventes sur fonds de roulement	3,1	2,2	2,9
couverture des stocks	0,4	0,3	0,7
rotation des immobilisations	3,7	21,8	30,7
rotation des actifs	1,4	2,3	1,4
Ratios d'endettement			
immobilisations sur avoir	0,5	0,2	0,1
passif à l'avoir	0,6	0,8	1,1
passif à court terme à l'avoir	0,2	0,7	0,8
Ratios d'exploitation et de rentabilité <sup>1</sup>			
marge d'exploitation brute	55,3 %	58,1 %	47,5 %
marge de bénéfice net	10,2 %	3,0 %	4,9 %
taux de rendement de l'actif	17,0 %	5,5 %	6,6 %
taux de rendement de l'avoir	43,3 %	42,5 %	17,3 %

<sup>1</sup> Moyennes

Source : SODEC

Du côté des ratios d'endettement, les indicateurs montrent une situation relativement saine et, dans l'ensemble, meilleure que celle des deux autres domaines, à l'exception du ratio immobilisations sur avoir, qui est sensiblement supérieur.

Enfin, si la marge d'exploitation brute (revenus moins coût des marchandises vendues) des entreprises de métiers d'art est comparable à celle des entreprises des deux autres domaines, en revanche, les trois indicateurs de rentabilité, soit la marge de bénéfice net, le taux de rendement de l'actif et le taux de rendement de l'avoir, sont nettement supérieurs. Rappelons toutefois la distorsion créée par l'importance de l'utilisation des profits comme source de revenus dans les métiers d'art, une situation que l'on ne retrouve pas dans les deux autres domaines.

En première analyse, l'examen des ratios financiers semble donc montrer une relative faiblesse de liquidité, une situation moyenne de gestion et une situation assez bonne d'endettement et de rentabilité. Mais considérant l'importance des traits distinctifs de chaque famille, il est fort possible que les forces et les faiblesses diffèrent pour chacune d'elles. Il serait évidemment nécessaire de pousser plus avant ce type d'analyse pour avoir un portrait très précis de la situation pour chacune des familles de métiers, mais malheureusement, notre échantillon est trop réduit pour nous permettre de faire des analyses statistiquement valides à ce niveau de répartition.

## Conclusion

Dans l'ensemble, en dépit d'un échantillon qui surreprésente légèrement les plus grandes entreprises, le domaine des métiers d'art au Québec se caractérise d'abord et avant tout par la présence d'entreprises de très petite taille. Plus de la moitié d'entre elles ont, en effet, des revenus inférieurs à 50 000 \$. De plus, l'aide publique ne représente que 4 % de leurs revenus, ce qui est nettement plus faible que l'aide publique dans les domaines du disque et du spectacle de variétés ou de l'édition, par exemple. Et seul le quart des entreprises du domaine reçoivent actuellement une aide de la SODEC.

Le taux de profit global des entreprises est assez bon, mais il semble constituer, tout particulièrement pour les plus petites d'entre elles, une partie du revenu des artisans entrepreneurs. De ce fait, sa valeur réelle, en tant qu'indicateur de ressources disponibles pour le développement des entreprises, doit être nuancée. Cela d'autant plus qu'en valeur absolue, ces profits demeurent très limités, ce qui réduit d'autant l'effet de levier essentiel à toute mise en branle d'investissements.

La répartition des entreprises par familles de métiers montre des différences importantes de structuration, les chiffres d'affaires et les taux de profit variant grandement d'une famille à l'autre. Les constats généralisés sont ainsi plus difficiles, tant cela sous-entend des caractéristiques particulières, des lacunes et des besoins qui peuvent s'avérer spécifiques à chaque famille.



L'examen des bilans financiers des entreprises montre une relative faiblesse de liquidité, une situation moyenne de gestion et un bon niveau d'endettement et de rentabilité.

La petite taille des entreprises du domaine constitue sans nul doute leur principale faiblesse. Le secteur demeure ainsi très largement artisanal. Très peu d'entreprises disposent, de ce fait, de ressources suffisantes pour embaucher des employés et bien les rémunérer, investir dans la conception et le développement de nouveaux produits ou procéder à des dépenses d'investissement en équipements. Bref, en l'absence d'une ouverture de la part des institutions financières, lesquelles sont toujours réticentes à financer de très petites entreprises dont elles connaissent mal les produits et le fonctionnement, et considérant les lacunes et insuffisances de l'aide publique au domaine, c'est le développement et la consolidation du domaine tout entier qui est en cause. Très peu d'entreprises disposent des ressources propres qui leur permettraient de soutenir un développement substantiel de leur activité, locale tout autant qu'à l'exportation. Or, à l'heure actuelle, ce développement semble essentiel à la santé et à la survie de ces entreprises, tant s'impose le renouvellement des produits, le redéploiement des marchés et une solide compétitivité face aux entreprises étrangères.

Rappelons, en effet, les principaux défis auxquels sont confrontées ces entreprises. Il leur faut, notamment, acquérir et renouveler les équipements nécessaires à leur travail, ainsi que diversifier les stratégies de commercialisation et de développement de leurs marchés, y compris à l'exportation.

Le programme d'aide aux artisans et aux entreprises de la SODEC, de même que le programme Sodexport, peuvent répondre assez bien à ces besoins. Il est donc essentiel que les sommes octroyées dans le cadre de ces programmes soient non seulement maintenues, mais même substantiellement accrues, de façon à augmenter l'aide moyenne consentie aux entreprises et hausser le nombre d'entreprises aidées, puisque actuellement, seul le quart d'entre elles reçoivent une aide de la SODEC.

Mais il ne s'agit pas des seuls enjeux. Il s'avère également que l'innovation est essentielle à la compétitivité et au développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés. Or, cette innovation passe forcément par la recherche et l'expérimentation, notamment pour le développement de prototypes à des fins de production en série. Il existe un intérêt économique certain pour les productions de petite et moyenne séries, mais peu d'entreprises s'y consacrent, car peu d'entre elles disposent des ressources nécessaires. Il est également essentiel que les entreprises disposent de ressources suffisantes pour engager des artisans compétents et les payer de façon convenable.

À cet égard, il serait utile d'envisager la mise en place d'un mécanisme fiscal universel comme le crédit d'impôt remboursable sur la main-d'œuvre, lequel existe déjà dans

d'autres industries culturelles, soit dans la production cinématographique et télévisuelle, le disque et le spectacle et l'édition de livres.

La mesure adéquate serait un crédit d'impôt remboursable pour la production d'œuvres de métiers d'arts qui s'adresserait à tous les artisans entrepreneurs québécois (entreprises sous contrôle québécois), qui soutiendrait toutes les catégories de produits, et favoriserait particulièrement les produits ayant des frais de recherche et de développement élevés. Parce que le calcul des crédits d'un tel type de mécanisme fiscal est basé en premier lieu sur les dépenses de main-d'œuvre, il favoriserait aussi, plus généralement, les entreprises dont les activités sont les plus intensives en main-d'œuvre. Un tel crédit d'impôt constituerait un levier financier non négligeable pour le développement des entreprises et du secteur lui-même, comme c'est le cas dans les secteurs culturels où il est déjà implanté.

Même si seules les entreprises de notre échantillon avaient recours à un tel crédit d'impôt, les sommes impliquées seraient déjà substantielles. Si on considère, en effet, que le coût des marchandises vendues représente schématiquement le coût de production des œuvres en métiers d'art, on peut d'abord noter que les salaires et charges représentent plus de la moitié de ce coût (2,8 millions de dollars sur 5,5 millions). La règle usuelle étant de fixer ce crédit à un maximum de 15 % des coûts de production, un crédit d'impôt remboursable pourrait alors représenter une injection supplémentaire de 825 000 \$ dans le secteur, soit, à peu de choses près, le montant actuellement accordé par la SODEC dans le cadre de son programme d'aide aux artisans et aux entrepreneurs. Rappelons toutefois que les entreprises de notre échantillon ne représentent que 28 % des revenus totaux du domaine. Le crédit d'impôt pourrait donc, à terme, être beaucoup plus important et constituer, en combinaison avec les programmes d'aide de la SODEC, un véritable outil de développement.

## Bibliographie

- Backer, Noelle. 2002. «*A Survey of Crafts and the Economy*», in Crafts Report. Site Internet de la revue *Crafts Report*, [en ligne]. [craftsreport.com/january02/specialreport.html](http://craftsreport.com/january02/specialreport.html) (page consultée le 21 juin 2002).
- Baillargeon, Céline. 1999. *Les dépenses publiques en matière de culture et de communications au Québec*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.
- Bellavance, Guy, Léon Bernier et Benoît Laplante. 2001. *Les conditions de pratique des artistes en arts visuels*, préparé pour le Regroupement des artistes en arts visuels du Québec. Sainte-Foy : INRS-Urbanisation, Culture et Société.
- Boothby, Daniel. 1991. *An employment profile of the cultural sector in Canada*. Gouvernement du Canada : Emploi et immigration Canada.
- Bureau de la statistique du Québec. 1997. *Indicateur d'activités culturelles au Québec, Édition 1997*. Québec : Bureau de la statistique du Québec.
- Caouette, Michel et Céline Prémont. 1995. *Analyse générale et de tâches des métiers et professions du secteur des métiers d'art*. Québec : Société québécoise de développement de la main d'œuvre.
- CEDCO Victoria. 2002. *Report on the Craft Sector*. Victoria : CEDCO Victoria.
- Cheney, Terry. 1994. *La culture à l'œuvre : enjeux en matière de ressources humaines dans le secteur culturel : résultat de six rapports sous-sectoriels*. Gouvernement du Canada : Développement des ressources humaines Canada.
- Conseil des métiers d'art du Québec / Sabourin et associés. 1999. *Stratégie de développement des artisans du secteur des métiers d'art dans un contexte nord-américain*. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Conseil des métiers d'art du Québec. 1999. *Mémoire du Conseil des métiers d'art présenté à la Commission de la culture*. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Conseil des métiers d'art du Québec / Peartree Solutions inc. 2001. *Étude du secteur des métiers d'art au Canada*, étude préparée pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.
- Conseil des métiers d'art du Québec / Cap'Export. 2001. *Métiers d'art canadiens : Analyse du marché français*, étude préparée pour le ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international. Montréal : Conseil des métiers d'art du Québec.

- Conseil des métiers d'arts du Québec. « *L'industrie des métiers d'arts* », in La Galerie, Conseil des métiers d'art du Québec. *Site du Conseil des métiers d'art du Québec*, [en ligne]. [www.metiers-d-art.qc.ca/centrededoc/industrie/industrie.html](http://www.metiers-d-art.qc.ca/centrededoc/industrie/industrie.html) (Page consultée le 19 juin 2002).
- Conseil des métiers d'arts du Québec. « *Le CMAQ – Historique du Conseil* », in La Galerie, Conseil des métiers d'art du Québec. *Site du Conseil des métiers d'art du Québec*, [en ligne]. [www.metiers-d-art.qc.ca/cma/historique.html](http://www.metiers-d-art.qc.ca/cma/historique.html) (Page consultée le 7 mars 2003).
- Développement des ressources humaines Canada / Price WaterHouse Coopers. 1995. *Œuvre en progression. Les arts visuels et les métiers d'art : enjeux en matière de ressources humaines*, étude présentée au Groupe d'étude sur les ressources humaines pour les arts visuels et les métiers d'art. Gouvernement du Canada : Développement des ressources humaines Canada.
- Développement des ressources humaines Canada. 2000. *Visual Art and Craft Industry – Industry Profiles*. Gouvernement du Canada : Développement des ressources humaines Canada.
- DIDACTION. 2000. *Développement sectoriel et besoins de formation en métiers d'art*, rapport présenté au Conseil des métiers d'art du Québec et au CQRHC, 44 pages.
- Dorland, Michael (eds.). 1996. *The Cultural Industries in Canada : Problems, Policies and Prospects*. Toronto : Lorimer & Co.
- Fédération nationale des métiers d'art. 1992. *Les Métiers d'art en Europe*. Chambéry : États généraux des métiers d'art.
- Graves, Frank / Les associés de recherche Ekos inc. 1989. *Les artisans et leurs auditoires*. Gouvernement du Canada : Communications Canada.
- Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Mise à jour des informations statistiques sur le secteur des métiers d'art et analyse des impacts stratégiques*, étude présentée au Conseil des métiers d'art et au Conseil québécois des ressources humaines de la culture, 155 pages.
- Groupe de recherche en management stratégique de l'UQAM (sous la direction de Vincent Sabourin). 2000. *Étude sur les sites mondiaux de commerce électronique pour la distribution et la mise en marché de produits des métiers d'art*, étude présentée au Conseil des métiers d'art avec la collaboration du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de Patrimoine Canada et d'Industrie Canada, 64 pages.
- Groupe de travail sur les métiers d'art. 1998. *État de situation et problématiques des métiers d'art au Québec*. Secrétariat du Groupe de travail : SODEC, 40 pages.
- Groupe de travail sur les métiers d'art (Centre de formation et de consultation en métiers d'art, Institut des métiers d'art du Québec, Conseil des métiers d'art du Québec, SODEC). 1999. *Plan d'action stratégique pour le développement économique des métiers d'art*. Secrétariat du Groupe de travail : SODEC, 67 pages.

- Groupe Léger et Léger. 1995. *Rapport préliminaire sur les marchés*, 56 pages.
- Groupe Léger et Léger. 1995. *Synthèse documentaire sur les métiers d'art*, 22 pages.
- Groupe Multi-Réso (sous la direction de Albert Juneau). 2000. *Étude d'impact du Salon des métiers d'art de Montréal*, présenté au Conseil des métiers d'art du Québec, 14 pages.
- Juneau, Albert. 2000. *Étude d'impact économique du Salon des métiers d'art de Montréal*. Montréal : Albert Juneau, consultant, 14 pages.
- Lacoursière, Yves. 1991. *Élaboration de stratégies entrepreneuriales. Vers un concept de préincubation et d'incubation des entreprises d'artisans de métiers d'art*. Québec : Centre de formation et de consultation en métiers d'art du Cégep de Limoilou.
- Lamy, Laurent et Suzanne Lamy. 1967. *La renaissance des métiers d'art au Canada français*. Gouvernement du Québec : ministère des Affaires culturelles.
- Lehouiller Conseil inc. 1995. *Rapport II : Présentation détaillée des résultats de l'enquête concernant le réseau de collaborateurs (sous-traitants et employés) des artisans en métiers d'art*, 57 pages.
- Lehouiller Conseil inc. 1995. *Synthèse évaluative de la structure de formation en métiers d'art*, 62 pages.
- Ministère de la Culture et des Communications. 1999. *La population active expérimentée des secteurs de la culture et des communications au Québec, données du recensement de 1996*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.
- Ministère de la Main d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle. 1989. *Portrait socio-économique des entreprises à succès en métiers d'art au Québec*. Gouvernement du Québec : ministère de la Main-d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle.
- Ministère des Affaires culturelles du Québec / Price WaterHouse Coopers. 1991. *L'industrie québécoise des produits de métiers d'art : les mécanismes à privilégier pour favoriser son développement*. Gouvernement du Québec : ministère des Affaires culturelles.
- Ministère des Affaires culturelles du Québec / Price WaterHouse Coopers. 1991. *Validation des mécanismes d'intervention auprès des artisans de l'industrie des produits des métiers d'art du Québec — rapport d'étape*. Gouvernement du Québec : ministère des Affaires culturelles.
- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Consulat Général du Canada à Minneapolis, Minnesota. 1996. *National Giftware & Craft market study for the United States : A guide for canadian producers of giftware, crafts and decorative home accessories*. Ottawa : ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

- Ministère de la Culture et des Communications. 1999. *La population active expérimentée des secteurs de la culture et des communications au Québec, données du recensement de 1996*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.
- Ministère de la Main d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle. 1989. *Portrait socio-économique des entreprises à succès en métiers d'art au Québec*. Gouvernement du Québec : ministère de la Main d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle.
- Massé, Ginette. 1993. *L'industrie des métiers d'art : résultats de l'enquête auprès des artisans et artisans entrepreneurs*. Gouvernement du Québec, ministère de la Culture.
- Massé, Ginette. 1994. *La population consommatrice d'œuvres d'art, d'artisanat et de métiers d'art*. Gouvernement du Québec : ministère de la Culture et des Communications.
- Massé, Ginette. 1995. *Résultats de l'enquête sur le financement des entreprises des métiers d'art 1994*. Gouvernement du Québec, ministère de la Culture et des Communications.
- Saint-Pierre, Louise. 1986. *Bibliographie québécoise de l'artisanat et des métiers d'art (1689-1985)*. Québec : Centre de formation et de consultation en métiers d'art.
- Tousignant, Sophie. 1993. Étude sur le marché de l'emploi dans les entreprises en métiers d'art et dans les secteurs industriels apparentés à Montréal et dans l'Ouest du Québec. Montréal : Institut des métiers d'art du Cégep du Vieux-Montréal.
- Weinrich, Peter. 2001. « Une brève histoire des métiers d'art », in *Civilisations, métiers d'art*, collection Bronfman. *Site du Musée canadien des Civilisations*, [en ligne]. [www.civilizations.ca/members/arts/bronfman/historyf.html](http://www.civilizations.ca/members/arts/bronfman/historyf.html) (Page consultée le 26 juin 2002).

# Annexe 1

## Présentation des termes et ratios financiers utilisés

Dans cette Annexe, nous présentons et commentons brièvement les différents termes et ratios financiers utilisés au chapitre 3. Considérant les écarts importants qui affectent la valeur de certains ratios, d'une entreprise à l'autre, nous avons utilisé les valeurs médianes pour les ratios de liquidité, de gestion et d'endettement. La médiane reflète plus précisément, dans le cas d'une distribution non normale, l'éventail des valeurs. Toutefois, en ce qui concerne les ratios d'exploitation et de rentabilité, comme les valeurs réelles étaient plus pertinentes à l'analyse, nous avons présenté, dans ce cas, les valeurs moyennes pondérées.

### 1. Ratios de liquidité

Ces ratios mesurent la capacité qu'a une entreprise d'honorer ses engagements à court terme.

#### **Ratio de fonds de roulement**

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

Évalue l'importance des réserves liquides de l'entreprise. Généralement, plus le ratio est élevé, plus grand est le coussin entre les obligations courantes et la capacité de l'entreprise d'y faire face. Traditionnellement, on se satisfaisait d'un rapport égal ou supérieur à 2. Mais cette règle est trompeuse, parce que la situation varie avec le secteur industriel, la région, le temps et la taille de l'entreprise. De plus, la composition et la qualité des actifs sont des facteurs critiques dans l'analyse d'une entreprise donnée.

#### **Indice de liquidité**

$$\frac{\text{Actif à court terme} - \text{Stocks}}{\text{Passif à court terme}}$$

Indique la possibilité de payer les dettes à même l'actif le plus facilement monnayable (indicateur plus précis de la liquidité, raffinement du précédent). Le calcul suppose que la valeur de réalisation nette des stocks est nulle. La règle traditionnelle affirme que cet indicateur doit évaluer 1. Un faible indicateur peut indiquer une difficulté, à moins que l'on ait une courte période de recouvrement.

## 2. Ratios de gestion

Ces ratios mesurent l'efficacité avec laquelle une entreprise gère ses différents éléments d'actifs.

### **Liquidité des comptes à recevoir**

$$\frac{\text{Comptes à recevoir} \times 365 \text{ jours}}{\text{Ventes annuelles}}$$

La liquidité des comptes, ou leur âge moyen, est un indice important de leur valeur. Plus la période de recouvrement est courte, plus leur liquidité est grande. L'âge moyen sert aussi à évaluer l'efficacité du service de recouvrement. En général, plus le nombre de jours est grand, plus l'est aussi la probabilité de défaut de paiement des comptes à recevoir. La comparaison peut indiquer jusqu'à quel point l'entreprise contrôle le crédit et la collecte. Les termes de paiement offerts par l'entreprise à ses clients peuvent toutefois varier au sein d'une industrie.

### **Liquidité des stocks**

$$\frac{\text{Stocks} \times 365 \text{ jours}}{\text{Coût des ventes}}$$

Le degré de liquidité des stocks se mesure par leur âge moyen. Une valeur peu élevée peut indiquer une plus grande liquidité ou une meilleure capacité de mise en marché. Mais elle peut aussi indiquer des ruptures de stocks fréquentes, un stock insuffisant à ce qui est nécessaire pour vendre. Une valeur élevée peut indiquer une faible liquidité, du surstockage, ou de l'obsolescence. Cet indicateur a comme lacune de ne pas tenir compte des variations saisonnières.

### **Liquidité des comptes à payer**

$$\frac{\text{Comptes à payer} \times 365 \text{ jours}}{\text{Coût des ventes}}$$

La liquidité des comptes à payer, ou leur âge moyen, se mesure en jours. Plus cette valeur est basse, plus court est le temps entre l'achat et le paiement. Si cet âge est plus élevé que la moyenne de l'industrie, une entreprise peut souffrir de manque d'encaisse, de disputes de facturation avec ses fournisseurs, bénéficier de termes étendus ou élargir délibérément son crédit (si une entreprise achète à des termes de 30 jours, il est raisonnable de s'attendre à ce que ce ratio tourne autour de 30 jours). Ce ratio ne tient pas compte des variations saisonnières.



**Ventes sur fonds de roulement**

$$\frac{\text{Ventes annuelles}}{\text{Fonds de roulement}}$$

Le fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme) mesure la marge de protection pour les crédateurs à court terme. Il reflète la capacité à financer les opérations courantes. En mettant en relation le niveau des ventes provenant des opérations et le fonds de roulement, on mesure l'efficacité avec laquelle le fonds de roulement est utilisé. Un bas ratio indique souvent une utilisation inefficace du fonds de roulement, tandis qu'un très haut ratio signifie des échanges excessifs – position vulnérable pour les crédateurs.

**Couverture des stocks**

$$\frac{\text{Stocks}}{\text{Fonds de roulement}}$$

Ce ratio mesure l'importance relative des stocks dans le fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme). Toutes choses étant égales par ailleurs, on souhaitera que l'actif le moins liquide (les stocks) représente la proportion la plus faible possible du fonds de roulement (parce que la probabilité de ne pas être en mesure d'honorer ses engagements à court terme s'en trouve réduite).

**Rotation des immobilisations**

$$\frac{\text{Ventes nettes}}{\text{Immobilisations}}$$

Ce ratio mesure la productivité de l'utilisation des immobilisations par l'entreprise. Des immobilisations grandement dépréciées ou des opérations intensives en main-d'œuvre peuvent causer une distorsion de ce ratio.

**Rotation de l'actif**

$$\frac{\text{Ventes nettes}}{\text{Actif total}}$$

Ce ratio mesure, de façon générale, la capacité de l'entreprise de générer des ventes en fonction de son actif total. Une faible valeur peut indiquer que la capacité de production est sous-utilisée, mais l'inverse peut aussi trahir l'insuffisance de l'investissement. Il est préférable de l'utiliser en conjonction avec d'autres ratios d'opération pour déterminer l'utilisation effective de l'actif.

### 3. Ratios d'endettement

Les ratios d'endettement, ou indices de risque financier, sont des indicateurs de la probabilité qu'une entreprise a de respecter ses engagements envers ses créanciers.

$$\text{Immobilisations sur l'avoir des actionnaires} \quad \frac{\text{Immobilisations}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Indicateur de la sécurité de la mise de fonds (les immobilisations sont un capital réel dont la valeur devrait s'apprécier en période d'inflation et dont le détournement n'est pas facile), mais aussi de son « illiquidité ».

$$\text{Passif à l'avoir des actionnaires} \quad \frac{\text{Passif à court terme} + \text{Dette à long terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

L'apport des actionnaires joue, pour les créanciers, le rôle d'un réservoir qui servirait au remboursement de la dette en cas de difficultés financières. Plus le ratio du passif à l'avoir est élevé, plus grand est le risque financier et plus variable est le bénéfice net, lequel rémunère le capital investi par les actionnaires.

$$\text{Passif à court terme à l'avoir des actionnaires} \quad \frac{\text{Passif à court terme}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Le passif à court terme est constitué d'engagements qu'il faudra honorer dès le prochain exercice financier. L'avoir des actionnaires est un capital permanent. Plus le premier est élevé par rapport au second, plus l'entreprise est vulnérable.

### 4. Ratios d'exploitation et de rentabilité

Ces ratios nous renseignent sur la capacité de croissance d'une entreprise, en comparant un revenu au capital qui l'a produit.

$$\text{Marge d'exploitation brute} \quad \frac{\text{Ventes} - \text{Coût des marchandises vendues}}{\text{Ventes}}$$

Donne la proportion du montant des ventes dont dispose l'organisation pour éponger ses frais d'administration et de ventes, et pour assurer son bénéfice net (il est souvent plus difficile de réduire le coût des ventes que les autres dépenses – la marge d'exploitation brute est aussi la véritable marge de manœuvre des gestionnaires).

**Marge de bénéfice net**

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Vente}}$$

Mesure la part du bénéfice net contenu dans chaque dollar de vente.

**Taux de rendement de l'actif total net**

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Actif}}$$

Mesure l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise le capital mis à sa disposition (mesure la rentabilité sociale du capital, c'est-à-dire du produit total à partager entre les investisseurs et les gouvernements; si on retranchait l'impôt au numérateur, on mesurerait la rentabilité privée du capital).

**Taux de rendement de l'avoir des actionnaires**

$$\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Indique la rentabilité de la mise de fonds des actionnaires. Cet indicateur est influencé par la structure financière.



## **Annexe 2**

**Sources de financement du domaine des métiers d'art  
au Québec**



		PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>CONSEIL DES ARTS ET DES LETTRES DU QUÉBEC</b>							
<b>Financement des artistes québécois</b>							
<b>Programme de bourses aux artistes professionnels des métiers d'art</b>							
<b>Volet 1</b>	Recherche et création	Projets de recherche et de création liés à la forme et à la fonction, aux matériaux, à la valeur expressive de l'objet, à l'utilisation de techniques traditionnelles ou non et à leur interprétation dans une production contemporaine. Projet de création d'un prototype de fabrication artisanale.	Projets qui ne sont pas liés à un organisme de production.	Les bourses de type A sont destinées aux artistes qui comptent plus de dix années de pratique au Québec ou à l'étranger et dont certaines œuvres ont été réalisées et diffusées au Québec. Les bourses de type B sont destinées aux artistes qui comptent de deux à dix années de pratique au Québec et à l'étranger et dont certaines œuvres ont été réalisées et diffusées au Québec.	Bourse	Le montant maximal de la bourse A est de 25 000 \$ et le montant de la bourse B est de 20 000 \$.	Le <b>15 avril</b> et le <b>10 septembre 2002</b> .
<b>Volet 2</b>	Accueil d'artistes en résidence	Projets de création et de commande d'œuvres réalisées durant une période maximale de deux mois au sein d'un organisme reconnu dans le secteur des métiers d'art dans une région du Québec autre que celle de l'artiste.	Projet lié à un organisme de production.	Idem à ci-dessus.	Bourse	Le montant maximal pour les bourses A et B est de 10 000 \$.	Le <b>15 mars 2002</b> .
<b>Volet 3</b>	Soutien à la carrière						
<b>A)</b>	Perfectionnement	Participation à un atelier spécialisé, activité de formation auprès d'un maître, présence à des séminaires, symposiums, biennales, colloques ou festivals.	Projet de perfectionnement visant l'enrichissement de la connaissance, la stimulation face à la démarche artistique tout en permettant l'acquisition d'une plus grande maîtrise de l'art pratiqué.	Idem à ci-dessus.	Bourse	L'artiste détermine le montant demandé. Le montant maximal pour les bourses A et B est de 9 000 \$.	Le <b>15 avril</b> et le <b>10 septembre 2002</b> .

PROJETS SOUTENUS		ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>CONSEIL DES ARTS ET DES LETTRES DU QUÉBEC</b>						
B) Studios et ateliers-résidences	Projet d'échanges culturels internationaux		Idem à ci-dessus.	Bourse	Studio du Québec à New-York : 15 000 \$ (bourse de type A).	Le <b>15 avril 2002</b> .
					Studio du Québec à Paris : 15 000 \$ (bourse de type A et B)	Idem à ci-dessus.
					Atelier résidence de la Fondation finlandaise de résidences d'artistes : 10 000 \$ (bourse de type A et B)	Idem à ci-dessus.
					Studio du Québec à Rome : 15 000 \$ (bourse de type A)	Idem à ci-dessus.
					Échanges franco-québécois d'artistes et d'ateliers-résidences: le montant de la bourse varie en fonction de la durée du séjour. Il peut atteindre 2 000 \$ par mois, plus le transport international et l'assurance médicale (bourse de type B).	Idem à ci-dessus.
					Échanges d'artistes et d'ateliers-résidences Québec-Mexique : 8 000 \$ (bourses A et B).	Idem à ci-dessus.
					Atelier-résidence de Montréal: 10 000 \$ (bourse de type B)	Idem à ci-dessus.
					Atelier-résidence de la Fondation Christoph-Mérian à Bâle : 15 000 \$ (bourse de type B).	Idem à ci-dessus.



CONSEIL DES ARTS ET DES LETTRES DU QUÉBEC						
	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
	C) Déplacement	Participation comme personne-ressource à une conférence, une rencontre, un colloque, une biennale ou un symposium; présence à une représentation publique de ses œuvres, présence à un festival ou à un événement où le travail de l'artiste est présenté.	Participation à des activités hors Québec reliées à la pratique de l'art en question.	Artistes	Bourse	Montant maximal : 5 000 \$ En tout temps.
<b>Promotion et diffusion</b>						
<b>Volet 1</b>	Aide aux manifestations artistiques	Les manifestations artistiques à caractère événementiel, comme les expositions, les programmations, les symposiums, les colloques, les programmes de performances, les conférences, les ateliers publics d'expérimentation ou les rencontres thématiques.	Activités favorisant la diffusion, auprès du public, des œuvres, les échanges et l'expression de points de vue.	Organismes, commissaires indépendants, artistes et collectifs d'artistes.	Subvention	Le montant maximal accordé dans ce volet sera de 30 000 \$ et ne peut représenter plus de 75 % du coût total de l'activité. Le <b>1er mars</b> et le <b>1er septembre 2002</b> .
<b>Volet 2</b>	Aide à la circulation d'œuvres	Expositions en arts visuels, les programmes en arts médiatiques, les programmes de performances.	Activités comportant des déplacements sur le territoire québécois ou à l'extérieur du Québec.	Idem à ci-dessus.	Subvention	Le montant maximal accordé dans ce volet sera de 30 000 \$ et ne peut représenter plus de 75 % du coût total de l'activité. Idem à ci-dessus.
<b>Volet 3</b>	Aide à la publication	Ouvrages visant la sensibilisation du public et qui peuvent prendre la forme de catalogue d'exposition, de programme en arts médiatiques, de monographie thématique ou d'actes de colloque.	Publication d'ouvrages produits sur support imprimé ou électronique ayant pour but de documenter et de promouvoir une manifestation artistique, le travail d'un artiste ou d'un collectif d'artistes.	Idem à ci-dessus.	Subvention	Le montant maximal accordé dans ce volet sera de 20 000 \$ et ne peut représenter plus de 75 % du coût total de l'activité. Idem à ci-dessus.

		PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>CONSEIL DES ARTS ET DES LETTRES DU QUÉBEC</b>							
<b>Volet 4</b>	Aide à la prospection	Activités liées à une mission exploratoire visant la préparation d'une manifestation artistique, la recherche de partenaires et de nouveaux réseaux, la circulation d'œuvres et le développement d'échanges et de nouveaux publics.	L'activité de prospection a lieu au Québec ou à l'extérieur du territoire québécois.	Organismes à but non lucratif et commissaires indépendants.	Subvention	Le montant cumulatif de l'aide accordée ne peut excéder 5 000 \$.	En tout temps.
	<b>Centres d'artistes</b>	Aide au fonctionnement annuel des centres d'artistes.	Centres d'artistes dont les activités sont axées sur la recherche et la diffusion de l'art actuel, ceux qui offrent un soutien à la recherche et à la production d'œuvres et ceux qui combinent les deux fonctions.	Centres d'artistes en arts visuels ou en arts médiatiques.	Subvention	Le montant de la subvention ne peut excéder 75 % du budget total de fonctionnement de l'organisme.	Le <b>15 mars 2002</b> .
	<b>Événements nationaux et internationaux</b>	Manifestations artistiques d'envergure nationale ou internationale.	Les événements sont annuels, biannuels ou triannuels, et ils se déroulent au Québec.	Organismes artistiques.	Subvention	Non précisé.	Le <b>1er février 2002</b> .
	<b>Associations professionnelles, regroupements nationaux ou organismes de services</b>		Ensemble des activités annuelles ou pour des projets qui s'inscrivent en continuité avec leur mandat.	Associations professionnelles d'artistes, regroupements nationaux et organismes de services en lien avec les arts et les lettres.	Subvention	Non précisé.	Le <b>1er mars 2002</b> .

<b>SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES</b>							
<b>Financement des artistes, des entreprises et des organismes de formation</b>							
	<b>PROJETS SOUTENUS</b>	<b>ADMISSIBILITÉ DES PROJETS</b>	<b>CLIENTÈLES ADMISSIBLES</b>	<b>MODE DE FINANCEMENT OFFERT</b>	<b>MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE</b>	<b>DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES</b>	
<b>Programme d'aide aux artisans et aux entreprises</b>							
<b>Volet 1</b>	Aide aux artisans professionnels et aux entreprises intermédiaires en métiers d'art	Activités de production et de commercialisation	Projets d'achat et de modernisation d'équipement, d'acquisition d'expertise, d'intégration de nouvelles technologies, de développement d'outils de promotion et d'activités de mise en marché au Québec.	Artisans québécois professionnels et entreprises québécoises des métiers d'arts	Subvention	L'aide maximale ne peut dépasser 30 000 \$. Le montant de l'aide ne peut représenter plus de 50 % des coûts admissibles du projet.	En tout temps. Toutefois, les requérants doivent tenir compte des deux périodes d'évaluation prévues (la première concerne les dossiers présentés au plus tard le <b>31 mai 2002</b> , et la deuxième le <b>18 octobre 2002</b> ).
<b>Volet 2</b>	Aide aux entreprises en démarrage	Activités de commercialisation	Les projets favorisant la mise en commun de ressources matérielles ou d'expertises à des fins de production sont valorisés.	Idem à ci-dessus.	Subvention	L'aide maximale ne peut dépasser 10 000 \$. Le montant de l'aide ne peut représenter plus de 50 % des coûts admissibles du projet.	Idem à ci-dessus.
<b>Volet 3</b>	Aide aux projets structurants	Regroupement de plusieurs artisans ou entreprises pour la production ou la commercialisation de leurs produits, création d'entreprises visant la commercialisation de produits de plusieurs artisans, étude de projets mobilisateurs pour le domaine.	Projets favorisant la structuration du domaine	Idem à ci-dessus.	Subvention	L'aide maximale ne peut dépasser 25 000 \$. Le montant de l'aide ne peut représenter plus de 50 % des coûts admissibles du projet.	Idem à ci-dessus.
<b>Volet 4</b>	Aide à la modernisation des ateliers	Modernisation des ateliers existants afin d'améliorer les conditions de production des artisans et des entreprises.	Projet d'agrandissement, de réaménagement ou de rénovation d'un local existant.	Idem à ci-dessus.	Aide remboursable sans intérêts.	Le soutien maximal est établi à 50 % d'un devis admissible, et ne peut généralement dépasser 50 000 \$.	Idem à ci-dessus.
<b>Volet 5</b>	Participation aux salons de métiers d'art	Présence des artisans ou des entreprises dans les salons des métiers d'art régionaux et nationaux.	Projet de location d'un espace et de présence dans un salon régional ou national.	Idem à ci-dessus.	Remboursement des dépenses encourues par l'artisan ou l'entreprise.	Pour un salon qui se tient à plus de 100 km et à moins de 400 km : 300 \$, entre 400 km et 600 km : 500 \$, plus de 600 km : 700 \$. Dans tous les cas, l'aide accordée à un artisan ou une entreprise ne peut dépasser 3 000 \$ annuellement.	Idem à ci-dessus.

	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES</b>						
<b>Programme d'aide aux écoles-ateliers</b>						
<b>A) Recherche</b>	Projets de recherche sur les matériaux, l'expérimentation de procédés de fabrication, le développement d'outillage et d'équipements spécialisés, l'application de nouvelles technologies à la production d'objets, ou toute autre activité de même nature.	Activités de recherche : activités d'analyse et d'expérimentation se déroulant en dehors du contexte de la formation initiale, et contribuant à l'avancement des connaissances ou de la pratique de la discipline.	Organismes de formation des métiers d'art.	Apport financier annuel	Non déterminé	En tout temps.
<b>B) Diffusion</b>	Organisation d'événements, publication, animation et démonstrations techniques lors d'événements.	Activités de diffusion : activités réalisées en partenariat avec des professionnels des métiers d'art ou avec les milieux spécialisés, et destinées à faire la promotion d'une ou de plusieurs disciplines des métiers d'art, ou à accroître l'accessibilité du public à ces produits.	Idem à ci-dessus.	Idem à ci-dessus.	Non déterminé	En tout temps.
<b>C) Soutien professionnel</b>	Accueil de boursiers, service-conseil pour la recherche et la production, activités de compagnonnage, ateliers de transition et incubateurs d'entreprises, ou toute activité de même nature.	Soutien professionnel : activités mettant à profit l'expertise et les ressources des écoles-ateliers afin de répondre aux besoins et aux attentes des professionnels et des entreprises des métiers d'art, ou de faciliter l'intégration au marché du travail pour les finissants des écoles-ateliers.	Idem à ci-dessus.	Idem à ci-dessus.	Non déterminé	En tout temps.

	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES	
<b>SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES</b>							
<b>Programme d'aide à l'exportation et au rayonnement culturel</b>							
<b>Volet 1</b>	Sodexport — Entreprise	Production de matériel promotionnel, activités de promotion, accès aux experts-conseils et à l'aide juridique et activités de déplacement dans un territoire étranger.	Plan d'affaires à l'exportation.	Entreprises culturelles québécoises qui ont déjà exporté ou qui souhaitent pénétrer un marché étranger, et qui ont développé une stratégie basée sur un plan d'affaires à l'exportation.	Aide remboursable	Le soutien annuel de Sodexport — Entreprise est d'un maximum de 50 000 \$. La contribution ne peut pas dépasser 50 % des coûts admissibles. Les mesures de remboursement sont négociées en fonction de la nature de chaque demande et elles sont précisées au contrat.	En tout temps.
<b>Volet 2</b>	Sodexport — Projet	Production de matériel promotionnel, activités de promotion, accès aux experts-conseils et à l'aide juridique et activités de déplacement vers un territoire étranger.	Activité ponctuelle d'exportation.	Entreprises culturelles québécoises.	Subvention ou aide remboursable	Le soutien maximal par projet de Sodexport — Projet est de 25 000 \$. La contribution de la SODEC ne peut pas dépasser 50 % des coûts admissibles. Les mesures de remboursement sont négociées en fonction de la nature de chaque demande et elles sont précisées au contrat.	En tout temps.
<b>Volet 3</b>	Présence collective dans les marchés et les foires et autres activités de rayonnement	Organisation de stands collectifs.	Présence dans les grands marchés et foires à l'échelle internationale.	Entreprises culturelles québécoises.	Subvention	La SODEC négocie les protocoles d'entente cas par cas.	En tout temps.
<b>Programme d'aide aux événements nationaux et internationaux</b>	Manifestations culturelles d'envergure nationale ou internationale dans le secteur des industries culturelles et ayant lieu au Québec.	Les événements majeurs de diffusion à caractère international, les événements de diffusion à rayonnement national et les événements de mise en marché à caractère national ou international.	Organismes professionnels responsables de la tenue d'événements majeurs.	Subvention	La subvention de la SODEC ne peut représenter plus de 50 % du coût du projet.	En tout temps.	

	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES</b>						
<b>Financement corporatif</b>	Aide sur une base d'affaires. Développement en vue d'augmenter la capacité de production de l'entreprise, ajout de nouveaux titres au catalogue, ouverture de nouveaux points de vente, activité de promotion et d'exportation, acquisition d'immobilisations.	Soutenir le développement de l'ensemble des activités d'une entreprise, et lui permettre de réaliser tout son potentiel d'expansion et d'en assurer la pérennité à long terme.	Entreprises culturelles québécoises.	Prêt à terme, crédit renouvelable et garantie de prêt.	Montant maximal de 2 M\$ par groupe d'entreprises liées.	En tout temps.
<b>FINANCIÈRE DES ENTREPRISES CULTURELLES (FIDEC)</b>						
<b>Financement d'entreprises québécoises et étrangères</b>						
<b>Investissement en équité, quasi-équité ou dette</b>	Projets de développement des marchés internationaux	Projets visant à accroître la place de l'entreprise sur les marchés internationaux.	Entreprises sous contrôle québécois.	Investissement sous la forme d'une participation directe au capital-actions de l'entreprise à la demande du <b>Fonds d'investissement de la culture et des communications</b> . Il peut aussi prendre la forme d'obligations ou de débetures convertibles ou non, garanties ou non.	L'investissement peut atteindre 50 % du capital-actions de la société jusqu'à concurrence de 2 M\$.	En tout temps.
<b>INVESTISSEMENT QUÉBEC</b>						
<b>Financement des petites et moyennes entreprises québécoises</b>						
<b>Programme SPEQ</b>	Investissement dans le capital-actions ordinaires d'une PME.		Petites et moyennes entreprises québécoises	Placement en actions	Montant maximal : 10 M\$	

	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>CONSEIL DES ARTS DU CANADA</b>						
<b>Financement des artistes et des organismes à but non lucratif</b>						
<b>Fonds Jean-A.-Chalmers pour les métiers d'art</b>	Activités de recherche et d'élaboration de politiques, aide aux projets spéciaux (conférences, ateliers, causeries, résidences et échanges d'artistes), activités de prépublication (anthologies, monographies, rapports de recherche; ainsi que les projets utilisant les techniques de cinéma, de la vidéo, du cd-rom ou de l'Internet).	Projets qui favorisent l'analyse et l'évaluation de la production canadienne dans le domaine des métiers d'art.	Organismes canadiens à but non lucratif œuvrant dans le domaine des métiers d'art.	Subvention	Le montant de la subvention n'est assujéti à aucun minimum ou maximum.	Les demandes et les documents présentés à l'appui doivent être oblitérés par la poste au plus tard le <b>1<sup>er</sup> mars</b> . Si la date limite tombe une fin de semaine ou un jour férié, elle est reportée au premier jour ouvrable suivant.
<b>Subventions aux artistes professionnels — métiers d'art</b>						
<b>A) Subventions de recherche/production/perfectionnement professionnel</b>	Projets de création, d'exécution et de déplacements liés à la création ou à la présentation d'œuvres.	Ce programme ne subventionne pas les œuvres commerciales ou éducatives, les commandes et les projets de promotion. Il vise le travail individuel de création.	Artistes professionnels canadiens.	Subvention	Le montant de la subvention destinée aux artistes établis (15 ans d'expérience) est de 34 000 \$. Le montant de la subvention destinée aux artistes à mi-carrière (8 à 14 ans d'expérience) est de 15 000 \$. Le montant de la subvention destinée aux artistes en début de carrière (3 à 7 ans d'expérience) est de 5 000 \$.	Le <b>1<sup>er</sup> mars</b> . Si la date limite tombe une fin de semaine ou un jour férié, elle est reportée au jour ouvrable suivant.
<b>B) Subvention de voyage</b>	Projets de déplacements professionnels découlant d'une invitation reliée à la présentation publique des travaux et idées des artistes.	Idem à ci-dessus.	Artistes canadiens établis ou arrivés à mi-carrière.	Subvention de voyage	Montant de 500 \$; 1 000 \$; 1 500 \$; 2 000 \$.	En tout temps, une fois par année financière (entre le 1 <sup>er</sup> avril et le 31 mars). Le Conseil doit recevoir les demandes au moins un mois avant les départs.
<b>C) Bourses de carrière</b>	Projets de création/production de longue haleine ou un projet de recherche ou pour respecter des engagements extraordinaires de production.	Les projets peuvent comprendre des travaux de recherche personnels, des programmes bien ciblés de formation avancée ou des projets de recherche ou de redéfinition des arts visuels, et ce, tant au pays qu'à l'étranger.	Artistes canadiens établis.	Subvention	Montant fixe de 40 000 \$ pour la recherche personnelle ou le programme de travail proposé. Les candidats peuvent aussi demander une subvention d'un maximum de 10 000 \$ pour couvrir leurs frais de déplacements ou des dépenses de projet.	Le <b>1<sup>er</sup> mars 2003</b> .

	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>CONSEIL DES ARTS DU CANADA</b>						
<b>Programme de résidences internationales</b>	Projets de voyage et de création dans un studio.	Ce programme ne subventionne pas les œuvres commerciales ou éducatives, les commandes et les projets de promotion. Il vise le travail individuel de création.	Artistes canadiens établis ou arrivés à mi-carrière.	Subvention	La Cité internationale des Arts, Paris : 21 000 \$, pour une période de quatre mois.  Caribbean Contemporary Arts, Trinité : 15 500 \$, pour une période de deux mois.  International Studio and Cuatorial Program, New-York : 19 500 \$, pour une période de quatre mois.	Le <b>1<sup>er</sup> avril 2002</b> . Si la date limite tombe une fin de semaine ou un jour férié, elle est reportée au jour ouvrable suivant.  Idem à ci-dessus.  Idem à ci-dessus.
<b>Aide aux projets d'organismes d'arts visuels, de métiers d'art et d'architecture</b>	Expositions, présentations publiques connexes, colloques, séries de conférences, projets de publication, etc.	Projets qui favorisent l'avancement des connaissances dans ces disciplines et qui permettent au public de mieux les apprécier.	Artistes canadiens professionnels, ou organismes et collectifs à but non lucratif.	Subvention	Les subventions accordées dans le cadre de ce programme n'excéderont pas 50 % du coût total du projet. Les récentes subventions de projets ont rarement dépassé 15 000 \$.	Le <b>15 avril</b> ou le <b>15 septembre 2002</b> .
<b>Aide aux centres d'artistes autogérés</b>	Centres d'artistes qui offrent aux artistes en arts visuels et à leur public un forum éclairé et professionnel favorisant la recherche, la production, la présentation, la promotion et la diffusion de nouvelles œuvres en arts visuels contemporains. Activités telles des conférences, colloques ou publications consacrées aux questions découlant des pratiques utilisées en arts visuels contemporains, de même que divers services offerts aux artisans dans ce domaine.	Centres qui font preuve d'un engagement professionnel envers les artistes en arts visuels contemporains, leur travail et leurs préoccupations.	Organismes canadiens à but non lucratif qui doivent être dirigés par un conseil d'administration composé d'une majorité d'artistes encore actifs dans le domaine.	Subvention	Les subventions pluriannuelles varient entre 20 000 \$ et 100 000 \$ par année et seront valides pour une période de deux ans, soit du 1 <sup>er</sup> avril 2003 au 31 mars 2005.	Le <b>15 novembre 2002</b> .



	PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>MINISTÈRE DU PARTIMOINE CANADIEN</b>						
<b>Financement des entreprises canadiennes</b>						
<b>Les routes commerciales</b>	Projets d'exportation d'entreprises des divers secteurs de la culture dans le but de faire la promotion du commerce international. Comporte deux volets, soit la préparation à l'exportation ou le développement des marchés internationaux.	Privilège les projets faisant partie d'une stratégie à long terme d'exportation de l'industrie.	Des organismes culturels à but lucratif ou non lucratif (sociétés et associations), appartenant à des intérêts canadiens et contrôlés par des Canadiens et des Canadiennes; en activité depuis au moins une année. Des associations nationales, provinciales, municipales et communautaires ainsi que des fournisseurs de services d'exportation tels que des associations industrielles, des entreprises de services, des établissements d'enseignement supérieur et des chambres de commerce.	Subvention	Le montant maximal de l'aide par exercice est de 100 000 \$, et ne peut excéder 75 % du coût total du projet.	En tout temps, mais les demandes doivent être reçues au moins quatre mois avant la date prévue du projet.
<b>MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL</b>						
<b>Artistes et galerie commerciales</b>						
<b>Arts visuels et médiatiques</b>						
<b>Volet 1</b>	Tournées internationales d'expositions d'art contemporain canadien	Encourager la diffusion et favoriser une meilleure appréciation de l'art contemporain canadien à l'étranger, et créer des liens entre les établissements canadiens et étrangers.	Projets qui donnent suite à un intérêt manifesté par un établissement artistique à l'étranger, qui font partie d'une stratégie à long terme, etc.	Musées d'art contemporains et centres d'art y compris les centres d'artistes canadiens autogérés.	Subvention	L'aide financière n'excédera généralement pas 30 % du budget total.
<b>Volet 2</b>	Tournées préparatoires	Tournées préparatoires faites par des représentants d'établissements canadiens à but non lucratif voués aux arts.	Projets qui contribuent à compléter des ententes relatives aux tournées d'expositions d'art contemporain canadien.	Idem à ci-dessus.	Subvention	Le montant maximal est de 3 500 \$ par tournée préparatoire.
						Les personnes qui demandent des subventions de 10 000 \$ ou plus doivent présenter leur projet au plus tard le <b>1er février</b> ou le <b>1er octobre</b> et au moins 6 mois avant le début du projet. Pour les subventions de moins de 10 000 \$, les projets doivent être présentés 6 mois à l'avance.
						Au moins <b>6 mois avant</b> la tournée proposée.

		PROJETS SOUTENUS	ADMISSIBILITÉ DES PROJETS	CLIENTÈLES ADMISSIBLES	MODE DE FINANCEMENT OFFERT	MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE	DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES
<b>MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL</b>							
<b>Volet 3</b>	Visites de familiarisation au Canada	Visites de familiarisation au Canada par des spécialistes du domaine des arts, des conservateurs et des directeurs de musées d'art étrangers.	Projets de visites qui visent à stimuler l'intérêt pour les arts visuels et médiatiques canadiens à l'étranger.	Idem à ci-dessus.	Subvention	La subvention maximale est de 3 500 \$ par visite.	Au moins <b>6 mois avant</b> la visite d'information proposée.
<b>Volet 4</b>	Lancement international de carrière	Projets de présentation d'œuvres dans des galeries commerciales étrangères.	Lancement de carrière internationale et développement de potentiel commercial.	Artistes canadiens ou galeries commerciales agissant en leur nom.	Subvention	La subvention maximale est de 3 500 \$.	Au moins <b>6 mois avant</b> l'exposition proposée.
<b>Volet 5</b>	Manifestations artistiques internationales	Participation des artistes canadiens à des manifestations artistiques internationales non commerciales touchant les arts visuels et les arts médiatiques, telles que biennales et festivals.	Manifestations organisées dans un cadre professionnel et artistique reconnu, comportant une participation notable d'artistes canadiens et qui font l'objet d'un plan promotionnel détaillé.	Artistes professionnels canadiens.	Subvention	L'aide financière n'excédera généralement pas 30 % du coût de la participation de l'artiste.	Les personnes qui demandent des subventions de 10 000 \$ ou plus doivent présenter leur projet au plus tard le <b>1er février</b> ou le <b>1er octobre</b> et au moins 6 mois avant le début du projet. Pour les subventions de moins de 10 000 \$, les projets doivent être présentés 6 mois à l'avance.
<b>Programme de développement des marchés</b>							
Aide aux sociétés (géré par les bureaux régionaux de Développement économique Canada)							
1)	<b>Stratégie de développement des marchés (SDM)</b>	<b>Projet de commercialisation à l'échelle internationale.</b>		<b>Pour les entreprises qui préparent un plan de commercialisation d'un an à l'échelle internationale.</b>	<b>Contributions remboursables</b>	<b>La contribution annuelle par demande est d'au moins 5 000 \$ et d'au plus 50 000 \$. La contribution est remboursable à raison de 4 % des ventes additionnelles réalisées sur le marché cible sur une période de quatre ans.</b>	<b>Le 10 mars 2002</b>

<b>MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL</b>						
	<b>PROJETS SOUTENUS</b>	<b>ADMISSIBILITÉ DES PROJETS</b>	<b>CLIENTÈLES ADMISSIBLES</b>	<b>MODE DE FINANCEMENT OFFERT</b>	<b>MONTANT D'AIDE MAXIMALE PAR PROJET OU PAR ENTREPRISE</b>	<b>DATES LIMITES POUR PRÉSENTER LES DEMANDES</b>
2)	Entreprises novices à l'exportation (ENE)	Projet de commercialisation à l'échelle internationale.	Aide limitée pour les entreprises ayant peu ou pas d'expérience à l'exportation, et qui n'ont pas la capacité voulue pour exporter ou même mettre au point une stratégie de commercialisation internationale.	Aide limitée	L'entreprise peut obtenir une contribution maximale de 7 500 \$, soit pour effectuer une visite de repérage des marchés, soit pour participer à une foire commerciale internationale. La contribution est remboursable à raison de 4 % des ventes réalisées sur le marché d'exportation cible au cours des deux années suivantes.	Le 10 mars 2002
	Aide aux associations commerciales (pour les associations nationales et sectorielles)	Projet pour établir des marchés internationaux d'exportation.	La préférence sera accordée aux sociétés dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 250 000 \$ et 10 M\$ et/ou dont l'effectif est inférieur à 100 employés dans le secteur de la fabrication et à 50 employés dans le secteur des services. Les activités de l'association, non-relées à la vente, doivent être menées au profit de membres et se rapporter à la promotion générique des exportations des produits ou des services du secteur en question, à l'amélioration de l'accès au marché et à la collecte d'information ou de	Associations commerciales d'envergure importante ou nationale.	Aide à coûts partagés.	La contribution annuelle est d'au moins 15 000 \$ et d'au plus 100 000 \$.

**Disponible dans cette collection :**

- N° 02-01-D *Les Développements technologiques et numériques dans le domaine de la musique – État de situation* – février 2002 (Anne-Marie Gill, Françoise Montambeault)
- N° 02-02-D *L'Industrie du disque et du spectacle de variétés au Québec – 1. Portrait économique des entreprises* – février 2002 (Marc Ménard)
- N° 02-03-L *La Librairie agréée au Québec : sur la concordance entre les critères d'agrément et la réalité économique* – février 2002 (Marc Ménard)
- N° 02-04-C *Dix ans d'aide fiscale au cinéma et à la production télévisuelle au Québec* – février 2002 (Dominique Jutras)
- N° 03-05-M *Les Métiers d'art au Québec – Esquisse d'un portrait économique* – novembre 2003 (Marc Ménard)