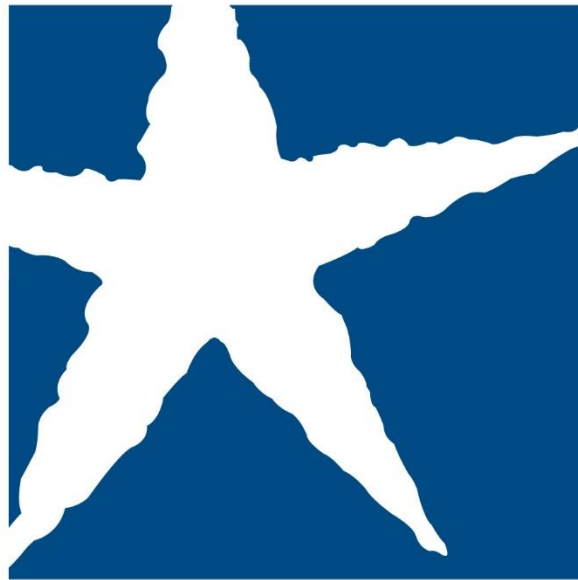


T H É Â T R E



A C T I O N

© Théâtre action, 2020

8. LE FINANCEMENT

1. PRÉPARATION D'UNE DEMANDE DE SUBVENTION

A. Les procédures / Les recommandations

- Assurez-vous de répondre aux critères d'admissibilité du programme et du bailleur de fonds avant de commencer la rédaction de la demande. Lisez notamment les lignes directrices du programme et le formulaire de demande au complet avant de commencer le travail. Des guides sont également disponibles sur les sites des principaux bailleurs de fonds afin de vous aider à rédiger votre proposition.
- Assurez-vous de bien comprendre les objectifs du programme et de vérifier les critères d'évaluation pour bien orienter votre rédaction.
- N'hésitez pas à communiquer avec l'agent responsable du programme avant de commencer à écrire afin de valider la pertinence et l'admissibilité de votre projet. Tenez compte des commentaires de l'agent. S'il vous offre de lire votre proposition avant de la déposer, sautez sur l'occasion.
- Le cas échéant, avisez votre conseil d'administration (CA) lorsque vous déposez une demande de subvention ou de contribution pour vos projets. Assurez-vous que vos procès-verbaux consignent le dépôt de vos demandes. Parfois, vous devrez fournir aux bailleurs de fonds une résolution du CA pour déposer une demande de subvention, accompagnée d'une preuve d'autorisation des signataires.
- Informez-vous des exigences imposées par les bailleurs de fonds en ce qui concerne l'utilisation des fonds, afin de pouvoir rendre les comptes nécessaires si votre projet est accepté.
- Un simple oubli de votre part peut rendre votre demande inadmissible. Aussi, avant d'expédier la demande de subvention, assurez-vous qu'elle est conforme aux exigences du bailleur de fonds : nombre d'exemplaires, nombre de pages, police de caractère, contenu, preuves d'admissibilité, matériel d'appui, ordre de présentation de la documentation, etc.
- Envoyez la demande au bailleur de fonds dans les délais prescrits et sous les différents formats demandés (papier ou électronique).
- Les dépenses présentées au budget doivent être fondées sur des estimations raisonnables et appuyées au besoin par des devis.
- Déposez un budget réaliste avec des cachets aux artistes et artisans qui respectent les normes du milieu dans lequel vous évoluez. Attention! Des cachets trop élevés peuvent être tout aussi mal perçus que des cachets qui sont en deçà de ceux prévus par les ententes collectives.
- Ajoutez au budget du projet les montants nécessaires pour couvrir les frais de gestion et d'administration. Ces frais sont déterminés selon un pourcentage réaliste et raisonnable tout en respectant les normes établies par les bailleurs de fonds (souvent un maximum de 15 % du budget total).
- Si vous ne recevez qu'une partie des fonds demandés, vous devrez alors réviser votre budget à la baisse. Prévoyez ces coupures en préparant un autre budget plus conservateur (plan B), que vous garderez dans vos dossiers. Il vous sera plus facile de réagir lorsque vous recevrez la réponse à votre demande.
- Si votre demande est refusée, appelez l'agent pour en connaître les raisons. Cela vous aidera à préparer vos prochaines demandes. Surtout, ne vous découragez pas, car ces concours sont très compétitifs. Un refus ne signifie pas que la pertinence et la qualité de votre projet ont été remises en cause, loin de là.

B. La production du rapport final pour une subvention

Si vous recevez une subvention, vous devez déposer un rapport final sur vos activités après l'achèvement du projet. C'est une condition importante associée au versement de la subvention. En respectant les conditions en matière de production de rapport final, vous aurez bonne réputation auprès des bailleurs de fonds.

Si vous êtes dans l'impossibilité de déposer le rapport final dans les délais prévus, vous pouvez toujours demander de reporter l'échéance à une date ultérieure. Les bailleurs de fonds répondront presque toujours favorablement à votre demande. Notez toutefois que, dans la plupart des cas, il vous sera impossible de déposer une nouvelle demande tant qu'un rapport final satisfaisant n'aura pas été reçu par le bailleur de fonds.

Nous vous recommandons de bien documenter chacune des étapes de votre projet afin de faciliter la rédaction de votre rapport. Par ailleurs, sachez que les documents que vous monerez (p. ex. rapport de statistiques et dossier de presse) pourront vous servir plus tard de matériel d'appui pour montrer le sérieux de votre démarche artistique et la qualité de vos projets. À l'avenir, la rédaction de vos demandes de subvention sera plus facile.

Éléments possibles du rapport

- le bilan du projet réalisé (description sommaire du projet et des activités réalisées, rappel des objectifs, artistes et intervenants concernés, partenaires, étapes du projet, lieu[x] et date[s] de réalisation, etc.);
- les retombées pour l'organisme;
- les statistiques de fréquentation (représentations, billetterie, etc.);
- la reconnaissance accordée au bailleur de fonds (dans les outils promotionnels, les invitations, les programmes, etc.);
- le bilan financier (utilisez le formulaire de budget de la demande originale);
- tous les autres documents pertinents (photographies, extraits vidéo, brève revue de presse, etc.).

C. Les exigences en matière d'accords de contribution ou de subvention

Lorsque vous signez une entente de contribution avec un bailleur de fonds (gouvernement) ou une autre source (fondation, entreprise privée, etc.), il faut connaître et respecter ces règles administratives de base :

- faire signer l'accord de contribution par le palier approprié de votre entité;
- s'assurer d'avoir en sa possession une copie signée de l'entente par les deux partis;
- relire attentivement toutes les modalités de l'entente avant de signer l'accord de contribution;
- rassurer toutes les incertitudes du bailleur de fonds et noter les détails de la discussion à ce sujet.

Éléments importants à revoir :

- la durée de l'entente;
- le montant autorisé;
- les dates des rapports périodiques et finaux à produire;
- les exigences sur le plan de la reddition de comptes, inscrites à même vos états financiers annuels (de la même façon que vos états financiers doivent être audités ou accompagnés d'une mission d'examen);
- revoir le budget détaillé approuvé par le bailleur de fonds;
- déterminer clairement les dépenses jugées non admissibles par le bailleur de fonds;
- y a-t-il une certaine flexibilité pour les dépenses réelles encourues qui seront vraisemblablement différentes des dépenses approuvées?
- les salaires imputés au projet doivent-ils être accompagnés d'une feuille de temps (pour les employés non affectés à un projet à temps plein)?
- le bailleur de fonds se réserve-t-il le droit de demander un audit externe, à la fin du projet, pour vérifier les dépenses réelles encourues pour le projet?
- les rapports financiers remis aux bailleurs de fonds doivent-ils correspondre aux dépenses réelles imputées au projet selon votre tenue de livres, particulièrement dans le cas d'un audit;
- le bailleur de fonds exige-t-il que votre auditeur externe produise un rapport audité indépendant des états financiers? Si oui, il faut en informer l'auditeur dès le début; et
- le respect des exigences associées aux politiques du Conseil du trésor sur les dépenses admissibles.

D. La notion de jury par les pairs (comité de pairs)

Avec un jury ou un comité de pairs, vous savez que l'étude de votre demande sera faite par des professionnels comme vous qui ont des connaissances et de l'expérience en théâtre. Ce type d'évaluation permet au milieu artistique d'avoir son opinion sur la façon dont les fonds sont distribués.

Le comité d'évaluation par les pairs étudie chacune des demandes en fonction des critères d'évaluation établis par le bailleur de fonds. Les jurés émettent leurs recommandations et déterminent les priorités de financement. Toutefois, ils ne se prononcent pas toujours sur les montants finaux qui seront accordés. Dans un premier temps, les jurés évaluent chacun de leur côté les demandes reçues. Tous les jurés se rencontrent ensuite pour partager leurs impressions et discuter de l'ensemble des demandes.

Les jurés n'ont accès qu'aux documents fournis dans la demande. Soyez donc clair et précis lorsque vous écrivez votre demande et ne tenez rien pour acquis. Les jurés ne connaissent peut-être pas votre historique de création et la qualité de vos réalisations artistiques passées.

Enfin, il ne faut pas négliger le travail de l'agent dans le processus d'évaluation par les pairs. En effet, c'est souvent lui qui s'occupe de la constitution du jury et il est présent tout au long du processus de délibération pour répondre aux questions des jurés.

E. L'importance de faire l'expérience d'un jury de pairs

Pour bien comprendre le processus d'attribution des fonds, nous vous recommandons fortement de vivre l'expérience d'un jury de pairs. Certains bailleurs de fonds mettent sur pied des séances de simulation de jurys. Si vous ne pouvez pas y participer, vous pouvez offrir vos services aux bailleurs de fonds. Ils sont toujours à la recherche de professionnels de différentes régions pour constituer les jurys. Souvent, les jurés touchent un petit cachet pour faire leur travail.

POUR EN SAVOIR PLUS :

[Les renseignements généraux pour le dépôt d'une demande au Conseil des arts de l'Ontario](#)

[Les renseignements généraux pour le dépôt d'une demande au Conseil des arts du Canada](#)

[Les procédures pour siéger sur un jury de pairs du Conseil des arts de l'Ontario](#)

[Les détails concernant les comités de pairs au Conseil des arts du Canada](#)

[S'enregistrer comme pair évaluateur sur le portail du Conseil des arts du Canada](#)

2. LE FINANCEMENT PUBLIC

En tant qu'artiste, groupe, collectif ou compagnie incorporée, vous pouvez déposer des demandes de financement au fédéral, au provincial ou au municipal. Les exigences, les critères d'admissibilité et les types de projets financés varient selon les programmes et les bailleurs de fonds.

A. Au fédéral : le Conseil des arts du Canada (CAC)

Les informations ci-dessous sont tirées en partie du site internet du [Conseil des arts du Canada \(CAC\)](#).

Le Conseil des arts du Canada a été créé en 1957 comme société d'État autonome par une loi du Parlement fédéral pour « favoriser et promouvoir l'étude et la diffusion des arts, ainsi que la production d'œuvres d'art ». Le Conseil attribue des subventions aux artistes et organismes artistiques professionnels par l'entremise d'un processus d'évaluation par les pairs et décerne annuellement des bourses et des prix.

Les subventions accordées sont principalement utilisées pour la création, la production et la diffusion d'œuvres ainsi que pour le perfectionnement professionnel, les résidences artistiques, les voyages et le développement du secteur.

Les subventions du Conseil sont maintenant réparties en six programmes :

- [Explorer et créer](#) : soutient la recherche, le développement, la création et la production d'œuvres, de même que le perfectionnement professionnel des artistes
- [Inspirer et enraciner](#) : finance les organismes qui visent l'excellence artistique et se consacrent à l'avancement des arts par des programmations qui font appel à un large éventail d'artistes et qui sont destinées à un public diversifié
- [Créer, connaître et partager](#) : reconnaît la souveraineté culturelle des peuples autochtones et respecte le concept d'autodétermination des Premières Nations, des Inuits et des Métis
- [Appuyer la pratique artistique](#) : finance les professionnels des arts, les groupes et les organismes artistiques canadiens qui défendent le secteur artistique, augmentent la capacité des artistes à réaliser leurs œuvres et améliorent les conditions de création
- [Rayonner au Canada](#) : favorise l'établissement de relations et d'échanges fructueux entre les artistes et le public canadien
- [Rayonner à l'international](#) : célèbre la créativité, l'innovation et l'excellence des artistes canadiens en contribuant à présenter leurs œuvres de par le monde

Les composantes de chaque programme comportent des restrictions quant au nombre de demandes qu'il vous est possible de soumettre ou de subventions que vous pouvez recevoir chaque année.

[Les limites annuelles pour les demandes de financement](#) sont les suivantes :

- Les individus et les groupes, ainsi que les organismes qui ne reçoivent aucune subvention de base (fonctionnement) peuvent présenter au Conseil un maximum de 3 demandes de subvention de projet ou de base chaque année.
- Les organismes qui reçoivent une subvention de base (fonctionnement) peuvent présenter au Conseil un maximum de 2 demandes de subvention de projet chaque année, en plus de leur demande de subvention de base.

B. Au provincial : le Conseil des arts de l'Ontario (CAO)

Les informations ci-dessous sont tirées en partie du site internet du [Conseil des arts de l'Ontario \(CAO\)](#).

Le Conseil des arts de l'Ontario (CAO) a été fondé en 1963 avec mission de favoriser la création et la production d'œuvres artistiques au profit de tous les Ontariens. Les subventions du CAO sont tenues à la disposition des artistes professionnels, des groupes ou des collectifs et des organismes artistiques établis en Ontario. Un groupe ou un collectif se compose d'au moins deux professionnels des arts qui ont décidé d'entreprendre en commun un projet sans but lucratif.

Un organisme qui demande une subvention au CAO doit soit produire des œuvres, soit contribuer à diffuser les œuvres d'artistes professionnels dans les collectivités. Un organisme peut demander une subvention pour faire une tournée, présenter ou réaliser un projet précis, ou pour financer des activités qui ont lieu une fois par an. Un

organisme qui demande une subvention de fonctionnement doit être constitué en société sans but lucratif et doit être en activité depuis au moins deux ans.

- Disciplines artistiques : [danse](#), [théâtre](#), [musique](#), [littérature](#), [arts visuels](#), [arts médiatiques](#), [multiarts et interarts](#)
- Groupe prioritaire : [artistes de la diversité culturelle](#), [artistes sourds et artistes handicapés](#), [artistes francophones](#), [artistes autochtones](#), [artistes de la nouvelle génération](#), [artistes domiciliés dans les régions à l'extérieur de Toronto](#)

Les programmes pour les artistes francophones

- Les programmes sont ouverts aux artistes et organismes francophones.
- Les demandes sont étudiées par un comité d'évaluation composé de professionnels des arts francophones.
- Les artistes et organismes francophones peuvent aussi présenter une demande à d'autres programmes du CAO et ce, dans quelques cas, en français.

Programme pertinent pour les francophones | *Théâtre – projets francophones*

Ce programme accorde aux particuliers, groupes had hoc, collectifs et organismes des subventions de projet qui soutient la création, l'exploration, le développement, la production et la présentation d'œuvres dramatiques de langue française en Ontario.

Admissibilité : Ce programme appuie toutes les formes d'expression et de pratique du théâtre professionnel, y compris – sans toutefois s'y limiter – les projets à caractère culturel, les initiatives axées sur la collectivité, les œuvres fondées sur l'expression physique et la gestuelle du mouvement, le théâtre jeunesse, les projets d'art clownesque, le théâtre musical, les nouvelles œuvres, les adaptations et les traductions, et les œuvres du répertoire existant.

- Volet Création/Exploration : maximum 5 000 \$/la présentation publique n'est pas obligatoire
- Volet Développement : maximum 15 000 \$/la présentation publique est obligatoire
- Volet Production : maximum 20 000 \$/la présentation publique est obligatoire

Autre programme disponible pertinente | *Arts du Nord - projets*

Ce programme tente de répondre à certains des problèmes particuliers auxquels les artistes du Nord sont confrontés, notamment des coûts plus élevés pour l'équipement, le matériel et les déplacements, un accès limité aux sources de financement non gouvernementales et moins de possibilités de perfectionnement professionnel.

Objectif : Financement des activités artistiques des artistes et organismes artistiques du Nord dans le Nord de l'Ontario.

Admissibilité : Artistes, groupes ad hoc, collectifs, organismes artistiques sans but lucratif ayant leur siège social dans le Nord de l'Ontario. Les organismes qui bénéficient de subventions de fonctionnement peuvent être participants mais pas candidats à ce programme.

Offre des subventions pour quatre types de projets :

- Nouvelles œuvres : pour payer les coûts de création et de production de nouvelles œuvres dans toutes les disciplines artistiques.
- Présentation : pour payer les coûts de présentation d'œuvres artistiques.
- Perfectionnement professionnel : pour permettre aux artistes d'entreprendre des projets de perfectionnement de leurs compétences et de développement de leurs carrières ainsi que pour les groupes qui présentent des projets qui favorisent les artistes du nord de l'Ontario.
- Travail dans la communauté : pour payer les coûts des projets artistiques axés sur la communauté.

Remarque : Arts du Nord ne subventionne pas les projets à l'étude dans le cadre d'un autre programme du CAO. Il ne couvre pas les dépenses d'immobilisations, les salaires courants ou les frais de bureau.

Autre programme disponible pertinente | Arts autochtones - projets

Ce programme soutient la recherche, le développement et la création de nouvelles œuvres ainsi que l'engagement communautaire des artistes autochtones (Premières Nations, Métis et Inuits) et les occasions pour les organismes et les communautés autochtones de renforcer leurs relations avec les arts.

Admissibilité : les particuliers, les groupes ad hoc et collectifs et les organismes.

Les subventions servent à payer les coûts suivants :

- Recherche et développement menant à la création de nouvelles œuvres. La recherche, l'exploration et l'expérimentation artistiques, résidences et ateliers compris, sont également admissibles.
- Création et production de nouvelles œuvres dans une pratique artistique (film, vidéo, arts visuels, nouveaux médias, arts culturels, danse, théâtre, musique, poterie, fiction, création orale et conte, etc.).
- Présentations, expositions, publications et festivals dont l'objectif principal consiste à présenter, promouvoir et diffuser les œuvres d'artistes autochtones.
- Relations et partenariats réunissant des artistes par l'entremise de congrès, ateliers, assemblées, délégations, échanges ou autres activités favorisant le développement de relations, de réseaux et de partenariats artistiques qui renforcent le milieu des arts autochtones.

C. Au provincial, le Conseil des Arts et des Lettres du Québec (CALQ)

Les informations ci-dessous sont tirées en partie du site internet du [Conseil des Arts et des Lettres du Québec \(CALQ\)](#).

Dans une perspective de développement culturel, le CALQ a pour mission de soutenir, dans toutes les régions du Québec, la création artistique et littéraire, l'expérimentation, la production et la diffusion. Les domaines dans lesquels le CALQ exerce ses attributions sont la littérature et le conte, les arts de la scène (théâtre, danse, musique, chanson, arts du cirque) les arts multidisciplinaires, les arts médiatiques (arts numériques, cinéma et vidéo), les arts visuels, les métiers d'art ainsi que la recherche architecturale. Le CALQ soutient également le rayonnement des artistes, des écrivains, des organismes artistiques et de leurs œuvres, que ce soit au Québec, ailleurs au Canada ou à l'étranger.

Les programmes et bourses en théâtre

Les programmes et bourses en théâtre peuvent soutenir les artistes professionnels, les collectifs d'artistes professionnels du théâtre ou les organismes de création ou de production. Il peut aussi s'adresser aux traducteurs œuvrant en dramaturgie. Le théâtre englobe ici le théâtre pour adultes, le théâtre pour l'enfance et la jeunesse et le théâtre de marionnettes.

La définition d'un artiste professionnel

- se déclare artiste professionnel;
- crée des œuvres ou pratique un art à son propre compte ou offre ses services, moyennant rémunération, à titre de créateur ou d'interprète, notamment dans les domaines sous la responsabilité du Conseil des arts et des lettres du Québec (CALQ);
- a une reconnaissance de ses pairs;
- diffuse ou interprète publiquement des œuvres dans des lieux et / ou un contexte reconnu par les pairs.

La définition de collectif

Un collectif désigne un groupe d'artistes, quel qu'en soit le nombre. Chaque membre du groupe doit être un artiste professionnel et répondre aux conditions d'admissibilité du programme. Un membre doit représenter le groupe à titre de coordonnateur et le groupe ne doit pas avoir reçu un soutien financier pour le même projet dans le cadre d'autres programmes du CALQ. Les collectifs permanents doivent toujours être représentés par le même coordonnateur, à moins de circonstances exceptionnelles.

D. Municipalités

Plusieurs municipalités offrent des subventions aux arts via leur conseil des arts ou par le biais d'un département « art et culture ». Consultez le site internet de votre ville pour trouver, le cas échéant, des renseignements au sujet du programme d'appui aux arts. Les montants disponibles varient d'une ville à l'autre. Souvent, les sommes versées sont destinées uniquement à des activités qui se déroulent dans les limites géographiques de la ville.

1. LE FINANCEMENT PRIVÉ (FONDACTIONS)

Plusieurs fondations privées encadrent des programmes de subvention. La plupart s'adressent aux organismes sans but lucratif ou aux organismes de bienfaisance. Si la fondation ne finance que les organismes de bienfaisance, il est souvent possible de déposer une demande en étant parrainé par un organisme de bienfaisance enregistré. Théâtre Action et plusieurs compagnies de théâtre ontariennes offrent ce type d'appui. L'organisme de bienfaisance reçoit alors le financement et s'engage à verser l'argent à l'organisme parrainé. Il vous faudra le numéro de bienfaisance de l'organisme, une lettre ou la signature originale de votre parrain afin de déposer votre demande.

[La Fondation Trillium de l'Ontario](#)

La Fondation Trillium subventionne des organismes selon une stratégie d'investissement dans six domaines d'action. Il est primordial de visiter le site Internet de la Fondation pour connaître les critères d'admissibilité, les types de projets subventionnés et les dates limite de dépôt des demandes. La durée des projets peut varier selon le programme de subvention auquel vous soumettez une demande.

[La Fondation Franco-Ontarienne](#)

La Fondation appui des « projets d'envergure provinciale qui aident au maintien de la vitalité franco-ontarienne ». Les montants accordés sont d'un maximum de 3 000 \$ et la date limite de soumission des projets est le 15 août de chaque année.

[Les Fondations communautaires de l'Ontario](#)

Plusieurs fondations financent des initiatives de nature régionale en Ontario.

2. LES REVENUS AUTOGÉNÉRÉS OU AUTOFINANCEMENT

Vous pouvez considérer d'autres options pour diversifier vos sources de revenus. Si vous donnez des représentations publiques, vous pourrez notamment compter sur les revenus de billetterie et utiliser vos outils promotionnels pour intéresser des partenaires. Les possibilités de visibilité que vous offrez peuvent être variées : autofinancement, forfaits de commandites, vente d'espaces publicitaires dans vos programmes ou sur votre site Internet, échanges en nature ou en services, etc. Même si vous avez reçu un financement public pour votre projet, tous les efforts que vous déploierez pour augmenter vos ressources budgétaires ne passeront pas inaperçus aux yeux des bailleurs de fonds.

A. Les campagnes de financement participatif

Le [financement participatif](#) est de plus en plus utilisé par le biais d'Internet et des médias sociaux par les artistes producteurs, les collectifs et les structures émergentes. Il s'agit de solliciter de petits montants d'argent auprès d'un grand nombre de personnes pour la réalisation d'un projet spécifique. Cette option est avantageuse si vous ne recevez aucun financement public ou s'il vous faut un revenu d'appoint pour compléter le financement déjà reçu.

B. Les campagnes de dons et de commandites

Les dons sont remis sans espoir de rétribution autre que la reconnaissance ou un reçu aux fins d'impôt. C'est ce qui les distingue des commandites. Une commandite est une somme d'argent ou un service donné en échange de visibilité ou d'un service équivalent. Il s'agit donc d'un échange entre deux parties (p. ex. une commandite en argent en échange d'un espace publicitaire dans le programme de votre spectacle).

Dons et commandites en nature ou services

Il est possible de négocier avec vos fournisseurs afin de bonifier la valeur des services qui vous sont rendus. Vous pouvez notamment obtenir des dons ou des commandites en services pour la location d'une salle de répétition ou de représentation ou de l'espace publicitaire dans les médias. Quand une personne donne une partie ou la totalité de son temps, il s'agit d'un don ou d'une commandite en nature.

Au moment de préparer votre budget, assurez-vous de bien connaître la valeur des dons en services et/ou nature prévu. Vous pourrez ainsi inclure cette contribution dans les revenus en services ou en nature et les dépenses qui y sont associées. Il est important que les revenus et les dépenses soient équivalents.

ATTENTION : Vérifiez bien dans les lignes directrices de chacun des programmes de subvention auxquels vous déposez une demande que les revenus et les dépenses en nature ou en services sont admissibles. Plusieurs bailleurs de fonds demandent de ne pas les inclure dans le budget de la demande mais veulent quand-même en connaître la valeur. Ils valoriseront vos démarches en ce sens.

Les dons en nature et en services sont comptabilisés au registre comptable de l'organisme si :

- la juste valeur de ces dons peut être estimée raisonnablement (pièce justificative à l'appui);
- les biens et les services sont utilisés dans le cadre du fonctionnement courant de l'organisme et auraient normalement été achetés par l'organisme.

Dons en argent

Seuls les organismes de bienfaisance dûment enregistrés peuvent remettre des reçus de dons officiels aux fins de l'impôt. Les autres organismes n'ont pas cette possibilité. Par contre, rien ne vous empêche d'orchestrer une campagne de dons en argent. Dans ces circonstances, il importe de préciser aux donateurs que votre organisme n'a pas le statut d'organisme de bienfaisance, mais que vous mettez sur pied une campagne de reconnaissance des donateurs. L'organisme est alors tenu de remettre un reçu non officiel et non déductible d'impôt au donateur.

Il est important de déposer les dons reçus rapidement. L'organisme établit des contrôles adéquats afin de s'assurer que tous les dons reçus « en argent » sont déposés à l'institution financière de l'organisme. L'intégralité des revenus de dons est toujours difficile à vérifier étant donné que ces dons ne proviennent pas d'une « facturation » de l'organisme mais d'un choix individuel du donateur.

Pour les organismes de bienfaisance, les reçus officiels sont pré-numérotés et un suivi de la suite numérique est maintenu grâce au registre des revenus de dons. La personne responsable de la tenue de livres enregistre tous les dons reçus aux registres comptables. L'organisme peut recevoir des dons pour lesquels le donateur identifie une utilisation spécifique. L'organisme doit s'assurer que les exigences du donateur sont respectées.

Commandites en argent

Pour chacun de vos projets, dressez la liste des offres de visibilité que vous pouvez offrir à des commanditaires (p. ex. logo sur les outils promotionnels, publicité dans le programme, bannière sur place pendant vos événements, etc.). Par la suite, créez une grille de commandites qui précise les offres de visibilité et leur valeur. Cet outil vous sera utile pour solliciter des commanditaires potentiels pour vos projets.

C. Les activités spéciales et les activités-bénéfices

Avec les activités spéciales et les activités-bénéfice, les organismes ont un autre moyen de diversifier leurs fonds. Plusieurs formules sont possibles et l'originalité est souvent un gage de réussite. L'important est de minimiser les frais d'organisation. Fixez-vous l'objectif d'organiser une activité simple et peu coûteuse afin de vous assurer un revenu lors du bilan financier final.

D. La vente

La vente de billets, de spectacles ou d'espaces publicitaires dans vos programmes peut faire partie de vos sources d'autofinancement. Prenez garde de surévaluer ces revenus lors de votre préparation budgétaire. Afin d'être concurrentiel, renseignez-vous sur les prix en vigueur dans le milieu avant de déterminer vos prix de vente. Il est fortement recommandé de respecter l'écologie du milieu dans lequel vous travaillez pour être pris au sérieux. Au besoin, communiquez avec Théâtre Action pour connaître les normes du marché.

CONSULTEZ, TÉLÉCHARGEZ ET ADAPTEZ LE MODÈLE SUIVANT :

[Recu de dons officiels aux fins de l'impôt](#)



Conseil des Arts
du Canada

Canada Council
for the Arts