

**ÉVALUATION DU
PROGRAMME INITIATIVE SONORE
NOUVEAU-BRUNSWICK (ISNB)**

*Rapport final préparé par
Étude Économique Conseil
(EEC Canada) Inc.*

*pour la Direction du développement des arts
du Secrétariat à la Culture et au Sport
du Nouveau-Brunswick*

Décembre 2002

Table des matières

1. Sommaire.....	i
2. Conclusions et recommandations.....	1
2.1. Conclusions.....	1
2.2. Recommandations.....	2
3. Introduction.....	10
3.1. Mandat.....	10
3.2. Méthode.....	11
4. Profil de l'aide d'Initiative sonore Nouveau-Brunswick.....	14
4.1. Demandes par composante de 1998-1999 à 2000-2001.....	14
4.2. Acceptation par composante de 1998-1999 à 2000-2001.....	15
4.3. Demandes et acceptations selon la région.....	17
4.4. Octroi de l'aide financière selon les composantes du programme.....	18
4.5. Aide moyenne par projet.....	24
4.6. Catégories de bénéficiaires.....	28
4.7. Récurrence de l'aide.....	30
4.8. Synergies du programme.....	33
4.9. Liens entre les composantes.....	36
5. Enjeux stratégiques auxquels fait face l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.....	37
5.1. Contexte démographique.....	37
5.2. Associations de l'industrie.....	39
5.3. Artistes.....	40
5.4. Gestion.....	41
5.5. Marketing et promotion.....	42
5.6. Distribution.....	44
5.7. Infrastructure et lieux de spectacle.....	45
5.8. Caractéristiques du marché.....	47
5.9. Conclusion.....	48
6. Enjeux stratégiques concernant Initiative sonore Nouveau-Brunswick.....	50
6.1. Objectifs du programme.....	50
6.2. Composantes du programme.....	52
6.3. Gestion du programme.....	55
6.4. Clients du programme.....	56
6.4.1. Entreprises par rapport aux particuliers.....	56
6.4.2. Professionnel par rapport à amateur.....	58
6.5. Utilisations admissibles des fonds d'ISNB.....	59
6.6. Formulaires de demande.....	61
7. Options pour développement futur et recommandations.....	62
7.1. Objectifs du programme.....	62
7.2. Composantes du programme.....	64
7.3. Administration du programme.....	66
7.4. Clients du programme.....	68
7.5. Utilisations admissibles des fonds d'ISNB.....	70
7.6. Directives sur la programmation.....	71
7.7. Formulaires de demande.....	72

1. Sommaire

La présente étude est une évaluation du programme Initiative sonore Nouveau-Brunswick (ISNB) établi et géré par la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport du Nouveau-Brunswick. Voici les principaux résultats de l'évaluation (regroupés pour la période allant de 1998-1999 à 2000-2001):

Données sur l'aide fournie

- Nombre de projets : ISNB a appuyé 258 projets, ce qui représente un taux d'acceptation de 71 % des demandes totales (365);
- Montant de l'aide : Au total, 1 274 332 \$ ont été distribués aux bénéficiaires afin d'appuyer leurs projets, ce montant représentant environ la moitié (48 %) de la valeur effective totale des projets entrepris;
- Types de projets appuyés : Le programme a appuyé la réalisation de :
 - 88 projets *d'enregistrements sonores et de maquettes d'audition* (ou «demos»), ce qui représente une aide totale de 502 645 \$;
 - 108 projets de *marketing de produits*, ce qui représente une aide totale de 462 673 \$;
 - 54 projets de *développement de talents*, ce qui représente une aide totale de 105 893 \$;
 - Huit projets *d'infrastructure (studios)*, ce qui représente une aide totale de 202 922 \$.
- Catégories de bénéficiaires : Selon le statut professionnel du requérant, la plupart des bénéficiaires du programme étaient des artistes (72 %), les imprésarios représentant 12 % des bénéficiaires, suivis des ingénieurs du son et des studios, et des étiquettes de disques à 11 %, et enfin d'autres catégories représentant 5 % de la clientèle totale.
- Fréquence de l'aide aux requérants et bénéficiaires : Plus de deux tiers du nombre total de bénéficiaires du programme (71,2 %) et des artistes bénéficiaires (70,4 %) ont reçu une aide pour *une* année pendant la période de trois ans à l'étude. Environ 1/5 du total des bénéficiaires (soit 25) et des artistes bénéficiaires (23) ont reçu une aide pendant *deux* ans. Un peu moins de 10 % du nombre total des bénéficiaires (11) et des artistes bénéficiaires (9) ont reçu une aide pendant *les trois années* de la période à l'étude.

Constats généraux relatifs à l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick

- Contexte : La population du Nouveau-Brunswick atteignant un peu plus de trois quarts d'un million, il est évident que la province n'est pas assez grande pour posséder une industrie de la musique entièrement intégrée. La faible

population du Nouveau-Brunswick répartie dans plusieurs petites concentrations urbaines (Saint-Jean, Fredericton, Moncton) et fragmentée par deux cultures linguistiques distinctes (française et anglaise), constitue d'importants obstacles démographiques à une industrie de la musique locale intégrée et viable. On peut toutefois s'attendre à la naissance et à la fusion d'entreprises qui forment une industrie de la musique dynamique. De telles entreprises peuvent fournir l'infrastructure nécessaire pour permettre aux artistes musicaux talentueux du Nouveau-Brunswick de demeurer dans la province, tout en développant et en poursuivant une carrière fructueuse à l'échelle régionale, nationale et internationale.

- Niveau de développement et d'organisation de l'industrie : L'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick en est manifestement à ses premiers stades de développement. Malgré une forte tradition musicale et des talents à profusion, très peu de professionnels à temps plein sont disponibles dans la province pour soutenir les artistes dans le développement de leur carrière. De plus, l'infrastructure, depuis les imprésarios jusqu'aux studios d'enregistrement, n'a pas encore été établie et structurée de manière importante. Afin d'appuyer un tel développement, il faut créer un forum pour permettre aux différents intervenants de se réunir et de discuter des enjeux courants, de problèmes communs et des obstacles économiques au développement. Il importe que les principaux intervenants de la province s'adressent à l'association de l'industrie de la musique pour créer un tel forum.
- Défis que doit relever l'industrie : Les défis que doit relever l'industrie peuvent être résumés dans les points suivants :
 - Les associations locales qui représentent les divers aspects de l'industrie de la musique doivent développer leur crédibilité auprès des intervenants clés de l'industrie, jouer un rôle de leadership dans le développement de l'industrie et collaborer étroitement sur les questions d'intérêt commun;
 - Une plus grande coordination entre les divers maillons de la chaîne de l'industrie (artistes, étiquettes de disques, spécialistes de la promotion, imprésarios, festivals locaux, distributeurs, radio et presse écrite, etc.) est nécessaire pour accroître la diffusion de disques du Nouveau-Brunswick à l'intérieur et à l'extérieur de la province;
 - Les artistes exécutants et les professionnels de soutien (imprésarios, spécialistes de promotion et distributeurs) doivent s'engager davantage sur le plan professionnel, c'est-à-dire être prêts à prendre des engagements à plein temps et quelques risques financiers;
 - Il faut voir à ce que les artistes travaillent plus étroitement avec les spécialistes, notamment avec les imprésarios, et avec les spécialistes de la promotion qui peuvent assurer à leurs carrières et à leurs enregistrements une plus grande réussite commerciale.

Impact du programme

En injectant un peu plus de 1,25 million de dollars dans l'industrie de l'enregistrement sonore du Nouveau-Brunswick de 1998-1999 à 2000-2001, ISNB a contribué à créer directement une grande activité économique et culturelle.

- Premièrement, nombre de disques enregistrés au cours de cette période ne l'auraient pas été sans le programme. Grâce au programme, les artistes ont pu, dans certains cas, accroître leurs budgets d'enregistrement et de promotion et, dans d'autres cas, ils ont tout simplement eu l'opportunité d'enregistrer un disque.
- Deuxièmement, et peut-être tout aussi important, plusieurs artistes prometteurs demeurant tant dans les grands centres urbains de la province que dans des zones plus éloignées ont eu l'occasion de participer à des activités de l'industrie de la musique professionnelle comme l'enregistrement sonore et la présentation de spectacles.
- Troisièmement, les studios d'enregistrement ont pu améliorer leur infrastructure et ainsi offrir aux artistes les types de services professionnels nécessaires pour rivaliser à l'échelle nationale et internationale. De plus, les ingénieurs du son associés à de tels studios ont pu parfaire leurs connaissances grâce à des enregistrements souvent rendus possibles par des subventions d'ISNB.
- Enfin, ISNB a aussi contribué à l'émergence et au développement d'individus intéressés fournissant différentes fonctions et services d'appui qui pourraient éventuellement jouer un rôle notable dans la constitution et la confortation de la base de l'industrie de la musique dans la province. Bien qu'il soit encore trop tôt pour parler d'une « industrie de la musique » en soi, *Initiative sonore* a beaucoup aidé à amener les professionnels de la musique à aborder les besoins et l'avenir en termes de « développement de l'industrie ». La réactivation de *Musique Nouveau-Brunswick* est un exemple concret.

Pertinence du programme

Tout au long de l'étude, les évaluateurs ont constaté que ISNB serait un élément important et jouerait un rôle essentiel dans le développement futur de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

Évidemment, si la vision est de développer une industrie autonome à grande échelle avec plusieurs maisons de disque intégrées compétitives, distributeurs et un grand nombre de professionnels et d'entreprises de soutien de l'industrie, la province n'est pas assez grande pour soutenir une telle activité. Toutefois, si la vision comprend l'arrivée et le regroupement d'étiquettes, d'imprésarios et d'autres professionnels de soutien, afin d'identifier et d'aider les artistes talentueux à réussir sans devoir quitter la province, la province est, bien sûr, assez grande pour soutenir une telle activité.

Un tel noyau de l'industrie permettrait d'assurer que les musiciens talentueux de l'ensemble de la province puissent développer leurs talents, s'ils choisissent de le faire. De plus, grâce à des partenariats avec des entreprises et des professionnels d'autres

régions du pays, les artistes du Nouveau-Brunswick pourraient aussi tirer davantage profit des occasions et des ressources qui leur sont accessibles en tant que Canadiens (p. ex. auprès du *Conseil des arts du Canada* et du *Fonds de la musique du Canada*).

De plus, en créant des partenariats avec des organismes comme *l'Agence de promotion économique du Canada atlantique* (APECA), le programme pourrait aider des entreprises de l'industrie et des associations de la musique à mettre sur pied des projets qui développeraient davantage le noyau de l'industrie.

Enfin, les évaluateurs estiment qu'avec l'aide d'ISNB - moyennant certains ajustements (voir les recommandations) – il est réaliste de s'attendre à ce que la province atteigne un tel niveau d'activité à moyen terme.

Recommandations

Les recommandations détaillées figurent à la *Partie 1 : Conclusions et recommandations* et à la *Partie 6 : Choix pour développement futur et recommandations*. Elles ne seront donc pas répétées ici.

Le court résumé ci-dessous explique la base logique et l'esprit des recommandations conçus par l'équipe d'évaluation.

Afin de renforcer le noyau de l'industrie et de fournir une aide maximale aux artistes et aux intervenants de l'industrie les plus susceptibles d'avoir un impact important sur la scène musicale, ISNB devrait modifier la configuration du programme actuel en vue d'obtenir deux résultats particuliers :

- axer les ressources limitées du programme sur les artistes professionnels prêts et susceptibles d'obtenir les réussites critiques et commerciales;
- habiliter les professionnels de l'industrie (imprésarios, spécialistes du marketing et de la promotion, étiquettes d'enregistrement, etc.) à assurer leur présence et leur développement continu dans la province.

Concrètement, les modifications suivantes au programme sont recommandées :

1. De nouvelles composantes du programme, plus modestes, devraient être établies afin d'aider les jeunes artistes et les professionnels de l'industrie à faire la transition entre le niveau amateur et le niveau professionnel;
2. Une aide accrue devrait être fournie aux artistes professionnels tant au niveau des projets que de la consistance de l'appui dans le temps;
3. Dans la mesure du possible, l'aide devrait être axée sur les professionnels de l'industrie (étiquettes d'enregistrement, marketing et promotion, engagements, etc.) afin d'assurer leur développement à moyen et à long terme;
4. Plus de ressources devraient être allouées pour promouvoir le perfectionnement professionnel;

5. Un comité consultatif (ou *aviseur*) devrait être créé afin d'aider le gestionnaire du programme à prendre des décisions concernant l'industrie de la musique et la structure du programme.

Grâce à la mise en œuvre de ces recommandations, qui exigera un appui constructif de tous les principaux intervenants, on estime que l'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick parviendra à jouer un rôle plus important dans le développement de ses propres talents musicaux.

2. Conclusions et recommandations

2.1. Conclusions

D'après l'analyse des enjeux stratégiques auxquels fait face l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick, il est évident qu'il y a beaucoup à faire pour que la province puisse espérer retenir ses artistes musicaux les plus talentueux et aider à créer un milieu économique et culturel propice au développement de leurs carrières artistiques.

Comme dans plusieurs industries à leur stade d'émergence, il ne semble pas exister une cohésion et un synchronisme suffisants à la base de l'industrie qui permettraient d'appuyer, de coordonner et de cibler les diverses activités et initiatives d'enregistrement sonore actuellement entreprises dans la province. Les différents intervenants dans la production d'enregistrements sonores, la gestion d'artistes, la distribution de disques, les agences artistiques et la présentation de spectacles, la diffusion de la musique, etc. semblent fonctionner de manière indépendante ou trop séparée, en accordant très peu d'attention, sinon aucune, aux intérêts des intervenants à l'extérieur de leur activité immédiate.

Le Nouveau-Brunswick doit pouvoir compter sur un organisme, comme l'Association de l'industrie de la musique, pour créer un forum permettant aux divers intervenants de l'industrie de se réunir et de discuter des enjeux courants, de problèmes communs et des obstacles économiques au développement. Essentiellement, si chacun a naturellement ses intérêts particuliers, il doit aussi comprendre qu'il représente un maillon d'une chaîne et que, s'il n'apprend pas à collaborer avec les autres maillons, l'industrie n'évoluera pas.

En termes concrets, on peut tirer les conclusions suivantes au sujet du développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick :

- I. La faible population du Nouveau-Brunswick est répartie dans plusieurs concentrations urbaines qui sont de taille relativement modeste et elle englobe deux groupes de cultures linguistiques distinctes, ce qui constitue de gros obstacles démographiques à une industrie de la musique locale intégrée et viable.
- II. Les associations locales qui représentent les divers aspects de l'industrie de la musique doivent collaborer plus étroitement sur les questions d'intérêt commun. Elles doivent développer leur crédibilité auprès des principaux intervenants de l'industrie et jouer un rôle de leadership dans le développement de l'industrie.
- III. Il faut une plus grande coordination entre les divers maillons de la chaîne de l'industrie pour accroître les réussites commerciales du Nouveau-Brunswick dans la province. Les artistes indépendants et les étiquettes doivent collaborer étroitement avec les spécialistes en promotion, la radio et la presse écrite, les producteurs et propriétaires /gestionnaires de salles de spectacles, les festivals locaux et les distributeurs d'enregistrements sonores.
- IV. Les artistes doivent s'engager davantage sur le plan professionnel. Un trop grand nombre d'artistes développent leurs carrières sur une base à temps partiel. S'ils

veulent entreprendre une carrière en enregistrement, ils doivent aussi être prêts à prendre des risques financiers et à y consacrer leur temps et leurs ressources. S'ils ne sont pas prêts à s'engager, peut-être ne devraient-ils pas présenter une demande d'aide au programme visant à appuyer les artistes professionnels.

- V. Les artistes devraient, dans la mesure du possible, établir comme une priorité le travail avec un imprésario expérimenté. Lorsqu'ils ne parviennent pas à trouver un tel imprésario disponible dans la province, les jeunes artistes devraient alors chercher ailleurs dans d'autres provinces ou encourager des entrepreneurs locaux compétents à travailler avec eux à mesure qu'ils apprennent les rouages de l'industrie de la musique.
- VI. Les artistes et les étiquettes indépendantes devraient faire du marketing et de la promotion de leurs nouveaux enregistrements une priorité. Cela signifie prévoir et consacrer des sommes importantes de leur budget total aux activités comme la préparation des cahiers de presse et des affiches, les prestations et activités de lancement de disques, la promotion à la radio et dans les médias pertinents, etc. Dans la mesure du possible, il faudrait intégrer les spécialistes en marketing et en promotion au début du processus d'enregistrement.
- VII. Si aucun fonds n'est disponible pour le marketing et la promotion, les artistes et les étiquettes devraient être découragés de sortir un disque.

La province devrait favoriser les efforts visant à développer le secteur de la diffusion dans la province (infrastructure et exploitation de salles de spectacles et promotion d'événements artistiques). Un des éléments du développement de l'industrie locale est d'avoir une scène de spectacle dynamique où les jeunes talents peuvent établir une base de supporteurs et rehausser leur image, perfectionner leur répertoire et améliorer leur présence scénique.

2.2. Recommandations

Les recommandations suivantes faites par EEC Canada à la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport du Nouveau-Brunswick sont le résultat d'une évaluation d'Initiative sonore Nouveau-Brunswick achevée en juillet 2002.

Recommandation 1

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport reformule les objectifs d'Initiative sonore Nouveau-Brunswick afin d'inclure la promotion du développement de la musique du Nouveau-Brunswick à l'objectif actuel de promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

L'ajout d'objectifs non axés sur l'industrie aux objectifs actuels du programme devrait permettre de réorienter le programme vers des éléments d'enregistrement sonore plus artistiques et plus culturels. Essentiellement, le but est de reconnaître la relation symbiotique et l'interdépendance qui existent entre les aspects culturels et économiques

de l'industrie de l'enregistrement sonore. Plus précisément, les décideurs doivent établir un équilibre entre les considérations du secteur culturel et de l'industrie en ce qui a trait :

- à la conception et à la configuration des éléments du programme;
- aux critères d'admissibilité;
- aux utilisations légitimes des fonds;
- aux mécanismes de prestation du programme.

Il importe, avec cet ajustement des orientations, que les projets et les règlements visant à promouvoir le développement de l'industrie ne compromettent pas le développement culturel. De même, les projets et les règlements visant à promouvoir le développement culturel ne devraient pas être entrepris au détriment du développement de l'industrie. Le raisonnement est le suivant : les deux objectifs visent essentiellement le même but et il n'est pas possible de poursuivre l'un sans l'autre. Autrement dit, l'accent mis sur un objectif au détriment de l'autre ne mènera pas au développement durable de l'industrie de la musique dans la province.

Recommandation 2

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport élabore de nouvelles composantes du programme afin d'aider les jeunes artistes et les professionnels de l'industrie à effectuer la transition entre les niveaux amateur et professionnel. De plus, l'expression «artiste professionnel» devrait être bien définie et clarifiée.

En plus des composantes actuelles à l'intention des artistes professionnels et des autres professionnels de l'industrie, ISNB devrait créer de nouvelles composantes axées exclusivement sur les besoins du segment de l'industrie de l'enregistrement sonore moins expérimenté et plus jeune. Les nouvelles composantes du programme pourraient comprendre une aide aux types de projets suivants :

1. Enregistrement de maquettes d'audition avec un faible budget;
2. Spectacles et tournées à petite échelle, y compris :
 - incitatifs aux propriétaires de bars et à d'autres lieux de spectacle possibles pour l'embauche de talents locaux;
 - dépenses de voyage pour tournées interprovinciales, etc.;
3. Projets de promotion à petite échelle, y compris :
 - préparation de cahiers de presse;
 - production d'affiches, etc.;
4. Projets de formation des jeunes professionnels de l'industrie, par exemple :
 - stages dans des entreprises établies dans d'autres régions du pays;

- invitation de professionnels reconnus au Nouveau-Brunswick pour partager une expérience pratique;
- aide à l'élaboration et à la mise sur pied d'un programme d'encadrement.

Les nouvelles composantes ne devraient pas comprendre de dispositions sur les maquettes d'audition professionnelles, ni sur les projets d'enregistrement sonore. Il serait préférable de maintenir ces types d'aide dans le segment professionnel du programme.

Ces nouvelles composantes devraient cibler les jeunes musiciens et les personnes peu expérimentées qui désirent poursuivre une carrière dans l'industrie de la musique. L'accès à ces nouvelles composantes devrait être simplifié et plus direct que les composantes destinées aux professionnels. Enfin, les fonds consentis dans le cadre de ces nouvelles composantes devraient être plus modestes que ceux du segment professionnel du programme.

Il est aussi recommandé que les critères d'admissibilité au segment professionnel du programme soient mieux définis. EEC Canada estime qu'un grand nombre de projets appuyés par le programme jusqu'à maintenant concernaient des particuliers plus ou moins déterminés à poursuivre une carrière professionnelle comme artiste. Cette tendance est sans doute attribuable au nombre limité d'artistes professionnels demeurant au Nouveau-Brunswick qui peuvent recevoir une aide du programme au cours d'une année donnée. Par conséquent, une grande partie des fonds destinés à la production d'enregistrements sonores professionnels ont été attribués à des particuliers pour qui l'enregistrement sonore ne représente éventuellement rien de plus qu'un loisir passionnant.

Grâce à ces nouvelles composantes du programme destinées aux jeunes artistes et aux professionnels de l'industrie, ISNB pourra établir une distinction entre les requérants professionnels et ceux qui sont sur le point de le devenir. Ce faisant, ISNB pourra mieux répondre à leurs besoins respectifs. Bref, il sera possible pour ISNB d'orienter et d'axer ses composantes vers les différentes caractéristiques des deux groupes.

Recommandation 3

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport modifie la structure administrative actuelle pour inclure un comité consultatif (ou aviseur) qui appuiera le gestionnaire du programme dans les décisions relatives à l'industrie de la musique.

Il est vrai qu'avec la communauté de taille somme toute relativement petite que forme l'industrie de l'enregistrement sonore au Nouveau-Brunswick, il pourrait être difficile de trouver un candidat au poste de gestionnaire du programme provenant du secteur privé **que l'industrie de la musique perçoive comme étant impartial.** Par ailleurs, il est nécessaire que le gestionnaire du programme ait une réelle perspective d'intérêt public parce que le programme relève de la politique publique. Pourtant, il est aussi vrai qu'un gestionnaire de programme qui connaît bien les méthodes d'enregistrement sonore et qui fait partie intégrante de l'industrie de la musique pourrait a priori aussi être un

candidat idéal pour occuper ce poste et apporter une contribution positive au développement de l'industrie.

EEC Canada recommande donc une structure dans laquelle une personne intéressée et compétente, possédant de l'expérience et de l'expertise dans la gestion des programmes publics, qui est perçue par tous comme un gestionnaire juste et transparent (comme c'est le cas du gestionnaire actuel du programme) serait appuyée par un comité consultatif informel composé d'un nombre limité de professionnels de l'industrie.

En pratique, ce comité pourrait être constitué de quatre intervenants de l'industrie de la musique. Chaque membre pourrait être nommé pour un mandat de deux ou trois ans, par exemple, et pourrait être nommé à nouveau jusqu'à un maximum de deux ou trois mandats. La Direction du développement des arts nommerait deux membres et l'industrie, les deux autres. Ainsi, ISNB et le secteur privé pourraient assurer une rotation continue entre les membres du comité tout en ayant un degré de stabilité, lorsque cela est nécessaire.

Essentiellement, ce comité consultatif exercerait le mandat suivant :

1. Assurer l'efficacité et la pertinence continue d'ISNB en offrant des suggestions au gestionnaire du programme sur les questions ayant trait aux objectifs et à la configuration des composantes du programme;
2. Informer le gestionnaire du programme de tous les nouveaux progrès économiques, culturels et technologiques ayant trait à l'industrie de l'enregistrement sonore en général et leurs effets sur ISNB en particulier;
3. Fournir un complément d'information au gestionnaire du programme sur l'impact et les résultats des projets appuyés par ISNB ainsi que sur le développement professionnel des bénéficiaires antérieurs;
4. Examiner et évaluer la pertinence et la validité des demandes spéciales présentées par des requérants;
5. Fournir un avis éclairé sur les questions ayant trait à la gestion du programme.

Les décisions prises par le comité consultatif seraient envoyées à ISNB sous forme de recommandations. Toutes les décisions finales concernant ISNB par rapport aux objectifs, à la configuration et à l'admissibilité au programme, seront prises par le gestionnaire du programme.

Recommandation 4a

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport encourage, dans la mesure du possible, le démarrage et le développement d'entreprises spécialisées dans divers secteurs de l'industrie de la musique. Les professionnels possédant l'expérience et les compétences nécessaires sont plus aptes à organiser les activités comme la production d'enregistrements sonores, le marketing et la promotion, et les

tournées. De même, il faudrait décourager les artistes d'assumer les rôles et les responsabilités normalement associés aux professionnels de l'industrie.

Il est vrai qu'il y a une pénurie de professionnels compétents dans la province, mais ceux-ci sont nécessaires au développement de l'industrie. ISNB peut jouer un rôle important à cet égard en encourageant les artistes à faire appel à des professionnels pour appuyer la production et le marketing de leurs produits au lieu d'assumer seuls de telles responsabilités. Cet encouragement aurait l'avantage supplémentaire de libérer les artistes de spectacle des aspects non musicaux de leur profession afin qu'ils puissent se concentrer davantage sur la prestation musicale et la composition.

Toutefois, il faudrait faire ressortir la perspective de moyen-long termes de cette recommandation. Il est évident qu'il n'y a actuellement pas suffisamment d'entreprises de production et de professionnels de l'industrie expérimentés dans la province afin d'obliger tous les artistes exécutants à faire appel à des services extérieurs pour tous les aspects de leurs projets. Cela créerait un obstacle pour presque toutes les activités d'enregistrement sonore. Plusieurs composantes du programme peuvent cependant être réaménagées pour inciter les artistes d'interprétation à le faire.

Les artistes qui insistent pour demeurer indépendants, pour des raisons créatives ou politiques, ne souscrivent pas au raisonnement présenté jusqu'à maintenant et ils ne devraient pas être découragés de conserver le contrôle créatif et financier de leurs projets.

Il importe qu'ISNB aide les entrepreneurs qui veulent et qui peuvent développer des carrières.

Recommandation 4b

EEC Canada recommande qu'Initiative sonore Nouveau-Brunswick appuie exclusivement les projets d'enregistrements sonores entrepris par des artistes et des professionnels motivés.

Vu les fonds limités, ISNB devrait concentrer ses ressources sur les professionnels qui, par leur expérience, leur talent et leurs réalisations, démontrent le plus grand potentiel de réussite. Cette approche pourrait mener ISNB à envisager d'appuyer un moins grand nombre de projets que par le passé tout en offrant un meilleur soutien aux projets appuyés.

En même temps, les artistes qui doivent encore se développer professionnellement ne devraient pas être encouragés à produire, commercialiser et promouvoir des enregistrements professionnels de longue durée. Ces artistes devraient plutôt être encouragés à continuer de développer leur art jusqu'à ce qu'ils atteignent le niveau dans leur carrière qui justifierait l'enregistrement d'un disque professionnel de longue durée. **Les artistes eux-mêmes devraient mener à bien la transition du niveau amateur au niveau professionnel. L'aide d'ISNB ne devrait pas représenter le facteur essentiel qui propulse un artiste amateur enthousiaste vers une carrière professionnelle.**

Cela ne veut pas dire qu'ISNB devrait abandonner les artistes qui démontrent un potentiel mais qui ne sont pas encore professionnels. Comme il est indiqué à la recommandation 2, **EEC Canada recommande qu'ISNB crée de nouvelles composantes du programme visant spécialement les artistes en herbe (ou émergents), en plus d'encourager les projets de l'industrie de la musique visant à établir un programme d'encadrement quelconque. Le programme aurait pour but de faciliter le transfert de l'expérience et des compétences des professionnels établis (artistes, étiquettes, enregistrement, marketing, promotion, diffusion /présentation, agences artistiques, distribution, etc.) aux particuliers qui ont besoin d'orientation et de soutien.**

Recommandation 5

EEC Canada recommande qu'ISNB assouplisse les restrictions actuelles sur les utilisations possibles de ses fonds. Les artistes d'interprétation expérimentés qui ont fait leurs preuves devraient avoir une marge de manoeuvre quant au choix des conditions d'enregistrement de leurs disques. Concrètement, cela signifie que, dans une certaine mesure, les artistes exécutants devraient, par exemple, pouvoir utiliser les fonds d'ISNB pour retenir à contrat des services à l'extérieur de la province pourvu qu'ils puissent justifier leurs besoins.

Cette politique devrait toutefois contenir certaines restrictions. Par exemple, si un artiste exécutants du Nouveau-Brunswick décide d'enregistrer un disque dans un studio en Ontario et que la musique est écrite et composée par des artistes de la Colombie-Britannique, le niveau auquel l'enregistrement serait considéré comme un enregistrement du Nouveau-Brunswick est discutable. De plus, cet enregistrement ne contribuerait pas, à long terme, à promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

Par conséquent, **EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport établisse et adopte un barème lui permettant de déterminer objectivement le niveau de contenu du Nouveau-Brunswick d'un projet d'enregistrement sonore particulier.**

En fait, ISNB pourrait envisager d'adopter un système semblable aux critères d'admissibilité actuels concernant la teneur canadienne, autrement connu comme CANCON. Pour qu'un disque soit accepté comme canadien, il doit généralement satisfaire à deux des quatre conditions sur la teneur canadienne connues comme MAPL :

- **M** (musique) : la musique est composée par un Canadien;
- **A** (artiste) : la musique ou les paroles sont interprétées principalement par un Canadien;
- **P** (production) : le choix musical est une production enregistrée entièrement au Canada ou présentée entièrement au Canada et diffusée en direct au Canada;
- **L** (paroles) : le parolier est un Canadien.

Naturellement, dans le système MAPL, ISNB pourrait remplacer «Canada» et «Canadien» par «Nouveau-Brunswick» et «Néo-Brunswickois». Un tel système

accorderait aux artistes et étiquettes de disques du Nouveau-Brunswick la souplesse requise pour assurer la qualité et la viabilité de leurs projets, tout en créant des avantages importants à moyen et à long terme pour l'industrie locale de l'enregistrement sonore du Nouveau-Brunswick.

Recommandation 6

EEC Canada recommande qu'Initiative sonore Nouveau-Brunswick gère plus efficacement son budget de programmation annuel en adoptant les directives suivantes :

1. **Accroître le montant moyen attribué aux projets d'enregistrement sonore à des fins de diffusion commerciale.** Les enregistrements sonores produits au Nouveau-Brunswick doivent faire concurrence à d'autres produits de partout dans le monde. Il est donc important que les enregistrements du Nouveau-Brunswick bénéficient des mêmes normes d'enregistrement que ceux d'ailleurs. On estime que l'augmentation du budget moyen pour enregistrement aux niveaux national et international aura un impact positif.
2. **Réduire le nombre d'enregistrements sonores par année afin de fournir plus de soutien à chaque projet.** On estime qu'une telle directive augmenterait les chances de réussite commerciale des disques provenant de la province. Cette stratégie suppose des critères d'évaluation des demandes d'enregistrements professionnels plus rigoureux.
3. Vu les fonds limités, **il est plus efficace pour ISNB de fournir un soutien continu aux intervenants de l'industrie qui démontrent un fort potentiel que de fournir un soutien isolé ou irrégulier au plus grand nombre d'intervenants de l'industrie possible.** Le programme devrait donc viser à fournir une aide plus soutenue dans le temps à ces intervenants.
4. **Mobiliser davantage de ressources afin d'appuyer le marketing et la promotion des enregistrements sonores.** Non seulement les montants pour les trois années sont-ils considérés trop faibles pour avoir un impact réel sur la réussite d'un enregistrement, mais le montant a diminué avec le temps. On estime que, pour avoir un impact réel :
 - a) **tous les projets d'enregistrement sonore devraient automatiquement bénéficier d'une aide au marketing et à la promotion;**
 - b) **l'aide au marketing et à la promotion devrait être aussi élevée, sinon plus élevée, que l'aide à l'enregistrement sonore.**
5. **Mobiliser un plus grand nombre de ressources pour promouvoir le perfectionnement professionnel dans la province.** Les artistes et les professionnels doivent faire preuve de créativité afin de trouver des moyens de développer leurs talents et de se familiariser avec l'industrie de la musique. ISNB devrait encourager les jeunes professionnels de l'industrie de la musique à cet égard. (Se reporter à la recommandation 2 de la partie 6).

Recommandation 7

EEC Canada recommande qu'ISNB ne modifie pas les formulaires de demande de ses programmes actuels destinés aux artistes exécutants professionnels. À l'avenir, les artistes amateurs auront moins de difficultés à les remplir lorsqu'ils signent avec une étiquette d'enregistrement ou lorsqu'ils sont prêts à enregistrer de manière indépendante comme un artiste professionnel.

Si ISNB crée et applique les composantes du programme recommandées à la section 6.2 pour les artistes amateurs sur le point de devenir professionnels, EEC Canada recommande donc qu'ISNB prépare des formulaires de demande plus simples et faciles à remplir.

3. Introduction

Initiative sonore Nouveau-Brunswick (ISNB) est un programme géré par la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport. Comme il est mentionné dans les lignes directrices du programme, le but principal d'ISNB est de ***promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick en appuyant la production, la commercialisation et la promotion des enregistrements sonores, et en appuyant des projets de perfectionnement professionnel.***

ISNB a été mis sur pied en 1998, faisant suite aux recommandations des représentants de l'industrie. Depuis, le programme a subi quelques changements. En 2001, certaines ambiguïtés ont été éclaircies concernant les critères du programme, certaines composantes ont été éclaircies et d'autres ont été ajoutées. En 2002, une nouvelle composante a aussi été ajoutée.

Avec un budget annuel de 400 000 \$, ISNB offre une aide financière sous forme de subventions à divers intervenants de l'industrie de la musique, y compris aux étiquettes de disques indépendantes, imprésarios, artistes de spectacle, paroliers, et l'association de l'industrie. Au cours de l'exercice financier 2002-2003, le programme comprenait des composantes visant à appuyer la production, le marketing et la promotion d'enregistrements sonores et de maquettes d'audition, et le perfectionnement professionnel.

3.1. Mandat

La Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport du Nouveau-Brunswick a confié à EEC Canada le mandat d'évaluer ISNB, depuis sa mise sur pied jusqu'à l'exercice financier 2000-2001. Plus précisément, EEC Canada devait revoir les aspects suivants :

1. *Pertinence du programme*, y compris des facteurs comme les objectifs du programme, le contexte économique et technologique de l'industrie et enfin son degré de complémentarité avec d'autres programmes d'aide au public;
2. *Résultats du programme*, y compris des facteurs comme les types d'aide fournie selon le groupe client, la région et l'activité professionnelle, le pourcentage de l'aide attribuée à chaque groupe avec le temps, soit le nombre de projets et les montants;
3. *Efficacité du programme*, y compris des facteurs comme la stratégie de développement (implicite ou explicite) du programme, la gestion du programme, la structure et la configuration du programme ainsi que tout autre facteur ayant un impact sur la capacité d'ISNB de répondre aux objectifs du programme.

Enfin, d'après cet examen et cette analyse de la situation de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick, EEC Canada devait cerner les besoins actuels de l'industrie et déterminer les facteurs et les dynamiques actuellement en jeu qui ont un impact sur son

développement. D'après les résultats de cette analyse, EEC Canada a formulé des recommandations sur tous les aspects ayant trait au programme qui peuvent promouvoir le développement de l'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick.

3.2. Méthode

L'évaluation actuelle d'ISNB comprend la collecte, l'organisation et l'analyse de toutes les données historiques relatives au programme ayant trait à sa pertinence, à ses résultats et à son efficacité. La présente évaluation a pour objectif fondamental ce qui suit :

- A. Bien comprendre la situation actuelle de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick;
- B. Analyser ses besoins;
- C. Déterminer les obstacles au développement; et enfin
- D. Formuler des recommandations ayant trait à l'orientation et à la configuration du programme pour qu'il ait le plus d'impact possible.

Afin de réaliser les objectifs de l'évaluation, EEC Canada a entrepris diverses activités, notamment :

1. Examen documentaire

Les rapports sur l'industrie de la musique au Canada et surtout au Nouveau-Brunswick ont été recueillis, étudiés et analysés en ce qui a trait à leur fiabilité méthodologique, à leur pertinence au présent mandat, et aux conclusions et aux recommandations principales.

Statistique Canada recueille des données sur l'industrie de la musique au Canada sur une base régulière. Toutefois, en raison du caractère confidentiel et de la structure de ces données, il est presque impossible d'isoler des séries de données régulières ayant trait exclusivement à la province du Nouveau-Brunswick. Par conséquent, très peu de données statistiques sont disponibles à des fins d'analyse dans la présente évaluation.

Cette lacune dans les données statistiques disponibles était prévue au début de l'étude. C'est pourquoi EEC Canada a proposé d'effectuer un sondage par voie électronique et courrier comme partie intégrante de l'évaluation (se reporter au point 4 ci-dessous).

2. Analyse de la base de données d'ISNB

Sous la surveillance de EEC Canada, l'information historique de la base de données d'ISNB a été réorganisée par la Direction du développement des arts pour satisfaire aux exigences de la présente évaluation. EEC Canada a par la

suite effectué une analyse à plusieurs niveaux de l'information selon les éléments suivants :

- année,
- région,
- composante du programme,
- statut professionnel du requérant.

L'analyse a fourni à EEC Canada de l'information très utile et pertinente concernant ce qui suit :

- A. administration d'ISNB;
- B. tendances historiques dans les demandes, l'approbation et les refus de subvention;
- C. statut et identité des bénéficiaires;
- D. niveau et portée du soutien attribué (production, marketing et promotion, tournée, perfectionnement professionnel) aux projets individuels;
- E. impact du programme sur l'industrie.

3. *Entrevues des principaux membres de l'industrie*

Afin de bien comprendre les divers enjeux auxquels fait face l'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick, EEC Canada a interviewé, individuellement et à différentes étapes de la période d'évaluation, entre 35 et 40 intervenants clés de l'industrie, représentant une vaste gamme d'activités et d'intérêts.

D'abord à Saint-Jean pendant les *East Coast Music Awards*, plusieurs intervenants de l'industrie ont été consultés pour une première discussion.

Cela étant, les entrevues ont eu lieu pour la plupart en mai et juin. On a rencontré un grand nombre d'intervenants à Edmundston, Woodstock, Fredericton, Saint-Jean, Moncton, Miramichi, Caraquet et Bathurst. Au cours de cette même période, on a rencontré des personnes choisies une deuxième fois.

Enfin, les discussions se sont poursuivies à Montréal avec des personnes qui étaient en tournée ou qui n'étaient simplement pas disponibles au moment de la série d'entrevues au Nouveau-Brunswick. Ces discussions ont eu lieu vers la fin du processus d'évaluation et elles ont permis à EEC Canada de vérifier et de confirmer plusieurs de ses constatations.

Vu le manque important de données quantitatives, ces entrevues et discussions ont donné une large connaissance des diverses facettes de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick. Elles ont aussi permis d'avoir une image précise des attitudes, des positions et des intérêts des différents intervenants de l'industrie sur de nombreux sujets.

Les objectifs du processus d'entrevue comprenaient les suivants :

- Identifier les principaux intervenants et organismes de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick et mieux comprendre leur rôle;
- Établir un portrait plus précis des diverses caractéristiques de l'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick, y compris la taille, l'infrastructure, la structure de soutien et le niveau d'activité;
- Comprendre les possibilités de perfectionnement professionnel pour les paroliers et les artistes de spectacle du Nouveau-Brunswick;
- Déterminer les principaux enjeux et problèmes qui constituent des obstacles au développement de l'industrie;
- Comprendre les opinions, les positions et les perspectives des divers intérêts économiques et professionnels sur divers sujets.

4. Sondage par voie électronique et par courrier

Afin de compenser le manque considérable de données statistiques sur l'industrie, EEC Canada a conçu et administré un sondage par voie électronique (Internet) et par courrier. Le sondage s'adressait :

- aux artistes musicaux;
- aux agents et imprésarios;
- aux maisons de disques;
- aux studios d'enregistrement.

Malgré la facilité d'utilisation du sondage et le caractère confidentiel des réponses, les résultats du sondage par voie électronique peuvent être qualifiés de modestes. Ce fait était quelque peu déconcertant. Naturellement, la réussite de tels instruments d'évaluation dépend grandement de la volonté des particuliers et des entreprises qui constituent la population cible, notamment les divers intervenants de l'industrie de la musique, à collaborer en fournissant de l'information très confidentielle.

Néanmoins, les réponses reçues ont été très utiles aux fins de l'évaluation. Elles ont permis à EEC Canada de mieux comprendre la nature et l'importance des activités des intervenants de l'industrie de divers types et à divers niveaux de professionnalisme. Dans d'autres secteurs, ils ont permis aux évaluateurs de vérifier et de confirmer plusieurs hypothèses et conclusions qui se sont dégagées au cours du processus d'évaluation.

Enfin, EEC Canada espère qu'ISNB verra à ce que le sondage en ligne continue d'être administré même après la présente évaluation à des fins d'évaluation future. EEC est persuadé que, lorsque les intervenants de l'industrie comprendront pleinement le rôle utile qu'ils jouent pour permettre aux décideurs de prendre des meilleurs décisions et des décisions plus pertinentes concernant

le programme, ils seront plus disposés à fournir spontanément de l'information professionnelle, ce qui augmentera la qualité de l'instrument.

4. Profil de l'aide d'Initiative sonore Nouveau-Brunswick

Appuyant l'objectif énoncé de promouvoir le développement de l'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick, ISNB fournit une aide financière sous forme de subventions aux divers segments de l'industrie, y compris les étiquettes de disques indépendantes, paroliers, artistes de spectacle, imprésarios, et plus récemment, une association de l'industrie.

4.1. Demandes par composante de 1998-1999 à 2000-2001

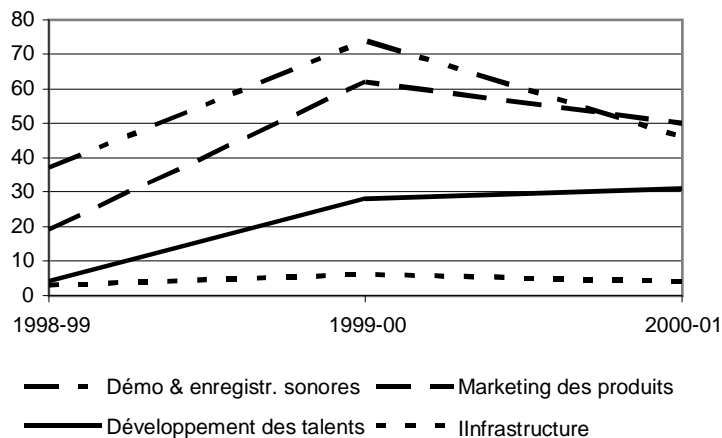
De 1998-1999 à 2000-2001, Initiative sonore Nouveau-Brunswick a reçu et étudié 364 demandes, dont 43 % pour des maquettes d'audition et des enregistrements sonores, 36 % pour le marketing de produits, 17,4 % pour le développement de talents et 3,6 % pour l'infrastructure.

Au cours de l'évaluation des demandes soumises aux quatre composantes d'ISNB¹, deux tendances se sont dessinées. La première porte sur l'augmentation du nombre de demandes et la deuxième, sur l'évolution relative des demandes avec le temps.

1. Au cours des deux premières années du programme, le nombre de demandes a augmenté à un taux de 170 %, pour passer de 63 à 170. Comme le démontre la figure 1, le nombre de demandes reçues par toutes les composantes contribue à cette augmentation quoique dans une proportion différente. Le nombre de demandes d'aide reçues pour des maquettes d'audition et des enregistrements sonores, et pour l'infrastructure a doublé pour passer de 37 à 74 et de 3 à 6, respectivement. Par comparaison, les demandes reçues pour le marketing de produits et le développement de talents a augmenté beaucoup plus, pour passer de 19 à 62 et de 4 à 28 respectivement.
2. Après cette augmentation initiale de la demande globale, le nombre de demandes présentées à toutes les composantes d'ISNB, sauf le développement de talents (31 demandes) a diminué au cours de la troisième année du programme, 2000-2001. En général, la réduction était de 23 %. Plus précisément, les demandes pour maquettes d'audition et d'enregistrements sonores ont diminué de 37,8 %, celles du marketing de produits de 19,3 % tandis que la composante du développement de talents a augmenté de 10,7 % (en raison d'une enveloppe réservée pour les projets de la ECMA).

¹ En raison des données disponibles au moment de l'évaluation, cette section porte sur les trois premières années de fonctionnement d'ISNB. Au cours de ces années, les composantes du programme comprenaient : maquettes d'audition et enregistrements sonores, marketing de produits, développement de talents et infrastructure.

Figure 1
Nombre de demandes reçues



Source : EEC Canada

4.2. Acceptation par composante de 1998-1999 à 2000-2001

Dans le tableau 1 ci-dessous, le nombre de projets acceptés pour chaque composante du programme au cours des trois premières années de fonctionnement est indiqué ainsi que leurs taux d'acceptation respectifs.

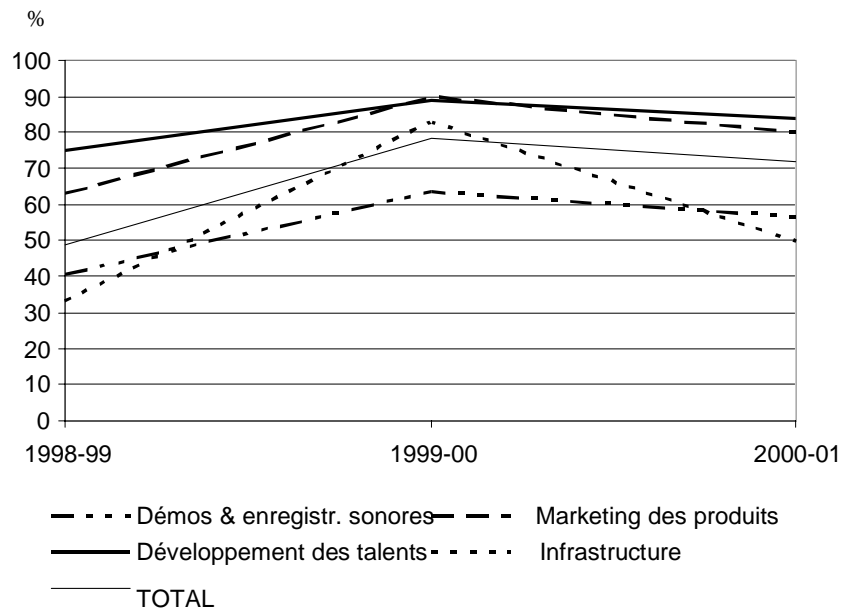
Tableau 1
Demandes approuvées et
taux d'acceptation selon les composantes

	1998-1999		1999-2000		2000-2001		1998-2001	
Maquettes d'audition et enregistrements sonores	15	41 %	47	64 %	26	57 %	88	56 %
Marketing des produits	12	63 %	56	90 %	40	80 %	108	82 %
Développement des talents	3	75 %	25	89 %	26	84 %	54	86 %
Infrastructure	1	33 %	5	83 %	2	50 %	8	62 %
TOTAL	31	49 %	133	78 %	94	72 %	258	71 %

Source : EEC Canada

Au cours des trois premières années, ISNB a approuvé 70,8 % des demandes qu'elle a reçues. Toutefois, les taux d'acceptation ont changé d'une année à l'autre (se reporter à la figure 2). Au cours de la première année, 49 % des demandes ont été acceptées (31 projets). Au cours de la deuxième année, 78 % des demandes ont été acceptées (133 projets), et 72 % au cours de la troisième année (94 projets). Cette tendance se maintient pour l'ensemble du programme et pour chacune de ses composantes.

Figure 2
Taux d'acceptation des demandes



Source : EEC Canada

En examinant chaque composante, on a constaté ce qui suit :

- Les composantes du marketing de produits et de développement de talents ont enregistré les plus hauts taux d'approbation (82,4 % et 85,7 % respectivement);
- De 1998 à 2001, en nombre absolu, le développement de talents a appuyé 54 projets, celle du marketing de produits, 128 projets, celle des maquettes d'audition et enregistrements sonores, 88 projets et celle de l'infrastructure, 8 projets.

Ensemble, le tableau 1 et la figure 2 montrent que deux facteurs ont contribué à la hausse importante pour l'année 1999-2000 :

1. un plus grand nombre de demandes de financement ont été soumises;
2. ISNB a approuvé un plus grand nombre de demandes.

Plusieurs facteurs peuvent avoir contribué à ces deux augmentations, y compris par exemple la possibilité qu'un plus grand nombre de demandes ont été soumises à mesure que le programme a été mieux connu, ainsi que la tendance pour les programmes de subventions de tout genre de générer leur propre demande.

Plusieurs hypothèses peuvent expliquer pourquoi un taux plus élevé de demandes a été accepté : les critères d'évaluation ont été assouplis; les personnes dont la demande a été refusée la première année ont présenté une

meilleure proposition l'année suivante; lorsque les personnes ont compris comment présenter une proposition, il leur est devenu plus facile d'en présenter un plus grand nombre.

En 2000-2001, le nombre de projets approuvés sous les composantes du marketing de produits, des maquettes d'audition et enregistrements sonores, et de l'infrastructure, a diminué. La composante du développement de talents a été la seule à ne pas suivre cette tendance. Profitant d'un nombre généralement accru de demandes reçues, en plus d'un taux d'acceptation plus élevé (84 %) en 2000-2001, près de 27,6 % de tous les projets acceptés en 2001 avaient trait au développement de talents, ce qui équivaut à la part de tous les projets pour la même année de la composante des maquettes d'audition et enregistrements sonores.

4.3. Demandes et acceptations selon la région

De 1998-1999 à 2000-2001, la plupart des demandes à ISNB provenaient de Moncton (38 %), suivi de Fredericton (17,3 %), de Saint-Jean (14 %), de la Péninsule acadienne (12,6 %) et de Saint Andrews (2 %).

Les demandes de Moncton ont augmenté considérablement au cours de la période de trois ans. Représentant 25 % de l'ensemble des demandes au début du programme, les demandes de Moncton ont atteint un peu plus de 33 % au cours de la deuxième année et près de 50 % en 2000-2001. Les demandes des quatre autres régions ont toutefois évolué différemment au cours de la même période ayant augmenté considérablement en 1999-2000 pour diminuer l'année suivante.

Au cours de la période de trois ans, Moncton a aussi enregistré le plus haut taux d'acceptation des demandes soumises, soit 78 %. Les demandes de la Péninsule acadienne venaient en deuxième, à 74 %, suivie de Fredericton et Saint-Jean à 63,4 % et 65 % respectivement. Le tableau 2 fournit plus de détails concernant le nombre de projets soumis et acceptés.

Tableau 2
Soumissions, acceptations et taux d'acceptation par région

	1998-1999			1999-2000			2000-2001			1998-2001		
	Soum.	Acc.	Taux	Soum.	Acc.	Taux	Soum.	Acc.	Taux	Soum.	Acc.	Taux
Moncton	16	11	68,7 %	59	50	84,7 %	64	47	73,4 %	139	108	77,7 %
Fredericton	12	5	41,6 %	31	20	64,5 %	20	15	75 %	63	40	63,5 %
Pén. acadienne	7	3	42,8 %	23	20	86,9 %	16	9	56,3 %	46	32	69,6 %
Saint-Jean	10	4	40 %	30	23	76,6 %	12	6	50 %	52	33	63,5 %
Saint Andrews	5	0	0 %	4	2	50 %	0	0	0 %	9	2	22,2 %
TOTAL	50	23	46 %	147	115	78,2 %	112	77	68,7 %	309	215	69,6 %

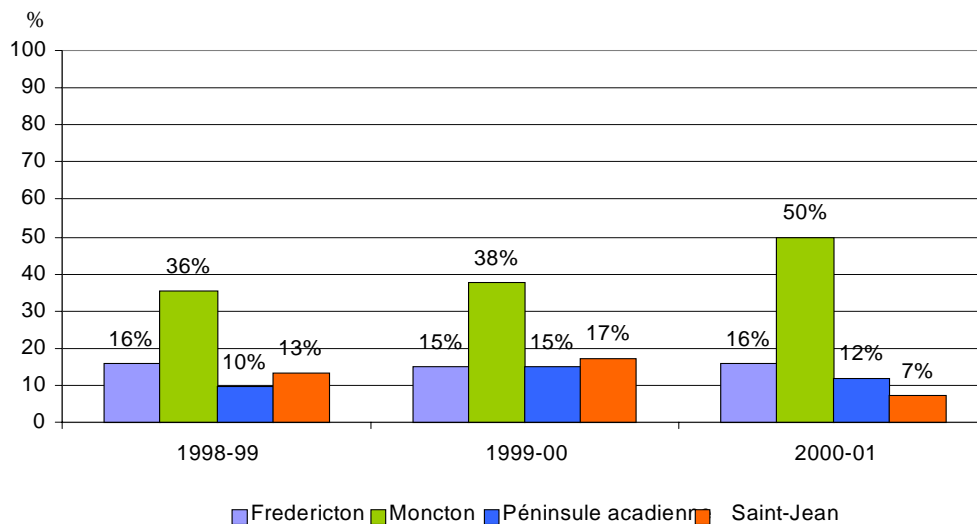
Source : EEC Canada

Le tableau 2 révèle une tendance intéressante. Fredericton est la seule région qui a enregistré une hausse constante de son taux d'acceptation. Les autres régions ont

atteint un niveau record au cours de la deuxième année, avant de connaître une diminution en 2000-2001 – quoique pas à leurs premiers niveaux.

Enfin, comme le montre la figure 3, le nombre de demandes reçues de Moncton était beaucoup plus élevé que celui de toute autre région. De 1998-1999 à 2000-2001, 108 demandes ont été acceptées, ce qui équivaut à 42 % du nombre total de demandes acceptées. Quant à Fredericton, à la Péninsule acadienne et à Saint-Jean, la proportion de demandes acceptées représentait une moyenne de 15,5 %, 13,2 % et 13,2 % respectivement.

Figure 3
Projets acceptés par région



Source : EEC Canada

4.4. Octroi de l'aide financière selon les composantes du programme

Les montants attribués aux diverses composantes sont un bon indice de leur importance respective dans le programme en général. Le tableau 3 ci-dessous indique le montant alloué à chaque composante sur une période de trois ans de 1998-1999 à 2000-2001.

Tableau 3
Montant attribué selon la composante

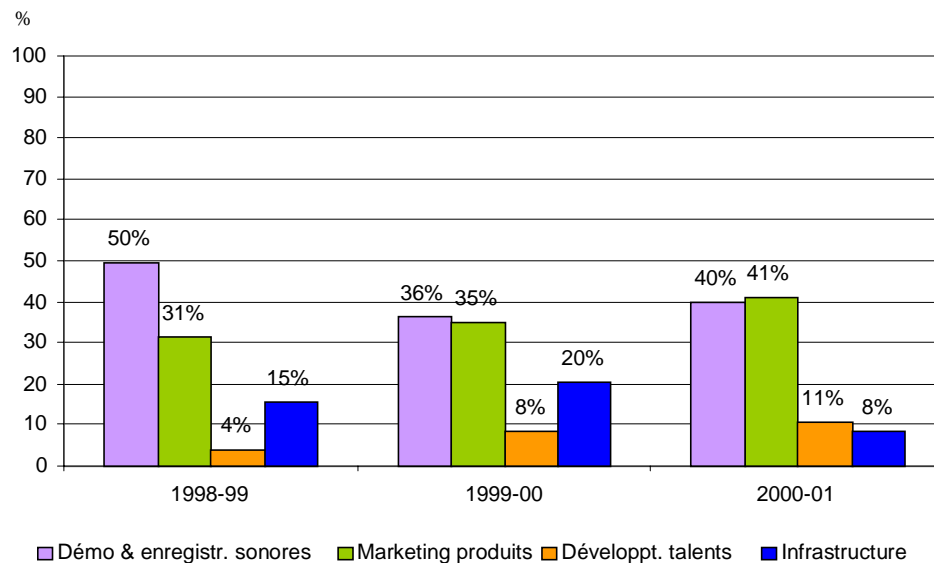
En dollars courants	1998-1999	1999-2000	2000-2001	1998-2001
Maquettes d'audition et enregistrements sonores	96 494	253 520	152 631	502 645
Marketing des produits	60 855	244 493	157 525	462 873
Développement des talents	7 866	57 314	40 713	105 893
Infrastructure	29 732	141 539	31 651	202 922
Montant total octroyé	194 947	696 866	382 520	1 274 332
Montant recommandé	205 664	723 536	435 892	1 365 092

Source : EEC Canada

La somme de 1 274 333 \$ a été mobilisée par ISNB sur une période de trois ans, comparativement à la somme recommandée de 1 365 092 \$ (la différence est attribuable au fait que certains projets n'ont pas été mis sur pied ou n'ont pas été achevés). La plupart des fonds attribués ont été versés dans la composante des maquettes d'audition et enregistrements sonores, et représentent 39,5 % du budget total. La composante du marketing de produits arrivait en deuxième place, et représentait 36,3 % du total, tandis que les composantes de l'infrastructure et du développement de talents représentaient 15,9 % et 8,3 % du total respectivement.

La figure 4 indique la répartition en pourcentage de l'aide totale du programme d'ISNB selon chaque composante du programme. De plus, les chiffres montrent l'évolution de l'importance relative de chaque composante au cours de la période de trois ans à l'étude.

Figure 4
Répartition de l'aide
selon les composantes du programme



Source : EEC Canada

On peut faire les constatations préliminaires suivantes :

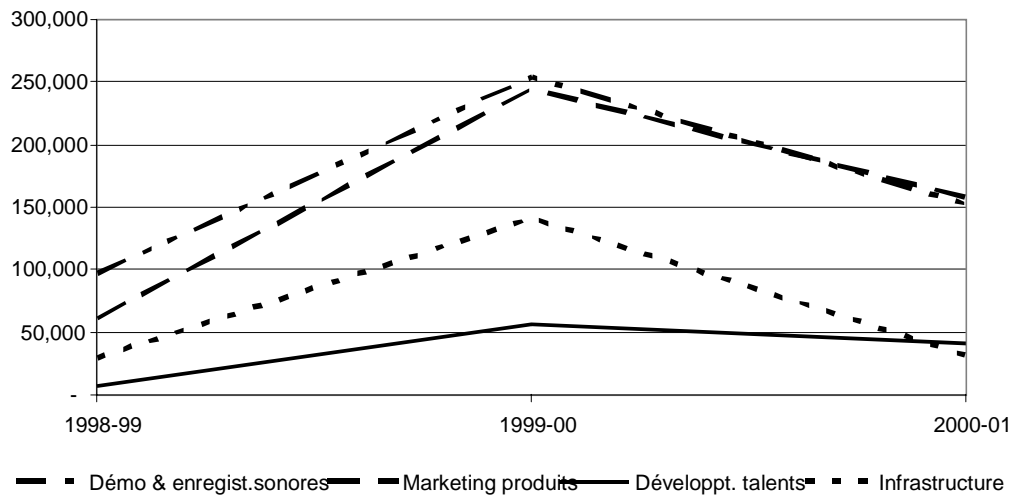
- Au cours de la première année, près de la moitié du budget total (49,5 %) a été attribuée aux maquettes d'audition et aux enregistrements sonores. Ce pourcentage correspond étroitement à la part des composantes du nombre total de projets acceptés pour cette même année (48 %). Au cours de la deuxième année, l'augmentation de l'aide accordée aux maquettes d'audition et aux enregistrements sonores était inférieure à l'augmentation du budget général (163 % et 257 % respectivement). Par conséquent, la part du budget total pour les maquettes d'audition et les enregistrements sonores a diminué à 36,4 % pour l'année. Au cours de la troisième année toutefois, le taux a augmenté légèrement, de l'aide attribuée aux maquettes d'audition et aux enregistrements sonores à 39,9 % du budget total.
- Le pourcentage de l'aide totale attribuée aux composantes du marketing de produits et de développement des talents a augmenté de façon constante. Au cours de la première année, 31,2 % du budget total a été attribué au marketing de produits, une part qui a augmenté à 35,1 % en 1999-2000 et à 41,2 % en 2000-2001. Quant à la composante du développement de talents, le pourcentage de l'aide totale a augmenté de façon constante, pour passer de 4 % au cours de la première année à 8,2 % l'année suivante et à 10,6 % au cours de la troisième année.
- Enfin, l'augmentation du pourcentage des fonds attribués à la composante de l'infrastructure au cours des deux premières années (15,3 % en 1998-1999 et 0,3 % en 1999-2000) a été interrompue en 2000-2001, seulement 8,3 % du montant total d'aide ayant été attribué aux projets de cette composante. Cette réduction était une conséquence directe d'un changement apporté à la directive d'ISNB concernant l'aide à l'infrastructure.

En 1999-2000, l'aide totale (696 866 \$) a augmenté considérablement au cours de la première année – cette hausse représente une augmentation de 257 %. Elle a toutefois diminué au cours de la troisième année (382 520 \$) – la réduction s'étant chiffrée à 45 %. Comme l'indique la figure 7, cette tendance s'est manifestée pour toutes les composantes, selon des proportions différentes. Ce phénomène peut être attribuable au fait que les fonds non distribués de la première année ont été reportés à la deuxième année.

De 1998-1999 à 1999-2000, l'aide attribuée à chaque composante a augmenté. Toutefois, la hausse de l'aide attribuée aux maquettes d'audition et aux enregistrements sonores a augmenté plus lentement que celle de toute autre composante (augmentation de 163 %). Par comparaison, le taux de l'aide attribuée au développement de talents a enregistré la plus forte augmentation (628,6 %).

Faisant suite à la réduction de l'aide de 1999-2000 à 2000-2001, les dépenses d'infrastructure sont revenues à leur niveau initial. Par comparaison, la composante du développement des talents est demeurée à 417 % au-dessus de sa valeur initiale. La composante des maquettes d'audition et enregistrements sonores ainsi que la composante du marketing de produits sont demeurées respectivement à 58 % et 158 % au-dessus de leurs valeurs initiales.

Figure 5
Aide par composante



Source : EEC Canada

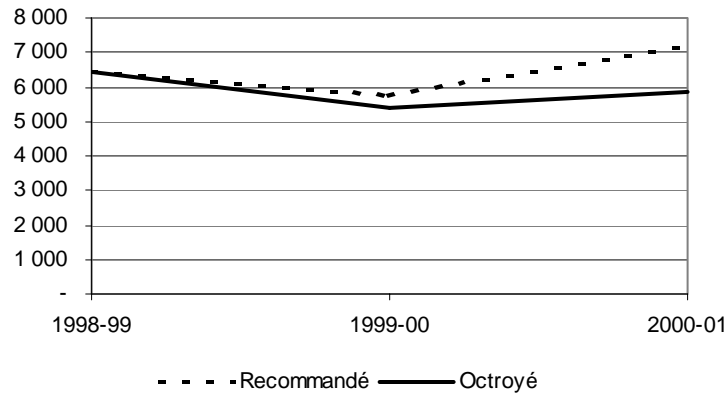
D'après les données présentées jusqu'à maintenant, il est possible de faire les analyses suivantes concernant l'aide aux diverses composantes du programme au cours de la période de trois ans :

- Au début du programme, 31,2 % de l'aide totale a été allouée au marketing de produits, ce qui en a fait la deuxième composante en importance du programme. À la troisième année du programme, le marketing de produits était la plus importante composante, avec 41,2 % des subventions totales.
- De 1998-1999 à 2000-2001, la valeur des maquettes d'audition et des enregistrements sonores a diminué en faveur des trois autres composantes, sa part des subventions attribuées étant passée de 49,5 % à 39,9 %.
- En 2000-2001, le pourcentage total du budget pour l'infrastructure a diminué considérablement, pour passer de 15,3 % au cours de la première année à 8,3 % au cours de la dernière année, soit moins de 50 % de sa valeur initiale dans le programme (cette diminution évidemment est due au fait que les projets d'infrastructure n'étaient plus appuyés après 2000-2001). Les figures ci-dessous indiquent clairement la différence dans les subventions attribuées à l'infrastructure par rapport aux autres composantes. En effet, si on compare les montants recommandés et octroyés pour les trois autres composantes, la différence est souvent négligeable. Toutefois, dans le cas de l'infrastructure, il existe un grand écart entre les montants recommandés et octroyés pour la troisième année : 25 650 \$ et 15 826 \$ respectivement, soit un écart de 38 %.
- Il existe une corrélation positive entre les montants accrus octroyés et le nombre de projets acceptés. Autrement dit, une hausse d'un taux d'une composante du budget total sera associée à une augmentation semblable de la part des projets acceptés de cette composante. Ce phénomène est vrai

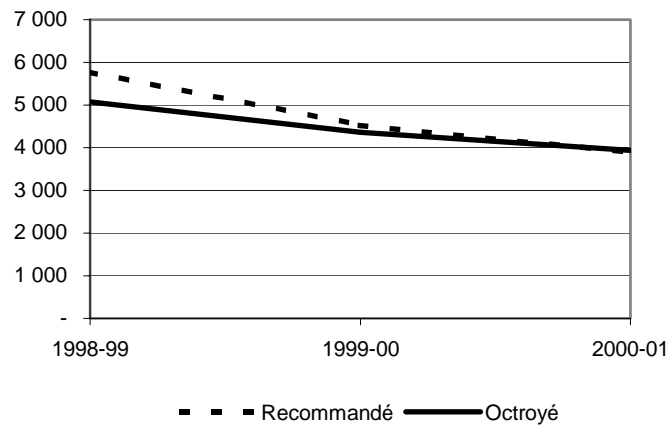
pour toutes les composantes au cours des trois années, sauf pour les maquettes d'audition et les enregistrements sonores au cours de la dernière année à l'étude.

Figure 6
Budgets moyens recommandés et octroyés

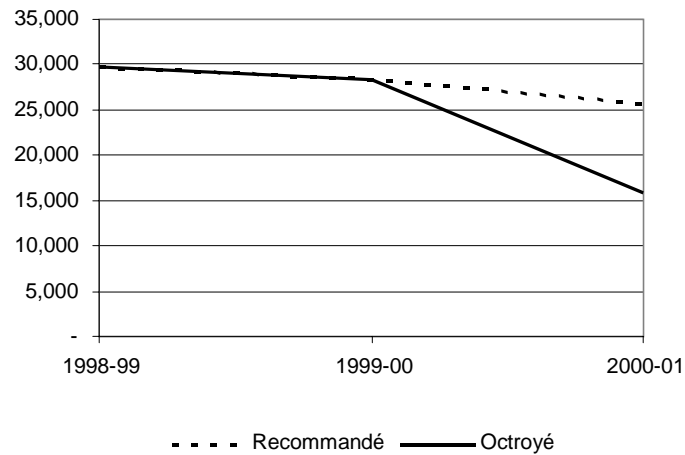
A. Maquettes d'audition et enregistrements sonores



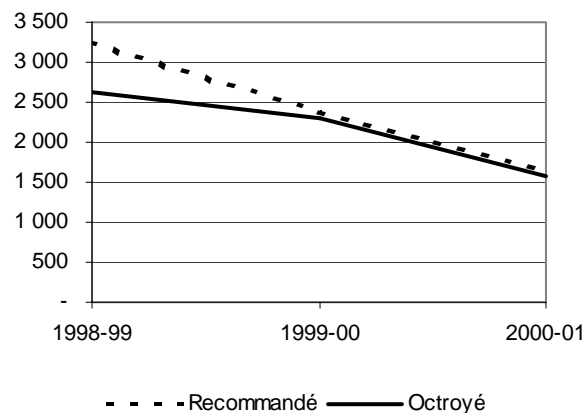
B. Marketing des produits



C. Infrastructure



D. Développement des talents



Source : EEC

- Les ratios respectifs entre les pourcentages du budget total et celui des projets financés diffèrent pour chaque composante. Pour les maquettes d'audition et les enregistrements sonores, le ratio était près de 1:1, tandis que celui du marketing de produits était légèrement plus élevé. Par comparaison, le développement de talents a un ratio d'environ 1:2, tandis que celui de la composante de l'infrastructure est plus élevé à 5:1.

Ces données supposent que l'enveloppe totale par projet d'infrastructure est beaucoup plus grande que pour les autres. Les huit projets d'infrastructure appuyés par le programme, qui représentent seulement 3 % de tous les projets

d'ISNB, ont reçu 15,9 % de l'aide totale pour la période. Le phénomène opposé est vrai pour le développement de talents; 8,4 % du financement total pour le développement de talents a été attribué à 21 % des projets acceptés.

Tableau 4
Budget par rapport à la variation de projets

	Année 2/année 1			Année 3/année 2		
	% de variation du budget	% de variation de projets	Variation du ratio P/B	% de variation du budget	% de variation de projets	Variation du ratio P/B
Maquettes d'audition et enregistrements sonores	162,7	213,3	1,31	-39,8	-44,7	1,12
Marketing des produits	301,8	366,7	1,22	-35,6	-28,6	0,8
Développement des talents	628,6	733,3	1,17	-29	4	-0,14
Infrastructure	376	400	1,06	-77,6	-60	0,78
TOTAL	257,5	329	1,28	-45,1	-29,3	0,65

Source : EEC Canada

Le tableau 4 montre la croissance proportionnelle du budget d'aide par rapport au nombre de projets en 1998-1999 et 1999-2000, une tendance qui change si on compare avec 1999-2000 à 2000-2001. En effet, à part les maquettes d'audition et les enregistrements sonores, les montants accordés ont diminué plus rapidement que le nombre de projets acceptés.

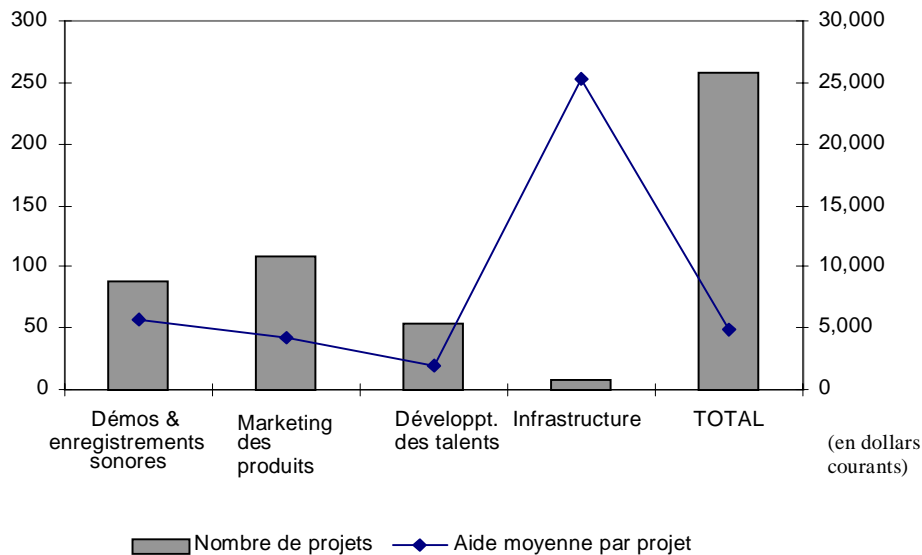
- L'aide attribuée aux projets de marketing de produits a diminué de 35,6 %, comparativement à une réduction de 28,6 % du nombre de projets (un ratio de 1:2 par rapport à 0:8).
- Dans le cadre de la composante de l'infrastructure, cette diminution était encore plus grande, avec une réduction de 77,6 % du montant accordé comparativement à une diminution de 60 % du nombre de projets (un ratio de 1:06 par rapport à 0:8).
- Par comparaison, la réduction de l'aide fournie aux maquettes d'audition et aux enregistrements sonores était moindre que la réduction du nombre de projets (-39,8 % comparativement à -44,7 %).
- Le développement de talents était la seule composante dont le nombre de projets a augmenté en 2000-2001 (26 projets ont été acceptés comparativement à 25 l'année précédente). Toutefois, le montant de l'aide accordée à cette composante a aussi diminué de 29 %.

4.5. Aide moyenne par projet

L'indice le plus révélateur pour comprendre le niveau d'aide accordé par ISNB à chaque composante du programme est peut-être le montant moyen accordé par projet. Ajouté au nombre de projets appuyés par composantes, cet indice nous donne une très bonne idée du type d'aide d'ISNB et de son impact direct sur l'industrie.

La figure 7 montre l'aide moyenne par projet selon la composante du programme pour la période allant de 1998-1999 à 2000-2001. Comme on peut le constater, malgré une représentation d'un moins grand nombre de projets, le montant moyen des fonds attribués à l'infrastructure était de loin plus élevé que pour toute autre composante. Cela est sans doute attribuable à l'engagement d'améliorer la qualité des studios d'enregistrement de la province au cours de la première année du programme.

Figure 7
Aide moyenne
par projet selon la composante de 1998-1999 à 2000-2001

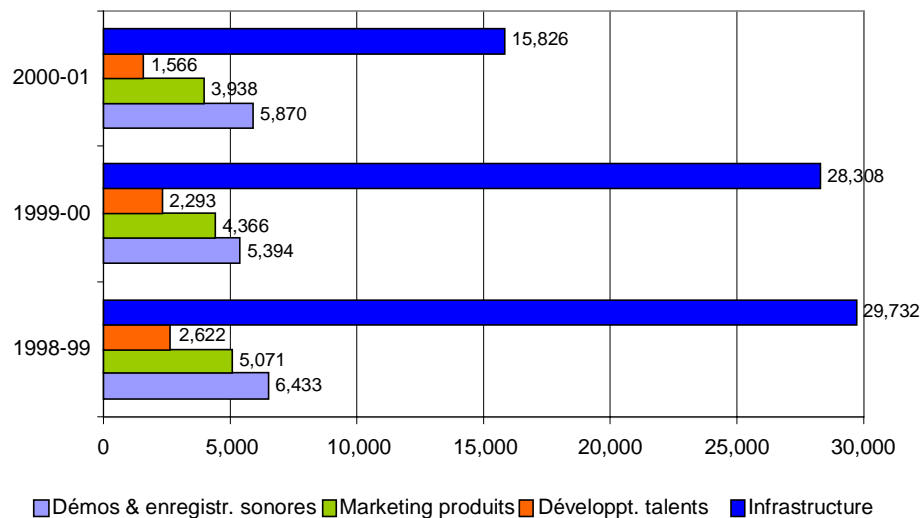


Source : EEC Canada

En moyenne, le montant attribué aux projets de maquette d'audition (demos) et d'enregistrement sonore, est deuxième en importance, et est suivi de celui des composantes de marketing de produits et de développement de talents. Il importe de noter que la catégorie des enregistrements sonores comprend la production de maquettes d'audition professionnelles. Par conséquent, à proprement parler, le montant moyen attribué à la production d'enregistrements sonores à des fins commerciales est un peu plus élevé que le montant fusionné.

La figure 8 ci-dessous montre que l'aide moyenne accordée par projet a diminué progressivement et continuellement d'une année à l'autre. La seule exception à cette tendance est la composante des maquettes d'audition et enregistrements sonores, qui a augmenté légèrement en 2000-2001. La composante de l'infrastructure a connu la réduction la plus importante, soit une diminution de 4,7 % au cours de la deuxième année et de 44 % au cours de la troisième année.

Figure 8
Aide moyenne par projet et par composante
(en dollars courants)



Source : EEC Canada

Bien que la catégorie des enregistrements sonores regroupe les maquettes d'audition pour disque de longue durée à des fins de diffusion commerciale, les montants moyens indiqués par année (6 433 \$, 5 394 \$ et 5 870 \$ pour 1998-1999, 1999-2000 et 2000-2001 respectivement) ne sont pas très élevés. **Puisque les montants attribués pour les enregistrements représentent souvent 50 % du budget total, cela semble supposer que les disques appuyés par le programme sont, en moyenne, produits avec moins de ressources que ceux produits dans d'autres régions du pays. Ce fait peut avoir un impact négatif important sur la qualité des enregistrements appuyés par le programme.**

Une autre source de préoccupation est le montant moyen attribué aux projets de marketing de produit. Au cours de la première année, le programme a attribué en moyenne 5 071 \$ par projet. Ce montant a diminué de plus de 1 000 \$ à 3 938 \$ en 2000-2001, soit une réduction de plus de 22 % en deux ans seulement.

On constate que non seulement les budgets concernant les enregistrements ont diminué (d'un montant déjà minime) depuis le début du programme mais que le montant prévu pour les promouvoir a aussi diminué considérablement.

Enfin, un autre facteur important est le montant moyen accordé aux projets de développement de talents. Pour l'industrie de l'enregistrement sonore du Nouveau-Brunswick, qui a tant besoin de développement, il est non seulement alarmant de constater que le montant moyen attribué au développement de talents était si faible (passant de 2 622 \$ en 1998-1999 à 1 566 \$ seulement en 2000-2001) mais aussi que le montant a diminué considérablement pendant la courte existence du programme (plus de 40 %).

D'après les données aux figures 7 et 8, il semble qu'ISNB pourrait utiliser son budget annuel du programme plus efficacement en adoptant les directives suivantes :

1. **Accroître le montant moyen attribué aux projets d'enregistrement sonore à des fins de diffusion commerciale. Les enregistrements sonores du Nouveau-Brunswick doivent faire concurrence à d'autres produits de partout dans le monde. Il est donc important que les enregistrements du Nouveau-Brunswick bénéficient des mêmes normes d'enregistrement que ceux d'ailleurs. On estime que l'augmentation de la moyenne du budget d'enregistrement aux niveaux national et international aurait un impact positif à cet égard.**
2. **Réduire le nombre d'enregistrements sonores par année afin de fournir un plus grand soutien à chaque projet, ce qui augmenterait les chances de réussite des disques de la province. Cette stratégie suppose des critères plus rigoureux d'évaluation des demandes d'enregistrements sonores professionnels.**
3. **Mobiliser d'autres ressources afin d'appuyer le marketing et la promotion des enregistrements sonores. Non seulement les montants pour les trois années à l'étude sont-ils trop bas pour avoir un impact réel sur la réussite d'un enregistrement mais le montant a aussi diminué avec le temps. On estime que, pour avoir un impact réel :**
 - c) **tous les projets d'enregistrement sonore devraient automatiquement bénéficier d'une aide au marketing et à la promotion;**
 - d) **l'aide au marketing et à la promotion devrait être aussi élevée, sinon plus élevée, que l'aide aux enregistrements sonores.**
4. **Mobiliser d'autres ressources afin de promouvoir le perfectionnement professionnel dans la province. Les artistes et les professionnels doivent faire preuve de créativité pour trouver des moyens de développer leurs compétences et de se familiariser avec l'industrie de la musique. ISNB devrait encourager les jeunes professionnels de l'industrie de la musique à cet égard. (Se reporter à la recommandation 2 de la section 6).**

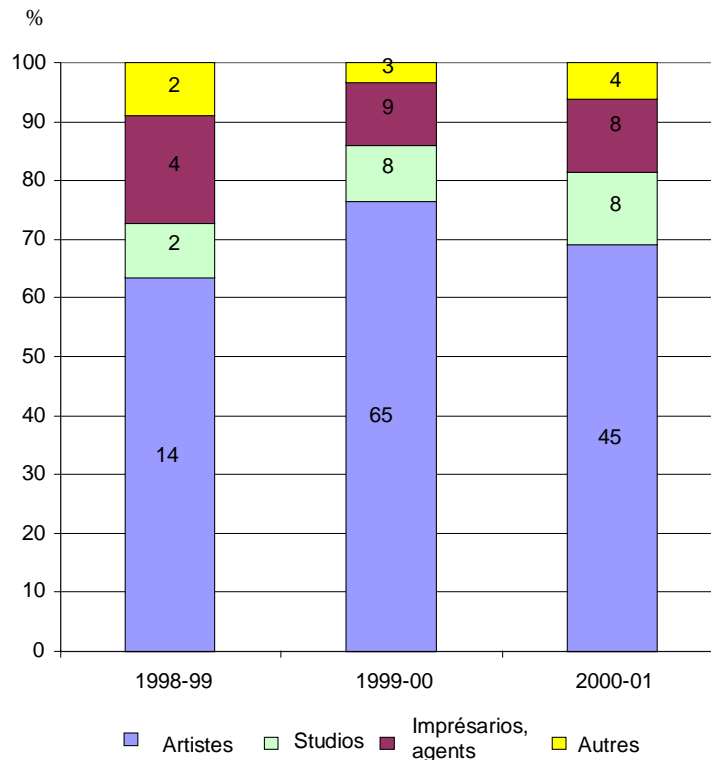
4.6. Catégories de bénéficiaires

Cette sous-section porte sur la répartition de l'aide d'ISNB selon les diverses catégories de bénéficiaires. Un « bénéficiaire » désigne un requérant dont la demande a été acceptée par ISNB. Aux fins de la présente évaluation, les bénéficiaires ont été regroupés dans quatre catégories de base :

- studios (comprend les studios d'enregistrement, les professionnels de l'enregistrement sonore et les maisons de disques);
- imprésarios (comprend les imprésarios individuels et les sociétés de gestion);
- artistes de spectacle;
- autres (comprend les distributeurs, les associations et les concepteurs graphiques).

Les catégories de bénéficiaires et le nombre de projets par catégorie sont présentés à la figure 9 ci-dessous. Le tableau 4 présente les mêmes données exprimées en proportions relatives.

Figure 9
Nombre de projets appuyés par le programme Selon la catégorie de bénéficiaires



Source : EEC Canada

Tableau 5
Répartition des projets appuyés selon la catégorie de bénéficiaires du programme

	1998-1999		1999-2000		2000-2001		1998-2001	
Artiste	14	63,6 %	65	76,5 %	45	69,2 %	124	72,1 %
Studio	2	9,1 %	8	9,4 %	8	12,3 %	18	10,5 %
Imprésario	4	18,2 %	9	10,6 %	8	12,3 %	21	12,2 %
Autres	2	9,1 %	3	3,5 %	4	6,2 %	9	5,2 %
TOTAL	22	100 %	85	100 %	65	100 %	172	100 %

Source : EEC Canada

On peut faire les constatations de base suivantes :

- Au cours de la période de trois ans, ISNB a appuyé 172 bénéficiaires, dont 22 bénéficiaires la première année, 85 la deuxième année et 65 en 2000-2001.

- Les artistes représentent le plus grand groupe de bénéficiaires. Ensemble, ils ont reçu 72 % du nombre total de subventions.
- Les imprésarios étaient le deuxième groupe de bénéficiaires, recevant 12,2 % des projets attribués. Ils étaient suivis par les studios à 10,5 % et les autres à 5,2 %.
- **La proportion de projets pour artistes et studios a augmenté au cours de la période à l'étude tandis que les imprésarios et autres ont obtenu proportionnellement moins de projets.**

4.7. Récurrence de l'aide

Pour devenir un artiste de spectacle ou un professionnel de l'industrie, il importe de bâtir sur les petites réussites tout en persévérant à travers ce qui constitue souvent des débuts difficiles. **Un programme visant à promouvoir le développement d'une jeune industrie, comme ISNB, pourrait avoir un impact considérable en offrant une aide précieuse aux particuliers et entreprises prometteurs qui sont au début ou à l'étape intermédiaire de leur développement.**

Vu les fonds limités, il est souvent plus efficace pour un programme de fournir un soutien continu aux intervenants de l'industrie qui démontrent un fort potentiel que de fournir un soutien isolé ou irrégulier au plus grand nombre possible d'intervenants de l'industrie.

La sous-section suivante vise à déterminer dans quelle mesure ISNB a pu fournir un soutien continu aux divers artistes de spectacle et autres professionnels de l'industrie. Comme il est indiqué au tableau 6, ISNB a appuyé un total de 125 bénéficiaires dans le cadre de ses diverses composantes sur la période de trois ans.

On peut faire les constatations de base suivantes :

- **8,8 % des bénéficiaires ont reçu un soutien pour chacune des trois années du programme;**
- **20 % des bénéficiaires ont reçu un soutien pour deux des trois années du programme;**
- **71,2 % des bénéficiaires ont reçu un soutien pour une des trois années du programme.**

Tableau 6
Nombre de bénéficiaires selon la récurrence de l'aide

Nombre d'années avec une aide	Nombre de bénéficiaires	%
3	11	8,8 %
2	25	20 %
1	89	71,2 %
TOTAL	125	100 %

Source : EEC Canada

Le tableau 7 fournit des données semblables au tableau 6 mais exclusivement pour les artistes. Comme on peut le constater, la répartition semble être très semblable à celle de toutes les catégories regroupées. Au total, 70,4 % des artistes ont obtenu un soutien pour une année seulement, 21,3 % pour deux années et 8,3 % pour chacune des trois années à l'étude.

Tableau 7
Récurrence de l'aide aux artistes

Nombre d'années avec aide	Nombre d'artistes bénéficiaires	%
3	9	8,3 %
2	23	21,3 %
1	76	70,4 %
TOTAL	108	100 %

Source : EEC Canada

Lorsque les données des tableaux 6 et 7 sont considérées ensemble, on peut établir les chiffres suivants selon la proportion des artistes faisant partie de la base de la clientèle du programme pour la période à l'étude :

- les artistes représentaient 82 % des bénéficiaires qui ont reçu une aide pour chacune des trois années du programme;
- les artistes représentaient 92 % des bénéficiaires qui ont reçu une aide pour deux des trois années du programme;
- les artistes représentaient 85 % des bénéficiaires qui ont reçu une aide pendant seulement une des trois années du programme;

- **les artistes représentaient 86 % des bénéficiaires qui ont reçu une aide dans le cadre du programme.**

Compte tenu de la répartition des projets entre les bénéficiaires, en plus de son évolution avec le temps, il est possible de présenter une autre image de l'approche du programme concernant l'aide attribuée aux bénéficiaires. Puisque l'aide d'ISNB a surtout été destinée aux artistes, le tableau 8 ci-dessous cible cette catégorie de bénéficiaires particulière.

Tableau 8
Subventions allant aux artistes
(subventions demandées par les artistes et les agents d'affaires des artistes)

Nombre de subventions	1998-1999		1999-2000		2000-2001		1998-2001	
	Nombre d'artistes	% d'artistes	Nombre d'artistes	% d'artistes	Nombre d'artistes	% d'artistes	Nombre d'artistes	% d'artistes
1	14	73,7	54	72	39	70,9	107	71,8
2	2	10,5	12	16	10	18,1	24	16,1
3	3	15,8	6	8	3	5,5	12	8,1
4	0	0	0	0	3	5,5	3	2,0
5	0	0	2	2,7	0	0	2	1,3
6	0	0	1	1,3	0	0	1	0,7
TOTAL	19	100	75	100	55	100	149	100

Source : EEC Canada

En ciblant les artistes, il importe de noter que ce groupe peut bénéficier de subventions demandées par les artistes eux-mêmes ainsi que de subventions demandées par un agent en leur nom. Cela explique pourquoi, par exemple, il est indiqué au tableau 5 que les artistes ont reçu un total de 14 subventions et au tableau 8, 19 subventions pour l'année 1998-1999.

Globalement, 71,8 % des artistes ont bénéficié de l'aide d'ISNB pour seulement un projet, 16,1 %, pour deux projets et 12,1 %, pour trois à six projets. **Sur une base annuelle, il est intéressant de noter que le taux d'artistes pour qui un projet a été accepté a diminué légèrement au cours des trois années, pour passer de 73,7 % en 1998-1999 à 72 % en 1999-2000 et à 70,9 % en 2000-2001.** Inversement, le nombre d'artistes dont deux projets ont été acceptés au cours de la même année a augmenté, ce taux représentant 10,5 % des artistes pendant la première année et ayant augmenté à 16 % et à 18,2 % au cours des deux années suivantes.

Enfin, le pourcentage d'artistes ayant reçu trois subventions ou plus a légèrement diminué au cours de la période de trois ans. En 1998-1999, 15,8 % de l'ensemble des artistes ont reçu des subventions pour trois projets. En 1999-2000, le taux de ce groupe a diminué à 12 % (certains artistes ayant reçu un soutien pour six projets au cours de la même année). En 2000-2001, seulement 11 % des artistes ont reçu trois subventions ou plus.

4.8. Synergies du programme

L'enregistrement d'un disque et sa mise en marché comportent diverses étapes, dont chacune nécessite la mobilisation de ressources humaines et financières importantes. Inévitablement, dans une industrie où les ressources sont insuffisantes, plusieurs projets après l'étape d'enregistrement sont compromis en raison d'un manque de fonds. Un programme comme ISNB présente toutefois un avantage. Les projets essentiels comme le marketing et la promotion, et les tournées nationales et internationales peuvent être appuyés pour qu'un disque atteigne son plein potentiel commercial.

La sous-section suivante vise à déterminer, dans la mesure où la base de données d'ISNB le permet, l'étendue de la participation d'ISNB auprès des artistes ayant reçu un appui au cours de la période de trois ans. Le tableau 9 ci-dessous fournit des données sur le nombre de différentes composantes dont les artistes individuels ont pu recevoir un soutien.

Tableau 9
Nombre et proportion d'artistes
bénéficiant des diverses composantes

Nombre de composantes	1998-1999		1999-2000		2000-2001		1998-2001	
	Nombre d'artistes	% d'artistes	Nombre d'artistes	% d'artistes	Nombre d'artistes	% d'artistes	Nombre d'artistes	% d'artistes
1	16	84,2	60	80	44	80	120	80,5
2	3	15,8	14	18,7	10	18,2	27	18,1
3	0	0	1	1,3	1	1,8	2	1,4
TOTAL	19	100	75	100	55	100	149	100

Source : EEC Canada

De 1998-1999 à 2000-2001, on peut faire les constatations suivantes :

- La plupart des artistes (80,5 %) avaient des projets dans une seule composante;
- 18,1 % des artistes avaient des projets dans deux composantes;
- Seulement 1,4 % des artistes avaient des projets dans trois catégories.

Pour chacune des années et globalement, le tableau 10 indique le pourcentage d'artistes bénéficiaires : selon le nombre un nombre de projets pour lesquels ils ont reçu une aide (de une à 4 et plus) et selon le nombre de composantes du programme associées à ces aides ou projets (de 1 à 4).

Tableau 10
Pourcentage d'artistes bénéficiaires selon le nombre de projets et de
composantes concernées dont ils ont été bénéficiaires (de 1998 à 2001)

	1 subvention	1 composante	2 subventions	2 composantes	3 subventions	3 composantes	4 subventions et plus	4 composantes
1998-1999	73,7 %	84,2 %	10,5 %	15,8 %	15,8 %	0 %	0 %	0 %
1999-2000	72 %	80 %	16 %	18,7 %	8 %	1,3 %	4 %	0 %
2000-2001	70,9 %	80 %	18,1 %	18,2 %	5,5 %	1,8 %	5,5 %	0 %
1998-2001	71,8 %	80,5 %	16,1 %	18 %	8,1 %	1 %	4 %	0 %

Source : EEC Canada

Ce tableau 10 se lit comme suit : en 1998-1999, 73,7 % des artistes ont reçu une (1) subvention et 84,2 % des artistes ont reçu des subventions pour une seule composante. La différence s'explique par le fait que plusieurs de ceux qui ont eu 2 subventions ou plus, les ont reçues pour la même composante.

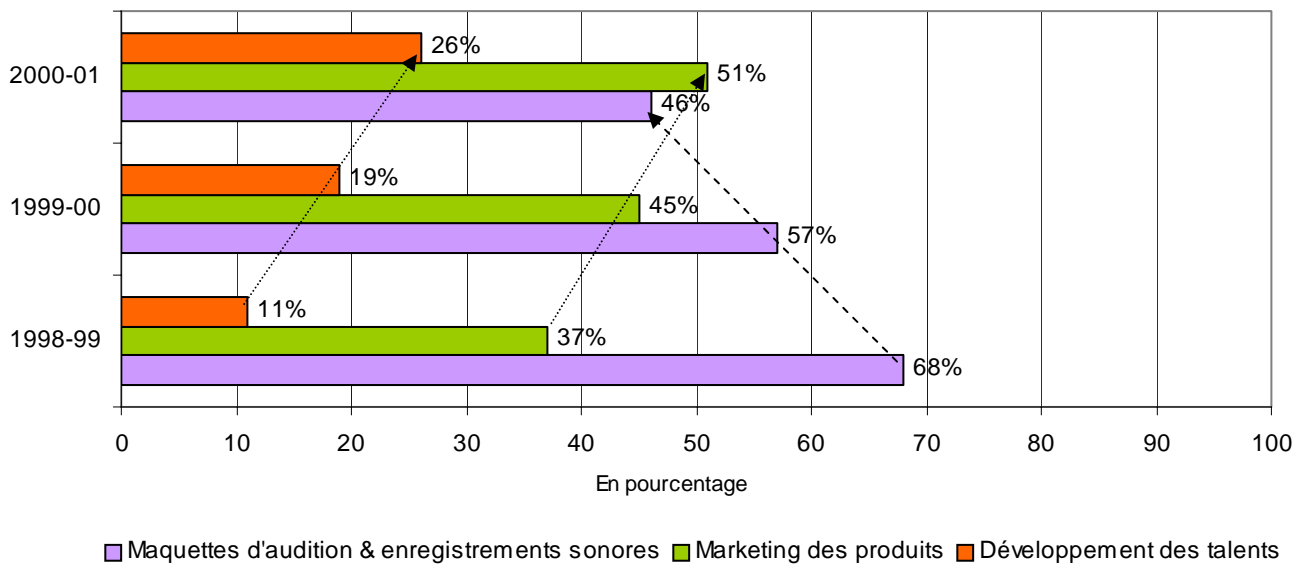
On peut faire les constatations suivantes :

- Le pourcentage d'artistes ayant reçu des fonds pour un seul projet est inférieur au nombre d'artistes dont le ou les projets étaient inclus dans une composante. En effet, sur les trois années du programme examinées, 71,8 % des artistes ont reçu des fonds pour un seul projet, mais les projets de 80,5 % de l'ensemble des artistes étaient inclus dans une seule composante. Plusieurs artistes ont donc reçu des fonds pour plus d'un projet dans la même composante.
- Le pourcentage des artistes qui ont reçu des fonds pour deux composantes est semblable à celui des artistes dont les projets étaient inclus dans deux composantes. En effet, 16,1 % de l'ensemble des artistes ont reçu un soutien pour deux projets et 18 % d'entre eux avaient des projets dans deux composantes.
- Il existe un grand écart entre le pourcentage des artistes qui ont reçu des fonds pour trois projets et le pourcentage des artistes qui avaient des projets dans trois composantes. Plus précisément, pour les 8,1 % de l'ensemble des artistes qui ont reçu des fonds pour trois projets, seulement 1 % avaient des projets dans trois composantes. Fait encore plus important, aucun des 4 % de tous les artistes ayant reçu des fonds pour quatre projets ou plus, n'avait des projets dans un nombre correspondant de composantes.

Ces chiffres démontrent que même si les artistes peuvent recevoir des fonds pour divers projets, ceux-ci ont tendance à être concentrés dans la même composante. Ainsi, un artiste recevra rarement des fonds pour les diverses étapes (enregistrement, marketing et promotion, et tournée) que comporte la production d'un disque à des fins de distribution commerciale au cours d'une année donnée.

La figure 10 ci-après fournit des indices complémentaires sur l'accès que les artistes ont eu à l'aide du programme selon ses différentes composantes. Elle indique pour chacune des trois années le pourcentage du nombre total d'artistes bénéficiaires dans l'année concernée qui ont pu bénéficier d'une aide de l'une ou l'autre des composantes (hormis «infrastructure» n'est pas incluse dans le graphique car elle ne concerne pas les artistes).

Figure 10
Pourcentage de l'ensemble des artistes bénéficiaires ayant reçu une aide
selon les composantes du programme (par année, 1998-99 à 2000-01)



Source : EEC Canada

Il ressort que, globalement, la plupart des artistes ont bénéficié des projets de maquette d'audition et d'enregistrement sonore ou de marketing de produits. Sur une base annuelle, on note aussi que, parallèlement à la réduction du pourcentage de projets inclus dans la composante des maquettes d'audition et enregistrements sonores, le pourcentage des projets inclus dans les composantes de marketing de produits et de développement de talents a augmenté.

En 2000-2001, la plupart des projets dont les artistes ont été bénéficiaires étaient axés sur le marketing de produits (51 % comparativement à 37 % en 1998-1999) même si la composante des maquettes d'audition et enregistrements sonores représentait encore un bon pourcentage des projets accordés aux artistes. Le développement de talents représentait 26 % des projets attribués aux artistes en 2000-2001, comparativement à 11 % en 1998-1999.

4.9. Liens entre les composantes

Comme il a déjà été mentionné, la plupart des demandes d'aide à ISNB était pour des maquettes d'audition et des enregistrements sonores ou visaient le marketing de produits. De plus, ces deux composantes représentaient aussi celles qui étaient le plus souvent conjointes par les artistes qui ont bénéficié de deux projets ou plus.

Près de 42 % des 74 artistes ayant reçu des fonds pour maquettes d'audition et enregistrements sonores, ont aussi obtenu une aide pour des projets de marketing de produits. En fait, les données montrent aussi que le marketing de produits vient habituellement après la mise sur pied de projets d'enregistrement sonore. En

1998-1999, par exemple, seulement trois (23 %) des 13 artistes préparant un enregistrement sonore ont participé à des activités de marketing pendant la même année. Toutefois, l'année suivante, cinq (38,5 %) de ces 13 mêmes artistes ont reçu une aide au marketing de produits, et quatre autres artistes (30,7 %) en 2000-2001.

Enfin, aucun des sept artistes ayant reçu une subvention au marketing de produits en 1998-1999 n'a participé à des activités de développement de talents au cours de la même année. Trois de ces mêmes sept artistes l'ont pourtant fait en 1999-2000 et deux en 2000-2001.

5. Enjeux stratégiques auxquels fait face l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick

Un thème courant exprimé au cours de l'évaluation par les principaux intervenants de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick était le besoin pour la province d'établir une infrastructure solide. On a souvent mentionné que, malgré les nombreux talents musicaux qui existent au Nouveau-Brunswick, l'infrastructure de l'industrie de la musique en est encore à ses débuts et elle n'a pas encore atteint une masse critique lui permettant de fonctionner de manière autonome et viable afin d'appuyer les carrières d'artistes talentueux.

La présente section examine certains des principaux aspects de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick et fournit un aperçu des principaux enjeux que celle-ci doit relever, surtout en ce qui a trait au rôle et aux objectifs du programme d'ISNB. La section est organisée de façon systématique et comprend plusieurs sous-sections portant sur les sujets suivants : contexte démographique, associations de l'industrie, artistes musicaux², imprésarios, marketing et promotion, distribution et enfin lieux de spectacle.

5.1. Contexte démographique

Comptant une population d'un peu moins de 730 000 habitants³ en 2001, le Nouveau-Brunswick est une des plus petites provinces au Canada. Plusieurs mentionnent que la taille de la population est une des principales raisons pour laquelle l'industrie de la musique de la province est demeurée sous-développée et aurait donc besoin d'une aide publique. Toutefois, cette remarque révèle une partie de la réalité démographique du Nouveau-Brunswick seulement.

Le lien entre le développement de l'industrie culturelle et la population n'est pas aussi direct qu'il peut sembler l'être. Pour donner un exemple comparatif, la population de Terre-Neuve avec ses 513 000 habitants est bien moindre que celle du Nouveau-Brunswick, mais on prétend souvent que son industrie de la musique est plus dynamique que celle du Nouveau-Brunswick. De plus, la province de la

² Dans le présent rapport, l'expression « artiste musical » et « artiste » sont utilisées sans distinction et désignent les particuliers et les groupes qui participent au processus créatif de la composition ou de l'exécution de chansons ou de musique.

³ Toutes les données démographiques dans la présente section proviennent de Statistique Canada.

Nouvelle-Écosse, avec une population de 908 000 habitants, a une industrie qui est beaucoup plus développée que ne semblent le justifier ses 178 000 consommateurs de plus.

Évidemment, de telles comparaisons concernant les industries de la musique respectives du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve ne reposent pas sur une analyse rigoureuse. Elles sont basées simplement sur une perception documentée. **Elles indiquent toutefois que, peu importe la population actuelle du Nouveau-Brunswick, la province pourrait posséder une industrie plus grande et plus dynamique qu'actuellement.**

À part la population totale, d'autres facteurs démographiques peuvent placer la province du Nouveau-Brunswick dans une situation moins favorable par rapport aux autres provinces de l'Atlantique concernant la viabilité d'une industrie de la musique. Comparativement à Halifax et à St. John's, ayant des populations de 359 000 et 99 000 habitants respectivement, les centres urbains du Nouveau-Brunswick ne comprennent pas des niveaux de concentration comparables. Les trois grandes villes de la province, Saint-Jean (70 000), Moncton (61 000) et Fredericton (48 000), sont beaucoup plus petites. (St. John's a aussi l'avantage d'être géographiquement plus isolée d'un grand centre que ne l'est toute grande ville du Nouveau-Brunswick et a donc besoin de plus d'autonomie.)

La population du Nouveau-Brunswick est davantage fragmentée par les particularités linguistiques et culturelles de la province. Bien que la coexistence des communautés anglophones et francophones (selon le recensement de 1996, environ 33 % de la population de la province parle français), représente une richesse culturelle pour la province, il est aussi vrai qu'elle fragmente les marchés culturels.

Évidemment, il existe de nombreux exemples d'artistes francophones qui travaillent avec des professionnels anglophones et vice versa mais la réalité est, dans une large mesure, qu'au moins professionnellement, les deux mondes ont tendance à fonctionner de manière indépendante. Distribution Plages, par exemple, le seul distributeur d'enregistrements sonores de la province, distribue uniquement les disques des artistes francophones. Les artistes anglophones, sans distribution à l'échelle nationale ou internationale, ont tendance à retenir les services de distributeurs de l'extérieur de la province, mais au Canada atlantique, comme Tidemark Distribution ou No Distribution de la Nouvelle-Écosse.

En raison de la nature fragmentée de la population du Nouveau-Brunswick, il est beaucoup plus difficile de maintenir une infrastructure de l'industrie au Nouveau-Brunswick que dans les régions où les populations sont plus concentrées. Un entrepreneur à Moncton, Saint-Jean ou Fredericton par exemple ne bénéficierait pas de la même masse critique qu'un entrepreneur à Halifax ou même à St. John's où il aurait accès à plus de ressources humaines et pourrait exploiter une plus grande clientèle, et où il y a un plus grand potentiel d'activité.

5.2. Associations de l'industrie

En partie pour des raisons historiques et en partie en raison de la diversité culturelle de la province, deux associations représentent actuellement les artistes musicaux au Nouveau-Brunswick. Ce sont Musique Nouveau-Brunswick et l'Association acadienne des artistes professionnels du Nouveau-Brunswick.

- a) *Musique Nouveau-Brunswick (MNB)* est une association bilingue qui représente les besoins et les intérêts collectifs de l'industrie de la musique.

Après la dissolution de l'Association de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick (AIMNB) en 1995, MNB a été créée en 1998 dans le but de représenter les intérêts mutuels de tous les particuliers et de toutes les entreprises travaillant au sein de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

Pendant plusieurs années, l'Association a obtenu des résultats mitigés à cause surtout d'un manque de ressources. Toutefois, grâce à l'injection récente de fonds, l'Association a pu bénéficier de l'aide d'un directeur à temps plein. Elle espère devenir plus active au sein de l'industrie.

MNB est très consciente du caractère naissant de l'industrie et, à cet égard, un de ses principaux objectifs à moyen et à long terme est de promouvoir son développement. Par conséquent, au moyen d'ateliers, (financés en partie par la nouvelle composante d'ISNB, *Aide à la création d'ateliers de formation*), une bonne partie des activités actuelles de MNB comportent la diffusion d'information aux jeunes artistes et aux professionnels sur les rouages de l'industrie de la musique, et sur les ressources disponibles et sur leur accessibilité. MNB veut aussi trouver des moyens de mobiliser l'aide de professionnels plus expérimentés de la province pour aider la jeune génération dans le cadre d'un programme d'encadrement.

Il importe toutefois de souligner que, malgré son enthousiasme, MNB demeure une jeune association. Elle devra faire beaucoup d'efforts pour obtenir le niveau d'influence et de crédibilité requis afin de rassembler les divers intérêts de l'industrie de la musique sous une même vision, un même objectif et une stratégie de développement commune.

- b) *L'Association acadienne des artistes professionnels du Nouveau-Brunswick (AAAPNB)* est une association francophone qui représente les besoins et les intérêts collectifs des artistes acadiens au Canada atlantique.

L'AAAPNB a été créée en 1991 afin de promouvoir les droits des artistes francophones et d'améliorer leur statut socio-économique. Contrairement à MNB, l'AAAPNB représente les intérêts de tous les artistes (et non pas uniquement les artistes musicaux). Toutefois, les professionnels de l'industrie de la musique qui ne participent pas à des projets de création, comme les étiquettes de disques, les studios d'enregistrement, les distributeurs, les agents d'affaires d'artistes, les imprésarios, etc. ne sont pas représentés par l'AAAPNB.

Au fil des ans, l'AAAPNB a eu l'occasion de s'occuper de divers dossiers du domaine musical, y compris participer à la création de l'Alliance nationale de l'industrie musicale du Canada français (ANIM).

D'après les entrevues avec des représentants des deux associations et d'autres intervenants de l'industrie, on peut dire que, malgré les domaines où les mandats respectifs des associations se rejoignent, le niveau de collaboration entre les deux est très limité. **On espère qu'avec le temps, les deux associations reconnaîtront les avantages potentiels de collaborer et de s'unir pour promouvoir des intérêts communs.**

5.3. Artistes

« *Le milieu est actif, mais très jeune.* »

Ce commentaire d'une personne interviewée au cours de l'évaluation résume bien le contexte dans lequel les artistes musicaux fonctionnent au Nouveau-Brunswick.

Il est généralement reconnu que le Nouveau-Brunswick compte un bon nombre de chanteurs, de chanteuses, de paroliers et de musiciens talentueux, très peu d'entre eux ne peuvent bénéficier d'une forme de soutien professionnel. Les agents, imprésarios, spécialistes en promotion et organisateurs de tournée, sans oublier les étiquettes indépendantes, sont rares au Nouveau-Brunswick. De plus, même les quelques professionnels compétents qui ont pu acquérir de l'expérience et de l'expertise doivent exercer leur profession à temps partiel, en raison des possibilités limitées ou des maigres rétributions financières que représente l'industrie.

Le problème, ce n'est pas tellement que la demande de professionnels, comme les imprésarios, les spécialistes en promotion, etc. est faible, mais plutôt que les artistes n'ont souvent pas les ressources requises pour retenir leurs services. De plus, lorsqu'ils le font, les professionnels n'ont pas souvent le temps de s'occuper de nouveaux artistes en raison d'engagements qu'ils ont déjà, qui souvent ne sont pas liés à l'industrie de la musique.

Au Nouveau-Brunswick, les artistes voulant développer leur carrière doivent souvent s'occuper de tous les aspects de leurs activités. Ultimement, cette situation a trois grandes conséquences négatives :

1. Les artistes talentueux qui n'ont pas le sens des affaires ne trouveront pas les occasions et l'exposition que peut justifier leur talent;
2. Les artistes ayant un certain talent mais un bon sens des affaires pourront saisir les occasions et avoir accès aux ressources limitées, tandis que les artistes talentueux qui n'ont peut-être pas le même sens des affaires ou la même représentation professionnelle ne pourront pas bénéficier de ces ressources;
3. Les artistes devront toujours partager leur temps et leurs efforts entre le développement de leur entreprise (se familiariser avec les contrats et les

méthodes commerciales, la planification, l'organisation et la promotion des diverses activités, tournées et événements, etc.) et le développement de leur art.

Ce dernier point est important. Tout artiste conviendra que le meilleur moyen de s'améliorer est de persévérer et d'exercer son art. Toutefois, selon les points de vue personnels exprimés pendant les entrevues, le moment exact où un artiste a l'occasion d'exercer son art demeure un véritable mystère. **La plupart des artistes musicaux au Nouveau-Brunswick doivent combiner leurs engagements professionnels avec un emploi secondaire, qui souvent n'a aucun lien avec l'industrie de la musique.** En fait, avoir un « travail de jour » à l'extérieur du monde musical est tellement courant chez les artistes exécutant du Nouveau-Brunswick que règle générale, la façon de différencier les artistes qui se consacrent entièrement à leur carrière de ceux pour qui la musique est un passe-temps passionné est de déterminer si l'artiste a un emploi à temps plein ou à temps partiel.

Évidemment, une telle distinction est une pure généralisation et il peut y avoir plusieurs exceptions à cette règle. Par exemple, plusieurs artistes qui occupent à temps plein un emploi n'ayant aucun lien avec leur carrière investissent souvent tout leur revenu disponible dans l'équipement musical, les enregistrements, la promotion, etc. De plus, ils choisissent souvent des emplois qui leur offrent une très grande souplesse concernant les congés. Lorsqu'ils doivent faire une tournée ou participer à un festival ou à une vitrine, leurs employeurs sont très compréhensifs.

Néanmoins, le fait est important. Même les artistes les plus talentueux du Nouveau-Brunswick doivent consacrer beaucoup de temps et d'efforts à un emploi « rémunérateur » ou aux aspects commerciaux du développement de leurs carrières. Cette situation est courante chez les artistes, avant qu'ils deviennent populaires au Nouveau-Brunswick, mais elle caractérise aussi les artistes qui ont du succès.

5.4. Gestion

Il existe très peu de véritables imprésarios dans la province. Ces imprésarios sont en fait difficiles à trouver et presque chaque artiste rencontré au cours de l'évaluation n'en a pas et rêve d'en avoir un.

Les imprésarios qui travaillent avec des artistes du Nouveau-Brunswick ont tendance à se trouver dans une des catégories suivantes :

1. *Un parent ou un autre membre de la famille de l'artiste qui a connu et aidé l'artiste à se développer dès son jeune âge.* Lorsque l'adolescent est prêt à devenir professionnel, le parent ou le membre de la famille essaie habituellement de faire cette transition avec l'artiste. Habituellement, l'imprésario connaît très peu l'industrie de la musique (ressources disponibles, contrats, enregistrement, promotion, tournée, etc.) aux premières étapes et doit faire de son mieux pour apprendre sur le tas;
2. *Un bon ami ou une connaissance de l'artiste qui décide d'aider celui-ci à développer sa carrière.* Ces personnes ont habituellement très peu d'expérience, sinon aucune, dans l'industrie de la musique. Ayant besoin d'un

impresario expérimenté, les artistes prêts à devenir professionnels font appel à des personnes en qui ils ont confiance et qui ont démontré un sens des affaires dans des domaines autres que l'industrie de la musique. Si la personne accepte, c'est habituellement parce qu'elle est convaincue que l'artiste a du talent et du potentiel et parce qu'elle est attirée par « l'ambiance » de l'industrie du spectacle; quelques-uns entretiennent l'espoir de devenir riches;

3. *Un impresario déjà établi à l'extérieur de la province – dans une autre région du pays ou dans un autre pays.* Les artistes qui peuvent avoir un impresario à l'extérieur de la province le font habituellement pour deux raisons. Premièrement, les chances de trouver un impresario expérimenté compétent à l'intérieur de la province sont très minces. Deuxièmement, un impresario expérimenté de l'extérieur de la province est plus susceptible qu'un impresario de la province d'avoir un réseau de contacts établi qu'il peut mettre aux services de l'artiste.

En plus de l'absence d'impresarios qualifiés et expérimentés dans la province, comme c'est le cas pour les artistes, les impresarios du Nouveau-Brunswick qui ont de l'expérience occupent souvent un deuxième emploi. Ils ont donc très peu de temps, sinon aucun, à consacrer à la recherche de nouveaux talents, et encore moins pour assumer de nouvelles responsabilités en gestion. Au cours des entrevues, on a constaté que cette situation était répandue et s'appliquait aux impresarios de certains des artistes actuellement les plus populaires du Nouveau-Brunswick.

Le manque d'impresarios qualifiés au Nouveau-Brunswick a des conséquences sérieuses sur le potentiel de carrière d'artistes talentueux. Dans la plupart des cas, l'aspect commercial de la carrière d'un artiste sera complètement ignoré ou géré de façon amateur ou, si l'artiste le souhaite, dirigé par l'artiste lui-même. Évidemment, alors que l'artiste n'excelle peut-être pas dans cet aspect commercial, cette tâche l'empêche néanmoins de se dédier à ce qu'il sait le mieux faire – notamment écrire et jouer de la musique (se reporter à la sous-section 4.3).

5.5. Marketing et promotion

Les principaux intervenants de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick ont indiqué que le plus grand impact d'ISNB depuis sa mise en œuvre a été une hausse marquée des budgets d'enregistrement ainsi que le nombre d'enregistrements produits chaque année dans la province. De plus, grâce à des budgets d'enregistrement accrus, ils estiment que le programme a aussi eu un impact important sur la qualité des disques produits. **Le programme a eu un faible impact sur le niveau et la qualité du marketing et sur la promotion qui accompagnent le lancement de chaque nouveau disque.**

Après le lancement d'un disque, il faut mobiliser diverses ressources financières et humaines afin de commercialiser le produit. Voici certaines des étapes les plus courantes en marketing d'un nouveau disque :

- cibler et analyser les segments de marché;

- élaborer une stratégie de marketing;
- préparer des cahiers de presse attrayants;
- médiatiser l'enregistrement;
- remettre à l'avance des copies aux personnes influentes;
- organiser un lancement du disque;
- envoyer des communiqués aux médias pertinents;
- organiser des séances publiques et des entrevues;
- effectuer les promotions en magasin;
- participer à des vitrines;
- participer à des festivals et à des tournées;
- repérer le temps d'antenne à la radio, etc.

Pour être juste, le problème du marketing et de la promotion des enregistrements sonores devrait être relativisé. L'absence d'un effort efficace et soutenu à cet égard n'est pas exclusif au Nouveau-Brunswick. **En fait, on peut soutenir que le marketing et la promotion sont les plus faibles maillons de la chaîne de l'industrie de la musique au Canada.**

Cette situation est due à deux principaux facteurs :

1. ***Insuffisance de fonds.*** Lorsqu'un enregistrement est prêt, il y a souvent très peu de fonds disponibles, sinon aucun, pour le marketing et la promotion. Cela est particulièrement vrai pour les artistes indépendants.
2. ***Absence d'expertise professionnelle.*** Si d'autres fonds étaient consacrés au marketing et à la promotion, les étiquettes de disques, les artistes indépendants et les professionnels pigistes pourraient acquérir une plus grande expertise dans les études de marché, et dans l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de marketing.

Un autre facteur s'ajoute à ces deux raisons. L'industrie de la musique commerciale est un marché hautement compétitif où l'image de l'artiste est presque aussi importante (et certains diraient plus importante) que le produit. Les artistes et les étiquettes de disques canadiens doivent compétitionner avec d'autres artistes et étiquettes dans le monde, dont plusieurs disposent de budgets de marketing et de promotion élevés qui éclipsent facilement les faibles montants dépensés par les Canadiens.

Par rapport au reste du Canada, la situation est encore plus difficile au Nouveau-Brunswick où les artistes sont souvent laissés à eux seuls et peuvent rarement bénéficier de l'expertise et des ressources d'une petite étiquette indépendante.

Enfin, on a constaté que, malgré la présence de quelques professionnels de la promotion et du marketing pigistes expérimentés au Nouveau-Brunswick, les artistes n'ont souvent pas les ressources nécessaires pour les embaucher ou s'ils possèdent effectivement les ressources, lorsqu'ils les ont embauchés, ils ne possèdent pas les ressources nécessaires pour mettre en œuvre une campagne de marketing et de promotion soutenue.

5.6. Distribution

Naturellement, la distribution est un des éléments les plus importants de la chaîne en vue de la commercialisation d'un enregistrement sonore. La fonction d'un distributeur ne consiste pas simplement à prendre des commandes et à envoyer les disques aux détaillants. Le distributeur peut être un lien important entre l'artiste/l'étiquette et le détaillant de disques.

Quant à l'étiquette de l'artiste ou de disque, un distributeur peut :

- fournir de l'information sur les conditions actuelles du marché;
- donner des conseils sur le moment propice au lancement;
- suggérer du matériel publicitaire utile pour promouvoir l'enregistrement;
- organiser des activités pour faire la promotion de ses clients, etc.

Quant aux détaillants de disques, un distributeur peut :

- fournir de l'information sur les nouveaux artistes et les nouveaux disques;
- préparer les catalogues pour promouvoir ses artistes;
- voir à ce que les produits de ses artistes se trouvent dans les principaux magasins de disques;
- fournir une panoplie d'articles de promotion en magasin pour faciliter la vente de son catalogue, etc.

Autre que la signature d'une entente de distribution avec un des principaux distributeurs ou avec un des distributeurs nationaux du Canada, les artistes établis au Nouveau-Brunswick ont deux principales options :

- 1. Les enregistrements en français sont souvent distribués par *Distribution Plages* de Caraquet;**
- 2. Les enregistrements en anglais sont généralement distribués par *Tidemark Music and Distribution* de Halifax, en Nouvelle-Écosse⁴.**

Pour les artistes qui n'ont pas les options 1 ou 2 ou qui veulent procéder autrement, il y a toujours l'autodistribution. Au cours de la présente évaluation, plusieurs artistes ont dit s'occuper eux-mêmes de la distribution de leurs disques. Le choix de l'auto-distribution était habituellement dû à un des deux motifs suivants :

- a. Le disque a été refusé pour distribution par un des distributeurs mentionnés; ou**

⁴ Même s'il y a d'autres distributeurs de langue anglaise au Canada atlantique, y compris *Tall Ships* et *No Distribution*, en Nouvelle-Écosse, cette dernière qui porte sur la musique alternative, et *Landwash Distribution*, à Terre-Neuve qui distribue principalement de la musique de Terre-Neuve, ceux-ci demeurent quelque peu sans conséquence pour les artistes du Nouveau-Brunswick qui écrivent et qui produisent de la musique en anglais.

- b. **L'artiste avait déjà un ou plusieurs autres disques distribués par un des distributeurs mentionnés et estimait qu'il pourrait faire mieux seul, soutenant que la plupart des distributeurs au Canada atlantique – en raison de leur manque de ressources ou de volonté de prendre un risque financier – ne peuvent pas faire beaucoup plus que de simplement remplir les commandes des détaillants de disques.**

En effet, les artistes du Nouveau-Brunswick ont souvent fait preuve de beaucoup d'ingéniosité pour trouver des moyens non traditionnels de distribuer leurs disques à des clients potentiels, y compris :

- boutiques de cadeaux;
- dépanneurs;
- restaurants locaux;
- magasins à succursales multiples comme Canadian Tire et postes d'essence Irving;
- centres sportifs (y compris chanter l'hymne nationale avant les matchs pour promouvoir le disque).

Il a été parfois surprenant d'apprendre que les artistes qui assument la distribution de leur produit ont réussi à vendre jusqu'à 2 000 et 3 000 copies d'un disque – même suffisamment pour couvrir leurs investissements dans l'enregistrement et leurs dépenses de vente.

Enfin, en ce qui concerne les ententes de distribution au Nouveau-Brunswick, les distributeurs accordent souvent aux artistes le droit de vendre des copies de leur disque pendant des concerts ou à d'autres types de prestation publique. Plusieurs artistes ayant conclu de telles ententes de distribution ont soutenu que leur part personnelle d'un disque représentait entre 40 et 60 % des ventes totales.

Les ventes du distributeur représentent donc souvent uniquement une partie (parfois moins de la moitié) des ventes totales d'un produit. Les conséquences d'une telle entente sont importantes. Même si l'artiste réussit à ses frais (par vente directe) à distribuer ses disques, cela n'aide pas beaucoup les distributeurs locaux à développer leur base financière afin d'investir davantage dans les aspects promotionnels de leur entreprise, et ne les incite pas à investir dans la promotion.

5.7. Infrastructure et lieux de spectacle

Plus un artiste est connu, plus il vend des disques et plus il vend des disques, plus il sera connu. Pour les artistes exécutants, deux voies principales mènent à une dynamique apparente :

- i. *Promotion* – affiches, présences en magasin, diffusion à la radio, entrevues dans les médias écrits, etc.
- ii. *Performances* – tournées locales, nationales et internationales, vitrines, prestations à des festivals ou à d'autres activités spéciales, etc.

Une étiquette de disques ayant une grande capacité financière peut essayer de promouvoir et d'établir la réputation d'un artiste surtout par des moyens de promotion. Cette approche est très risquée en raison de l'investissement important qu'elle comporte et, même si les retombées sont souvent considérables, les chances de réussite sont minces. Plus souvent qu'autrement, ce manque n'est pas un choix pour les étiquettes indépendantes au Canada, encore moins pour les artistes indépendants.

La méthode traditionnelle utilisée pour créer une demande pour un artiste consiste à établir une base d'amateurs par des prestations et des tournées. Cette voie vers la réussite exige une combinaison de talents, d'entregent et de charisme de la part de l'artiste. En plus de faire connaître l'artiste, les tournées offrent d'autres possibilités comme le développement et le renforcement de leurs images, de leur présence scénique et de leur sens de la musique – et fournit un mécanisme de rétroaction directe pour établir un répertoire et un laboratoire d'essai de matériel nouveau.

Les musiciens commencent souvent dans un « groupe de garage », pour ensuite jouer dans des bars et dans des salles de spectacle (places assises), et enfin dans des centres sportifs à grande capacité. Bien que tous les groupes ne suivent pas ce même cheminement, le modèle sert à démontrer la progression à suivre pour réussir dans l'industrie de la musique. Comme il a souvent été mentionné avec ironie, le « succès instantané » est plus souvent qu'autrement le résultat d'années de travail et de persévérance.

Quant au Nouveau-Brunswick, on a constaté que, malgré la surabondance de «garages» et le grand nombre de bars dans la province, il existe seulement quelques salles avec places assises où les imprésarios ou les musiciens peuvent organiser une tournée et donner un spectacle devant de grands auditoires.

Il importe de noter que l'importance de pouvoir jouer dans une salle de spectacles pour un musicien professionnel n'est pas seulement une question de la taille de l'auditoire. Évidemment, un public plus nombreux se traduit par des cachets plus élevés et par la possibilité de présenter un spectacle plus professionnel avec un budget plus important – tous des facteurs positifs pour développer la carrière d'un artiste. Toutefois, d'autres aspects rendent un spectacle dans une salle de spectacles plus attrayant pour un musicien professionnel qu'une prestation dans un bar :

- les spectateurs vont à une salle de spectacles pour écouter la musique, les clients d'un bar pour «prendre une bière»;
- de manière acoustique et spatiale, les salles de spectacles sont conçues pour des performances en direct;
- **un musicien joue du matériel original dans une salle de spectacles afin de vendre des disques; dans un bar, un musicien est invité par les propriétaires à jouer de la musique populaire (celle d'autres musiciens ou groupes) pour accroître la clientèle et les ventes de bières.**

Enfin, le fait que les groupes dans les bars sont exposés est extrêmement important. Au début de sa carrière, un musicien doit être vu et faire entendre la musique qu'il souhaite enregistrer. L'auditoire peut ainsi déterminer s'il aime la musique et s'il est prêt à

acheter le disque (éventuel). La musique originale en direct constitue aussi un genre d'étude de marché pour un musicien ou un groupe. Ceux-ci ressentent immédiatement la réaction de l'auditoire à une chanson ou à un répertoire et peuvent faire les ajustements nécessaires. Enfin, le fait de jouer de la musique originale permet à un musicien ou à un groupe de promouvoir son produit afin qu'au moment de la parution de son disque, la création d'une demande soit déjà entamée, si ce n'est pas déjà fait.

Deux autres points concernent l'importance d'un secteur dynamique de spectacles en direct pour les artistes musicaux.

- D'abord, la tournée dans la province est plus viable. Au lieu de simplement jouer à Fredericton, Saint-Jean et Moncton, les musiciens peuvent jouer dans plusieurs petites villes (dont la plupart ont des salles de spectacles). Grâce à une plus grande infrastructure et à un plus grand nombre d'occasions de performer, les artistes auront plus de chances de gagner leur vie dans une carrière musicale à temps plein – tant que leur passion de se développer comme artistes surpasse leurs attentes de devenir riche.
- Deuxièmement, les artistes du Nouveau-Brunswick pourraient s'établir dans leur propre province avant de se faire connaître ailleurs au pays, aux États-Unis ou même en Europe.

Plusieurs intervenants de l'industrie soutiennent que la pénurie de lieux de spectacles dans la province est due au fait que la population du Nouveau-Brunswick n'a pas l'habitude d'assister à des spectacles en direct. Puisque seulement quelques clients achètent des billets, il est rarement viable pour les présentateurs et les organisateurs de tournées de l'extérieur des grandes villes d'organiser des activités. De plus, les présentateurs dans les secteurs à l'extérieur de Fredericton, Saint-Jean et Moncton éprouvent des difficultés à verser aux artistes le cachet que ceux-ci exigent pour des spectacles en direct.

5.8. Caractéristiques du marché

N'étant pas considérées comme une partie intégrante de l'infrastructure en soi, les caractéristiques du marché local ont une grande influence sur la taille, la structure, la dynamique et le développement potentiel des industries culturelles.

Cette notion devient évidente si l'on tient compte de la différence entre les secteurs anglophones et francophones des diverses industries culturelles au Canada comme la production de films et de vidéos, l'édition, les arts du spectacle et l'enregistrement sonore. Les cinéastes et les étiquettes de disques anglophones au Canada font souvent l'envie de leurs contreparties francophones, car ils peuvent approvisionner un marché distinct et donc produire des œuvres qui se différencient de la culture de masse, qui est dominée par les principaux studios de cinéma et étiquettes de disques, et sont essentiellement en anglais.

Étant une province bilingue, le Nouveau-Brunswick éprouve les mêmes problèmes, défis et dynamiques du marché pour l'enregistrement sonore que le marché national – quoique à une échelle beaucoup plus grande. Presque partout, l'infrastructure de la

province appuyant les artistes anglophones est moins développée que celle appuyant les artistes francophones. Cela est dû évidemment au caractère distinct de la culture acadienne par rapport au reste de l'Amérique du Nord. Cela ne veut pas dire que le Nouveau-Brunswick anglophone n'est pas distinct – il l'est, mais peut-être pas autant que le Nouveau-Brunswick francophone, lorsqu'on parle de constituer un marché de l'enregistrement sonore ciblé.

En plus d'avoir une influence sur l'infrastructure de l'industrie, le marché quelque peu limité du Nouveau-Brunswick et du Canada atlantique pour les produits musicaux est un important facteur pour déterminer le sens du mot « succès ». En effet, un grand succès pour un artiste exécutant au Nouveau-Brunswick serait considéré comme un succès limité pour un artiste ayant signé avec une étiquette indépendante dans d'autres régions du pays ou même un échec total pour un artiste ayant signé avec une des principales étiquettes.

Malheureusement, il n'existe pas de données statistiques officielles sur les ventes d'enregistrements sonores par les artistes du Nouveau-Brunswick (en termes de dollars ou d'unités) à des fins d'étude et d'analyse. Toutefois, le tableau suivant, compilé à la suite des nombreuses entrevues avec des artistes, des imprésarios et des distributeurs actifs du Nouveau-Brunswick, indique la place qu'occupent les disques en général sur le marché.

Nombre d'unités vendues	Pourcentage de tous les disques
Moins de 500	45 %
500 – 2 499	35 %
2 500 – 4 999	10 %
5 000 – 9 999	5 %
10 000 – 20 000	3 %
Plus de 20 000	2 %

Source : Compilation par EEC Canada

Les données sont basées sur les résultats déclarés de quelques personnes seulement et elles ne représentent donc pas une importance statistique. Elles permettent de démontrer les volumes relativement faibles de disques que les artistes du Nouveau-Brunswick s'attendent de vendre, lorsque l'enregistrement et le marketing de leurs produits sont faits de manière indépendante. **Le faible nombre d'enregistrements sonores vendus par les artistes du Nouveau-Brunswick demeurant et travaillant dans la province expliquent, en grande partie, pourquoi l'industrie ne peut pas soutenir actuellement une infrastructure élaborée, avec imprésarios, spécialistes en promotion et grandes étiquettes de disques.**

5.9. Conclusion

D'après une analyse des enjeux stratégiques auxquels fait face l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick, il est évident qu'il y a beaucoup à faire pour que la province puisse espérer retenir ses artistes musicaux les plus talentueux et aider à créer un milieu économique et culturel propice au développement de leurs carrières artistiques.

Comme dans plusieurs industries au stade de développement, il ne semble pas exister une cohésion et un synchronisme à la base de l'industrie qui permettraient d'appuyer, de coordonner et de cibler les diverses activités et initiatives d'enregistrement sonore actuellement entreprises dans la province. Les différents intervenants dans la production d'enregistrements sonores, la gestion d'artistes, la distribution de disques, les agences artistiques et la présentation de spectacles, la diffusion de la musique, etc. semblent fonctionner indépendamment, en accordant très peu d'attention, sinon aucune, aux intérêts des intervenants à l'extérieur de leur activité immédiate.

Le Nouveau-Brunswick doit pouvoir compter sur un organisme, comme l'Association de l'industrie de la musique, pour créer un forum permettant aux divers intervenants de l'industrie de se réunir et de discuter des enjeux courants, de problèmes communs et des obstacles économiques au développement. Essentiellement, chaque intérêt doit comprendre qu'il représente un maillon d'une chaîne et que, s'il n'apprend pas à collaborer avec les autres maillons, l'industrie n'évoluera pas.

En termes concrets, on peut tirer les conclusions suivantes au sujet du développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick :

- I. La faible population du Nouveau-Brunswick est répartie dans plusieurs «petites» concentrations urbaines et fragmentée par deux cultures linguistiques distinctes ce qui constitue des obstacles démographiques notables au développement d'une industrie de la musique locale intégrée et viable.
- II. Les associations locales qui représentent les divers aspects de l'industrie de la musique doivent collaborer plus étroitement sur les questions d'intérêt commun. Elles doivent développer leur crédibilité auprès des principaux intervenants de l'industrie et jouer un rôle de leadership dans le développement de l'industrie.
- III. Il faut une plus grande coordination entre les divers maillons de la chaîne de l'industrie pour accroître les réussites commerciales du Nouveau-Brunswick dans la province. Les artistes musicaux indépendants et les étiquettes doivent collaborer étroitement avec les spécialistes en promotion, la radio et la presse écrite, les présentateurs, les festivals locaux et les distributeurs.
- IV. Les artistes doivent s'engager davantage sur le plan professionnel. Un trop grand nombre d'artistes exécutants développent leurs carrières sur une base à temps partiel. S'ils veulent entreprendre une carrière en enregistrement, ils doivent être prêts à prendre des risques financiers et à y consacrer leur temps et leurs ressources. S'ils ne sont pas prêts à s'engager, peut-être ne devraient-ils pas présenter une demande d'aide au programme visant à appuyer les artistes professionnels.
- V. Les artistes devraient, dans la mesure du possible, établir comme priorité le travail avec un imprésario expérimenté. S'ils ne trouvent aucun imprésario expérimenté disponible dans la province, les jeunes artistes devraient éventuellement chercher ailleurs dans d'autres provinces ou encourager des entrepreneurs locaux compétents à travailler avec eux à mesure qu'ils apprennent les rouages de l'industrie de la musique.

- VI. Les artistes et les étiquettes indépendantes devraient faire du marketing et de la promotion de leurs nouveaux enregistrements une priorité. Cela signifie prévoir et consacrer des sommes suffisantes et importantes de leur budget total aux activités comme la préparation des cahiers de presse et des affiches, les prestations et activités de lancement de disques, la promotion à la radio et dans les médias pertinents, etc. Dans la mesure du possible, il faudrait intégrer les spécialistes en marketing et en promotion au début du processus d'enregistrement.
- VII. Si aucun fonds n'est disponible pour le marketing et la promotion, les artistes et les étiquettes devraient être découragés de sortir un disque.
- VIII. La province devrait favoriser les efforts visant à développer le secteur de la diffusion (infrastructure et utilisation de lieux de spectacles) dans la province. Un des éléments du développement de l'industrie locale est d'avoir une scène de spectacle dynamique où les jeunes talents peuvent établir une base de supporters et rehausser leur image, perfectionner leur répertoire et améliorer leur présence scénique.

6. Enjeux stratégiques concernant Initiative sonore Nouveau-Brunswick

La présente section porte sur les enjeux stratégiques concernant Initiative sonore Nouveau-Brunswick (ISNB). La section est organisée de façon à présenter une analyse claire et systématique. Elle est divisée en série de sous-paragraphes qui portent chacun sur un aspect stratégique particulier d'ISNB, y compris les objectifs et composantes du programme, l'administration du programme, les clients, la délimitation géographique et les formulaires de demande.

6.1. Objectifs du programme

Comme il est indiqué dans les lignes directrices d'ISNB, le but principal d'ISNB est de promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick. Cette référence à « l'industrie de la musique » par opposition à la « musique » expressément a été une décision importante de la part des décideurs qui ont établi le programme. Cette décision a eu un impact important sur l'approche du programme depuis sa mise en œuvre en 1998-1999.

Naturellement, la promotion de « l'industrie de la musique » suppose une priorité accordée au développement de tous les éléments dans la production d'un produit musical et sa mise en marché; les activités comme la production d'enregistrements sonores, la distribution, la gestion, la présentation, l'enregistrement, la conception graphique, le marketing, la promotion, etc., font toutes partie d'un tel processus.

Même s'il n'est pas contraire au développement de l'industrie, l'objectif de développer la « musique » du Nouveau-Brunswick – à l'échelle commerciale ou non – est très différent. Nous pouvons considérer le développement de la musique du Nouveau-Brunswick comme une progression ou une évolution positive des diverses caractéristiques (p. ex. la qualité et la diversité) de la musique créée dans la province.

Nous pouvons aussi examiner son impact général sur la vie des citoyens, c'est-à-dire son incidence sur leur mode de vie : l'occasion pour les gens du Nouveau-Brunswick d'écouter des chansons et de la musique écrites et composées par des artistes du Nouveau-Brunswick.

Quant aux « industries culturelles » (p. ex. production cinématographique, édition ou enregistrements sonores) ou d'autres formes d'art non liées à l'industrie (peinture, sculpture, etc.), le gouvernement canadien a toujours jugé important d'encourager les particuliers à s'exprimer d'une manière uniquement canadienne. Récemment, les provinces ont suivi cette orientation en établissant des programmes dans divers secteurs afin de donner aux artistes le « coup de pouce » qu'il leur fallait pour exercer leur art.

Il est donc important d'étudier la différence entre un programme gouvernemental dont l'objectif est de développer des industries de haute technologie et un programme visant à développer la production et la diffusion d'enregistrements sonores. Cette distinction n'est pas uniquement une question de sémantique.

La distinction indique la justification de l'intervention publique. Les contribuables ont le droit de savoir pourquoi le gouvernement affecte des fonds d'une population générale à un secteur particulier de l'économie – surtout un qui n'offre pas d'avantages comparatifs évidents pour la province. Si la justification de l'intervention est en fait le développement de l'industrie (comme cela semble être le cas pour ISNB), le gouvernement devrait alors établir une stratégie de développement cohérente, avec des objectifs quantitatifs à court, à moyen et à long terme, ainsi qu'une stratégie de fin de participation lorsque l'industrie est développée.

Toutefois, si l'objectif du programme est une **expression culturelle avec potentiel commercial**, la justification du gouvernement quant à l'intervention est différente. Inhérente à sa politique serait la notion que la musique et les chants, reflétant le caractère et l'expérience du Nouveau-Brunswick, créés et exécutés par des gens du Nouveau-Brunswick, représentent une valeur culturelle qui justifie potentiellement l'investissement économique qui serait requis.

À titre d'exemple, un programme qui vise à **développer l'industrie** encouragerait fortement les bénéficiaires du programme à dépenser des fonds reçus de la province afin d'encourager l'établissement et le développement d'intervenants de l'industrie qui collectivement constituent l'infrastructure. De plus, si le développement de l'industrie est l'objectif principal, l'octroi direct de fonds aux artistes pour la production de leurs propres disques représente donc une mauvaise stratégie, puisqu'il ne contribue nullement à développer et à renforcer une infrastructure permanente – lorsque l'artiste part, l'entreprise part également.

Il va sans dire que les objectifs culturels et les objectifs de l'industrie ne sont pas mutuellement exclusifs. En fait, ils vont de pair car plusieurs soutiendraient que le développement de l'industrie mène au développement culturel et vice versa. Sans des artistes populaires, aucune infrastructure ne peut survivre et sans une infrastructure, aucun artiste ne peut connaître le succès. L'argument voulant accorder la priorité à l'industrie au détriment de la culture (c.-à-d. la musique) ou à la culture au détriment de l'industrie semble donc être une question de cause ou de conséquence – ultimement, les deux sont nécessaires au développement.

Toutefois, quoique intuitivement solide, l'argument ci-dessus n'est pas entièrement valide. Il est vrai que le potentiel de développement culturel augmente avec une infrastructure de l'industrie solide, et qu'avec une infrastructure de l'industrie solide, les artistes ont un plus grand potentiel de réussite. Ils ne sont pas mutuellement interdépendants; un peu facilement exister sans l'autre. Un exemple du développement de l'industrie contribuant peu au développement culturel pourrait être l'industrie cinématographique de la Colombie-Britannique qui attire de nombreuses productions américaines à la recherche d'infrastructure de qualité à un faible coût mais qui n'a pas encore produit un groupe de cinéastes locaux ayant du succès.

6.2. Composantes du programme

Initiative sonore Nouveau-Brunswick a été créé à la suite des East Coast Music Awards tenus à Moncton en 1997. Le premier ministre à l'époque a demandé à la Division des affaires culturelles d'établir un programme afin d'encourager le développement de l'industrie de l'enregistrement sonore au Nouveau-Brunswick. Après un processus de consultation de divers intervenants clés de l'industrie, les composantes suivantes d'ISNB ont été établies et mises en œuvre en 1998 :

1. Maquettes d'audition et enregistrements sonores,
2. Infrastructure,
3. Marketing de produits,
4. Développement de talents.

En 2001-2002, après trois années d'activité, la Direction du développement des arts a révisé la structure du programme en ajoutant quelques composantes, en supprimant l'aide à l'infrastructure, et en précisant les contextes et les configurations des composantes existantes. Il en est résulté une structure plus détaillée qui visait à établir les diverses étapes de la préparation et de l'enregistrement d'un disque ainsi que les nombreuses étapes que comportent sa promotion et sa mise en marché. La configuration du programme, établie en 2000, est la suivante :

1. Production
 - 1.1. Aide à la production d'enregistrements sonores
 - 1.2. Aide aux maquettes d'audition professionnelles
2. Marketing et promotion
 - 2.1. Aide au marketing et à la promotion d'enregistrements sonores
 - 2.2. Aide à la promotion de maquettes d'audition professionnelles
 - 2.3. Aide à la tournée
 - 2.4. Aide au réseautage et aux déplacements d'affaires
3. Perfectionnement professionnel
 - 3.1. Aide au perfectionnement professionnel et à la promotion
 - 3.2. Aide à la présence scénique professionnelle

En 2002-2003, la Direction du développement des arts a ajouté un module d'aide à la création d'ateliers de formation à la composante du perfectionnement professionnel afin de favoriser le jumelage et d'aider les artistes inexpérimentés et les professionnels à mieux comprendre la nature et les pratiques de l'industrie de la musique au moyen d'ateliers et de séminaires d'information. Le module d'aide à la création d'ateliers de formation vise aussi à aider les particuliers et les entreprises à préparer des dossiers de demande qui répondent aux attentes de ceux qui les reçoivent et, dans le cas de la production de maquettes d'audition professionnelles et d'enregistrements sonores, aux attentes d'un jury éventuel.

Avant d'analyser l'efficacité de la configuration actuelle du programme d'ISNB, il importe de mentionner les avis et les commentaires fournis par un grand nombre d'intervenants de l'industrie au cours de l'évaluation. Essentiellement, les commentaires peuvent être circonscrits dans une des catégories suivantes :

1. *Les composantes actuelles du programme sont bien conçues et répondent collectivement aux besoins des artistes et des entreprises de production, de marketing et de promotion d'enregistrements sonores.*

Bon nombre des intervenants clés de l'industrie approuvent parfaitement que le programme couvre toutes les principales étapes d'un enregistrement sonore et sa mise en marché. Grâce aux composantes conçues pour appuyer les activités comme la production de maquettes d'audition professionnelles et d'enregistrements sonores, et les tournées nationales et internationales, et grâce à l'aide au réseautage et aux déplacements d'affaires, à l'aide à la présence scénique ainsi qu'à l'aide à la création d'ateliers de formation, ils estiment que les artistes et les professionnels ont suffisamment l'occasion d'accroître considérablement leurs budgets à des niveaux leur permettant de développer leurs carrières.

2. *Les composantes du programme actuel sont conçues pour répondre aux besoins des artistes et des entreprises de production, de marketing et de promotion d'enregistrements sonores dans une industrie développée, mais elles ne reflètent pas les besoins réels des artistes et des entreprises de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.*

D'autres déplorent le fait que l'industrie de la musique actuelle au Nouveau-Brunswick n'est pas suffisamment développée pour tirer pleinement avantage du programme dans sa forme actuelle en raison de la configuration des diverses composantes du programme. Ils soutiennent que ceux qui ont conçu le programme se sont inspirés du programme FACTOR/MusicAction. Ce faisant, ils n'ont pas tenu compte du fait que les étiquettes de disques, les imprésarios, les distributeurs et autres qui forment l'ensemble de la clientèle de FACTOR/MusicAction n'existent pas au Nouveau-Brunswick, ou ceux qui existent ne possèdent pas les mêmes ressources ou le même niveau de professionnalisme.

Bien qu'ils soient d'avis que l'aide au marketing et à la tournée est un élément positif, ils estiment que la structure actuelle de la composante est davantage adaptée aux besoins des étiquettes de disques établies et expérimentées ayant

de solides bases financières qu'à ceux des artistes ayant très peu de connaissances des affaires, sinon aucune, ou peu de soutien professionnel ou d'influence financière. **Très peu d'artistes au Nouveau-Brunswick, soutiennent-ils, savent comment organiser et lancer une campagne de promotion. De plus, même s'ils pouvaient le faire, ils n'ont pas assez de ressources financières (qu'ils auraient pu doubler dans le cadre du programme) pour mettre sur pied une telle campagne après que le disque a été enregistré et produit.**

Autrement dit, de nombreux intervenants de l'industrie estiment qu'il existe un écart ou qu'il n'y a pas de lien entre la configuration actuelle des composantes et le niveau de développement des artistes et des professionnels qui représentent la base de la clientèle.

6.3. Gestion du programme

La question de la gestion d'ISNB a été soulevée très souvent tout au long du processus d'entrevues. Voici les points d'intérêt particulier qui ont été mentionnés :

- Compétences et expériences professionnelles du gestionnaire du programme;
- Potentiel de conflit d'intérêt et de favoritisme dans la gestion du programme;
- Aptitude des agents du programme à offrir le programme en français et en anglais.

Essentiellement, les personnes interviewées pour l'évaluation ont exprimé deux points de vue divergents.

1. *Afin d'éviter des problèmes potentiels de conflit d'intérêt et de traitement préférentiel, le gestionnaire du programme devrait provenir d'un service ou d'un poste à l'extérieur de l'industrie de la musique, par exemple de la fonction publique.*

Les personnes qui jugeaient que ISNB n'était pas gérée aussi équitablement qu'elle aurait pu l'être, ont indiqué que le gestionnaire du programme devrait provenir d'un service ou d'un poste à l'extérieur de l'industrie de la musique, comme la fonction publique. Ils prétendent que l'ancien gestionnaire du programme était trop près de certains intervenants de l'industrie et par conséquent, était un peu moins neutre en ce qui a trait aux bénéficiaires et aux montants⁵. Ces personnes soutiennent donc qu'un gestionnaire du programme ne provenant pas de l'industrie de la musique serait moins susceptible de gérer les dossiers avec partialité.

2. *Afin d'être efficace, le gestionnaire du programme devrait bien connaître et comprendre l'industrie de la musique.*

Les personnes qui estimaient que le gestionnaire du programme doit comprendre les rouages de l'industrie de la musique afin de gérer un programme conçu pour promouvoir son développement, ont souligné que le gestionnaire du programme devrait provenir de l'industrie de la musique. Selon ce groupe, seule une personne ayant de l'expérience professionnelle dans l'industrie de la musique saurait comment intervenir rapidement et efficacement. Ces personnes soutiennent aussi que le gestionnaire du programme doit établir et entretenir de bonnes relations avec les principaux intervenants de l'industrie afin d'obtenir des réactions constantes sur les résultats continus du programme et de savoir qui fait quoi et à quel niveau de réussite.

⁵ EEC Canada désire préciser que les commentaires concernant l'ancien directeur du programme sont présentés ici de la manière dont ils ont été exprimés par plusieurs membres de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick. EEC Canada n'a, en aucun temps, cherché à vérifier le fondement de ces déclarations et n'est donc pas en mesure de les valider ou de les invalider. Ils sont présentés ici uniquement parce qu'ils ont été exprimés par un certain nombre de personnes et semblent donc avoir un impact continu sur l'administration actuelle et future du programme.

Il a aussi été mentionné à plusieurs reprises par des particuliers de différentes régions de la province qu'il est important que les agents de programme s'expriment bien dans les deux langues officielles du Nouveau-Brunswick.

6.4. Clients du programme

Dans le cadre d'un programme conçu pour développer une industrie quelconque, il ne suffit pas de concevoir et de mettre en œuvre des composantes du programme qui répondent aux besoins stratégiques de cette industrie. Souvent, le choix des personnes ou des groupes ciblés ou exclus par le programme a autant d'impact que tout autre élément du programme. Au cours de l'évaluation, les personnes interviewées ont exprimé diverses opinions concernant le profil des particuliers ou des entreprises qui devraient être visés par le programme.

La principale controverse concernait les questions suivantes :

1. ISNB devrait-elle cibler comme clients les artistes individuels et les entreprises ou exclusivement les entreprises?
2. À quel moment dans la carrière d'un artiste ISNB devrait-elle intervenir?

Les sous-sections suivantes expliquent les points de vue des divers membres de l'industrie de la musique sur ces deux questions.

6.4.1. Entreprises par rapport aux particuliers

Un des débats sur le type de client vise à déterminer si le programme devrait adresser ses composantes d'enregistrements sonores aux entreprises et aux artistes de spectacle, ou seulement aux entreprises. Voici un résumé des deux aspects de la controverse.

1. *Le programme devrait aider les entreprises exclusivement.*

Plusieurs personnes rencontrées au cours de l'évaluation estiment que **la seule façon d'assurer que le programme d'ISNB peut avoir un impact réel à long terme sur l'industrie de la musique serait de promouvoir l'établissement et le développement d'entreprises d'enregistrements sonores et de professionnels de l'industrie spécialisés.** Plusieurs arguments ont été invoqués en faveur de cette position :

- ***Il n'est pas réaliste de s'attendre à ce qu'un artiste effectue la mise en marché et la promotion de ses disques de manière efficace.*** Sauf quelques exceptions, la plupart des artistes n'ont pas suffisamment d'expérience et n'ont pas de dispositions pour :
 - a. négocier des contrats avec des studios d'enregistrement, musiciens de session et artistes graphiques;

- b. concevoir et mettre en œuvre des stratégies de marketing et de promotion efficaces basées sur une étude du marché approfondie et une réelle compréhension des méthodes de l'industrie;
- c. organiser et gérer des spectacles et des tournées de concerts à l'échelle nationale et internationale.

Même si un artiste possède le talent et les connaissances nécessaires pour gérer l'aspect commercial de sa carrière, il n'est pas souhaitable, d'un point de vue créatif et de développement de l'industrie, qu'il le fasse. C'est ce qui a été souligné pour deux raisons :

- a. Un artiste serait plus productif s'il consacrait son temps à développer les aspects plus créatifs de sa carrière;
- b. Un artiste qui crée sa propre étiquette (étiquette personnalisée) pour prendre en main sa carrière contribue peu, à long terme, au développement de l'industrie de la musique au Nouveau-Brunswick.**

Ce second point est important. Pour devenir dynamique et viable, une jeune industrie doit avoir la capacité de recycler et de régénérer l'expertise et l'expérience accumulées par les principaux intervenants de l'industrie. Autrement dit, si un imprésario efficace, par exemple, peut former deux ou trois jeunes imprésarios et que chacun de ces jeunes forment deux ou trois autres imprésarios, il est évident qu'avant trop longtemps, un artiste talentueux en herbe aura un choix entre plusieurs imprésarios.

Toutefois si les personnes influentes de l'industrie étaient en fait des artistes individuels, le résultat serait très différent. Un artiste exécutant est intéressé à écrire et à exécuter sa musique. S'il crée une expertise dans la promotion par exemple, c'est parce qu'il a le contrôle de ses activités ou parce qu'il n'a pas d'autre choix – personne d'autre ne le fera pour lui. Il n'a aucunement l'intention ou le désir de faire une carrière à partir de l'expérience et de l'expertise acquises. Donc lorsqu'il met fin à sa carrière d'artiste, il arrête aussi de faire de la promotion et pour cette raison, ses expériences et ses connaissances ne sont pas recyclées.

2. *Le programme devrait cibler les artistes en plus des entreprises.*

Vu le peu de possibilités qui existent au Nouveau-Brunswick, plusieurs intervenants de l'industrie estiment que les artistes talentueux n'iront nulle part s'ils attendent d'être choisis par un imprésario compétent et expérimenté, ou de signer avec une étiquette de disques qui est déjà prête et capable de développer leurs carrières.

Ces intervenants soutiennent que les artistes talentueux qui ont le dynamisme et la détermination nécessaires pour s'atteler à la tâche devraient avoir l'occasion de le faire. Selon eux, il serait aussi ni souhaitable ni justifié de s'attendre à ce que ces artistes jouent un rôle

passif dans le développement de leur carrière dans une industrie qui est aussi jeune.

6.4.2. Professionnel par rapport à amateur

Les programmes de développement de l'industrie visent habituellement à appuyer les intervenants déjà rendus au niveau professionnel. Le but général de ces programmes est d'aider les particuliers et les entreprises à être plus efficaces. **Comparativement à l'industrie nationale ou à d'autres industries provinciales, l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick est encore aux premiers stades de développement. Il y a une pénurie d'artistes exécutants professionnels et de professionnels de l'industrie qui pourraient représenter la clientèle de base du programme d'ISNB.** Toutefois, plusieurs semi-professionnels et particuliers ayant suffisamment de talents et le sens des affaires pourraient, avec l'aide et l'encouragement appropriés, atteindre le niveau de professionnalisme requis pour jeter les bases de l'industrie.

Compte tenu de cette réalité professionnelle, deux opinions divergentes ont été exprimées sur l'orientation que l'ISNB devrait donner à son programme. Les deux sont résumées ci-dessous :

1. *Approche protectrice*

ISNB devrait réserver une part importante de son programme pour aider les paroliers, musiciens, agents, imprésarios et autres particuliers qui jouent un rôle de soutien dans l'industrie de la musique, même s'ils n'ont pas encore atteint le niveau professionnel. Autrement dit, ISNB devrait aider les jeunes artistes et les autres intervenants de l'industrie de la musique au début de leurs carrières afin qu'ils puissent effectuer la transition au niveau professionnel.

2. *Approche professionnelle*

ISNB devrait aider exclusivement les professionnels de l'industrie. Pour réussir, un artiste doit allier le talent avec le travail, la motivation, la persévérance et l'ambition. La transition du niveau amateur au niveau professionnel est difficile, surtout dans une petite province comme le Nouveau-Brunswick, mais elle représente un vrai test qui permet de filtrer les artistes qui possèdent les atouts pour réussir et ceux qui ne les ont pas.

Les promoteurs des deux approches sont d'avis toutefois que l'ISNB doit établir une distinction entre les artistes qui prennent vraiment leurs carrières au sérieux et ceux qui seraient qualifiés « d'amateurs ». Même si elle est parfois ambiguë, surtout dans une industrie où un grand nombre d'intervenants importants occupent plusieurs emplois parfois variés, la distinction entre les deux groupes peut être établie en tenant compte de la *priorité sur le plan professionnel*. Les artistes qui prennent leurs carrières au sérieux *font ce qu'il faut pour réussir, y compris prendre des risques financiers importants, ce que les amateurs ne font pas.* Cette

absence d'engagement total empêche les amateurs qui peuvent être très talentueux de faire carrière dans le monde de la musique.

6.5. Utilisations admissibles des fonds d'ISNB

Selon un grand nombre de particuliers dans l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick, le fait que les fonds provenant d'ISNB ne peuvent pas être utilisés ou qu'ils sont utilisés partiellement pour couvrir les services retenus à contrat à l'extérieur de la province (avec l'exception évidente des tournées nationales et internationales) nuit grandement à l'évolution de leurs projets et est une source continue de frustration. Les sources de frustration mentionnées ont trait à trois situations de base :

1. *Artistes du Nouveau-Brunswick souhaitant enregistrer des disques dans des studios situés à l'extérieur de la province.*

Un bon nombre des artistes et imprésarios interviewés ont exprimé leurs frustrations concernant les restrictions imposées par ISNB à l'utilisation de ses fonds d'enregistrements sonores pour des contrats de service avec des studios d'enregistrement situés à l'extérieur de la province. Voici les raisons invoquées pour vouloir enregistrer dans des studios situés à l'extérieur de la province :

- a) Les artistes ou les imprésarios ayant déjà travaillé avec plusieurs studios du Nouveau-Brunswick (avec un degré de satisfaction limité) aimeraient maintenant travailler avec un autre studio – qui est situé à l'extérieur de la province;
 - b) Les artistes ou les imprésarios ayant une grande expérience professionnelle ont déjà établi une excellente relation de travail avec un studio d'enregistrement situé à l'extérieur de la province. Ils ne voient aucune raison de mettre fin à cette relation déjà établie avec leur studio d'enregistrement (comprenant souvent des producteurs associés et des musiciens de session) afin de satisfaire aux conditions du programme;
 - c) Les artistes qui ont travaillé fort afin de développer des marchés pour leurs enregistrements à l'extérieur du Nouveau-Brunswick estiment que l'enregistrement de leurs disques dans un endroit plus près de leur marché les aiderait grandement dans leurs efforts de promotion et de marketing.
2. *Artistes ou imprésarios du Nouveau-Brunswick souhaitant faire appel à des producteurs ou à des musiciens de session sur leurs enregistrements qui ne demeurent pas au Nouveau-Brunswick.*

Certains artistes n'ont pas d'objection à enregistrer leurs disques dans un studio du Nouveau-Brunswick mais ils veulent travailler avec des professionnels (producteurs, ingénieurs, musiciens, etc.) de l'extérieur de la province. Souvent, ils sont frustrés parce que les frais et les dépenses des

professionnels venant de l'extérieur ne sont pas admissibles selon les règlements actuels d'ISNB.

Même si de telles dépenses étaient admissibles, ces artistes ou imprésarios soutiennent que les coûts seraient beaucoup moins élevés s'ils pouvaient se rendre à un studio plus près des professionnels au lieu de faire venir les professionnels (producteurs, ingénieurs, musiciens, etc.) à un studio du Nouveau-Brunswick.

3. *Entrepreneurs ou entreprises du Nouveau-Brunswick souhaitant organiser des activités pour promouvoir les artistes qu'ils représentent – dont certains peuvent résider dans une province autre que le Nouveau-Brunswick.*

Dans le cadre de leurs activités commerciales courantes, les entreprises du Nouveau-Brunswick (étiquettes de disques, distributeurs, imprésarios, agents d'artistes, etc.) peuvent souhaiter organiser des activités pour promouvoir en groupe les artistes qu'ils représentent – dont certains peuvent demeurer à l'extérieur du Nouveau-Brunswick. Selon les règlements actuels d'ISNB, seuls les frais et les dépenses ayant trait aux artistes du Nouveau-Brunswick sont admissibles.

Les entreprises estiment qu'une telle directive est incompatible avec l'objectif principal du programme, qui est de promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick – qui comprend toutes les activités des entreprises d'enregistrements sonores du Nouveau-Brunswick. Ils soutiennent que leurs décisions de retenir et de promouvoir des artistes de l'extérieur de la province en plus des artistes du Nouveau-Brunswick est une décision d'affaires qui leur permet de demeurer économiquement viables et de rester au Nouveau-Brunswick.

6.6. Formulaires de demande

À la grande surprise de l'équipe d'évaluation, un grand nombre d'intervenants de l'industrie interviewés ont exprimé des frustrations concernant les formulaires de demande utilisés actuellement par ISNB. **Les commentaires des artistes, agents, imprésarios, studios d'enregistrement et autres professionnels de soutien de l'industrie portent sur la longueur, la complexité et la pertinence des formulaires de demande. Même si tous estimaient que les formulaires sont longs et complexes et qu'ils nécessitent parfois une recherche et une aide professionnelle, certains intervenants pensent qu'ils devraient être simplifiés, tandis que d'autres estiment qu'ils devraient demeurer tels quels.**

Voici un résumé des deux positions prises.

1. *Les formulaires de demande actuels ne posent aucun problème.*

Les particuliers pour qui les formulaires actuels ne posent aucun problème conviennent néanmoins qu'ils sont longs. Toutefois, ils estiment que le type de recherche et la réflexion requises sont des étapes nécessaires du processus de marketing et de promotion d'un disque. **Selon certains intervenants de l'industrie, les artistes sans gestion extérieure qui sont incapables de bien comprendre ou remplir les formulaires ne devraient pas essayer de produire un disque de longue durée.**

2. *Les formulaires de demande actuels sont trop complexes pour l'artiste moyen qui désire enregistrer un disque de longue durée.*

Plusieurs intervenants prétendent que les formulaires de demande du programme sont trop complexes pour qu'un artiste moyen du Nouveau-Brunswick puisse les remplir seul. Ils proposent qu'à défaut de simplifier les formulaires, ISNB fournisse une information suffisante sur ce qu'on attend d'eux et une formation pour bien remplir les formulaires. Ils soutiennent aussi que le programme pourrait fournir aux requérants des formulaires de demande types comme modèles.

3. *Les formulaires de demande actuels ne sont pas réalistes vu l'état actuel de l'industrie au Nouveau-Brunswick.*

Que les formulaires de demande actuels soient trop complexes ou non, certains intervenants de l'industrie soutiennent que les artistes doivent grandement exagérer leurs efforts de marketing et de promotion, et les ventes prévues afin de recevoir des fonds. D'après ce point de vue, la réalité est que, sans un service de gestion professionnelle, de marketing et de promotion, un imprésario et une bonne distribution, les artistes vendent rarement beaucoup de disques, peu importe la qualité de leur plan de marketing.

Un grand nombre d'artistes et d'imprésarios ont indiqué faire appel à un service extérieur pour remplir leurs formulaires de demande. Parfois, ce service comporte des frais mais plus souvent qu'autrement, il est gratuit. Une certaine frustration a été exprimée dans les deux cas.

- a. Les artistes et les imprésarios n'aiment pas devoir déboursier des fonds (déjà rares) pour remplir un formulaire de demande d'aide;
- b. Les studios d'enregistrement et les autres professionnels de l'industrie n'aiment pas qu'ISNB demande aux artistes et aux imprésarios de fournir de l'information que souvent ils ne sont pas en mesure de fournir, ce qui impose directement un fardeau au studio d'enregistrement, qui a tendance à fournir le service gratuitement (car il espère bénéficier indirectement de la subvention).

7. Options pour développement futur et recommandations

Dans les sections précédentes, les caractéristiques de base de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick et Initiative sonore Nouveau-Brunswick (ISNB) ont été présentées, analysées et discutées.

Quant à l'industrie de la musique, l'accent a été surtout mis sur la détermination du niveau d'activité et de la situation actuelle. Dans le cadre de l'analyse, l'équipe d'évaluation a utilisé pleinement les données quantitatives disponibles et a tenu compte des remarques, des expériences personnelles et des points de vue exprimés par divers intervenants de l'industrie pour établir les besoins, les intérêts et les défis des différents segments de l'industrie.

Quant à ISNB, les enjeux stratégiques relatifs au programme ont aussi été cernés et documentés. Dans la mesure du possible, le rapport a tenté de sauvegarder le caractère polémique des enjeux afin de fournir aux lecteurs un meilleur aperçu des positions et des perspectives exprimées par les différents intervenants, les entreprises et les groupes qui constituent collectivement l'industrie. Enfin, les positions et perspectives présentées dans ce rapport ont été systématiquement discutées parce qu'on voulait mieux comprendre leurs conséquences à court et à long terme, et leur impact économique et culturel.

La prochaine section porte sur les options pour le développement futur de l'industrie. Plusieurs problèmes, défis et enjeux stratégiques auxquels fait face l'industrie et le programme qui ont été présentés dans les sections précédentes seront repris. Cette fois, les analyses seront effectuées à un autre niveau afin que l'on puisse formuler des recommandations générales et cohérentes qui seraient pertinentes au développement économique et culturel de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

7.1. Objectifs du programme

Vu la situation actuelle de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick, il est très facile de comprendre pourquoi ISNB met l'accent sur le développement de l'industrie. Sans une solide infrastructure comprenant les étiquettes de disques, les imprésarios, les spécialistes du marketing et de la promotion, etc., les artistes musicaux talentueux auront toujours de la difficulté à faire la transition du statut de parolier/exécutant local à celui de musicien professionnel.

Il importe donc que l'ISNB continue d'encourager les divers professionnels et entreprises de l'industrie qui forment l'infrastructure. **ISNB devrait considérer les professionnels et les entreprises efficaces ayant démontré un engagement à long terme envers l'industrie de la musique comme des partenaires avec qui elle peut collaborer pour bâtir une industrie solide, dynamique et viable.**

Ce choix ne devrait toutefois pas empêcher les artistes musicaux d'écrire, de performer et d'enregistrer le meilleur matériel possible à l'image de leur talent. En fin de compte, les enregistrements sonores produits par les artistes du Nouveau-Brunswick avec l'aide d'ISNB doivent atteindre les niveaux de qualité exigés et attendus par les consommateurs de la province et hors-province.

Selon le gouvernement provincial, il est normal d'aspirer à un niveau de professionnalisme de l'industrie où les artistes de spectacle du Nouveau-Brunswick voudront collaborer avec des paroliers du Nouveau-Brunswick, choisiront de faire appel à des professionnels du Nouveau-Brunswick pour produire leurs disques et les enregistrer dans un studio du Nouveau-Brunswick avec des musiciens de session et des artistes graphiques du Nouveau-Brunswick. Ce serait merveilleux si le disque pouvait être mis en marché avec l'aide des spécialistes en promotion du Nouveau-Brunswick et diffusé par un distributeur du Nouveau-Brunswick et par la suite promu dans le cadre d'une tournée locale, nationale et internationale organisée par un imprésario du Nouveau-Brunswick.

Plusieurs intervenants interviewés au cours de l'évaluation seraient d'accord avec de telles aspirations. Ils estiment que les fonds reçus d'ISNB pour l'enregistrement et la promotion de disques devraient être dépensés au Nouveau-Brunswick. Ils soutiennent que les artistes qui désirent faire appel à un producteur ou à un studio d'enregistrement de l'extérieur de la province, ne devraient pas bénéficier des fonds du programme. Ils pensent que les fonds du Nouveau-Brunswick devraient être utilisés au Nouveau-Brunswick. Pour ces intervenants par exemple, utiliser des fonds d'ISNB pour enregistrer dans un studio à Halifax, c'est utiliser l'argent d'ISNB pour encourager le développement d'une entreprise de la Nouvelle-Écosse au détriment d'une entreprise du Nouveau-Brunswick.

Bien que le désir de garder les fonds d'ISNB « dans la province » semble être conforme aux objectifs de développement de l'industrie, il n'aide pas nécessairement à créer les meilleurs produits musicaux possible, ni à développer la carrière professionnelle des artistes musicaux du Nouveau-Brunswick. *On peut donc se demander si une telle politique, quoique conçue pour promouvoir le développement de l'industrie, ne nuit pas parfois aux chances de réussite de projets d'enregistrement choisis.*

Recommandation 1

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport reformule les objectifs d'Initiative sonore Nouveau-Brunswick afin d'inclure la promotion du développement de la musique du Nouveau-Brunswick à l'objectif actuel de promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

L'ajout d'objectifs non axés sur l'industrie aux objectifs actuels du programme devrait permettre de réorienter le programme vers des éléments d'enregistrement sonore plus artistiques et plus culturels. Essentiellement, le but est de reconnaître la relation symbiotique et l'interdépendance qui existent entre les aspects culturels et économiques de l'industrie de l'enregistrement sonore. Plus précisément, les décideurs doivent établir un équilibre entre les considérations du secteur culturel et de l'industrie en ce qui a trait :

- à la conception et à la configuration des éléments du programme;
- aux critères d'admissibilité;
- aux utilisations légitimes des fonds;
- aux mécanismes de prestation du programme.

Il importe, dans ce changement de tendance, que les projets et les règlements visant à promouvoir le développement de l'industrie ne compromettent pas le développement culturel. De même, les projets et les règlements visant à promouvoir le développement culturel ne devraient pas être entrepris au détriment du développement de l'industrie. Le raisonnement est le suivant : les deux objectifs visent essentiellement le même but et il n'est pas possible de poursuivre l'un sans l'autre. Autrement dit, l'accent mis sur un objectif au détriment de l'autre ne mènera pas au développement durable de l'industrie de la musique dans la province.

7.2. Composantes du programme

S'inspirant du modèle de FACTOR et MusicAction pour appuyer la production et la promotion de projets d'enregistrement sonore, les composantes du programme actuel d'ISNB sont adéquates pour les artistes professionnels et les professionnels de l'industrie de la musique. **Ces particuliers et entreprises ont souvent besoin d'autres ressources financières pour réaliser un projet d'enregistrement sonore particulier ou, dans le cas d'un projet dont le financement est déjà en place, pour rehausser la qualité de la production et accroître les efforts de promotion qui s'ensuivent.**

Toutefois, ISNB n'a pas de composantes qui tiennent compte des besoins des particuliers déterminés au Nouveau-Brunswick qui en sont encore aux premières étapes du développement de leur art et de leurs connaissances. Afin d'être efficaces, les diverses composantes d'ISNB doivent collaborer et englober les besoins généraux de l'industrie pour que les objectifs établis et acceptés du programme soient réalisés.

Un bon nombre d'artistes et de professionnels de l'industrie qui travaillent actuellement au Nouveau-Brunswick sont sur le point de passer du niveau amateur au niveau professionnel. Ces personnes n'ont pas encore atteint le niveau de leur carrière où ils pourraient bénéficier des composantes actuelles offertes par ISNB. Toutefois, vu qu'elles demeurent au Nouveau-Brunswick, ces personnes n'ont souvent pas accès à des programmes de formation appropriés ni l'occasion de rencontrer des professionnels bien établis dans l'industrie dont ils peuvent apprendre les rudiments de leur métier et qui peuvent les faire profiter de leurs expériences et expertise.

À une telle affirmation, on peut répondre que cette difficulté d'effectuer la transition entre le niveau amateur et le niveau professionnel est commune à toutes les catégories d'artistes dans le monde entier. De plus, de nombreux intervenants de l'industrie estiment que c'est une bonne chose et soutiennent que cet obstacle sert à différencier ceux qui possèdent la motivation pour réussir et ceux qui ne l'ont pas.

Cette réplique est en principe vraie. Il est difficile de réussir dans une carrière et une profession artistiques partout où il y a une scène des arts dynamique. Il est aussi vrai que cette difficulté permet de distinguer les artistes qui ont un réel talent et de l'ambition des autres. Toutefois, dans une province comme le Nouveau-Brunswick, il faut tenir compte de deux autres facteurs.

1. Les jeunes talentueux demeurant dans des provinces à l'extérieur du centre du Canada, comme la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve, peuvent bénéficier d'une infrastructure plus développée que ceux qui demeurent au Nouveau-Brunswick, grâce à la situation de l'industrie dans ces provinces pour les raisons déjà expliquées (se reporter à la section 3.1, Contexte démographique). Par conséquent, la transition du niveau amateur au niveau professionnel est peut-être plus difficile au Nouveau-Brunswick que dans d'autres régions du pays.
2. Si les composantes étaient conçues en fonction de critères et de configurations qui excluent essentiellement les jeunes talentueux de la clientèle de base potentielle, le programme n'atteindrait pas son groupe cible, car la plupart des intervenants de l'industrie de l'enregistrement sonore au Nouveau-Brunswick se trouvent dans cette catégorie.

Recommandation 2

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport élabore de nouvelles composantes du programme afin d'aider les jeunes artistes exécutants et les professionnels de l'industrie à effectuer la transition entre les niveaux amateur et professionnel.

En plus des composantes actuelles à l'intention des artistes exécutants professionnels et des professionnels de l'industrie, ISNB devrait créer de nouvelles composantes axées exclusivement sur les besoins du segment de l'industrie de l'enregistrement sonore moins expérimenté et plus jeune. Les nouvelles composantes du programme pourraient comprendre une aide aux types de projets suivants :

1. Enregistrement de maquettes d'audition avec un faible budget;
2. Spectacles et tournées à petite échelle, y compris :
 - incitatifs aux propriétaires de bars et à d'autres lieux de spectacle possibles pour l'embauche de talents locaux;
 - dépenses de voyage pour tournées interprovinciales, etc.;
3. Projets de promotion à petite échelle, y compris :

- préparation de cahiers de presse;
 - production d'affiches, etc.;
4. Projets de formation des jeunes professionnels de l'industrie, par exemple :
- stages dans des entreprises établies dans d'autres régions du pays;
 - invitation de professionnels reconnus au Nouveau-Brunswick pour partager une expérience pratique;
 - aide à l'élaboration et à la mise sur pied d'un programme d'encadrement.

Les nouvelles composantes ne devraient pas comprendre de dispositions sur les maquettes d'audition professionnelles ni sur les projets d'enregistrement sonore. Il serait préférable de maintenir ces types d'aide dans le segment professionnel du programme.

Ces nouvelles composantes devraient cibler les jeunes musiciens et les personnes peu expérimentées qui désirent poursuivre une carrière dans l'industrie de la musique. L'accès à ces nouvelles composantes devrait être simplifié et plus direct que les composantes destinées aux professionnels. Enfin, les fonds consentis dans le cadre de ces nouvelles composantes devraient être plus modestes que ceux du segment professionnel du programme.

Il est aussi recommandé que les critères d'admissibilité au segment professionnel du programme soient plus rigoureux. EEC Canada estime qu'un grand nombre de projets appuyés par le programme jusqu'à maintenant concernaient des particuliers plus ou moins déterminés à poursuivre une carrière professionnelle comme artistes exécutants. Cette tendance est sans doute attribuable au nombre limité d'artistes professionnels demeurant au Nouveau-Brunswick qui peuvent recevoir une aide du programme au cours d'une année donnée. Par conséquent, une grande partie des fonds destinés à la production d'enregistrements sonores professionnels ont été attribués à des particuliers pour qui l'enregistrement sonore représente rien de plus qu'un loisir passionnant.

Grâce à ces nouvelles composantes du programme destinées aux jeunes artistes et aux professionnels de l'industrie, ISNB pourra établir une distinction entre les requérants professionnels et ceux qui sont sur le point de le devenir. Ce faisant, ISNB pourra mieux répondre à leurs besoins respectifs. Bref, il sera possible pour ISNB d'orienter et d'axer ses composantes vers les différentes caractéristiques des deux groupes.

7.3. Administration du programme

Les gestionnaires des programmes publics qui distribuent des fonds aux requérants admissibles sont une cible facile pour les critiques. En raison des postes qu'ils occupent, ils doivent souvent faire des choix difficiles – des choix qui peuvent avoir un impact négatif sur les rêves et les attentes des particuliers et des entreprises qui ne sont pas toujours d'accord avec leur décision.

Par conséquent, il serait facile de conclure que le débat concernant les critères et l'expérience professionnels du gestionnaire du programme se résume essentiellement à la différence entre ceux qui *étaient dans le circuit* et ceux qui ne l'étaient pas; c'est-à-dire entre les intervenants qui entretenaient des liens étroits avec l'ancien gestionnaire du programme et qui avaient donc plus de facilité de recevoir des fonds et ceux qui n'avaient pas de liens étroits avec l'ancien gestionnaire du programme et qui éprouvaient donc de la difficulté à recevoir des fonds.

Toutefois, simplifier ainsi le débat, c'est ne pas tenir compte des arguments valables des deux groupes. Il est vrai qu'un gestionnaire du programme qui connaît bien les divers aspects commerciaux de l'industrie de la musique et les différents intervenants au Nouveau-Brunswick pourrait être plus efficace qu'un gestionnaire du programme qui ne les connaît pas. Toutefois, il est aussi vrai que cette connaissance et cette intimité avec la base de clientèle du programme ne devraient pas empêcher le gestionnaire d'assurer une gestion juste et transparente du programme.

Recommandation 3

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport modifie la structure administrative actuelle pour inclure un comité consultatif qui appuiera le gestionnaire du programme dans les décisions relatives à l'industrie de la musique.

Il est vrai qu'il pourrait être difficile de trouver un candidat au poste de gestionnaire du programme du secteur privé, **que l'industrie de la musique perçoit comme étant impartial**, dans une petite communauté dans une petite province – comme l'industrie de l'enregistrement au Nouveau-Brunswick. Pourtant, il est aussi vrai qu'un gestionnaire de programme qui connaît les méthodes d'enregistrement sonore et qui fait partie intégrante de l'industrie de la musique serait un candidat idéal pour occuper ce poste et jouerait un rôle essentiel dans le développement positif de l'industrie.

EEC Canada recommande donc une structure dans laquelle une personne intéressée et compétente, possédant de l'expérience et de l'expertise dans la gestion des programmes publics, qui est perçue par tous comme un gestionnaire juste et transparent (comme c'est le cas du gestionnaire actuel du programme) serait appuyée par un comité consultatif informel composé d'un nombre limité de professionnels de l'industrie.

En pratique, le comité pourrait être constitué de quatre intervenants de l'industrie de la musique. Chaque membre pourrait être nommé pour un mandat de deux ou trois ans, par exemple, et pourrait être nommé à nouveau jusqu'à un maximum de deux ou trois mandats. La Direction du développement des arts nommerait deux membres et l'industrie, les deux autres. Ainsi, ISNB et le secteur privé pourraient assurer une rotation continue entre les membres du comité tout en ayant un degré de stabilité, lorsque cela est nécessaire.

Essentiellement, ce comité consultatif exercerait le mandat suivant :

1. Assurer l'efficacité et la pertinence continue d'ISNB en offrant des suggestions au gestionnaire du programme sur les questions ayant trait aux objectifs et à la configuration des composantes du programme;
2. Informer le gestionnaire du programme de tous les nouveaux progrès économiques, culturels et technologiques ayant trait à l'industrie de l'enregistrement sonore en général et leurs effets sur ISNB en particulier;
3. Fournir un complément d'information au gestionnaire du programme sur l'impact et les résultats des projets appuyés par ISNB ainsi que sur le développement professionnel des bénéficiaires antérieurs;
4. Examiner et évaluer la pertinence et la validité des demandes spéciales présentées par des requérants;
5. Fournir un avis éclairé sur les questions ayant trait à la gestion du programme.

Les décisions prises par le comité consultatif seraient envoyées à ISNB sous forme de recommandations. Toutes les décisions finales concernant ISNB par rapport aux objectifs, à la configuration et à l'admissibilité au programme, seront prises par le gestionnaire du programme.

7.4. Clients du programme

Selon le modèle traditionnel de l'enregistrement sonore, les artistes de spectacle présentent la musique de leurs disques tandis que l'étiquette de disques s'occupe du reste, car celui-ci possède la base financière et l'expertise nécessaires pour gérer la production d'un produit de qualité et le mettre en marché. Plus récemment, que ce soit par choix ou parce que de nombreux artistes ne veulent pas attendre avant d'enregistrer un disque, les artistes, de plus en plus, enregistrent et produisent leurs disques eux-mêmes, sur leur propre étiquette (étiquette personnalisée).

Plusieurs caractéristiques distinguent les étiquettes personnalisées des étiquettes de disques ordinaires. Principalement, l'étiquette de disques signe un certain nombre d'artistes de spectacle dont elle veut promouvoir la carrière. Avec le temps, une étiquette de disque espère compter un certain nombre d'artistes exécutants qui réussissent afin de demeurer rentable et de continuer d'investir dans de nouveaux projets d'enregistrement. Par contre, le but d'une étiquette personnalisée est de produire et de lancer les disques d'un artiste, notamment la personne à qui elle est consacrée.

Normalement, les étiquettes personnalisées ne signent pas des artistes non liés à l'entreprise. Si elles le font – avec sérieux – elles peuvent alors être considérées comme ayant fait la transition à une étiquette de disques. Toutefois, cela n'est pas habituel. **Une étiquette personnalisée mobilise rarement ses ressources limitées pour promouvoir la carrière d'un artiste autre que la personne pour qui elle a été établie. Par conséquent, une étiquette personnalisée est active tant que l'artiste qu'elle représente continue d'enregistrer ou tant que les disques de son catalogue**

n'arrêtent pas de se vendre. Par contre, une étiquette de disques demeurera habituellement en affaires aussi longtemps qu'elle est rentable ou viable.

Un entrepreneur qui établit une étiquette de disques, une entreprise de gestion ou une agence artistique aura souvent un impact sur le développement de la carrière de plusieurs artistes et talents locaux. De plus, la connaissance acquise par l'entrepreneur des rouages de l'industrie et des éléments essentiels au succès dans l'industrie de la musique sera transmise aux jeunes professionnels, soit par osmose ou directement après l'intégration à l'entreprise.

Recommandation 4a

EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport encourage, dans la mesure du possible, le démarrage et le développement d'entreprises spécialisées dans divers secteurs de l'industrie de la musique. Les professionnels possédant l'expérience et les compétences nécessaires sont plus aptes à organiser les activités comme la production d'enregistrements sonores, le marketing et la promotion, et les tournées. De même, il faudrait décourager les artistes à assumer les rôles et les responsabilités normalement associés aux professionnels de l'industrie.

Il est vrai qu'il y a une pénurie de professionnels compétents dans la province, mais ceux-ci sont nécessaires au développement de l'industrie. ISNB peut jouer un rôle important à cet égard en encourageant les artistes à faire appel à des professionnels pour appuyer la production et le marketing de leurs produits au lieu d'assumer seuls de telles responsabilités. Cet encouragement aurait l'avantage supplémentaire de libérer les artistes de spectacle des aspects non musicaux de leur profession afin qu'ils puissent se concentrer davantage sur la prestation musicale et la composition.

Toutefois, il faudrait faire ressortir la perspective à moyen-long termes de cette recommandation. Il est évident qu'il n'y a actuellement pas suffisamment d'entreprises de production et de professionnels de l'industrie expérimentés dans la province afin d'obliger tous les artistes à faire appel à des services extérieurs pour tous les aspects de leurs projets. Cela créerait un obstacle pour presque toutes les activités d'enregistrement sonore. Plusieurs composantes du programme peuvent cependant être réaménagées pour inciter les artistes de spectacle à le faire.

Les artistes qui insistent pour demeurer indépendants, pour des raisons créatives ou politiques, ne souscrivent pas au raisonnement présenté jusqu'à maintenant et ils ne devraient pas être découragés de conserver le contrôle créatif et financier de leurs projets.

Il importe qu'ISNB aide les entrepreneurs qui veulent et qui peuvent développer des carrières.

Recommandation 4b

EEC Canada recommande qu'Initiative sonore Nouveau-Brunswick appuie exclusivement les projets d'enregistrements sonores entrepris par des artistes et des professionnels motivés.

Vu les fonds limités, ISNB devrait concentrer ses ressources sur les professionnels qui, par leur expérience, leur talent et leurs réalisations, démontrent le plus grand potentiel de réussite. Cette approche pourrait mener ISNB à envisager d'appuyer un moins grand nombre de projets que par le passé tout en offrant un meilleur soutien aux projets.

En même temps, les artistes qui doivent encore se développer professionnellement ne devraient pas être encouragés à produire, commercialiser et promouvoir des enregistrements professionnels de longue durée. Ces artistes devraient plutôt être encouragés à continuer de développer leur art jusqu'à ce qu'ils atteignent le niveau dans leur carrière qui justifierait l'enregistrement d'un disque professionnel de longue durée. **Les artistes eux-mêmes devraient mener à bien la transition du niveau amateur au niveau professionnel. L'aide d'ISNB ne devrait pas représenter le facteur essentiel qui propulse un artiste amateur enthousiaste vers une carrière professionnelle.**

Cela ne veut pas dire qu'ISNB devrait abandonner les artistes qui démontrent un potentiel mais qui ne sont pas encore professionnels. Comme il est indiqué à la recommandation 2, **EEC Canada recommande qu'ISNB crée de nouvelles composantes du programme visant spécialement les artistes en herbe, en plus d'encourager les projets de l'industrie de la musique visant à établir un programme d'encadrement quelconque. Le programme aurait pour but de faciliter le transfert de l'expérience et des compétences des professionnels établis (artistes, étiquettes, enregistrement, marketing, promotion, présentation, agences artistiques, distribution, etc.) aux particuliers qui ont besoin d'orientation et de soutien.**

7.5. Utilisations admissibles des fonds d'ISNB

En préparant un disque à des fins de diffusion commerciale, l'artiste doit prendre de nombreuses décisions qui auront un impact considérable sur son style, son caractère, la qualité de sa musique et son niveau de professionnalisme. À cet égard, ISNB vise à fournir aux artistes de spectacle du Nouveau-Brunswick les ressources nécessaires à la production et à la commercialisation des enregistrements de qualité qui peuvent faire concurrence aux enregistrements d'ailleurs au Canada et dans le monde.

Tous les artistes exécutants veulent préparer des enregistrements qui seront bien reçus par la critique et à l'échelle commerciale. EEC Canada estime que les artistes qui possèdent de l'expérience et ont d'excellents antécédents professionnels devraient être libres de décider dans quelles circonstances le disque créé répondra aux attentes des critiques et du public. Toute restriction sur la méthode et le lieu d'enregistrement d'un disque, et sur les participants pourrait avoir des conséquences négatives sur les résultats éventuels.

De plus, si ISNB a pour objectif de retenir dans la province les artistes exécutants talentueux du Nouveau-Brunswick qui réussissent, elle devrait adopter des

directives qui permettraient à ces artistes de produire les enregistrements sonores qu'ils désirent réaliser tout en demeurant dans la province.

Recommandation 5

EEC Canada recommande qu'ISNB assouplisse les restrictions actuelles sur les utilisations possibles de ses fonds. Les artistes de spectacle expérimentés qui ont fait leurs preuves devraient recevoir une marge de choix quant aux conditions d'enregistrement de leurs disques. Concrètement, cela signifie que, dans une certaine mesure, les artistes exécutants devraient pouvoir utiliser les fonds d'ISNB pour retenir à contrat des services à l'extérieur de la province pourvu qu'ils puissent justifier leurs besoins.

Cette politique devrait toutefois contenir certaines restrictions. Par exemple, si un artiste exécutants du Nouveau-Brunswick décide d'enregistrer un disque dans un studio en Ontario et que la musique est écrite et composée par des artistes de la Colombie-Britannique, le niveau auquel l'enregistrement serait considéré comme un enregistrement du Nouveau-Brunswick est discutable. De plus, cet enregistrement ne contribuerait pas, à long terme, à promouvoir le développement de l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick.

Par conséquent, EEC Canada recommande que la Direction du développement des arts du Secrétariat à la Culture et au Sport établisse et adopte un barème lui permettant de déterminer objectivement le niveau de contenu du Nouveau-Brunswick d'un projet d'enregistrement sonore particulier.

En fait, ISNB pourrait envisager d'adopter un système semblable aux critères d'admissibilité actuels concernant la teneur canadienne, autrement connu comme CANCON. Pour qu'un disque soit accepté comme canadien, il doit généralement satisfaire à deux des quatre conditions sur la teneur canadienne connues comme MAPL :

- **M** (musique) : la musique est composée par un Canadien;
- **A** (artiste) : la musique ou les paroles sont interprétées principalement par un Canadien;
- **P** (production) : le choix musical comprend un spectacle enregistré entièrement au Canada ou présenté entièrement au Canada et diffusé en direct au Canada;
- **L** (paroles) : le parolier est un Canadien.

Naturellement, dans le système MAPL, ISNB pourrait remplacer Canada et Canadien par Nouveau-Brunswick et Néo-Brunswickois. Un tel système accorderait aux artistes et étiquettes de disques du Nouveau-Brunswick la souplesse requise pour assurer la qualité et la viabilité de leurs projets, tout en créant des avantages importants à moyen et à long terme pour l'industrie locale de l'enregistrement sonore du Nouveau-Brunswick.

7.6. Directives sur la programmation

EEC Canada recommande qu'Initiative sonore Nouveau-Brunswick gère plus efficacement son budget de programmation annuel en adoptant les directives suivantes :

Recommandation 6

1. **Accroître le montant moyen attribué aux projets d'enregistrement sonore à des fins de diffusion commerciale.** Les enregistrements sonores produits au Nouveau-Brunswick doivent faire concurrence à d'autres produits de partout dans le monde. Il est donc important que les enregistrements du Nouveau-Brunswick bénéficient des mêmes normes d'enregistrement que ceux d'ailleurs. On estime que l'augmentation du budget moyen pour enregistrement aux niveaux national et international aura un impact positif.
2. **Réduire le nombre d'enregistrements sonores par année afin de fournir plus de soutien à chaque projet.** On estime qu'une telle directive augmenterait les chances de réussite commerciale des disques provenant de la province. Cette stratégie suppose des critères d'évaluation des demandes d'enregistrements professionnels plus rigoureux.
3. Vu les fonds limités, **il est plus efficace pour ISNB de fournir un appui soutenu sur une certaine durée aux intervenants de l'industrie qui démontrent un fort potentiel que de fournir un soutien ponctuel ou irrégulier au plus grand nombre possible d'intervenants de l'industrie.** Le programme devrait donc viser à fournir un soutien continu à ces intervenants.
4. **Mobiliser un plus grand nombre de ressources afin d'appuyer le marketing et la promotion des enregistrements sonores.** Non seulement les montants pour les trois années sont-ils considérés trop faibles pour avoir un impact réel sur la réussite d'un enregistrement, mais le montant a diminué avec le temps. On estime que, pour avoir un impact réel :
 - a) **tous les projets d'enregistrement sonore devraient automatiquement bénéficier d'une aide au marketing et à la promotion;**
 - b) **l'aide au marketing et à la promotion devrait être aussi élevée, sinon plus élevée, que l'aide à l'enregistrement sonore.**
5. **Mobiliser un plus grand nombre de ressources pour promouvoir le perfectionnement professionnel dans la province.** Les artistes et les professionnels doivent faire preuve de créativité afin de trouver des moyens de développer leurs talents et de se familiariser avec l'industrie de la musique. ISNB devrait encourager les jeunes professionnels de l'industrie de la musique à cet égard. (Se reporter à la recommandation 2 de la partie 6).

7.7. Formulaire de demande

Les commentaires concernant la longueur et la complexité des formulaires de demande d'ISNB prouvent que l'industrie de la musique du Nouveau-Brunswick est encore à ses premiers stades de développement. Les formulaires posent des

problèmes aux artistes et aux imprésarios, car ceux-ci ne possèdent pas l'expérience professionnelle nécessaire pour les remplir.

Les formulaires de demande exigent le genre d'information que tout artiste exécutant ou imprésario qui ne travaille pas avec une étiquette de disques établie devraient pouvoir fournir pendant la préparation d'un disque. **Le problème n'est pas tellement attribuable aux formulaires mais plutôt au fait que plusieurs particuliers au Nouveau-Brunswick qui veulent enregistrer et promouvoir eux-mêmes un disque à des fins de diffusion commerciale ne sont pas qualifiés pour le faire.**

Un artiste qui doit solliciter une aide extérieure pour remplir les formulaires n'est pas plus qualifié pour produire un disque seul. Autrement dit, même s'il soumet une demande bien documentée (remplie par quelqu'un qui a de l'expérience), un artiste possédant peu d'expérience, sinon aucune, de l'enregistrement et du marketing d'enregistrements sonores ne pourra pas bien s'orienter dans le processus d'enregistrement même si sa demande est approuvée. Il ne pourra pas non plus mettre en œuvre les plans de marketing et de promotion qui ont été préparés pour lui et présenté au jury.

Recommandation 7

EEC Canada recommande qu'ISNB ne modifie pas les formulaires de demande de ses programmes actuels destinés aux artistes exécutants professionnels. À l'avenir, les artistes amateurs auront moins de difficultés à les remplir lorsqu'ils signent avec une étiquette d'enregistrement ou lorsqu'ils sont prêts à enregistrer de manière indépendante comme un artiste professionnel.

Si ISNB crée et applique les composantes du programme recommandées à la section 6.2 pour les artistes amateurs sur le point de devenir professionnels, EEC Canada recommande donc qu'ISNB prépare des formulaires de demande plus simples et faciles à remplir.