



Programme de développement à l'exportation

Initiative de développement de l'industrie de la musique administrée par Music PEI

Objectif

Le programme de développement à l'exportation vise à soutenir les artistes qui ont effectué un projet dans le cadre du programme d'appui aux musiciens émergents et pris les mesures nécessaires pour être prêts à l'exportation, de même que d'autres artistes exportants ou prêts à l'exportation. Le jury doit déterminer les lauréats en fonction de la qualité des projets soumis par rapport à la carrière des demandeurs. (Pour connaître les critères d'évaluation, voir la section « **De quelle façon choisit-on les projets?** », aux pages 13 et 14 des présentes lignes directrices.)

Le **programme de développement à l'exportation** a été conçu à l'intention d'artistes et de groupes qui montrent un potentiel de réussite dans de nouveaux marchés ou dans des marchés non établis à l'extérieur de l'Île-du-Prince-Édouard. Vous devez être membre en règle de Music PEI pour être admissible. Les activités admissibles comprennent la création d'un démo ciblé, le marketing et la promotion du produit, la conception d'un site Web, le matériel promotionnel, les dépenses de tournée et de participation à des vitrines promotionnelles, de même que le développement commercial.

Qui est admissible?

Les artistes qui ont effectué un projet dans le cadre du programme d'appui aux musiciens émergents et qui répondent aux critères des catégories suivantes :

1. **Artistes prêts à l'exportation**
2. **Artistes exportants**

**** Veuillez consulter le document sur les qualifications requises pour les artistes et groupes exportants ou prêts à l'exportation pour savoir si vous êtes admissible. L'artiste ou le groupe exportant ou prêt à l'exportation peut soumettre un formulaire de confirmation des qualifications requises à Music PEI avec sa demande ou au préalable. Les renseignements sur les artistes jugés prêts à l'exportation ou exportants sont gardés dans les dossiers jusqu'à la date de réadmissibilité, soit le 1^{er} janvier de chaque année. La soumission du formulaire est obligatoire avant chaque ronde de financement.**

FINANCEMENT

Le programme de développement à l'exportation accorde un financement non remboursable **pouvant atteindre 3 000 \$** à tout candidat* dont le projet est retenu. Les lauréats reçoivent une avance correspondant à 75 % des dépenses admissibles dans les prévisions budgétaires approuvées dans les 30 jours suivant la réception de la lettre d'acceptation ou de l'entente de financement aux bureaux de Music PEI. Les 25 % restants de la subvention sont versés dans les 30 jours suivant le dépôt du rapport final et de la documentation financière aux bureaux de Music PEI et leur approbation.

* Dans le présent document, le masculin est utilisé à titre épicène et le singulier comprend le pluriel et vice versa.

Date limite : Le 30 avril 2012

17 h (heure de l'Atlantique)

Prochaine date Le 31 octobre 2012

IMPORTANT :

Les demandes doivent arriver aux bureaux de Music PEI au plus tard le jour de la date limite pour être admissibles. **Si vous pensez démarrer votre projet avant la date limite de demande de financement, vous devez soumettre votre projet au plus tard le jour prévu de sa mise en œuvre. Votre proposition est alors évaluée au cours de la ronde de financement suivante. Aucune dépense effectuée avant la soumission de la demande aux bureaux de Music PEI n'est admissible.** Vous devez soumettre l'original de même que quatre copies de votre demande (cinq dossiers au total).

Les demandeurs sont informés des décisions rendues par courriel, habituellement dans les 21 jours suivant la date limite. Vous pouvez télécharger les lignes directrices et trousse de demande du programme, de même que les divers documents nécessaires, en format PDF ou Word, à www.musicpei.com.

Toute personne pour qui c'est la première demande doit rencontrer un agent de programme avant d'aller de l'avant. On recommande fortement à tous les candidats de communiquer avec Music PEI pour discuter de leur projet avant de soumettre leur demande. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'agent de programme de Music PEI, à music@musicpei.com.

Personne-ressource

Music PEI
220 rue Kent
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 1P2
Téléphone : 902-894-6734
Courriel : music@musicpei.com
Site Web : www.musicpei.com

Adresse postale :

Music PEI
C.P. 2371
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 8C4

*Le programme d'appui aux musiciens émergents est financé par le **ministère du Tourisme et de la Culture** de l'Île-du-Prince-Édouard, par l'intermédiaire du programme d'investissement dans les projets audio (Sound Investment Program). Cet engagement est pris dans le cadre de la stratégie provinciale pour l'industrie musicale (PEI Music Industry Strategy). Music PEI est heureuse de collaborer avec le ministère au développement et à la promotion de nos ressources culturelles pour le bien de tous les résidents de l'Île-du-Prince-Édouard.*



Lignes directrices du programme

Programme de développement à l'exportation

Les lignes directrices du programme sont conçues pour donner un aperçu du but et des détails du soutien offert, de même que pour fournir des réponses aux questions que vous pourriez avoir. Veuillez garder la présente section dans vos dossiers à titre de référence. Vous n'avez pas besoin de la soumettre avec vos formulaire de demande et proposition de projet.

Introduction

Le **programme de développement à l'exportation** a été conçu à l'intention d'artistes et de groupes qui montrent un potentiel de réussite dans de nouveaux marchés ou dans des marchés non établis à l'extérieur de l'Île-du-Prince-Édouard. Vous devez être membre en règle de Music PEI pour être admissible.

Critères d'admissibilité

Tous les demandeurs doivent être résidents de l'Île-du-Prince-Édouard.

Résidents de l'Île-du-Prince-Édouard – Pour être résident, il faut respecter les deux conditions suivantes :

- L'artiste principal ou la majorité des membres du groupe ont leur adresse permanente à l'Île-du-Prince-Édouard.
- Ils résident dans la province depuis au moins un an au moment de faire leur demande de financement.

Vous devez être membre en règle de Music PEI pour être admissible. Vous trouverez un formulaire d'adhésion à www.musicpei.com/become/.

Description d'un artiste ou groupe admissible au développement à l'exportation : Les artistes ou groupes qui ont effectué un projet dans le cadre du programme d'appui aux musiciens émergents et pris les mesures nécessaires pour être prêts à l'exportation, de même que d'autres artistes ou groupes prêts à l'exportation ou exportants. Les demandeurs et leur projet sont évalués en fonction de critères assurant l'équité entre les trois catégories d'artistes. Le jury doit déterminer les lauréats en fonction de la qualité des projets soumis par rapport à la carrière des demandeurs. (Pour connaître les critères d'évaluation, voir la section « **De quelle façon choisit-on les projets?** », à la page 13 des présentes lignes directrices.)

L'agent de programme et le jury décident de l'admissibilité au programme de développement à l'exportation.

Les demandeurs non admissibles comprennent entre autres les suivants :

- Organismes sans but lucratif
- Présentateurs
- Chorales d'école ou groupes non commerciaux

Procédure

Les demandeurs doivent soumettre un formulaire de demande signé et dûment rempli, une proposition de projet et des pièces justificatives.

Pièces justificatives

Les pièces justificatives doivent comporter le nom du demandeur. Les pièces justificatives ne sont pas retournées au demandeur.

Elles doivent comprendre des enregistrements musicaux, une notice biographique ou une photo de l'artiste ou du groupe, de même que l'adresse de son site Web et de sa page MySpace, le cas échéant. Vous devez soumettre **six copies** des pièces justificatives. Quand vous soumettez des enregistrements, vous pouvez inclure un CD original et **cinq copies** sur CD non réinscriptibles. Ceux-ci doivent comprendre au plus trois chansons que vous souhaitez faire entendre au jury, toutes clairement indiquées sur chaque copie. Vous pouvez soumettre six exemplaires du CD original si vous le souhaitez, mais n'oubliez pas qu'ils ne vous sont pas retournés.

À quoi doivent servir les fonds du programme de développement à l'exportation?

Toutes les propositions doivent respecter les objectifs du programme. Vous pouvez illustrer vos besoins financiers afin de renforcer votre proposition, mais c'est facultatif. Le programme de développement à l'exportation finance toutes les dépenses admissibles, jusqu'à concurrence de :

- 80 % du soutien au développement du produit;
- 80 % du soutien à la participation aux vitrines promotionnelles;
- 60 % du soutien pour les tournées et les festivals;
- 100 % du soutien à l'amélioration de la prestation en direct;
- 80 % du soutien au marketing et à la promotion.
- L'initiative fournit un financement non remboursable qui peut atteindre 3 000 \$.

Les propositions admissibles correspondent aux catégories suivantes :

- Soutien au développement du produit
- Soutien à l'accès aux vitrines et festivals nationaux et internationaux
- Soutien à l'accès aux tournées nationales et internationales
- Soutien au marketing et à la promotion

Quelles sont les dépenses couvertes?

Les projets admissibles comprennent entre autres les suivants :

- Démo ciblé (3 chansons maximum), jusqu'à 1 000 \$
- Vidéo promotionnelle
- Location d'installations, p. ex. pour le lancement d'un album ou les répétitions
- Soutien à la tournée et à la participation à des vitrines promotionnelles
- Conception (affiches et pochettes CD)
- Frais d'impression
- Trousses de presse – formats électronique et papier
- Photos
- Présence Web
- Amélioration de la prestation en direct (mentorat)
- Produits promotionnels utilisés comme cadeaux, p. ex. affiches, cartes de téléchargement, CD et DVD (les articles de vente au détail comme les t-shirts ne sont pas couverts; pour plus de détails sur les articles non couverts, communiquez avec l'agent de programme)
- Ententes de groupe (frais juridiques)
- Dépenses de marketing générales (publicité et honoraires d'agents publicitaires, entre autres)

Remarque : Démo ciblé – Le programme ne vise pas le financement d'enregistrements commerciaux. Si la demande du candidat porte sur un démo ciblé, il doit illustrer clairement des cibles viables. Le demandeur ne peut pas utiliser les enregistrements ainsi financés à des fins mercantiles, et ce, pendant six mois après l'approbation du rapport final par Music PEI. Les enregistrements peuvent être donnés à des fins promotionnelles si l'artiste le souhaite.

1) Soutien au développement du produit

Le soutien au développement du produit vise le démarrage du processus d'adaptation du produit afin qu'il devienne prêt à l'exportation et l'amélioration de la capacité de l'artiste ou du groupe à aller jusqu'au bout. Les artistes ou groupes peuvent ainsi accéder au marché mondial grâce à leurs efforts en vue de participer à des vitrines promotionnelles, de partir en tournée et d'exporter leur produit.

a) Amélioration de la prestation en direct

Le développement du produit est au cœur de la réussite dans l'industrie. En effet, dans tous les autres programmes, la réussite dépend de la qualité du produit. Jusqu'à ce qu'il offre un produit qui se compare favorablement aux normes du marché mondial, ou qui les dépasse, l'artiste a une valeur commerciale limitée. L'initiative mise de l'avant permet d'offrir des occasions de perfectionnement aux artistes.

On vise ainsi à aider les artistes à atteindre le professionnalisme de qualité mondiale nécessaire pour accéder au marché mondial et participer à des vitrines promotionnelles, partir en tournée et exporter leur produit, en leur permettant d'embaucher des professionnels pour rehausser la qualité de leur présentation sur scène et acquérir de nouvelles compétences connexes.

Ainsi, des séances individuelles intensives peuvent être offertes par des professionnels contractuels reconnus au sein de l'industrie et œuvrant dans le genre musical ciblé. Ces professionnels encadrent les lauréats dans l'analyse de leur produit et travaillent avec eux pour cerner et mettre en œuvre diverses améliorations.

Les artistes ou groupes qui souhaitent se prévaloir de ce soutien doivent aussi avoir officiellement pris des dispositions commerciales qui aident à soutenir leur proposition **[VOIR le point 1b), « Services juridiques, comptables et professionnels » ci-après pour plus de détails]**. Il peut s'agir, entre autres, de l'entente de partenariat d'un groupe, le cas échéant, de même que d'un plan d'affaires ou d'un plan de marketing qui établit clairement les objectifs à court et à long termes pour l'artiste ou le groupe.

Le programme de développement à l'exportation couvre jusqu'à 100 % des dépenses admissibles du budget approuvé pour l'amélioration de la prestation en direct dans le volet du soutien au développement du produit, jusqu'à concurrence de 3 000 \$ sous forme de financement non remboursable. Les candidats retenus doivent soumettre un rapport final dans les 60 jours suivant la fin de leur projet.

Les mentors admissibles doivent être approuvés par l'agent de programme de Music PEI. Veuillez communiquer avec les bureaux de Music PEI avant de soumettre votre demande.

Le rapport final doit préciser à Music PEI tous les renseignements nécessaires à l'évaluation de la réussite des activités d'amélioration de la prestation en direct par rapport à l'objectif établi, soit devenir un artiste mieux préparé à l'exportation et plus professionnel. Il est possible que l'on demande alors aux participants de répondre à une enquête d'évaluation du programme. *** VEUILLEZ NOTER que le rapport final doit comprendre un DVD de l'intégralité de toutes les séances de mentorat. Music PEI peut ainsi documenter le processus, alors que l'artiste ou le groupe dispose de références.**

Les DÉPENSES ADMISSIBLES comprennent entre autres les suivantes :

- Frais d'embauche d'un professionnel de l'industrie qualifié et approuvé par Music PEI pour le renforcement des compétences liées à la présence et à la présentation sur scène, p. ex. un mentor spécialisé
- Dépenses liées à l'espace de répétition, comme le loyer, les techniciens du son et l'équipement vidéo
- Location d'installations pour le lancement d'un album
- Dépenses associées à l'enregistrement des séances de mentorat, puis à leur transfert sur DVD

b) Services juridiques, comptables et professionnels

Le soutien au développement du produit doit aussi permettre aux artistes ou groupes d'améliorer leur professionnalisme dans leurs transactions commerciales au sein de l'industrie de la musique et les encourager dans cet apprentissage. Ils en tireront de nombreux avantages dans leurs efforts en vue d'être plus professionnels, de participer à des vitrines promotionnelles, de partir en tournée et d'exporter leur produit.

Music PEI est d'avis que de solides compétences de base en présentation sur scène et en prestation, appuyées de compétences et structures commerciales éprouvées, viennent accroître la capacité des artistes et groupes à atteindre leurs objectifs et à réaliser leurs rêves. L'acquisition d'une base solide dès maintenant permet de gagner du temps et d'économiser à long terme.

Les services de développement du produit admissibles au financement dans ce volet du programme comprennent entre autres la rédaction d'un plan d'affaires et d'un plan de marketing, l'entente de partenariat d'un groupe, la réalisation des états financiers pour des propositions à soumettre à d'autres organismes gouvernementaux et institutions financières qui l'exigent, l'aide à la préparation et à la rédaction de propositions, de même que des possibilités de mentorat personnalisé ou des frais d'adhésion liés à votre perfectionnement.

Le programme de développement à l'exportation couvre jusqu'à 80 % des dépenses admissibles du budget approuvé pour les services juridiques, comptables et professionnels dans le volet du soutien au développement du produit, jusqu'à concurrence de 3 000 \$ sous forme de financement non remboursable. Les candidats retenus doivent donc assumer 20 % des dépenses prévues dans ce volet.

Le rapport final doit préciser à Music PEI tous les renseignements nécessaires à l'évaluation de la réussite des activités d'amélioration de la prestation en direct par rapport à l'objectif établi, soit devenir un artiste mieux préparé à l'exportation et plus professionnel.

Les DÉPENSES ADMISSIBLES comprennent entre autres les suivantes :

- Frais juridiques applicables aux ententes de partenariat ou à l'incorporation d'un groupe
- Embauche de professionnels qualifiés pour rédiger un plan d'affaires ou de marketing
- Embauche de professionnels qualifiés pour réaliser les états financiers
- Embauche de professionnels qualifiés pour obtenir de l'aide dans l'élaboration de propositions conçues pour optimiser les actifs, comme au Conseil des Arts du Canada, à la Foundation Assisting Canadian Talent on Recordings (FACTOR), à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et à d'autres sources de financement provinciales, comme Tech PEI
- Coûts de mentorat personnalisé assuré par des professionnels de l'industrie qualifiés
- Frais d'adhésion liés au perfectionnement (adhésion à Music PEI exclue). Les coûts de création d'un éditeur de musique indépendant auprès de la SOCAN et les droits annuels de Music Managers Forum Canada, dans le cas de professionnels de l'industrie de la musique, sont admissibles. Ces frais sont évalués au cas par cas.

2) Soutien à l'accès aux vitrines promotionnelles et festival nationaux et internationaux

On entend par vitrine promotionnelle une prestation visant essentiellement les professionnels de l'industrie de la musique et du divertissement et dont le but est de décrocher des possibilités de prestation, un contrat de distribution, un agent ou gérant, un contrat de disques, un contrat d'édition ou d'autres possibilités au sein de l'industrie, comme l'utilisation d'extraits musicaux à la télévision ou au cinéma par l'intermédiaire d'un superviseur musical.

Music PEI soutient les propositions de projet d'artistes ou de groupes qui décrochent une place à une vitrine promotionnelle nationale ou internationale reconnue (voir l'Annexe A). Elle prend aussi en compte les propositions d'artistes ou de groupes qui sont invités à une initiative de l'Association de la musique de la Côte est (AMCE) ou de l'Atlantic Music Industry Association (MIA) lors d'une vitrine promotionnelle ou d'un congrès reconnu.

*** Remarque :** Si le candidat attend toujours une réponse à sa demande de participation à un festival ou à une vitrine promotionnelle, le jury étudiera la demande de financement si elle est accompagnée d'une preuve de correspondance entre le candidat et l'agent artistique ou le responsable du programme (p. ex. des courriels ou des impressions à partir de Sonicbids). Toutefois, les demandes associées à des participations confirmées ont la priorité. Si la participation à une vitrine promotionnelle, à un festival ou à une autre manifestation reste à confirmer au moment où la demande est approuvée, Music PEI bloquera l'avance du demandeur jusqu'à ce que sa participation soit confirmée. Pour tous les détails, voir ci-dessous.

Lignes directrices de développement à l'exportation applicables au soutien à la participation « non commandée » à une vitrine promotionnelle

Un soutien à la participation « non commandée » est accordé pour de possibles vitrines promotionnelles qui doivent avoir lieu avant la prochaine date limite ou dans les 30 jours suivant cette date, et ce, sans preuve de confirmation ni contrat.

On souhaite ainsi permettre aux artistes de tenir compte des frais de déplacement avant de savoir si leur participation à une vitrine promotionnelle donnée est acceptée. Ils savent ainsi que certains des coûts de base sont couverts et qu'ils disposent donc de la flexibilité nécessaire (quand ils soumettent leur demande à la vitrine promotionnelle) pour que leur projet se concrétise. Nous voulons que nos artistes travaillent et assurent leur promotion autant que possible. La planification en tenant compte des divers échéanciers et dates limites de demande d'aide financière est souvent ardue, car ces dates ne concordent pas nécessairement. Par une telle approche, Music PEI essaie de remédier au problème.

Les demandeurs doivent donc illustrer les points suivants à la satisfaction du jury de Music PEI :

- Le soutien à la participation non commandée à une vitrine promotionnelle exige que vous soumettiez une preuve de demande auprès de la vitrine, de même qu'un budget couvrant les coûts associés à votre participation, avec votre demande si vous deviez prendre part à la manifestation en question.
- Le demandeur doit répondre à toutes les autres exigences du programme de développement à l'exportation et être jugé prêt à participer à une vitrine promotionnelle.

Si la manifestation ciblée dans la demande (participation non commandée à une vitrine promotionnelle) n'a pas lieu, les deux options suivantes sont possibles :

- Les fonds approuvés bloqués par Music PEI sont retournés dans l'enveloppe de financement.
- Une réaffectation des fonds à un autre festival ou à une autre vitrine promotionnelle ou tournée peut être acceptée à condition que le lauréat en fasse la demande par écrit aux bureaux de Music PEI, et ce, AVANT la tenue de la manifestation. AUCUNE réaffectation de fonds n'est possible après les faits.

Si cette approche pourrait selon vous convenir à vos activités, discutez de votre proposition avec un représentant de Music PEI avant la date limite pour vous assurer de bien comprendre les lignes directrices et restrictions applicables. Mieux vaut prévenir que guérir.

On traite en priorité les propositions liées à des vitrines promotionnelles qui favorisent le développement de la carrière de l'artiste ou du groupe ou sa stratégie professionnelle globale.

- Le programme de développement à l'exportation couvre jusqu'à 80 % des dépenses admissibles du budget approuvé pour la participation à une vitrine promotionnelle.
- Les artistes ou groupes doivent donc assumer les 20 % restants des dépenses prévues.
- Les lauréats dont la participation à une vitrine promotionnelle est confirmée peuvent recevoir une avance correspondant à 75 % du financement non remboursable accordé dans les 30 jours suivant la réception de la lettre d'acceptation ou de l'entente de financement par Music PEI. Les 25 % restants sont versés une fois le projet terminé et le rapport final et la documentation financière déposés et approuvés.
- Les demandeurs dont la proposition de participation non commandée est approuvée ne reçoivent leur avance de 75 % qu'une fois leur participation à la vitrine promotionnelle confirmée.

Le rapport final doit préciser à Music PEI tous les renseignements nécessaires à l'évaluation de la réussite de la participation à la vitrine promotionnelle ou au festival quant aux possibilités de prestation ou autres activités liées à l'industrie. Comme les priorités et possibilités peuvent changer, on permet la réaffectation de fonds en cours de projet, à condition que l'artiste ou le groupe en fasse la demande et qu'elle soit acceptée à l'avance par Music PEI.

Les DÉPENSES ADMISSIBLES comprennent entre autres les suivantes :

- Déplacements et transport
- Hébergement
- Indemnités quotidiennes
- Musiciens accompagnateurs pour les artistes ou compositeurs-interprètes seuls
- Droits d'inscription à un congrès [p. ex. Ontario Council of Folk Festivals (OCFF) et North American Folk Alliance Conference (NAFA), tel que précisé à l'Annexe A. Quand on décroche une participation à une vitrine promotionnelle, on doit souvent être inscrit au congrès à titre de participant. Ces droits d'inscription sont admissibles au financement couvert par ce volet du programme]
- Frais de déplacement de l'agent ou du gérant, si le professionnel assiste à la vitrine promotionnelle pour représenter l'artiste ou le demandeur dans diverses réunions d'affaires

3) Soutien à l'accès aux tournées nationales et internationales

Si on veut tirer profit d'un produit fini, on doit le mettre sur le marché. La hausse constante des frais de déplacement est un grave problème pour les musiciens et professionnels de l'industrie à tous les niveaux. Lorsqu'on planifie une tournée, les dépenses initiales peuvent être prohibitives quand vient le temps de louer une fourgonnette ou un autocar, ou encore d'acheter des billets d'avion. Les artistes ou groupes ont donc du mal à explorer de nouveaux territoires ou à élargir leur bassin d'admirateurs. Ce volet vient pallier certaines difficultés qu'éprouvent les artistes et groupes insulaires à partir en tournée.

Un artiste ou groupe prêt à l'exportation ou exportant est confronté à la réalité de la tournée et réalise rapidement que, au début, les cachets des artistes et groupes sont assez faibles. Le soutien à la tournée aide les artistes et groupes à entamer le processus en réglant une partie des frais de déplacement. Dans le cadre du présent programme, on entend par tournée un voyage comprenant au moins cinq prestations payées à au moins cinq emplacements distincts dans au moins trois localités différentes à l'extérieur de la province dans une période raisonnable. Une tournée effectuée en collaboration avec d'autres artistes ou groupes et comportant au moins cinq dates dans les mêmes conditions est aussi jugée admissible.

L'artiste ou le groupe doit être en mesure de prouver les dates de la tournée (ou la tenue de négociations à cet effet) au moment de soumettre sa proposition à Music PEI.

*** Remarque :** Si le candidat attend toujours une réponse à sa demande de participation à un festival ou à une vitrine promotionnelle, le jury étudiera la demande de financement si elle est accompagnée d'une preuve de correspondance entre le candidat et l'agent artistique ou le responsable du programme (p. ex. des courriels ou des impressions à partir de Sonicbids). Toutefois, les demandes associées à des participations confirmées ont la priorité. Si la participation à une vitrine promotionnelle, à un festival ou à une autre manifestation reste à confirmer au moment où la demande est approuvée, Music PEI bloquera l'avance du demandeur jusqu'à ce que sa participation soit confirmée. Pour tous les détails, voir ci-dessous.

Lignes directrices de développement à l'exportation applicables au soutien à la participation « non commandée » à un festival ou à une tournée

Un soutien à la participation « non commandée » est accordé dans le cadre de possibles festivals et tournées qui doivent avoir lieu avant la prochaine date limite ou dans les 30 jours suivant cette date, et ce, sans preuve de confirmation ni contrat pour toutes les dates prévues.

On souhaite ainsi permettre aux artistes de tenir compte des frais de déplacement avant de savoir s'ils sont retenus pour une prestation donnée ou si toutes leurs dates sont confirmées. Ils savent ainsi que certains des coûts de base sont couverts et qu'ils disposent donc de la flexibilité nécessaire (quand ils négocient avec les promoteurs) pour que le projet se concrétise. Nous voulons que nos artistes travaillent et assurent leur promotion autant que possible. La planification en tenant compte des divers échéanciers et dates limites de demande d'aide financière est souvent ardue, car ces dates ne concordent pas nécessairement. Par une telle approche, Music PEI essaie de remédier au problème.

Les demandeurs doivent donc illustrer les points suivants à la satisfaction du jury de Music PEI :

- Le demandeur a entamé des négociations ou discussions pouvant constituer une offre qui pourrait mener à la confirmation d'une date de prestation à un festival ou d'un minimum de cinq dates de tournée à l'extérieur de la région.
- S'il s'agit d'une tournée, au moins une date doit être confirmée avant la présentation d'une demande, qui doit être accompagnée d'une preuve de confirmation.
- Le demandeur doit répondre à toutes les autres exigences du programme de développement à l'exportation et être jugé prêt à participer à un festival ou à une tournée.

Si la manifestation ciblée dans la demande (participation non commandée à un festival ou à une tournée) n'a pas lieu, les deux options suivantes sont possibles :

- Les fonds approuvés bloqués par Music PEI sont retournés dans l'enveloppe de financement.
- Une réaffectation des fonds à un autre festival ou à une autre vitrine promotionnelle ou tournée peut être acceptée à condition que le lauréat en fasse la demande par écrit aux bureaux de Music PEI, et ce, AVANT la tenue de la manifestation. AUCUNE réaffectation de fonds n'est possible après les faits.

Soutien à la participation à un festival ou à une tournée

Le programme de développement à l'exportation couvre jusqu'à 60 % des dépenses admissibles du budget approuvé pour la tournée. Les artistes ou groupes doivent donc assumer les 40 % restants des dépenses prévues. Les lauréats dont la participation à un festival ou la tournée est confirmée reçoivent une avance correspondant à 75 % du financement non remboursable accordé dans les 30 jours suivant la réception de la lettre d'acceptation ou de l'entente de financement par Music PEI. Les 25 % restants sont versés une fois le projet terminé et le rapport final et la documentation financière déposés et approuvés.

Les demandeurs dont la proposition de participation non commandée est approuvée ne reçoivent leur avance de 75 % qu'une fois leur participation confirmée.

Le rapport final doit préciser à Music PEI tous les renseignements nécessaires à l'évaluation de la réussite de la tournée quant aux possibilités de prestation ou autres activités liées à l'industrie. Comme les priorités et possibilités peuvent changer, on permet la réaffectation de fonds en cours de projet, à condition que l'artiste ou le groupe en fasse la demande et qu'elle soit acceptée à l'avance par Music PEI.

SOUTIEN À LA PARTICIPATION À UN FESTIVAL OU À UNE TOURNÉE – Quel est votre itinéraire de tournée?

Utilisez le formulaire pour la tournée fourni dans les procédures de demande pour préciser votre itinéraire.

Date	Manifestation	Ville	Province ou état Pays	Capacité approx.

Les DÉPENSES ADMISSIBLES comprennent entre autres les suivantes :

- Déplacements et transport
- Hébergement
- Indemnités quotidiennes
- Musiciens accompagnateurs pour les artistes ou compositeurs-interprètes seuls

4) Soutien au marketing et à la promotion

Le soutien au marketing et à la promotion vise la création de nouvelles possibilités de marché, l'accroissement des revenus gagnés potentiels et l'augmentation des ventes de produits musicaux par l'intermédiaire du soutien aux dépenses de marketing. Il s'agit d'un programme conçu pour les artistes, groupes et professionnels de l'industrie qui montrent un potentiel de réussite ou une volonté de réussir dans de nouveaux marchés ou dans des marchés non établis à l'extérieur de l'Île-du-Prince-Édouard et qui souhaitent lancer un projet d'exportation connexe.

Le programme de développement à l'exportation couvre jusqu'à 80 % des dépenses admissibles du budget approuvé jusqu'à concurrence de 3 000 \$ sous forme de financement non remboursable. Les candidats retenus doivent donc assumer 20 % des dépenses prévues dans ce volet. Les lauréats reçoivent une avance correspondant à 75 % du financement non remboursable accordé dans les 30 jours suivant la réception de la lettre d'acceptation ou de l'entente de financement par Music PEI. Les 25 % restants sont versés une fois le projet terminé et le rapport final et la documentation financière déposés et approuvés.

Le rapport final doit préciser à Music PEI tous les renseignements nécessaires à l'évaluation de la réussite de la tournée quant aux possibilités de prestation ou autres activités liées à l'industrie.

Les DÉPENSES ADMISSIBLES comprennent entre autres les suivantes :

- Conception
- Impression
- Trousses de presse – formats électronique et papier (p. ex. Sonicbids)
- Photos
- Coûts de production vidéo à des fins promotionnelles, utilisée dans une trousse de presse électronique ou sur DVD
- Mise à niveau du site Web
- Publiciste pour la tournée ou le nouveau CD
- Distribution numérique (p. ex. Dropcards^{MC} ou Promonet Pro)
- Droits de demande de participation à une vitrine promotionnelle ou à un festival exigés (voir l'Annexe A)
- Produits promotionnels utilisés comme cadeaux, p. ex. des CD, des DVD ou des affiches
- Les articles de vente au détail comme les t-shirts ne sont pas couverts; pour plus de détails, communiquez avec l'agent de programme.

ATTENTION – En montant une proposition de projet, les demandeurs peuvent faire une demande en fonction de divers volets et selon diverses combinaisons afin d’obtenir différentes formes de soutien. Par exemple, ils peuvent demander 2 000 \$ pour du soutien à la tournée et 1 000 \$ en dépenses de marketing pour la mise en marché d’un nouveau CD. Toutes les combinaisons sont possibles.

Votre projet doit être logique pour le jury et clairement exposé et documenté.

Les demandeurs dans le cadre du programme de développement à l’exportation peuvent soumettre une demande par ronde de financement.

Restrictions applicables aux dépenses admissibles :

- Les dépenses doivent être engagées après la date de réception de la demande aux bureaux de Music PEI.
- Les lauréats doivent déboursier les fonds alloués pour l’année au cours de l’exercice correspondant.
- Les articles destinés à la vente commerciale ne sont pas admissibles.

De quelle façon choisit-on les projets?

Des professionnels de l’industrie (le jury) évaluent les demandes. Vos formulaire de demande et pièces justificatives doivent fournir tous les renseignements nécessaires au jury pour lui donner une idée de vous et pour bien comprendre votre projet. Les membres du conseil d’administration de Music PEI ne font pas partie du jury. La composition du jury demeure confidentielle; ses membres sont choisis afin d’éviter tout conflit d’intérêts avec les demandeurs de même que pour leur connaissance et leur expérience de l’industrie.

Les projets soumis dans le cadre du programme de développement à l’exportation sont évalués en fonction de la capacité de l’artiste ou du groupe à atteindre les objectifs du programme. Le jury doit déterminer les lauréats en fonction de la qualité des projets soumis par rapport à la carrière des demandeurs. Les catégories et valeurs utilisées dans l’évaluation de votre demande sont pondérées comme suit :

(suite à la page suivante)

Notation relative au programme de développement à l'exportation

1. La qualité du projet – 55 %

- Le demandeur a une idée très précise et une compréhension poussée des compétences et exigences nécessaires pour mener le projet à bien, y compris toutes les activités nécessaires pour ce faire. Par exemple, le formulaire de demande d'aide pour la tournée comprend des renseignements sur tous les aspects des réservations, des avances et de la promotion. – **10 points**
- Les objectifs du projet sont clairement énoncés et détaillés dans la proposition. – **10 points**
- Le demandeur démontre efficacement que le projet tel qu'établi est actuellement bénéfique pour sa carrière et qu'il contribuera à la progression de celle-ci. – **20 points**
- Le projet améliorera le professionnalisme et la qualité marchande du demandeur. (Remarque : Un projet jumelant le perfectionnement et une campagne de marketing de façon cohérente obtient habituellement une meilleure note dans cette catégorie qu'un simple projet de tournée.) – **15 points**

2. Les réalisations professionnelles – 45 %

- Résultats positifs dans le cadre de projets antérieurs subventionnés (s'il y a lieu) – **5 points**
- Ventes (unités vendues, soit sous forme de CD, de téléchargements ou de produits dérivés) – **5 points**
- Critiques (journaux, magazines et blogues, entre autres) – **5 points**
- Infrastructure (gérance, publiciste, agent et producteur, entre autres) – **10 points**
- Résumé des tournées ou prestations (importance des engagements) – **10 points**
- Reconnaissance de l'industrie (mises en nomination, prix, critiques positives et ainsi de suite) – **5 points**
- Constance illustrée par le demandeur dans la progression de sa carrière – **5 points**

Quelques conseils :

- Ne tenez pas pour acquis que le jury connaît tous les détails de votre parcours. Le fait de montrer une progression professionnelle constante et ciblée est un atout. Le demandeur doit en tenir compte quand il raconte son cheminement.
- N'oubliez pas que vous montez un dossier qui doit illustrer la façon dont votre projet répondra aux objectifs du programme.
- Vous devez montrer le chemin critique qui permettra l'augmentation de la part de vos revenus globaux qui provient de l'industrie de la musique.
- Vous devez **énoncer clairement** vos objectifs dans le cadre du projet. Music PEI a besoin de ces renseignements pour établir la façon dont elle va « évaluer votre réussite » et pour présenter son rapport sur l'efficacité de son programme de développement de l'industrie de la musique au gouvernement provincial.
- Vous devez fournir une lettre de présentation dans laquelle vous vous présentez et énoncez votre projet, en plus d'établir un lien stratégique entre votre proposition et les objectifs du programme.
- Les propositions doivent toutes être dactylographiées et à interligne simple.
- Vous devez répondre à toutes les questions dans l'ordre.
- Assurez-vous de soumettre le nombre de copies exigées.

- Fournissez tous les renseignements pertinents et nécessaires.
- Des prévisions budgétaires adéquates **doivent** être fournies et comprendre toutes les dépenses, appuyées par les devis des fournisseurs.

Évaluation du programme

Les résultats attendus dans le cadre du programme de développement à l'exportation comprennent les suivants :

- Qualité et qualité marchande accrues des produits musicaux et prestations en direct
- Professionnalisme accru
- Compétences commerciales accrues
- Visibilité accrue sur les marchés à l'extérieur de l'Île-du-Prince-Édouard et nouvelles possibilités commerciales
- Augmentation de la part des revenus globaux provenant de l'industrie de la musique

Vous devez documenter vos progrès vers l'atteinte de ces résultats dans votre rapport final, qui doit être soumis à Music PEI dans les 60 jours suivant la date de fin de votre projet. Vous devez vous assurer que vos rapports finaux respectent les exigences établies.

Renseignements importants

- Les demandes incomplètes ne sont pas étudiées.
- Tout demandeur qui n'a pas encore fourni son rapport final pour un projet antérieur voit sa demande rejetée.
- Dans le cas de demandes dans le cadre du programme de développement à l'exportation, les prévisions budgétaires formatées par le demandeur sont acceptables. Des prévisions budgétaires adéquates **doivent** être fournies et comprendre toutes les dépenses, appuyées par les devis des fournisseurs.
- Vos prévisions budgétaires doivent inclure les coûts complets du projet, c'est-à-dire toutes les dépenses engagées, ce qui comprend celles qui ne sont pas admissibles dans le cadre du programme. Ces renseignements aident Music PEI à calculer l'investissement privé dans chaque projet et à analyser l'ampleur du financement dont les initiatives du milieu musical insulaire ont vraiment besoin.
- Tous les demandeurs reçoivent un avis de réception de leur demande par courriel, à l'adresse fournie dans le formulaire de demande. Les demandeurs doivent soumettre annuellement les renseignements d'usage, soit une notice biographique et une mise à jour des faits saillants de leur carrière à titre de référence au plus tard aux dates limites établies. Vous devez aussi vous assurer qu'on verse annuellement à votre dossier un formulaire de résidence annuelle à jour à des fins de référence, et ce, au plus tard aux dates limites établies.
- Les lauréats doivent signer une lettre d'acceptation ou une entente de financement précisant les modalités de financement.
- Les lauréats reçoivent 75 % de la somme accordée pour l'année dans les 30 jours suivant la réception de la lettre d'acceptation ou de l'entente de financement aux bureaux de Music PEI. Après la soumission et l'approbation du rapport final, le lauréat reçoit les 25 % restants pour le projet, et ce, dans les 30 jours.
- Les lauréats peuvent faire l'objet d'une vérification par le gouvernement provincial. Veuillez garder toute pièce justificative connexe.
- Le rendement de vos projets antérieurs dans le cadre du programme est pris en compte à chaque

demande.

- Les lauréats doivent soumettre un rapport final dans les 60 jours suivant la date de fin du projet pour chaque année.
- **Le rapport final doit comprendre des états financiers détaillés précisant les revenus et dépenses réels, qui doivent être précisés dans un sommaire budgétaire (de préférence dans des feuilles de calcul Excel), le cas échéant, et accompagnés de copies des reçus et factures originaux comme pièces justificatives.**
- **Un compte rendu écrit détaillant l'exécution du projet et l'atteinte des objectifs doit aussi figurer dans le rapport final, à défaut de quoi le lauréat est déclaré non admissible à toute autre demande éventuelle de fonds et les 25 % restants devant lui être versés sont bloqués.**

Le rapport final doit préciser à Music PEI tous les renseignements nécessaires à l'évaluation de la réussite de la tournée quant aux possibilités de prestation ou autres activités liées à l'industrie. Comme les priorités et possibilités peuvent changer, on permet la réaffectation de fonds en cours de projet, à condition que l'artiste ou le groupe en fasse la demande et qu'elle soit acceptée à l'avance par Music PEI.

On **recommande fortement** à tous les candidats de communiquer avec Music PEI pour discuter de leur projet avant de soumettre leur demande. Vous pouvez communiquer avec Kate Gracey-Stewart, agent de programme à Music PEI, à kate@musicpei.com. En cas de refus, le demandeur peut soumettre à nouveau un projet admissible avant la date limite suivante.

Si le programme ne correspond pas à vos activités, il y a peut-être d'autres sources d'aide financière plus adaptées à votre type de projet et vous. Veuillez communiquer avec Music PEI, au 902-894-6734 ou à music@musicpei.com, ou encore consulter les sites Web suivants pour accéder à d'autres possibilités :

www.musicpei.com

www.gov.pe.ca/commcu

www.peiartscouncil.com

Notes budgétaires

Veuillez lire les lignes directrices du programme pour connaître la liste des dépenses admissibles, restrictions applicables aux dépenses admissibles et dépenses non admissibles. Les notes budgétaires visent à vous aider à rédiger vos prévisions budgétaires. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec Music PEI, au 902-894-6734 ou à music@musicpei.com. Des prévisions budgétaires adéquates **doivent** être fournies et comprendre toutes les dépenses, appuyées par les devis des fournisseurs. Toute demande qui n'est pas accompagnée de devis est refusée, car il n'est pas possible pour le jury d'évaluer si les montants fournis sont réalistes.

Généralités

- Toutes les données sont des estimations, mais elles doivent être fondées sur des recherches ou devis. Assurez-vous d'inclure une copie des devis.
- Tous les montants doivent être en **dollars canadiens** et ne pas comprendre la **TPS ou TVH**.
- Veuillez détailler tous les éléments du poste de dépenses « **Autre** ».

Dépenses

- Les **produits promotionnels** comprennent tous les formats, p. ex. CD, DVD, trousse de presse électroniques et vidéos.
- Les coûts de **production vidéo** ne sont pas admissibles, sauf à des fins promotionnelles, comme des extraits de prestation en direct pour la trousse de presse électronique.
- Les coûts d'**enregistrement d'un démo ciblé** peuvent comprendre ceux des musiciens accompagnateurs, du studio, d'ingénierie du son, de prise de son et du producteur.
- Les **services professionnels** comprennent toutes les personnes ou entreprises embauchées dans le cadre du projet, comme les graphistes, concepteurs Web, publicistes, avocats et consultants en médias sociaux.
- L'**amélioration de la prestation en direct** (mentorat)

- Frais d'embauche d'un professionnel de l'industrie qualifié pour le renforcement des compétences liées à la présence et à la présentation sur scène, p. ex. un mentor spécialisé. Remarque : Le professionnel de l'industrie doit avoir les titres de compétences et l'expérience nécessaires pour être accepté comme mentor. Le jury établit l'admissibilité du mentor selon les renseignements fournis dans la demande.
- Dépenses liées à l'espace de répétition, comme le loyer, les techniciens du son et l'équipement vidéo.
- Les séances de mentorat doivent être filmées et une copie intégrale de celles-ci doit être soumise à Music PEI sur DVD avec le rapport final, **à défaut de quoi le projet est jugé incomplet et non conforme aux exigences de l'entente.**
- Le **soutien à la participation à une vitrine promotionnelle ou à une tournée** comprend les frais de déplacement (kilométrage ou location de véhicules), les indemnités quotidiennes, les musiciens accompagnateurs, de même que l'hébergement et les droits d'inscription à la vitrine.
 - Les vols, chambres d'hôtel et locations de véhicules doivent tous être au **meilleur taux possible.**
 - Le **taux applicable à l'essence et au kilométrage** est de 0,36 \$/km quand on utilise un véhicule privé, comme une voiture ou une minifourgonnette, et de 0,45 \$/km pour les fourgonnettes de 12 à 15 passagers. Vous devez parcourir au moins 250 km depuis votre lieu de résidence pour que ces dépenses soient admissibles.
 - Les **indemnités quotidiennes** peuvent atteindre 40 \$CAN par personne.
 - Dans le cadre du présent programme, on entend par tournée un voyage comprenant au moins cinq prestations payées à au moins cinq emplacements distincts dans au moins trois localités différentes à l'extérieur de la province dans une période raisonnable. Une tournée effectuée en collaboration avec d'autres artistes ou groupes et comportant au moins cinq dates dans les mêmes conditions est aussi jugée admissible. Une preuve de confirmation des prestations est exigée; il peut s'agir de contrats ou de courriels.

Nous vous incitons fortement à acheter localement dans la mesure du possible. Contribuez à la croissance de l'industrie de la musique de l'Île-du-Prince-Édouard.