



## Programme de développement à l'exportation

À l'intention d'artistes et de groupes prêts à l'exportation ou exportants et de professionnels de l'industrie de la musique

### Formulaire de confirmation des qualifications

**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. La soumission du formulaire est obligatoire avant chaque ronde de financement.**

**Artistes ou groupes prêts à l'exportation :** Est considéré comme un artiste ou groupe prêt à l'exportation admissible la personne ou l'entité qui répond à tous les critères ci-après et en fournit la preuve dans sa demande :

- Elle doit avoir un plan d'affaires et de marketing à jour (et en fournir une copie). Si elle n'en a pas, l'absence de plan doit être reflétée dans sa demande.
- Elle doit avoir lancé un enregistrement (au moins 6 chansons ou durée minimale de 30 minutes) au cours des deux dernières années. La diffusion électronique est prise en compte. Si l'enregistrement n'est disponible qu'en version électronique, il doit être accessible auprès d'au moins deux grands diffuseurs, comme les suivants : Amazon, iTunes, eMusic, Napster et Rhapsody. Les ventes par correspondance ou strictement limitées au site Web de la personne ou de l'entité ne sont pas admissibles.
- Elle doit avoir vendu au moins 500 unités et en faire la preuve (pour la présente ronde de financement, une déclaration signée de l'artiste suffit). La preuve de vente ne sera pas exigée avant la prochaine date limite, en avril 2011. À ce moment-là, s'il s'agit d'autodiffusion, on doit fournir une combinaison des éléments suivants :
  - Reçu de production prouvant le nombre de CD commandés
  - Déclaration sous serment des représentants des points de vente confirmant le nombre d'unités vendues
  - Registre des ventes directes signé par le gérant de chacun des lieux de prestation
  - Rapport des ventes directes effectuées à des festivals
  - Rapport des fournisseurs de services de téléchargement (trois téléchargements équivalent à une unité vendue)

Si la personne ou l'entité a un contrat de diffusion nationale, il suffit de fournir les rapports SoundScan.

- Elle doit fournir les dates confirmées de prestation ou un contrat de production musicale en vigueur, que ce soit pour une prestation en direct, un spectacle, une collaboration à l'écriture de chansons ou encore l'intérêt manifesté par l'industrie du film ou de la télévision pour des compositions ou une trame sonore, entre autres. Elle doit fournir la preuve des coûts ou avoir participé à une tournée régionale au cours des douze derniers mois.

---

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

- Elle doit avoir une expérience professionnelle solide (notice biographique).
- Elle doit disposer d'une structure ou d'une équipe indépendante ou établie (dresser la liste des membres de l'équipe et de leur fonction, puis fournir leur notice biographique).
- **Les groupes doivent fournir une preuve d'entente liée à un compte bancaire distinct. Dans le cas d'un artiste seul, il doit disposer d'un compte bancaire commercial.**

**Artistes ou groupes exportants\*** : Est considéré comme un artiste ou groupe exportant admissible la personne ou l'entité qui répond à cinq des huit critères ci-après :

- Elle compte au moins un enregistrement lancé à l'échelle nationale. L'un de ces enregistrements doit avoir été lancé au cours des 24 derniers mois.
- Elle compte au moins un enregistrement lancé à l'échelle mondiale. La diffusion électronique est prise en compte. Si l'enregistrement n'est disponible qu'en version électronique, il doit être accessible auprès d'au moins deux grands diffuseurs, comme les suivants : Amazon, iTunes, eMusic, Napster et Rhapsody. Les ventes par correspondance ou strictement limitées au site Web de la personne ou de l'entité ne sont pas admissibles.
- Elle doit avoir vendu au moins 2 000 unités de l'ensemble de sa production musicale (3 téléchargements équivalent à une unité vendue).

Montrez la façon dont vous répondez aux critères 1 à 3 à l'aide du tableau ci-après.

Titre de l'enregistrement	Date de lancement (mm-aa)	Pays	Étiquette ou distributeur	Nombre total d'unités vendues à ce jour
Téléchargements	Nombre de chansons	s.o.	Site Web	Ventes à ce jour
Toutes les chansons vendues en ligne				

Nombre total d'unités vendues : \_\_\_\_\_

- Diffusion à la radio, palmarès nationaux et diffusion des vidéos

Montrez la façon dont vous répondez au critère 4 à l'aide du tableau ci-après.

Titre de la chanson	Nom de la station ou de l'émission	Format : Web, télé ou radio	Meilleure position au palmarès (s'il y a lieu)	Année	Pays

- Elle doit avoir un plan d'affaires et de marketing à jour (et en fournir une copie).
- Elle doit avoir une équipe de gérance ou assurer sa propre gérance et fournir un aperçu de ce travail.
- Elle doit avoir reçu la reconnaissance de l'industrie (mises en nomination, prix et ainsi de suite).

**(Vous devez fournir une copie des critiques et entrevues, de même que des mises en nomination et prix reçus, et tout autre renseignement que vous estimez pertinent pour illustrer votre réussite dans l'exportation de votre produit ces trois dernières années.)**

- Elle doit dresser la liste de ses engagements de tournée à l'échelle nationale et mondiale.

**(Résumez la liste de vos prestations en direct des douze derniers mois à l'aide du tableau ci-après. Si vous avez besoin de plus d'espace, veuillez joindre une feuille de renseignements supplémentaires à votre demande. Vous pouvez utiliser des copies du calendrier de Sonicbids.)**

Date	Manifestation	Ville	Pays	Cachet ou garantie	Capacité approx.

**Professionnel de l'industrie de la musique :** Il s'agit d'une personne dont les activités principales portent sur la gérance d'artistes, la publication de musique, l'obtention d'engagements (agent), le travail publicitaire ou promotionnel pour des artistes, voire une combinaison de ces activités, le tout effectué dans le cadre d'un contrat intervenu entre la personne et des musiciens, chanteurs ou détenteurs de droits. La notion de contrat fait référence à une relation commerciale légale.

**Admissibilité :** Est admissible à titre de professionnel de l'industrie de la musique la personne qui respecte les quatre critères suivants :

1. Soutenir au moins un artiste qui a procédé au lancement commercial d'un CD au cours des douze derniers mois.
2. Soutenir un artiste ou groupe prêt à l'exportation ou exportant (tel que défini dans le cadre du présent programme) figurant dans sa clientèle officielle.
3. Posséder une entreprise enregistrée à l'Île-du-Prince-Édouard et active depuis au moins un an dans l'industrie de la musique, en plus de résider dans la province depuis au moins un an avant la date limite applicable à la demande.
4. Posséder un compte commercial distinct au nom de l'entreprise.

**Remarque :** Les professionnels de l'industrie qui exploitent leur entreprise à partir de l'Île-du-Prince-Édouard et qui représentent des artistes de l'extérieur de la province sont admissibles à des fonds en vertu du programme de développement à l'exportation, mais les fonds octroyés ne peuvent pas servir à des artistes qui ne résident pas dans la province. En outre, on reconnaît que beaucoup d'artistes et de groupes assument eux-mêmes leur gérance. Cela dit, en raison de la demande importante et des ressources limitées, un artiste ou groupe assumant sa propre gérance ne peut faire une demande qu'à titre d'artiste ou de groupe exportant ou prêt à l'exportation. Il n'est donc pas admissible à du financement à titre de professionnel de l'industrie.

Les demandeurs non admissibles comprennent entre autres les suivants :

- Professionnels de l'industrie de la musique ne représentant que de nouveaux artistes ou groupes (soit des artistes ou groupes qui n'ont aucun CD à leur actif)
- Organismes sans but lucratif
- Présentateurs ou promoteurs
- Chorales d'école ou communautaires ou encore groupes non commerciaux
- Disquaires
- Personnes œuvrant à une comédie musicale

Les dépenses admissibles comprennent entre autres les suivantes :

- Élaboration de matériel de marketing (pour l'entreprise et non les artistes)
- Déplacements (mêmes critères que ceux applicables aux artistes et groupes, soit les vols, le kilométrage et l'hébergement, entre autres) pour assister à des congrès et vitrines promotionnelles au nom d'artistes ou de groupes sous contrat
- Déplacements (voir ci-dessus) pour assister à des réunions d'affaires au nom d'artistes ou de groupes
- Conception d'un site Web (pour l'entreprise et non les artistes)