

L'Art du marketing à l'exportation des biens et services culturels

L'art du marketing à l'exportation des biens et services culturels

A. Organiser un atelier

B. Les affaires et le marketing à l'exportation

1. Les affaires et le marketing à l'exportation (En général)

Introduction

1.1 Ressources canadiennes en matière d'exportation

- Renseignements généraux
- Le financement
- Le perfectionnement des compétences
- Le soutien à l'entrée sur les marchés
- Organismes de développement régional

1.2 Ressources provinciales en matière d'exportation

1.3 Autres ressources

2. Les affaires et le marketing à l'exportation (Secteur culturel)

2.1 Ressources-clés canadiennes: biens et services culturels

2.2 Autres ressources-clés

- Renseignements généraux
- Propriété intellectuelle et droits d'auteur
- Études du CRHSC en matière de marketing à l'exportation

C. Prêt pour l'exportation – liste de vérification

D. Conseils et pièges

- Métiers d'art
- Cinéma et télévision
- Arts de la scène
- Musique et enregistrement sonore
- Médias numériques
- Arts visuels
- Création littéraire et édition
- Premières nations

E. Festivals et foires commerciales

Projet financé par le Programme des conseils sectoriels du Gouvernement du Canada.
Les opinions et les interprétations figurant dans la présente publication sont celles de l'auteur et ne représentent pas nécessairement celles du CRHSC et du gouvernement du Canada.

Canada

VOUS VOULEZ ORGANISER UN ATELIER EN MARKETING À L'EXPORTATION?

Le CRHSC (1) vous aidera à identifier un Professionnel accrédité en commerce international par le Forum pour la formation en commerce international (FITT); (2) fournira au facilitateur la présentation PowerPoint développée par le CRHSC et le guide du facilitateur *Destination : Marchés internationaux, Initiation au marketing à l'exportation des biens et services culturels*.

L'organisme-hôte doit (1) faire les arrangements au sujet du cachet et des dépenses (déplacement, hébergement, repas) directement avec le facilitateur et payer le facilitateur directement; (2) faire l'achat de la Charte et du profil de compétences pour le marketing à l'exportation à 20 \$ l'exemplaire (frais de manutention et de livraison, en sus); (3) faire l'achat du guide du participant FITT : *Initiation au commerce international* à 20 \$ l'exemplaire (frais de manutention et de livraison, en sus); et, (4) faire parvenir au CRHSC, tout de suite après l'atelier, les noms et adresses courriels des participants pour permettre l'évaluation de l'activité et pour permettre à FITT de faire parvenir un certificat aux participants.

Les frais professionnels du facilitateur FITT s'élève entre 750 \$ et 1 000 \$ par jour.

Communiquer avec info@culturalhrc.ca pour de plus amples renseignements.

Liens aux sites Internet

Le Conseil des ressources humaines du secteur culturel n'assume aucune responsabilité quant au contenu et aux autorisations nécessaires pour les sites Web visités à partir des liens qui se trouvent sur son propre site. Si vous découvrez des sites qui vous semblent pertinents, veuillez s.v.p. nous le signaler pour que nous puissions les intégrer dans la prochaine publication du présent guide

1. Les affaires et le marketing à l'exportation

« En 2007, Statistique Canada a rendu publique une étude examinant la contribution économique du secteur culturel au Canada. Les résultats de l'étude indiquaient que, en 2003, le secteur :

- avait fait une contribution d'une valeur de 43,2 milliards (G) de dollars à l'économie canadienne;
- représentait 4 % des emplois à l'échelle nationale;
- représentait 3,8 % du produit intérieur brut.

En 2005, les exportations de biens culturels totalisaient 2,37 G \$, et les exportations de services culturels totalisaient 2,90 G \$.

Les États-Unis continuent d'être le plus important partenaire commercial du Canada tant pour les biens que pour les services. Quatre-vingt-dix pour cent des biens culturels et 73 % des services culturels exportés par le Canada en 2005 ont été exportés vers les États-Unis. »

www.pch.gc.ca/pgm/route/rc-tr/mrkt/pubs/cultur_l_trde/culttrade-fra.pdf

Ce guide a pour but de fournir des renseignements aux artistes pour leur aider à comprendre et à gérer des questions liées au marketing à l'exportation de biens et de services culturels.

INTRODUCTION

« Nous vivons, en tant qu'artiste ou travailleur culturel, dans un monde en ébullition. Le contexte dans lequel nous pratiquons notre art change constamment. Les programmes gouvernementaux dont nous pouvons nous prévaloir diminuent d'année en année et sont de moins en moins accessibles étant donné la compétition qui croît en intensité. Le phénomène de la mondialisation s'accroît chaque jour si bien que, pour réussir, nous devons promouvoir notre art bien au-delà de notre environnement immédiat. En somme et plus que jamais, le défi consiste à savoir gérer sa carrière efficacement tout en ne perdant pas de vue les raisons qui nous ont mené à ce choix fondamental, celui de vouloir vivre de son art. »

L'Art de gérer sa carrière ©, CRHSC

Evaluer vos compétences en marketing à l'exportation

Consulter la charte et le profil, développés par le CRHSC, reliés au marketing à l'exportation de biens et services culturels.

www.culturalhrc.ca/competencies/Export%20Marketing/Comp_ExpMktg_f.pdf

Vous devriez retrouver ce que vous faites quelque part dans la charte mais, vous ne ferez pas nécessairement tout ce qui est indiqué sur la charte.

1.1 RESSOURCES CANADIENNES EN MATIÈRE D'EXPORTATION

Renseignements généraux sur l'exportation

Agence des services frontaliers - www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-fra.html

CanadExport - www.international.gc.ca/canadexport/index.aspx?lang=fra

Commerce international Canada

www.international.gc.ca/international/index.aspx?lang=fra

Entreprises Canada

www.entreprisescanada.ca/gol/cbec/site.nsf/fr/index.html

Femmes d'affaires et le commerce international

www.international.gc.ca/businesswomen-femmesaffaires/index.aspx?lang=fra

Industrie Canada – Entreprises - www.ic.gc.ca/eic/site/ic1.nsf/fra/h_00140.html

Service des délégués commerciaux - www.infoexport.gc.ca

Service d'information de la frontière

www.cbsa-asfc.gc.ca/contact/bis-sif-fra.html

Le financement

BDC – L'entrepreneur d'abord

Contribue à créer et à développer des entreprises canadiennes en leur offrant du financement, du capital de risque et des services de consultation, avec une attention particulière sur les PME.

www.bdc.ca/fr/about/overview/overview1.htm

Exportation et développement Canada (EDC)

EDC offre aux exportateurs canadiens des services de financement, d'assurance et de cautionnement ainsi que son expertise sur les marchés étrangers. Assurance comptes-clients. www.edc.ca

Le convertisseur universel de devises

Le site est multilingue : Hollandais, espagnol, français, portugais, italien et suédois.

www.xe.com/ucc/fr/

Routes commerciales (Patrimoine canadien)

www.pch.gc.ca/progs/ac-ca/progs/rc-tr/index_f.cfm

Le perfectionnement des compétences

Forum pour la formation en commerce international (FITT)

FITT s'est donné comme mission d'élaborer et fournir des programmes de qualité et une certification professionnelle en commerce international afin de préparer les entreprises et les individus à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. www.fitt.ca/accueil.htm

Le soutien à l'entrée sur les marchés

Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI appui des projets de coopération pour le développement dans les pays sous-développés y compris le Programme de Coopération industrielle. Ce programme fournit de l'aide financière et des conseils aux firmes canadiennes qui planifient des activités développementales et commerciales dans les pays en développement, et ce dans plusieurs secteurs économiques. www.acdi-cida.gc.ca

CanadExport en direct

Offre des articles au sujet des opportunités pour les exportateurs canadiens dans les marchés internationaux.

www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport/category.asp?id=252&language=F

Canadian International Freight Forwarders Association - www.ciffa.com

Canadian Society of Customs Brokers - www.cscb.ca

Corporation commerciale canadienne - www.ccc.ca/fre/home.cfm

Pays et régions - www.dfait-maeci.gc.ca/world/menu-fr.asp

Service des délégués commerciaux

Services offerts dans 140 villes à travers le monde ; le site comprend de l'information sur les marchés étrangers. www.infoexport.gc.ca

Organismes de développement régional

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)

ACOA

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique aide les entreprises et les collectivités à rendre l'économie du Canada atlantique plus innovatrice, productive et compétitive que jamais.

www.acoa-apeca.gc.ca/Français/Pages/Accueil.aspx?ProgramID

Développement économique du Canada pour les régions du Québec (DEC)

Programme offrant aux PME des ressources et des services dans les domaines suivants: Innovation - Essais et expérimentation en vue de valoriser les ressources naturelles - Productivité - Affaires électroniques - Développement des marchés

d'exportation - Entrepreneurship - Valorisation de l'environnement des affaires.
www.dec-ced.gc.ca

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO)

Vise à promouvoir le développement économique dans l'Ouest canadien.

www.wd.gc.ca/fra/accueil.asp

Industrie Canada - rechercher FEDNOR

Fédérale de développement économique pour le Nord de l'Ontario

Vise à répondre aux besoins du Nord de l'Ontario en matière de développement économique. www.ic.gc.ca

1.2 RESSOURCES PROVINCIALES EN MATIÈRE D'EXPORTATION

Centre de services aux entreprises Canada/ Territoires du Nord-Ouest
www.cbesc.org/nwt

Government of the Northwest Territories - www.gov.nt.ca

Centre de services aux entreprises Canada-Yukon - www.cbesc.org/yukon

Gouvernement du Yukon - www.gov.yk.ca

Services aux entreprises Colombie-Britannique - www.smallbusinessbc.ca

Gouvernement de la Colombie-Britannique - www.gov.bc.ca

Liaison Entreprise – Centre de services aux entreprises, Alberta
www.cbesc.org/alberta et www.exportlink.ca (accès direct à Liaisonexport)

Alberta Economic Development - www.albertacanada.com/export/index.html

Nouvelles Infosources – Canada/Saskatchewan - www.rcsec.org/sask/main.cfm

Gouvernement de la Saskatchewan - www.gov.sk.ca

Centre de services aux entreprises Canada- Manitoba
Rechercher « Info-guide » - www.cbesc.org/manitoba

Gouvernement du Manitoba - www.gov.mb.ca/trade

Centre de services aux entreprises Canada-Ontario - www.cbesc.org/ontario

Gouvernement de l'Ontario - www.ontario.ca

InfoEntreprises – Québec - www.infoentrepreneurs.org

Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse
www.rcsec.org/ns/french/index.cfm

Gouvernement de la Nouvelle-Écosse - www.gov.ns.ca

Centre de services aux entreprises Canada/Nouveau-Brunswick
<http://www.rcsec.org/nb/francais/about.cfm>

Gouvernement du Nouveau-Brunswick - www.gnb.ca

Centre de services aux entreprises Canada/ Île-du-Prince-Édouard
www.cbesc.org/pe

Gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard - www.gov.pe.ca

Centre de services aux entreprises Canada/ Terre-Neuve et Labrador
www.cbesc.org/nl

Gouvernement de Terre-Neuve et Labrador - www.gov.nf.ca

Centre de services aux entreprises Canada/Nunavut - www.cbesc.org/nunavut

Gouvernement de Nunavut - www.gov.nu.ca

1.3 AUTRES RESSOURCES

Carnet ATA

Le Carnet ATA est un document douanier international unifié, régi par une série de conventions douanières, qui simplifie les procédures douanières relatives à l'admission temporaire hors taxe de trois catégories principales de marchandises échangées internationalement : échantillons commerciaux; marchandises présentées ou utilisées dans le cadre de foires, de salons, d'expositions ou d'événements semblables; et, matériel professionnel.

www.chamber.ca/index.php/fr/carnet-certification/C38/

Business Etiquette, Un guide culturel - www.executiveplanet.com

Complete Carry-On Traveller - L'Art de voyager - www.onebag.oratory.com/travel

2. Les affaires et le marketing à l'exportation dans le secteur culturel

2.1 RESSOURCES-CLÉS CANADIENNES: BIENS ET SERVICES CULTURELS

Attachés culturels à l'étranger

Fournissent des renseignements sur les marchés, les événements locaux et des contacts partout au monde.

www.dfait-maeci.gc.ca/arts/abroad-fr.asp

CanadExport

Présente des articles sur des opportunités d'exportation dans des marchés internationaux qui ciblent les exportateurs canadiens.

www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport/default.asp?language=F

Commerce international Canada- Renseignements au sujet des arts et des industries culturelles

Renseignements et support financier pour: les industries culturelles autochtones; littérature et édition; film & télévision; arts de la scène; et arts visuels et médiatiques.

www.dfait.gc.ca/arts/menu-fr.asp

Routes commerciales

www.canadianheritage.gc.ca/routes/pcrc-trcp/index-fra.cfm

2.2 AUTRES RESSOURCES-CLÉS

Renseignements généraux

Conseil des ressources humaines du secteur culturel

Évaluer vos compétences en marketing à l'exportation. Consulter la charte et le profil, développés par le CRHSC, reliés au marketing à l'exportation de biens et de services culturels.

www.culturalhrc.ca/competencies/Export%20Marketing/Comp_ExpMktg_f.pdf

Enquête sur le commerce de la culture

Le travail récent comprend le développement d'estimations de commerce international relié aux services culturels.

www.statcan.ca/francais/sdds/5045_f.htm

Propriété intellectuelle et droits d'auteur

Access

Site du Canadian Copyright Licensing Agency - www.accesscopyright.ca

Canadian Musical Reproduction Rights Agency Ltd., The (CMRRA)

Une agence à but non-lucratif qui représente la vaste majorité des propriétaires de droits d'auteur de musique faisant affaires au Canada (appelés « music publishers »).

www.cmrra.ca

CARFAC

Le front des artistes canadiens - www.carfac.ca

Conférence canadienne des arts (CCA)

La CCA favorise et éclaire le débat public entourant les enjeux politiques et travaille à la promotion des droits des Canadiens en matière de culture.

www.ccarts.ca/fr

Copyrightlaws.com

Un site Internet de renseignements reliés aux droits d'auteur canadiens, américain et internationaux, licence en matière d'information numérique, e-commerce, produit numérique et les questions de droits reliés à l'Internet.

www.copyrightlaws.com

Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC)

Relève d'Industrie Canada et administre les divers volets du régime de la propriété intellectuelle du Canada et diffuse des renseignements en la matière.

www.opic.ic.gc.ca

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

L'OMPI a pour vocation de veiller à ce que les droits des créateurs et autres titulaires de droits de propriété intellectuelle soient protégés à travers le monde et à ce que les inventeurs et les auteurs soient ainsi reconnus et récompensés pour leur créativité.

www.wipo.int

Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique (SOCAN)

La SOCAN est l'organisation qui gère au Canada les droits d'exécution publique de la quasi-totalité du répertoire mondial de la musique protégée par un droit d'auteur.

www.socan.ca/jsp/fr/pub/index.jsp

SODRAC

La SODRAC est une société de gestion collective au sens de la *Loi sur le droit d'auteur*. Elle gère le droit de reproduction des œuvres musicales ainsi que les droits sur les œuvres artistiques. www.sodrac.com

PRÊT POUR L'EXPORTATION – LISTE DE VÉRIFICATION

Évaluer vos compétences en marketing à l'exportation

Consulter la charte et le profil de compétences du CRHSC pour le marketing à l'exportation des biens et services culturels (www.culturalhrc.ca/em/f/index.htm). Cliquer sur « Charte de compétences ».

Note – Toute personne travaillant au marketing à l'exportation des biens et des services culturels devrait retrouver tout ce qu'elle fait dans la charte de compétences, mais ne fera pas nécessairement tout ce qui est énuméré dans la charte.

Liste de vérification pour l'exportation

- 1. Évaluer son niveau de préparation à l'exportation et choisir un marché cible**
Consulter un centre de services d'Entreprises Canada près de chez-soi.
www.cbsc.org
 - Être réaliste
 - Faire une chose à la fois : se concentrer sur un marché et sur un ou deux produits
 - Comprendre que l'exportation prend du temps – c'est une entreprise à long terme
- 2. Faire de la recherche sur les marchés d'exportation et les difficultés**
Consulter les délégués commerciaux du Canada
www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/accueil.jsp
 - Faire de la recherche, faire de la recherche, faire de la recherche...
 - Connaître les barrières et les règlements
 - Se concentrer sur les marchés les plus prometteurs
- 3. Élaborer un plan stratégique d'exportation**
Consulter les délégués commerciaux du Canada
www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/accueil.jsp
- 4. Planifier votre stratégie de marketing**
Consulter les agents de développement du commerce international à l'étranger
www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/bureaux-mondiaux-carte.jsp
 - Baser sa stratégie sur une recherche solide.
 - Créer des partenariats afin d'avoir un accès immédiat au marché et mieux connaître son marché cible.
 - Bien préparer son matériel promotionnel. Il doit être professionnel, attirant et adapté aux différentes cultures.

5. Financer les projets d'exportation

Comprendre l'importance des conditions de financement de l'exportation dans le succès des entreprises sur les marchés internationaux. Explorer les possibilités de financement.

- Planifier les ressources dont on aura besoin.
- Évaluer les risques et se protéger en conséquence. Assurer ses comptes à recevoir liés à l'exportation auprès de Exportation et développement Canada.
- Prévoir suffisamment de temps pour faire une demande de financement.
- Déterminer un prix qui couvre tous les coûts de production locale et tous les frais reliés à l'exportation.

6. Négocier des contrats et des ententes

L'Art de gérer sa carrière (Chapitre 5 – La loi et vous)

www.culturalhrc.ca

7. Gérer les projets

L'Art de gérer sa carrière (Chapitre 3 – La gestion de projet de A à Z)

www.culturalhrc.ca

Être ponctuel (réunions, commandes, livraisons, etc.)

8. Cultiver ses relations

Centre d'apprentissage interculturel

- Rien ne vaut une rencontre en personne.
- Se faire des amis.
- Apprendre plusieurs langues ou au moins quelques mots pour faciliter les premiers contacts.
- Ne pas être timide – la confiance est essentielle.

CONSEILS ET PIÈGES

Conseils généraux et pièges

*Faire partie d'associations professionnelles, de guildes, etc.
Les collègues artistes sont une excellente source d'information.*

- Consulter les spécialistes – ils connaissent les barrières et les règlements; consulter les agentes et agents du centre d'affaires du Canada le plus près de chez-vous, les délégués au commerce culturel, etc....
- S'informer au sujet des carnets ATA – un document douanier international, unifié qui, par l'entremise d'une série de conventions douanières, simplifie les procédures douanières relatives à l'importation temporaire hors taxe de trois grandes catégories de marchandises échangées à l'échelle internationale : échantillons commerciaux, produits présentés ou utilisés dans le cadre de foires commerciales, salons, expositions ou événements semblables et matériel professionnel. Au Canada, c'est la Chambre de Commerce du Canada qui est l'agent émetteur officiel des Carnets ATA.
- Travailler en étroite collaboration avec les ambassades et les consulats canadiens.
- Faire de la recherche... Faire de la recherche... Faire de la recherche...
- Se préparer. Le plan d'affaires et le plan de marketing sont essentiels.
- Prévoir des coûts de marketing et de promotion allant de 10 à 15 p. 100 du budget. Appliquer la même esthétique au marketing qu'à l'art.
- Ne pas charger de TPS aux clients américains.
- Ne pas charger de TPS aux clients qui sont à l'extérieur du Canada, mais conserver tous les documents reliés à l'exportation pendant six ans au cas où il y aurait vérification.
- Exporter prend du temps – c'est une entreprise à long terme.
- Créer et entretenir des relations. Apprendre plusieurs langues. Ne pas être timide – tout repose sur la confiance.
- Étudier les foires et les expositions commerciales et participer aux plus pertinentes.
- Être multidisciplinaire afin d'augmenter ses chances de participer à des projets mondiaux.
- Garder précieusement les noms des personnes rencontrées. Suivi, suivi, suivi !
- Connaître la politique internationale.

Stratégie de marketing (Source : Forum pour la formation en commerce international, FITT)

Formule de marketing : les 4 « P »

1. Produit
2. Prix
3. Promotion
4. Place (distribution)

Pour le commerce international, on ajoute 9 autres « P » à la liste : Paiement, Personnel, Planification, Paperasse, Pratiques, Partenariats, Politiques, Positionnement, Protection

Éléments d'un bon plan d'exportation (Source : FITT) :

- Introduction
- Aspects organisationnels
- Produits et services
- Aperçu du marché
- Stratégie d'entrée
- Problèmes réglementaires et logistiques
- Facteurs de risque
- Plan de mise en œuvre
- Plan de financement
- Conclusion et recommandations

Dédouaner sans problème (Source : Exportation et développement Canada)

www.edc.ca/edcsecure/eforms/documents/dnm_guide_f.pdf

- Conformez-vous à toutes les prescriptions douanières avant d'expédier les marchandises. Munissez-vous à l'avance d'un certificat d'inspection avant expédition ou d'une licence d'importation ou d'exportation.
- Assurez-vous que les documents sont cohérents et complets, notamment pour les quantités et les descriptions. Lorsqu'ils indiquent des numéros de pièces, fournissez une description écrite aux fins de classement des marchandises en douanes.
- Veiller à ce que les documents correspondent exactement à l'expédition. L'ajout d'articles promotionnels sans indication sur la facture peut créer des problèmes à l'importateur.
- Si vous avez recours à un courtier en douane, choisissez-en un fiable, qui traite si possible de votre type de marchandises.
- Enfin, lorsque vous vous lancez sur un nouveau marché, consultez un expert qui connaît les procédures et les règlements de ce marché.

Conseils et pièges par discipline

MÉTIERS D'ART

Se concentrer sur un ou deux produits, sur un ou deux marchés.

- Connaître les tendances, particulièrement celles qui touchent les marchés cibles. Étudier les tendances sans les rechercher.
- Si le produit est fabriqué à partir de matériel recyclé ou récupéré, organique ou naturel, faire la promotion de cet aspect.
- Inclure du matériel promotionnel dans tous les envois ainsi qu'un bordereau d'expédition donnant une bonne description du contenu de chacun des paquets.
- Rendre la vie facile à l'acheteur pour qu'il fasse des affaires avec vous et qu'il vous paie – certains problèmes peuvent survenir : des produits endommagés, des questions de manutention et la paperasse reliée aux douanes.
- Le marketing par Internet – obtenir les services d'un bon photographe qui apprécie votre art.
- L'emballage est important.
- Se souvenir que les sites Web ne touchent pas le monde entier. Utiliser aussi des diapositives pour présenter les produits.
- Utiliser les services d'un agent.

Fédération canadienne des métiers d'art (CCF/FCMA)

www.canadiancraftsfederation.ca

Association professionnelle des ébénistes du Québec (APEQ) www.apeq.com

Guide – Production d'artisanat (en anglais)

www.canadabusiness.ca Cliquer sur T.N.-L., cliquer sur Guides

CINÉMA ET TÉLÉVISION

Être conscient qu'en vendant un film on renonce à certains droits.

Un réseau important aux États-Unis : Art houses.

Association canadienne des radiodiffuseurs - www.cab-acr.ca

CFTPA (Canadian Film and Television Production Association) - www.cftpa.ca

Office national du film du Canada - www.nfb.ca

Téléfilm Canada - www.telefilm.gc.ca

Women in Film and Television - www.wift.com

ARTS DE LA SCÈNE

Ne jamais sous-estimer le choc culturel.

- Les festivals et les présentations sont d'excellents points de départ pour les tournées.
- Communiquer avec l'ambassade canadienne avant de partir et une fois sur place; les ambassades et les consulats embauchent du personnel local qui peut s'avérer très utile pour connaître les marchés éventuels.
- Planifier l'activité parallèlement à un autre événement.
- Certaines difficultés peuvent survenir en tournée : des technologies différentes, la langue, le bruit, la pollution, des maladies.
- Comprendre que l'étiquette diffère d'une culture à l'autre pour ce qui est de commencer « à l'heure ».
- Contrats : s'assurer que les contrats comportent bien les dispositions suivantes : « causes majeures », résolution de différend.
- S'assurer d'avoir la couverture d'assurances nécessaire (maladie, dommages, etc.).
- Embaucher un bon agent pour voir à des aspects comme les réservations d'hôtels et d'avions, les douanes, la gestion des fonda de tournée.

ACTRA (Alliance of Canadian Cinema Television and Radio Artists)

www.actra.ca

ASPAQ (L'Association des professionnels des arts de la scène du Québec)

www.apasq.org

Conseil des arts du Canada (théâtre et danse) - www.canadacouncil.ca

L'Association canadienne des organismes artistiques - www.capacoa.ca

L'Ensemble canadienne de la danse - www.dancecanada.net

Directors Guild of Canada - www.dgc.ca

En Piste (Regroupement des Arts du cirque) - www.enpiste.com

Conseil des arts du Canada - Bureau de promotion de la diffusion

www.canadacouncil.ca

Playwrights Guild of Canada - www.playwrightsguild.ca

PACT (Professional Association of Canadian Theatres) - www.pact.ca

Opéra.ca - www.opera.ca

Québec Drama Federation - www.quebecdrama.org

Union des artistes - www.uniondesartistes.com

MUSIQUE ET ENREGISTREMENT SONORE

Participer à des foires commerciales et aux événements de l'industrie pour avoir une meilleure visibilité.

- Déterminer et cibler un groupe précis de consommateurs du produit. Se concentrer dans certains domaines afin de pouvoir prendre de l'expansion.
- Communiquer par courrier, par Internet et par téléphone permet de construire et de maintenir des relations dans les marchés visés.
- Travail d'équipe – être prêt à accepter des conseils et des directives; établir les rôles et les responsabilités des membres de l'équipe.
- Évaluer toutes les possibilités de diffusion de la musique, y compris le cinéma et la télévision. Préparer une trousse comprenant des enregistrements (CD ou MP3).
- Embaucher des imprésarios ou des agents de gestion afin d'avoir accès à des personnes ressources dans les régions où l'on prévoit faire une tournée ou présenter des spectacles. Faire la publicité, préparer les postes de vente, communiquer avec les médias et réserver l'hébergement à l'avance dans chacune des villes visitées.

CIRPA (Canadian Independent Record Production Association)

www.cirpa.ca

AFofM (American Federation of Musicians of the United States and Canada)

www.afm.org

Conseil des arts du Canada - Bureau de promotion de la diffusion

www.canadacouncil.ca

Canadian League of Composers - www.composition.org

CRIA (Association de l'industrie canadienne de l'enregistrement) www.cria.ca

Guilde des compositeurs canadiens de musique de film - www.gcfc.ca

Orchestres Canada - www.oc.ca

SOCAN (Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique)

www.socan.ca

SODRAC (Société du droit de reproduction des auteurs-compositeurs et éditeurs au Canada)

www.sodrac.com

MÉDIAS NUMÉRIQUES

Téléfilm Canada - www.telefilm.gc.ca

ARTS VISUELS

- Inclure du matériel promotionnel avec tout envoi.
- Rendre la vie facile à l'acheteur pour qu'il fasse des affaires avec vous et qu'il vous paie – certains problèmes peuvent survenir : des produits endommagés, des questions de manutention et la paperasse reliée aux douanes
- Le marketing par Internet – obtenir les services d'un bon photographe qui apprécie votre art.
- Exporter par le biais d'une galerie ou d'un vendeur d'œuvres d'art.

CARFAC (Canadian Artists Representation/Front des artistes canadiens)
www.carfac.ca

CAPIC (Canadian Association of Photographers and Illustrators in Communications)
www.capic.org

Professional Art Dealers Association of Canada - www.padac.ca

Regroupement des artistes en arts visuels du Québec - www.raav.org

Regroupement des centres d'artistes autogérés du Québec www.rcaaq.org

Sculptors Society of Canada - www.cansculpt.org

Société des designers graphiques du Canada - www.gdc.net

CRÉATION LITTÉRAIRE ET ÉDITION

Association pour l'exportation du livre canadien - www.aecb.org

Association nationale des éditeurs de livres - www.anel.org

Association of Canadian Publishers - www.publishers.ca

Conseil des arts du Canada - Bureau de promotion de la diffusion
www.canadacouncil.ca

Canadian Authors Association - www.canauthors.org

Canadian Booksellers Association - www.cbabook.org

Canadian Poetry Association - www.canadianpoetryassoc.com

Canadian Editors Association - www.editors.ca

Canadian Publishers' Council - www.pubcouncil.ca

Canadian Romance Writers Association www.canadianromanceauthors.com

Canadian Science Fiction and Fantasy Resource Guide
www.sfsite.com

Centre des auteurs dramatiques - www.cead.qc.ca

CMPA (Canadian Magazine Publishers Association) - www.cmpa.ca

Crime Writers of Canada - www.crimewriterscanada.com

Online Guide to Writing in Canada
www.track0.com/ogwc/resources/organizations.html

Periodical Writers Association of Canada - www.pwac.ca

Fenêtre des éditeurs sur le Gouvernement du Canada
www.collectionscanada.ca/publishers/index-f.html

Wordwrights Canada - <http://www3.sympatico.ca/susanio/WWC.html>

Writers' Union of Canada - www.writersunion.ca

EXPORTATION DE LA CULTURE POUR LES PREMIÈRES NATIONS

Aboriginal Business and International Trade

www.napoleon.ic.gc.ca/gol/abotrade/site.nsf/en/index.html

Aboriginal Business Canada

www.ainc-inac.gc.ca/ecd/ab/abc/abcnu-eng.asp

Aboriginal Business Directory- www.aboriginalmap.ic.gc.ca

Conseil des arts du Canada - www.canadacouncil.ca

Inuit Art Foundation - www.inuitart.org

FESTIVALS ET FOIRES COMMERCIALES (Liens par disciplines)

↪ **MÉTIERS D'ART**

Conseil des métiers d'art du Québec - www.metiers-d-art.qc.ca

Fédération canadienne des métiers d'art / The Canadian Crafts Federation
www.canadiancraftsfederation.ca/html/new.html

Toronto International Arts Fair - www.tiafair.com

États-Unis

American Craft Council - www.craftcouncil.org

New York International Gift Fair - www.nyigf.com

San Francisco International Gift Fair - www.sfigf.com

SOFA Chicago / SOFA New York
(Sculpture Objects and Functional Art Exhibition)
www.sofaexpo.com

International

Affordable Art Fair - www.affordableartfair.co.uk

The Ultimate Trade Show Resource
« Event Name »: « Craft » - www.tsnn.com

↪ **DANSE**

Festival Danse Canada - www.canadadance.ca

Canadian Dance Festival - www.canasiandancefestival.com

Vancouver International Dance Festival - www.vidf.ca

Vienna International Dance Festival - www.impulstanz.com/info/about/en

↪ **CINÉMA**

Téléfilm Canada – Répertoire des festivals
www.telefilm.gc.ca/05/514.asp?lang=fr&

🔗 **MUSIQUE ET ENREGISTREMENT SONORE**

La **CIRPA** participe à des foires musicales commerciales internationales comme le MIDEM, où elle produit et coordonne le « stand du Canada ». Ce stand offre aux entreprises un montage professionnel et un port d'attache qui facilitent le réseautage et la diffusion des produits. La CIRPA signale les **événements de l'industrie** (nationaux ou régionaux) qui pourraient intéresser les membres de l'industrie canadienne du disque.

www.cirpa.ca

🔗 **NOUVEAUX MÉDIAS**

Canadian Interactive Alliance - www.ciaic.ca

États-Unis

Streaming Media East & West (USA)

www.streamingmedia.com/east

www.streamingmedia.com/west

International

IBC Conference (Hollande) - www.ibc.org

Imagina (France) - www.imagina.mc

MIPCOM - Marché international des contenus audiovisuels (Cannes, France)

www.mipcom.com

🔗 **ARTS VISUELS**

Toronto International Art Fair - www.tiafair.com

États-Unis et international

Affordable Art Fair (UK) - www.affordableartfair.co.uk

FineArt www.fineart.co.uk

Scope Art (London, Miami, NY) - www.scope-art.com

SOFA Chicago / SOFA New York
(Sculpture Objects and Functional Art Exhibition)

www.sofaexpo.com

🔗 **CRÉATION LITTÉRAIRE ET ÉDITION**

Canadian Booksellers Association's annual trade show - www.cbabook.org

Google : « Salon du livre »

États-Unis et international

Bologna Book Fair - www.bookfair.bolognafiere.it

BookExpo America - www.bookexpoamerica.com

Frankfurt Book Fair - www.book-fair.com

Göteborg Book Fair, Sweden - www.bok-bibliotek.se/en

London Book Fair - www.londonbookfair.co.uk

🎵MUSIQUE

CIRPA - www.cirpa.ca

🎪ETC...

DMG worldmedia

Guide en ligne des expositions commerciales - www.dmgworldmedia.com

Hong Kong - www.tdctradefairs.com

Royaume-Uni - www.exhibitions.co.uk