



Chronique **culturelle**

## Quand plaisir et financement vont de pair

Vous aimeriez participer davantage à la croissance des organismes culturels de Québec, mais votre budget est limité? Une des formules parmi les plus accessibles est l'achat de billets ou d'abonnements.



■ PAR DANIELLE BÉDARD



Danielle Bédard  
Développement affaires-culture  
Chambre de commerce de Québec  
Tel.: 418.692.3853, poste 246  
www.ccquebec.ca

**A**u printemps, beaucoup d'organismes culturels annoncent les spectacles à venir et lancent les campagnes d'abonnements. L'une après l'autre, les compagnies de spectacles, de danse, de théâtre, de musique, dévoilent leur programmation. Il y a fort à parier que vous assisterez à quelques spectacles au cours de l'année. Ce faisant, vous participerez à augmenter le nombre de spectateurs et les recettes de billetterie.

L'entreprise, comme citoyen corporatif, peut aussi faire sa part. L'achat de billets ou d'abonnements est un acte simple, à la portée de toutes les entreprises, et qui entraîne des retombées directes sur la rentabilité des organismes culturels. Dans la Capitale nationale, selon les données recueillies par l'Institut de la statistique du Québec, le taux d'assistance pour les spectacles de théâtre, de danse, de musique, de chanson et de variétés oscille autour de 75 %. Imaginez l'impact positif global si chaque entreprise de la région achetait quelques billets ou quelques abonnements.

Mis à part l'intérêt personnel qu'un individu porte à la culture, l'achat de billets ou d'abonnements à des activités culturelles permet de soutenir le développement local et, donc, de participer à l'attractivité et à la capacité de rétention de la région. M. Gilles Moisan, président du comité sur la culture à la CCQ, rappelle à cet effet : « Lors de l'étude sur le Financement privé de la culture, réalisée par la Chambre de commerce en novembre 2008, plusieurs gens d'affaires rencontrés ont indiqué que la présence des arts et de la culture à Québec tend à favoriser un climat favorable au bien-être et à la rétention des employés dans la région. »

Bien-être, plaisir, divertissement, découverte sont souvent associés aux activités culturelles. C'est

pourquoi des billets offerts à des clients ou à des employés ont de bonnes chances de plaire. Ainsi, certains dirigeants accompagnent leurs clients et profitent de ce contexte pour échanger hors du cadre habituel et affirmer leurs valeurs corporatives. Offerts aux employés, les billets de spectacle suscitent des occasions de rencontres qui permettent de créer un nouveau climat de relations humaines, de démontrer l'appréciation de l'employeur à l'égard de son personnel et de favoriser le développement de la culture d'entreprise.

Certaines entreprises de la région de Québec ont adopté cette approche auprès de leurs employés. À titre d'exemple, chaque année, Chaussures Régence achète un lot d'abonnements qu'elle met à la disposition de ses employés. Le président de l'entreprise, M. Christian Bergeron, se dit très satisfait de l'impact sur son équipe. Interpelé sur ses motivations à instaurer cette formule, M. Bergeron affirme « Je considère ces événements comme des occasions privilégiées pour remercier les employés, pour les amener à socialiser entre eux dans un contexte différent et pour susciter la découverte de différentes formes d'art. »

Par ailleurs, sur le plan fiscal, une entreprise peut déduire de ses revenus le coût total et sans plafonnement d'un abonnement ou d'un achat de billets en bloc aux événements suivants : musique classique ou jazz, opéra, spectacle de chanson, danse, théâtre, variétés et exposition en muséologie.

Des dépliants des prochaines saisons culturelles sont disponibles partout. Quelques minutes de consultations vous convaincront qu'il y en a pour tous les goûts. ❖